

よい会社を目指すための羅針盤

北極星

Vol.19

大阪府中小企業家同友会
大阪北ブロック PR マガジン
新北支部、新大阪支部、阪神支部
吹田支部、三島支部、豊能支部

OSAKA中小企業家付録 2015年10月1日発行

志士の手 STORY
【新北支部】
近畿産業株式会社
代表取締役 傍島 真氏



「社風」が社員や会社を成長させる

【新大阪支店】株式会社ニテコ図研
代表取締役 田中 龍志氏
【三島支店】株式会社キャッチアップ
代表取締役 堀 真悟氏

【吹田支店】マヌアール
主宰 山本 幸子氏
【阪神支店】稲岡株式会社
代表取締役 稲岡 秀樹氏



予防医学の発展にむけて

どのような事業をされていますか？

カラダをつかさどる筋肉を矯正していくことで、カラダの不調を改善させていきます。整体やカイロプラクティックとは異なり、筋肉の奥に潜んでいる疲労物質のたまりを見つけて出して、神経や血管を圧迫しない筋肉に戻していきます。また、ツールペイントやクレイアートなどの文化教室も運営し、地域の方にご利用いただいています。

事業の将来像はどう考えていますか？

以前より「筋肉の研究をしたい」と考えていたので、大学の研究部と連携し、施術前と施術後の筋肉ストレスの変化を電子機器を用いて可視化することで、予防医学の発展に貢献したいと思っています。そして、父から授かったこの技術をスタッフに継承し、バランスのとれた美しく元気なカラダの保持・増進として予防法まで、生涯やすらげる人生を送っていただけるよう、お手伝いしたいと考えています。

(文竹中 清晃)

同友会に入会して経営にどう役立っていますか？

同友会で知り合った方より経営のヒントや色々なアドバイスをいただいています。例えば、お客さまの声を集めホームページに掲載したり「筋肉矯正健康法」で商標登録を行いました。また、本を書くことを勧められ技術継承と筋肉の大切さを知っていただくために『めざせ!!からだ年齢マイナス10歳』の出版も行いました。そのことをきっかけに新たな人脈もでき、今では大学と連携し筋肉の研究も進めています。



マヌアール 主宰
山本 幸子
Yamamoto Sachiko

電気療法や器械は一切使用せず整体ともカイロプラクティックとも違う独自の手法による筋肉矯正により健康を保持増進させ、生涯やすらげる人生をおくれる様にお手伝いをします。

<http://www.manua-ru.jp/>



筋肉矯正健康法
マヌアール

▲取材終了後に身体の不具合を診てもらいました。

開催予告

プレゼン・文章力が身につく！
経営者として「伝える力」を学ぶ場

文章講座 10月2日(金)

開催時間 18:30~21:00 会場 関西同友会事業協同組合 会議室
大阪市中央区農人橋2丁目1-30 谷町八木ビル 3F
参加費 1,500円 詳しくはe.doyuをご覧ください。

知的資産経営セミナー

自社の本当の強みを 知っていますか？

社員もお客様も貴社にしかない強みを知りたいがっています。

12月2日(水)

開催時間 19:00~21:00 参加費 1,500円
※詳細は決まり次第e-doyuにてご報告します。

私の羅針盤

創業40年を目前にして

親父が脱サラして個人創業したのが1976年。ちょうど来年が創業40年。私は30歳の時にサラリーマンをやめて入社したの、還暦になる来年が合流30年。節目の年になります。

商売は卸売業。国内でニット生地を製造したり、女性向けのスポーツウェアを生産し輸入するのが主な業務になります。繊維業界です。昨今は円安などの外部要因に苦しめられています。値段が安いから売れる、といったものでもないですね。なんといっても一番の問題は消費者のマインドがもれません。



稲岡株式会社 代表取締役
稲岡 秀樹
Hideki Inaoka
ニット生地製造卸売スポーツウェア輸入卸売グレーン附属生地のネット販売など繊維関連商品を取り扱っています。
<http://www.inaoka-knitshop.com/>

表紙・志士の手STORY Vol.6

自然大好きでアウトドアが好き。でも面倒なのはキラリ。今年から支部長として愛される傍島氏の言葉だ。リサイクルの王様と言われる紙業界。理念に込めた「環境を良くする」は新入社員が増えたことによつてさらに大きな流れになってきたと氏は言う。



近畿産業株式会社 代表取締役
傍島 真
Sobajima Makoto
<http://www.umedasoba.com/>

本業の古紙回収「環境を良くする」として将来的には融合できればと考えている。

独自性をどう出すか。量ではなく独自性で勝負していきたいと語る氏の思いが志士の手にはこもっている。

(文浅井 勝正)

「社風」が社員や会社を成長させる

同友会との関わりから得たものごとを自社で実践し、成長している企業としてお話しを聞かせていただきました。抱えていた課題を解決するまでの過程をお伝えします。

入会時の課題をお聞かせください

田中一 有限会社にしては売上げは堅調でしたが、社員の雇用はなく、すべて外部委託でした。経理業務は妻が行っていました。「これを会社と呼べるのかな…」と考えるようになり、個人経営から企業としての体裁をなすために入会しました。

堀一 前会社の役員から独立しましたが、経営者に求められることは異なりました。資金繰りに追われ、経営が行き詰まって逃げ出したい気持ちになりました。本当の八方ふさがりになって入会しました。

同友会ではどのような取り組みをしましたか

田中一 支部では例会委員として活動し、例会にはほぼ出席してい

ました。討論のグループ長をすることが多かったですね。それから、東大阪西部の「MK会」、東プロックのビジネスフェスタ、オンライン研究会と、支部以外でも参加しています。出張の際には、その地域で同友会の集まりがあれば顔を出しています。指針セミナーも受講しましたね。

堀一 支部での活動が中心にありまして、例会副委員長、増強副支部長、支部長代理を経験させていただきました。いくつもの委員をやっていることは、連携とバランスの重要さです。連携を大切にしながら、例会・懇親会をよりよくするために考えて取り組みました。他には人材面ですね。同友会のOFF-JT教育プログラムや新卒採用ブラス出演など、1社単独ではできないことが同友会を通じて実現で

きました。経営理念はあったので、指針セミナーは、Aを受けて間が

たんです。みんな経営者なのに。感謝しかありません。それから車座でも経営者として磨かれました。20人もの経営者から厳しい意見を本音でぶつけられました。意見が最後は2つにわかれ、最後の最後を決めるのはあなた自身だと言われて、私自身が経営判断を迫られました。「これは無料の社外取締役会だ！」と感じていま

20人もの経営者からの本音の厳しい意見が自身で経営判断をし、経営者として磨かれる。そして、自社の次の行動へつなげていく。

入っています。みんな経営者なのに。感謝しかありません。

たんです。みんな経営者なのに。感謝しかありません。それから車座でも経営者として磨かれました。20人もの経営者から厳しい意見を本音でぶつけられました。意見が最後は2つにわかれ、最後の最後を決めるのはあなた自身だと言われて、私自身が経営判断を迫られました。「これは無料の社外取締役会だ！」と感じていま

す。また例会報告などで経営者の悩みを聞くことが、必ず自社の課題解決に結びつくと感じています。多くの経営者が課題を抱え、解決に取り組んでいます。そこから感じ取ったことを、すぐ自社の次の行動へつなげていきます。

田中一 私は多様な士業さんとの付き合いができています。同友会に

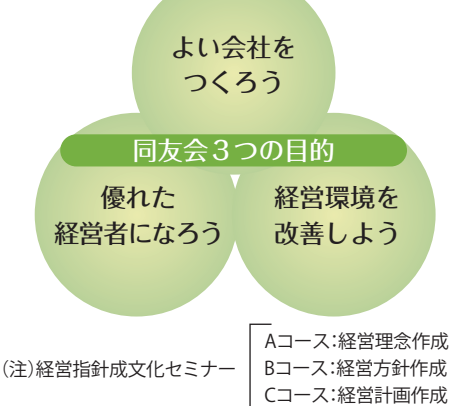
入っていないければ、出会う機会がほとんどなかったでしょう。新規事業の相談ができて、円滑に事業が進んでいます。他には、商標出願を自社だけで行いました。会員企業が自社出願しているのを知りまして、やり方を教わり、出願までこぎつけました。



株式会社ニテコ図研
代表取締役
田中 龍志
Tanaka Tatsushi
創業当時からCADを核にした専門サービスを続けて今年で25年。長年の経験と技術を活かして教育事業にも取り組む。
<http://www.niteco.jp/>

自社はどのような変化しましたか

田中一 ひとこと言えば、筋肉質になりました。株式会社化して、外部委託から正社員への雇用を維持できています。福利厚生も充実させました。退職者が出にくく、外部環境にも影響されにくい体制が整ってきています。同友会内での勤めもあり、会計業務は税理士に任せました。個人経営で悩んでいた頃と比べて、きちんとした企業経営をしている実感があります。



◀ 自社で起きた出来事を赤裸々に話すお二人。



堀一 やつと会社としてのスタートラインに立てたと感じています。今でも残ってくれている社員から最近「社長自身が変わってきましたね」と声をかけられました。前はイライラしていることが多かったのですが、社員からの声で、せっかくなら笑顔でいようと心がけることができました。結果として社員育成にもよい影響が出て、だれにでも同じサービスをご提供できるように、スタッフ一同で形にしていきました。

も短納期の仕事が優先されてしまう課題があったんです。会社としてそれを優先していくか、そして

既存の業務は「社員に任せていく方針」を貫き、情報共有と蓄積ができるシステムを導入。

社員との相互理解を深めるために情報共有を進めました。指針セミナー後に、経営理念をなかなか伝える気持ちになれなくて悩みましたが、情報共有を進めていく中に混ざって伝えていきました。社内の情報共有を進めていく中で、どうすればコミュニケーションが円滑に進むかを考

え、情報共有と蓄積とができるシステムを導入しています。既存の業務は社員に任せていく方針を貫いた結果です。

堀一 私は経営者として人を信頼し、安心してもらい、オープンになりました。社内では、良いことも悪いことも含めて伝えることができていると思います。話しやすい雰囲気作りを最優先し、自身の間違いは誤りとして認めるようになりました。今でも残ってくれている社員

今後は同友会とどのような関わり、自社の成長につなげていきますか

田中一 同友会の会員ネットワークを使って、大阪だけでなく、日本全国とつながりを持っていきます。設

取材から得たモノ・コト

個性の違う2人から、まったく異なる取材結果になるのを途中で不安視していません。ですが、取り組んだ活動や役割は、具体的に

立25年のものづくりに詳しい技術企業としてだけでなく、進めている新事業にも結びつくことになると考えています。人とのつながり、企業とのつながりから、幅広い情報収集を行い、企業価値をさらに高めていきます。

堀一 地域密着で取り組んでいきます。まずは会員訪問をして情報交換を積み重ねます。そして私たちが住まいの相談窓口としての役割を担うよう「炭木」といえばキャッチアップ！を目指してサービスを展開していきます。そのため社員教育がより必要で、だれが担当しても同じレベルのサービスを増やします。笑顔の大切さを経験したからこそ、この地域を「笑顔が絶えない街に」します。



株式会社 キャッチアップ
代表取締役
堀 真悟
Hori Shingo
不動産業を軸に、地域密着型サービスを根本にいつも、スタッフがワクワク・ドキドキ笑顔が飛び交う場を広げています。
<http://www.elitz-takatsuki.com/>

経営者のあなたへ。会員募集中!

大阪府中小企業家同友会は、大阪府下に26支部約2600社の会員が所属し「よい会社」「よい経営者」「よい経営環境」をめざして活動しています。お近くの支部例会(経営者同士の学びの場)や各種行事に、ゲスト(無料)として参加してみませんか?

ご興味をお持ちの方は事務局までお問い合わせください。
<http://www.osaka.doyu.jp/>