

東京同友会文京支部 2010 年度 第 3 回 7 月幹事会報告書

開催日：7/6(火)18:30～21:00 会場：文京区民センター3階 会議室 D

次回三役会 7/27 (火) 於 コンサルタント朋友 文京幹事会 8/3 (火) 於 区民センター 2C 会議室 です。

参加者：奥長 江口 森下 平岩 田川 佐藤 根橋 夏目 石渡 佐久間 越川 新井 機谷 山縣 飯塚 山本 小池@事務局 (計 18 名 順不同・敬称略)

司会：江口

報告事項 (18:30～19:00)

1. 会勢 6 月 1 日現在

文京支部期首 64 名 ±0 東京同友会 2007 名 (期首 2040 名)

2. 各部会/同好会報告

理事会・協議会・委員会など

• **理事会報告**

※資料 1

e-doyu 部分導入について SNS 機能、アンケート機能、企業変革支援プログラム機能

@20 円/1 ヶ月

東京都予算要望について

政府発表の中小企業憲章草案について (6/18 閣議決定)

次回理事会 (7 月 13 日 宅建協会との懇談会) とバッティングするため新井氏が代理出席することが三役会で確認されました。

• **新会員歓迎オリエンテーション 7/20 18:30～ @東京同友会事務所**

• **第18回経営研究集会について ※資料 3 (担当 越川)**

「でんかのヤマグチ」山口氏との打ち合わせ報告

各支部に参加呼びかけとチケットの買取のお願い → 討議事項へ

部門別討議が開始。各部門でより具体的な内容が討議されました。また、ML を活用してすり合わせを行うことが確認されました。

• **文京支部支部内委員会報告**

文京支部特別例会 報告者 田川晃氏 (前文京支部長)

日時：7/14 18:30～ 会場 アカデミー茗台 洋室 懇親会場 庄や茗荷谷店を予定

• **例会委員会 ※資料 4 企画書**

7 月例会 開催時期を 1 ヶ月延期 8 月 12 日

報告者は塩尻未子氏 (千葉同友会前副代表理事 (有)エイユウ 代表取締役)

テーマ 「地域とともにあゆむ中小企業 手賀沼ふるさと祭りの経験に学ぶ」

文京支部例会の企画について

• **広報部 ※資料 5**

6/23 広報委員会打ち合わせ報告

• **組織部 ※資料 6**

対外経営者向けセミナーについて

目的:外部への発信 次回以降の会合参加につなげる事
第1回テーマ:経営戦略 報告者:童心社酒井会長 次回企画書を提出

文京支部納涼会について

8月26日(木)18:00開場 会場 東京ドームボウリングセンター・リラッサ

一泊例会

10月17・18日(日・月) 担当幹事 山縣氏
(株)タカラ工場見学(福島県白河市など)

・政策/渉外部

これまでに行われた2回の懇談会と、今後の懇談会の日程について報告がありました。なお、この報告は文京支部 ML、HP にもアップされております。

討議事項 (19:00~19:10)

- ・ 9月幹事会 日程について
9月7日に理事会が開催されるため、9/14へ変更を提案
- ・ 第18回経営研究集会への参加と、支部でのチケットの買取について
参加目標の設定(文京支部22名)とチケットの買取について幹事会にて承認されました。

集中討議 (19:10~20:10)

テーマ 「若手が活躍する支部づくりとは？」

報告者 山崎高志氏(青年部長 目黒支部 株式会社ヤマザキ)

要旨

自己紹介

目黒支部幹事 後継者として入会

事業概要 株式会社ヤマザキ ボルト・ナットの販売

青年が増えている支部の特徴

目黒・豊島・中央区支部から青年部への参加が多い

若い人が若い人を呼び、目黒・豊島などへ入会

青年経営者の囲い込みとつながりが生まれる土壌がある

活動の特徴

幹事会は少人数 自主的に動くことが好きな方に負担にならない程度に仕事を任せる

月1日程度の手間を依頼すると同時に、幹事会でフォローしている

大例会の企画

知名度の高い外部講師 参加者2・300名

「今さら聞けない」シリーズ例会 「名物社長に聞く」例会

あつまれ青年! フリートーク例会 その他 ビジネスゲーム、納涼会

支部へのお願い

支部からの負担感を薄めて欲しい

主だった意見

- ・他支部の取り組み

五本木塾や区との協力で起業家むけ勉強会を開催し、入会に結びついている

- ・ 文京区的环境

文京区自体が起業する土台が薄い（家賃・主要駅など） 起業支援など育てる必要があるのでは？

古くからの印刷の町でもあるので、継承が課題になっている会社が多いように感じる

- ・ 大学が多いため、産学連携や学生企業の後押しなどアイデアはあったが実行には至っていない。

- ・ 若手（特に後継者、プレイングマネージャー）は日中なかなか仕事から抜けることができない。

会合の開始時間を7時からとするなどすれば参加しやすくなるのではないか。

→青年部の幹事会では7時開始 企画は7時30分開始としている。

経営課題報告 佐久間氏 越川氏 （20:15～21:00）

* *報告要旨*

越川氏 プレジャー(株)

HP 企画制作運用管理を行っている

下請けにはならず、直接取引をしている 顧客は訪問可能な範囲の中小企業（東京・埼玉）紹介営業が中心
価格が安くはないぶん、顧客に対して親切丁寧、スピードを持って対応している

人手不足ではあるが、社員の定着はよい 今後退職金制度も導入

99年入会 03年業績が振るわず、リスケジュールを経験

04年から健全経営を目指し理念を共有することを志向する

その後堅調に業績を伸ばし、12年無借金経営になる予定

あと5年で事業承継の下地を作ることを予定している

良い意味でビルメンテ事業と業績を競っている

クレームからの気づき

ある社員の対応のまずさから見込み客を怒らせてしまった。

会ってもくれない状況となったためすぐに謝罪の手紙を書き届けた。

クレーム後の対応がよく、成約に結びついたが、同時に社内の緊張感が足りなかったこと、対応手順の未整備を実感した。

佐久間氏 カンダシステム

前期で30期。計測、検査測定、画像解析のプログラムを製作 東京と神戸に事務所を置く

下請けが中心。高い技術を求められるため、基礎技術力は高い。一方で営業が苦手。社員は全員技術者。

売上の落ち込みのため2期連続で赤字となったが、出費を抑え、売上を増やす工夫を行なうことで黒字体質にした。創業初の定年退職者が生まれた。

これまで大口の契約が中心であったが、切られると影響が大きい。

HPで広報、自社の“ウリ”を整理・共有するものを作った

今後はこれらのツールを活用しながら、顧客を絞らず、小口の仕事を集めていく。