

第 33 回 定時総会

2018 年 4 月 26 日 (木)

第 2 部 基調講演／G 討論 14：30～17：00

同友会運動と経営実践の両立！～真の経営実践とは何か？～

パネラー：増山 英和氏 増山会計事務所 所長

高谷 豊氏 高谷税理士事務所 所長

斉藤 哲生氏 さ志まや製菓(株) 代表取締役

コーディネーター：徳田 徹也氏 徳田社会保険労務士事務所 代表

司会：茨城同友会は創立 30 周年の記念事業として、昨年 9 月、第 45 回青年経営者全国交流会 in 茨城を開催し、大成功に収めることができました。今年は一昨年に掲げた 35 年ビジョンの 2 年目であり、今後茨城同友会が進むべき方向性を確認する一年となります。

今期より、代表理事 3 名による新体制となった茨城同友会において、その核となって同友会運動を進めていただくお三方の「志すべき方針」と「熱い思い」を徳田新専務理事のコーディネートにより思う存分に語っていただきます。

徳田さん：今年度第 33 期～茨城同友会は、高谷豊代表・斉藤哲生代表・増山英和代表の 3 代表を要する複数代表制に制度移行をいたしました。これは、本日の総会の議案の中にも取り上げられましたが、2017 年度よりスタートした茨城同友会 35 年ビジョンにもある様々な政策を実現して、ますます茨城同友会の発展を目指していくためというような意見があります。総会資料にもありますので、参考に見ながら話を進めていきたいと思えます。

さて、2017 年度は皆様にとって何が行われた年でしょうか？少し思い出していただきたいのですが、茨城同友会としては 35 年ビジョンの 5 か年計画のスタートとしてやってきた、初の全国大会の誘致というのをやりました。全国から 1200 名以上の経営者の方にお集まりいただき、この水戸の地で「青年経営者全国交流会」を実施しました。また社会的な変化としては人口減少や少子高齢化等によって徐々に影響が出てきた年でもあります。労働者の不足や人口減少も問題になりました。技術革新や AI の出現、また働き方改革等も問題となって取り上げられてきた年でもあります。中小企業とはいえど、ますます変化をしてきた年なのだと思います。そんな中、経済雑誌「プレジデント誌」の中で中小企業家同友会の取材記事の特集が組まれて連載をしています。「会社を良くする社長とは？」「なぜこの団体の会員が増え続けているのか？」という記事が掲載されています。雑誌の中の言葉を借りると、今まさに私たちが活動している 35 年ビジョンにも書かれていますが、社員や家族がより働きやすく、地域と共に豊かになれる会社づくりを目指す、これを実践している私たちの団体も、これから大きな変化の中でどんどん情報発信していったって活動していくことが求められるのかなど、私自身もこのプレジデントを読んで知ったところです。

そこで本年度定時総会では、3 代表理事制に移行したということで、まず私たちの活動の土台となって

いる同友会運動と経営実践の両立ということで、これからの茨城同友会の方向性についてざっくばらんにお話頂ければと思っています。

徳田さん：まず最初に「同友会はどういう存在ですか？今個人的に興味のある事は何ですか？」というテーマでお話頂こうと思います。

高谷代表：代表理事 10 年目になります。本業は税理士で、会計事務所を開業して 16 年になります。わりと遅い開業でしたが、会計事務所というと税金の計算や会計のお手伝いですが、大学の授業で中小企業論やマーケティングをやっていたので、こういうのを生かせる仕事だと思って開業しました。最初の関与先はのれん分けしていただいた 4 社だけでした。増山先生に「同友会は中小企業の経営者が集まって勉強する団体だから、自分の勉強にもなるから」とお誘いいただいて同友会に入りました。が、入ってすぐに南西支部の理事をやる事になり、理事として同友会の活動をしながら勉強していました。自分の経営をしていく中で、今まで私は人に使われる立場だったので、人を使う経験がありませんでした。なので人を使うことに対するノウハウも全然持っていませんでした。そういうところを同友会で学ばせていただきました。自分で採用した職員と一緒に仕事をしていく上で、頼りになる部分とならない部分の板挟みになることが多くありました。要は、人を使うことが初めてだったので、どうやったら気分よく働いてくれるか、モチベーション高く働いてもらえるか、色々悩んだ時期がありました。とことん悩んでいる時期に先輩経営者の色々な話を聞かせていただいて、救われたというか、心の持ち方、職員と自分との立場の違いや接し方、そういったものを学ばせていただきました。自分の経営スキルにないものを同友会で教えてもらったと思っています。今でも足りないところを同友会から学びながら経営者としてのスキルを深め高めていける場所なのかなと思っています。色々な経営者がいて色々な業種の情報が入って、アドバイスやネタになったりします。

現在、個人的に興味があるのは、同友会で代表理事を務めることで、関東甲信越や全国での代表理事の集まりに参加し、名刺交換をしたりしてたくさんのネットワークを作ってきました。その中で、大阪の同友会に仲間入りさせてもらって中小企業の海外展開の勉強をさせてもらったりしています。茨城県の情報誌にも、中小企業が海外進出している記事が載っていたりします。同友会の会員企業と、私の行ったタイの企業と関係を作っていきたいと思っています。現に今年 2 月には会員企業 2 社とバンコクに行きビジネスマッチングをしてきました。今はそういったところに興味があります。

斉藤代表：同友会に入会したのは 2005 年 1 月です。仕事は米菓製造業、せんべい屋です。お米を仕入れてせんべいに加工します。家は県西の境町で、茨城・千葉・埼玉と半径 100 キロくらいを商圈として商売をしています。父親の代からやっておりますので、私は 2 代目で、後継者ということになります。最初同友会に興味がありませんでしたが、たまたま 2005 年のころ、事務局の方から同友会の話聞く機会がありました。ほかの団体にも所属していましたので、とりあえずということで話を聞いたのですが、初めて参加した賀詞交歓会で想いが変わり、入会して現在に至ります。自分にとって同友会とはどういう存在かという質問ですが、ずっとやってきて皆さんも思っているらっしゃると思いますが、「社長の学校」そのものだと思います。社長といっても何をすればよいのか分からない中、それを教えてくれるのが同友会であり、自分にとってもまさに「社長の学校」はその通りだなと思って、今、同友会と付き合い

ていただいております。とにかくいろんなツールがそろっていて、色々な仲間や会員同士の学び合いが成り立っている会だと思っています。

興味があるのは、会社の成長と変化です。会社はどうすればもっと良くなるのか、日々考えているところです。その悩みが今は、楽しみにもなっています。それは、まだまだやり足りないところがあって、次はこれをやってみようとか同友会で教えてもらったことを活かしてやってみるのが、ある意味苦しみであり面白さでもあるということです。

増山代表：水戸で税理士の仕事をしています。私は2004年4月21日入会でした。14年同友会をやり続け、水戸の支部長や副代表理事をやらせて頂きました。私にとっては本当にありがたい、なくてはならない、心のよりどころになる団体です。私は2代目で、父から継いだのが38歳の頃でした。改めてなるほどなと思ったことが、私が同友会に入ったのは42歳の頃で、2代目として経営に迷いもあったし、なかなか事業として進んでいない時期で、模索をしていました。そんなとき、忘れもしない今は亡き中川重次さん。ご存知の方いらっしゃいますか？私と大内史さんと中川重次さんと経営指針の勉強会に参加しました。中川さんから紹介されて入会し、経営指針の策定会に参加しました。実はうちの事務所は経営理念というものが明確にありませんでした。経営方針がふらふらしていました。そして嶋原さんの温かいご指導を頂いて、経営理念を3カ月かけて作り上げ、今に至っています。本当に救われた思いをしています。もし、同友会との出会いがなかったならば、私はこういう形で前に立つことはなかったと思っています。なにより、経営指針を作るというのは同友会ならではの、逆に言えば同友会しかないのではないかと私は思っています。そして、経営者の方とのネットワークです。悩み苦しんだ時に、社員になかなか言えない愚痴を同友会の会員同士で、仲間のみんなとすぐ話し合える、テーブルディスカッションで色々な話もできる、励まし励まされる、そんな仲間づくりが出来たのはメンバーの皆さんに支えられたからだと思っています。結果的に、経営の勉強が同友会で出来たことで、お陰様でつぶれることなく、しっかりと経営が出来ています。

経営者として興味がある事は、同友会のほかに職業会計人の集まりで、TKC全国会という1万人規模の組織があります。そこで私は中小企業を支援する中小企業支援委員会の全国委員長をさせて頂いております。今、国の最大の支援というのは事業承継です。5年で承継計画、10年で確立させるという理論ですが、まさに中小企業の事業継承をしっかりと支えていきたいなと思っています。是非皆さん方も承継する上での事業計画を作り、いろんな制度を使っただけいたらと思っています。

徳田さん：ここから新代表理事3名にディスカッションをしていただきます。本日のテーマですが、「同友会運動と経営実践の両立」です。まず初めに同友会の最大の特徴は何だとお考えですか？これが同友会の良いところだという点も含めて、他団体との違いをお話頂きたいと思います。

斉藤代表：自分の主観ですが、私は色々な団体に入って、色々な役もやらせて頂いています。入会の理由にも当てはまるんですが、オブザーバーで来た時に、会員の皆さんが、真剣に、真面目に会社を良くしよう、経営の勉強をしようと、みんな自信満々に色々な事を話していて、この雰囲気はほかの会では経験がありませんでした。それが同友会に入る一つのきっかけになりました。本当にみんなが飾ることなく、ガチの付き合い、マジな意見交換をしていました。よく「学びあい」といいますが、教えたり教

えられたり、自分ごととして考えてくれます。今まで大した付き合いがない方たちも同友会の会員というだけで真剣に付き合っている方々が多い、そして心配や助言してくれる、そんな方たちの集まりだなと思いました。先ほど総会がありました、これだけ分厚い総会資料、しかもそれぞれ自分自身で書いた活動計画。ここまでマジな会は他になかったので、自分も真剣にやらなければいけないなと思って、これが最大の同友会の特徴と他団体との比較だと思っています。自主民主連帯の精神・3つの目的・国民や地域と共に歩む中小企業、この経営理念がしっかりしている団体だと認識しています。

徳田さん：マジな会だ！ということをお話頂きました。増山代表もおっしゃっていましたが、ディスカッションがしっかりしているというお話がありました。斉藤代表の「真剣に語り合う場」というのも含めて、増山代表には同友会についてもっと深めたお話を伺いたいと思います。

増山代表：斉藤代表にほとんど言われてしまいました、同友会とは経営の事について一生懸命考える団体です。私も色んな団体に入っていますが、社会福祉や地域づくり、それぞれの団体には目的があり、それぞれの会が素晴らしい活動をしています。では同友会はどうかというと、先ほどもお話があったように同友会には目的があって入っています。まさに「よい会社・よい経営者・よい経営環境をつくろう」ということです。我々は企業人であり、会社を良くしていかないといけないわけです。では、会社を良くするために、どんな会があるのか、どこに入ったら、本当の努力家になれるのか。「よい会社をつくろう・よい経営者になろう・よい経営環境をつくろう」というのを目的に活動しているのがこの同友会です。この会以外にこういう会はあるのかと考えると、同友会以外にはないと私は思っています。真剣に語り合い、本音で語って心配しあうということは、なかなか一般の場面ではありません。そして異業種交流が出来ます。すると自ずとビジネスネットワークが広がります。その中で仕事というものが広がっていく場でもあると思います。しかしながらいい加減な経営をしていると見抜かれてしまいます。相手にされません。まさにその中で人同士が磨きあっていく仲間なのかなと思っています。私も水戸支部長以来ですが、水戸経営塾で勉強会をさせて頂きました。弁護士さん、社会保険労務士さん、色々な方にお話をさせていただける、なかなかそんな場面はないと思います。しかも低料金で。私もこれからもそういった色々な機会を、皆さんの役に立つような場を提供していきたいと思っています。

徳田さん：耳の痛いことも含めお互いに情報交換しながら話し合っていける教えの場があるというお話をいただきました。その中で、同友会3つの目的があります。同友会は、目的を持って、理念を持って活動している会です。今、他団体との違いについて少しお話頂きましたが、ディスカッションを真剣に聞くというのと合わせて、目的がしっかりしている、理念がしっかりしている、自分たちが前に進んでいこうという経営者としての勉強ができる場だというお話がありました。この内容をもっと深めていきたいと思っています。

同友会と他団体との特徴や違いを踏まえた上で、同友会には、理念に「3つの目的」があります。「よい会社をつくろう・よい経営者になろう・よい経営環境をつくろう」ということで、日夜勉強をしたり、他団体や金融機関と交流をさせていただいておりますが、この同友会理念を通じて、どのようなことを地域で実現していこうとしている団体なのか。またそれを実践している素晴らしい経営者が全国、また地域にもいらっしゃるかと思いますが、事例を教えてくださいたいと思います。

高谷代表：先ほど紹介された「プレジデント」に同友会の特徴とか、記者の目から他団体との違いを比較した記事が載っています。ぜひこの雑誌をご購入いただきお読みください。茨城同友会の今後の進むべき方向性ですが、我々は毎年経営指針の成文化や社員教育に関する様々なセミナーなどをやっておりますが、そこに大きな太い理念というか、「人を生かす経営」の総合実践があると私は思っています。わが社の職員も大切にしているつもりではありますが、これまで十何年間経営してきた中で、入った職員もいればもういない職員もいます。実際に様々な体験していますので、私に「人を生かす経営」のエッセンスがなかったんだと反省して、この「人を生かす経営」というのをとても大切にしたいと思っています。「人を生かす経営」と一口に言ってもただ単に職員や社員を大切にするだけではなくて、社員の弱さや将来のビジョン、そういったものを我々が共有できるかできないか、そういったものも含まれていると思います。そういったところを自分の会社の10年後をどう計画していて、その計画に会社の人たちにどの様に関わってもらいたいのか、そういった目に見える形で分かりやすく社員に説明して、その社員と10年後のビジョンなどを共有してこれから進んでいけるのが、いい企業なんだと思います。私の事務所は決してそんないい企業ではないのですが、先ほど言ったように全国の色んな先輩経営者の方たちを見てみると、「人を生かす経営」が相互実践されていて、業績も伸ばしている方がたくさんいるので参考にしていきたいです。茨城同友会の中でそういったサンプル企業がどこかはあえて言いません。私が代表理事をやって今年で10年目になりますが、9年間、中小企業家同友会全国協議会(以下中同協)の会長を務められていた鋤柄修氏の(株)エステムという会社の理念を見せてもらったり、現中同協会長である、(株)ヒロハマの広浜泰久氏などの言動、言ってることとやってることが一致しているだとか、そういったところがすごく勉強になると思います。会社の規模の大きい小さいは関係なく、基本になるところは「人を生かす経営」の実践だったり、経営指針を中心に社員さんと共有して一緒に作っていくというところだと思います。我々茨城同友会でも全社がこういう風にやっていけるようになれば違うのかなと思っています。

徳田さん：今高谷代表から鋤柄前会長(現中同協相談役幹事)のお名前が出ましたが、同友会の会員なら皆さんご存知の中同協の会長をされていた方ですが、実は3代表理事は同じような思いを共有していますので、斉藤代表も鋤柄前会長は素晴らしいというお話をされていました。斉藤代表にはどういったところが鋤柄前会長は素晴らしいと感じたのかお聞きしたいと思います。

斉藤代表：同友会は全国にあります、まずは茨城でやっていたらいいかなと思っていました。誘われて遊び半分全国大会に出してみました。自分としては、行ってみてダメだったらダメでやらなきゃいいと思っていました。言うだけで行かないというのも嫌なので、どうせなら行ってみようと思ってみました。全国に同友会はあって、みんながマジで付き合っています。その中で全国に行くと様々な方がいらっちゃって、その中でも特に今の広浜会長と鋤柄前会長がいらっちゃいます。全国大会では、広浜会長が最後に「3つにまとめます」と言ってしめてくれます。ある意味、その3つを聞くために行った全国大会もあります。分科会等もありますが、その中で覚えているのが、今自分のスローガンに掲げる中に「誇りと責任を持った経営者になる」、そのフレーズが本当にガツンときて、今でも頭に入っています。広浜会長にはそういった印象があります。1年前の茨城同友会の定時総会で鋤柄前会長にお話していただきましたが、その中でも、最初は色んな失敗をしたとか大振りにお話されていました。同友会には大企業は入っておりません。中小と規模は違えど、同じ志を持った経営者の集まりだと思っています。その

中で鋤柄前会長は、「色々な失敗をしながら同友会と巡り会ってすごく勉強になって今の会社がある」というお話をされていました。それが、本当に自分の目指す経営者ではないかなと思っています。どうしてもそこを極めなければならないと思い、去年の中同協の名古屋で行われた定時総会にも参加してきました。全国大会にはオプションツアーが必ず付きますが、その中に鋤柄前会長の(株)エステムの会社見学がありましたので行ってきました。すごい会社で、「これが同友会の成果だ」というものを見せつけられました。自分の情けなさを感じつつ、出来るんだなという勇気をいただきました。

徳田さん：全国の経営者の方を挙げて頂きました。せっかくなので茨城の経営者の方を挙げていただけるとすごく嬉しいです。この経営者のこういったところがすばらしいというお話を頂きたいと思います。

増山代表：では、何を持ってすばらしい経営者というのか、その定義であったり、基準はそれぞれ違うと思いますが、格好いいことを言いますと、ここにいらっしゃる皆さんがすばらしい経営者だと思います。なぜならつぶれずに今こうしてここに居られるからです。何かしらの会社としての強みがあって、今ここにいるわけです。もちろん弱みも問題もあるかもしれませんが、でもその強み・素晴らしさといったところにフォーカスしたら、一人ひとりの経営者は素晴らしい存在なんです。大きい会社だからすごいということではなくて、それぞれすばらしい経営をされているということにまず自信を持っていただけたらいいのだろうと私は思っています。仕事柄、裏を見る仕事ですが、数字が今一つでも、素晴らしい経営をやっていてどんどんよくなっていく会社はあります。そういった意味で皆さん素晴らしい経営者をされていると思っています。中でも分かりやすい例として、今日はいらしていませんが、水戸ヤクルト販売(株)の内藤学さんです。私もずっとお付き合いをされていて、毎週水曜日にはヤクルトレディさんが事務所に「いかがですか～」と来ます。先日そのヤクルトレディさんが「うちの内藤社長が販売所にいらして、ニコニコしていてとても元気をもらうんです。うちの内藤社長は本当にすごい」と言うんです。何を言いたいかという、社長を誇りに思っている社員さんなんです。いろんな満足があると思いますが、まず、第一は社員の満足。社員が満足していないと、お客様の満足はなかなか作り出せないと思います。顧客満足という言葉は昔からありますが、顧客満足の前に社員満足なのだなど、これは今回一つの事例として、社員が社長のことを誇りに思っている、そして自慢しています。そんな社員さんがいる会社は素敵だなと私は思いました。きっと素晴らしい経営をされているのだなと思います。同友会はまさに隣の方が先生なんです。自分自身が学ぶ気持ちがあれば学べると思います。会員の方はおなじみだと思いますが、いろんな報告者の方がお話ししてくださって学べるのが同友会の良さです。自分の気持ち次第でいろんなことが学べると思います。もう一人、私の高校・大学の同級生である金砂郷食品(株)の永田由紀夫さんです。素晴らしい経営者です。今度の日立支部の総会でお話しされますが、皆さんも同友会に入会されたのなら報告者になっていただいて、ぜひその素晴らしい経営体験を報告して頂いて学びを深めてください。

徳田さん：35年ビジョンのお話の中で、高谷代表も会員数を増やしたいという思いがあるとお聞きしました。学びをするときに、たくさんの学びがあった方が自分のことがよく見えます。同友会では辞書のページがいろんなページがあったほうが色々な自分が引き出せるといいます。全国の素晴らしい経営者の方たちからお話をいただける全国大会があります。どこに行っても、どんな人とも隣に座るとディ

スカッションができます。これから皆さん方にもディスカッションしていただきますが、実際先ほど齊藤代表が言われたガチで意見を言い合う場です。正しいか正しくないかではなく、自分の思っている経営スタンスの話し合いになると思いますが、ぜひ体験して頂きながら、自分の意見をたくさん言っていただいて、なかなか経営者同士で接することがない方もいますので、いろんな方と名刺交換・意見交換をしながら学びを共有していただければと思います。

今話を踏まえて、同友会は理念を通じて何を実現しようとしているのか、そういった方たちの活動、素晴らしい経営者について3名からお話をいただきましたが、中小企業が活躍する場があるというお話がありました。中小企業が事業継承をしてすばらしい企業になって発展していくということと、私たち同友会の中の目的の中にも入っていますが、地域に根差して地域を発展させるという目標があります。中小企業が、自分たちの会社が発展していくことと地域が発展するというこの関係や、お互いがどういう関係でいるとよりお互いがよくなるのか、そういったところを含めてお話頂きたいと思います。

増山代表：皆さんもご存知の通り、日本の99%が中小企業です。多くの雇用を抱えています。中小企業がよくなるとお客さんや地域はよくなりません。人が情報という経営資源のことを考えてくると、中小企業が大企業に比べて乏しいです。なので中小企業が一社単独で奮闘することも大事ですが、一緒になり、束になって、ネットワークを組むとかコラボレーションする形を作って、みんなで一つの方向に向かっていくから、強くなるのだろーと思っています。そこはまさに同友会のネットワークで各社連携をすとか、共同求人を行うとか、一社単独では出来ないけれど、みんなで集まってみんなで力を合わせてやれるんです。そういう仲間づくりや企業の連携が図れたらいい、もしくは図っていかないとこれから生き残り勝ち残りのうえで私は難しいと思っています。自分のところだけ頑張るのではなく、自分の強いところは伸ばす、弱いところは強いところと組んで強くしていく。そういったものをこの同友会の中でしっかりと取り組んでいったらいい結果が出るなと思っています。

徳田さん：今共同求人というお話も含めて、地域の中小企業と連携していくことの大切さをお話いただきましたが、今茨城同友会の中では経営指針を作るということと、それに合わせて社員教育もしていくということが、事業の中であります。今回新しく共同求人を立ち上げることになりました。その中で、中小企業一社一社では力が小さく、自分たちの団体として共通の理念や目的を掲げながら求人に対しても一緒にやっぺいこうという動きがあります。全国的には同友会以外では求人を一緒にやっぺいこうというお話はあまりないと思いますが、今同友会としては共同求人や経営指針、社員教育という話をして発展していこうとしています。地域の中でこういうことを中小企業が集まってするということの意味や取り組みへのインストラクションについてお話をいただきたいと思っています。

高谷代表：茨城同友会もここ数年、経営指針委員会や社員教育委員会が頑張ってくれていて、一社ではできないことをみんなで集まってやっぺいこうとしています。共同求人に関しては、皆さん会社で毎年求人をしている会社と、それが出来なくて随時いい人がいたら採用している会社があると思います。先ほど増山代表が言われたとおり、いろんな経営資源の中に、人というのが重要な核であったりするので、それをどんどん入れていかないと、企業が年を取っていつてしまうというか、考え方や発想もどんどん古くなっていてしまう。だから人を入れて新しい考え方を取り入れていくという意味でも、求人という

のは必要だと思います。足りない労働力をただ入れるのではなく、企業の成長発展のため、10年後の自分の会社のために今この求人が必要なんだという考え方でいかないといけないのかなと思っています。茨城同友会には共同求人委員会という委員会がありませんので、今年から共同求人委員会を作るべく準備をしましょうと、何人かの経営者の方に声を掛けたら、もうすでにいろんな施設だったり、大学だったり自分でやられている経営者の方がいらっしゃって、そういった経営者の知恵を集めていただいて、やっていければいいのかなと思っています。共同求人全国大会が先日、松江でありまして参加してきました。そこで記念講演をしていただいた方やグループディスカッションで一緒になった広島同友会の共同求人委員長さん、それからたまたま東北産業大学の先生もその共同求人全国大会に参加していて、名簿をみたら出身が茨城県立の太田第一高等学校でした。私は茨城から一人で参加していたので、挨拶に来てくださいました。その大学は仙台にありますので、仙台というと宮城同友会、宮城同友会とは茨城同友会は仲良くさせてもらって色々教わっていますのでそういったところから同友会同士のつながりでいろいろ教われるところがあります。他県で取り組んでいる事例を学ばせていただきながら、茨城独自の共同求人という形を作っていければと思っています。今年委員長を引き受けてくれた矢内委員長(榊千成屋)、それから内山副委員長(肴内山味噌店)を中心に研究を進めていっていただいて、茨城独自の共同求人をやっていけたらなと思っています。他県の共同求人でも埼玉では三角さんが担当されていたり、我々も顔見知りの方が担当されていると、色々学びやすいのかなと思います。我々にはいろいろ参考になる経営者がいて、見て真似る、それが学びの始まりだと思いますので、我々茨城同友会の活動も、いいお手本がたくさんある全国のいいところを真似ながら進めていきたいと思っています。

徳田さん：真似るから学ぶというお話ですが、全国的にたくさん活動されていてその中で最新の一番いいものを県の中にも取り入れていく活動というのも、全国組織があるからです。斎藤代表の会社は地域に根付く経営をされていると思いますが、地域の中小企業が継続して発展していくことと、自社が発展していくこととの関係というのをお話しいたきたいと思います。

斎藤代表：自分の会社をどうにかしなければいけないという思いだったんですが、同友会の理念の中に地域とともに歩むというのが謳われています。この理念に出会って初めて自分の会社だけではダメなんだな、自分だけがよくなればいいというのは違うんだなという思いを持ったのが最初です。自分の会社だけでなく地域とともに盛り上げていかなければならないという理念を目の当たりにしました。私の会社は100年近くやっていますが、地元の地域の方々がいてくれるから商売も会社もやっていけるというのは常々思います。同友会理念に戻りますが、自分の会社を良くするためには、地域を盛り上げていくためのお手伝いなど何かしらのやっていかないと自分の会社への恩恵や成長は見えてこないと思っています。地域貢献というのを、カッコつけかもしれませんが外さないようにしています。

徳田さん：斎藤代表の話聞いて、グローバル企業が悪いとは思っていませんが、地域のことが大切で、私たちの足元が原点だと思っています。

このパネルディスカッションをスタートして、本来なら代表一人一人に1時間でも2時間でもお話していただきたいのですが、時間の関係で話しきれないところがあると思います。でも今お話しいただいたことを踏まえて、今度はグループでディスカッションして頂きます。最後の質問になりますので3代表

それぞれにお答え頂きたいと思います。まずは、茨城同友会の代表理事という立場になり、民主的な組織ではありますが、リーダー的な立場になりました。「茨城同友会のリーダーとして一番伝えたいことは何ですか？」というのが一つ目の質問です。もう一つは今年度皆さんにもご参加頂いてパネルディスカッションを聞いていただいておりますので、今年度各会員さんだったり委員会だったりいろんな活動がありますが、「皆さんにこういう活動を期待している」というのが二つ目の質問です。個人的にこういうことを伝えていきたいということと、各会員さんにどういうことを期待しているかということをお話し頂きたいと思います。

高谷代表：私は生まれも育ちも茨城なので、茨城県をこよなく愛しております。若いころは茨城なんか捨てて東京へ出てしまおうと思ったこともありましたが、ちょっと働いただけですぐ戻ってきて皆さんとこうしてお付き合いさせていただいています。茨城をこよなく愛する私が皆さんに伝えたいことは、同じ中小企業同士が集まって、地元のために地元の雇用を作って、地元のために仕事をしていこうと思っています。自分で儲けるのは当然ですが、その自利だけでなく従業員や地域の皆さんなどへの利他の心をもって経営にあたって欲しいと思っています。そうするとおのずと自分の会社もよくなっていくと思っています。それと皆さんに強く思っていることは、私が代表理事になってからピークは 370 名ほどの会員がいましたが、今は 305 名です。減り続けていますので、305 名いる会員が今年度中に 1 名勧誘して頂ければ倍になりますので、600 名の会員を達成すべく、増強して頂きたいと思っています。

斉藤代表：一番伝えたいこととどういう活動を期待しているかということ、前もって考えてきました。一番伝えたいことは、私が同友会を始めたきっかけはたまたまです。あんまり興味はなかったけれど、出てみたら出会ったのがこの同友会です。皆さんにもリーダーとして言えることは、これは縁なので、縁を大切にしてもらった方がいいんじゃないかなと思っています。私も同友会に入って本当にいい縁をいただいたと思っています。同友会というのはいろんな知恵やノウハウが学べる場だと思っています。皆さんそれぞれにあれがいい、これがいらないというのはあると思いますが、同友会は、経営の明確な答えはくれません。ヒントしか与えてくれません。こうすれば絶対成功するよというのはないと思っています。ですから、聞いた報告とかで得たヒントを活かせるかどうかは皆さん次第だと思います。とりあえず縁を大切にしたいと思っています。皆さん忙しい身ですので、参加できないときはしょうがないし、同友会はいろんな案内が FAX でも来るとありますが、どれに出るか、それは自分で判断することが必要です。出るのもやめるのも自由です。私は同友会よりいい会はないと思っています。もっともっと楽しんでもらいたいと思っています。と皆さんに活動として期待するのは、社員教育や経営指針の成文化などのいろんなツールや勉強会があります。何か一つでいいので没頭してみる時間を作ってくれたら嬉しいです。私もこの代表理事という役職をいただきまして、まだまだ具体的な道はありませんが、今はまだ代表理事という役職にぶら下がっている状態です。落ちてしまったらもう終わりなんです。私も社員教育と経営指針を担当することになります。私はこの一年間、社員教育委員会と経営指針委員会に出なきゃいけないなと思っています。スケジュールがかなり埋まりますが、私もそれに没頭できるように頑張りますので、皆さんにもぜひ頑張りたいと思っています。

増山代表：伝えたいメッセージは、皆さん方の会社、潰れないで下さいということです。会社は潰れて

はいけません。ですからまずは潰れないこと、そして存続すること、そして成長し発展することをお願いしたいと思います。なぜならこの同友会では、よい会社になろう、そのためによい経営者になって経営環境をよくしていこうということを目的に活動しているからです。それなのに会社が潰れてしまっは、何をしていたんだという話になります。同友会の会員はみんな業績がいい、そして地域に貢献している素晴らしい会社だと言われる会社をどんどん、自分も含めてみんなで作り上げていくということが大切だと思います。「あの会社最近調子いいね。どうしたの?」「同友会に入ってるんだよ」という噂が広がれば自ら同友会に志願して入ってくる会社が後を絶たないという状況が作り出せるのではないかなと思っています。まさに皆さんの経営姿勢・経営実績というものを多くの方が注目していると思います。そしてその経営者としての魅力を皆さん方が実践できれば、この茨城同友会がもっともって成長発展するのではないかなと思います。そのために認知度を高めたいと思っています。個人的には中川さん(榎ユニアート)にお願いして、「私は中小企業家同友会の会員です」というのぼり旗を会社の前に出そうかなと考えています。緑色のそののぼりがどんどんいろんな会社の前に増えていく、すると町全体が緑色になり、中小企業家同友会の会員はこんなに多いんだ、すごいんだねという風になれば面白いかなと思っています。ぜひともそういう意味でも仲間をふやし、我々も一生懸命仕事をし、同友会の経営者仲間を作ることによって、たぶん皆さん方も自分の会社の経営環境の改善になっていくと思います。一つの異業種交流の原則があり「出会い・触れ合い・伝え合う」という3つのステップがあります。出会いはまさにこの場です。触れ合うというのはやはり例会に来てもらうことです。まずは例会に来てもらわないと出会いの場はないんです。まず例会に来ていただいて、素晴らしい経営者の報告などを聞いていただいて、刺激を受けて自分の仕事上で何ができるかなということをそれぞれの体感で伝え合っていく。それがビジネスマッチングにつながっていく、そう思っています。誰かがやってくれるだろうではなく、まず自分ができることをやってみましょう。そのためには役員になっていただくと、また意識も向上してもっともって良くなるんじゃないかなと思っています。このすばらしい皆さんの大好きな同友会ですので盛り上げていきたいと思っています。