

## 有限会社テン商事サービス



(有)テン商事サービス取締役の兼子とし子氏を訪ねました。当日は代表取締役の兼子充裕氏にも同席していただき、現状のお話をさせていただきました。テン商事サービスは、昭和63年4月にテン商事サービスセンターとして開業しました。平成元年に法人化し、自動販売機の導入コンサルティングから、設置、運営、管理、アフターケアなど自動販売機に関するすべての分野で事業を展開しています。コロナの影響で、公共施設が休業するなどし、売上も激減。しかしそんな中でも売上を維持していくために、コロナで需要の増えた冷凍自動販売機の設置や保守などにも力を入れ、宅配水のクリクラが展開する除菌・消臭のサービス商材ZiACO「ジアコ」の販売店としても事業領域を広げています。「やれることは何でもやる」と、夫婦二人三脚で前進するテン商事サービスさんに、常に前向きに実践していくことの大切さを改めて教えていただきました。



**会社概要**  
 創業 : 1988年4月  
 業種 : 清涼飲料水の卸及び小売販売業、自動販売機の設置業及びリース業、保守・管理業  
 所在地: 水戸市平須町167-7

## 株式会社イチハラ商会



(株)イチハラ商会代表取締役の市原薫氏を訪ねました。イチハラ商会は、大正10年に創業、100周年を迎えました。現在は、4代目の市原薫氏が代表をつとめ、文具・オフィス用品の販売を行っています。イチハラ商会は、もともと文具用品を取り扱う会社ではなく、戦前はお菓子などを取り扱うお店でした。戦中に菓子類の入手が困難に、その後、菓子類の小売業をしていましたが、コンビニなどの台頭によって小売販売が立ち行かなくなり、そんな中で、現在の事業である文具・事務用品販売業に辿りつきました。時代の変化にあわせて、業態を変えながら今に至っています。市原社長は、「昔と同じ仕事をしては生き残れない。時代の流れにあわせて、取り扱う商品も切り替えることで、生き残っていくことができる」と語ってくれました。時代の変化にあわせて業態も変化させながら100周年を迎えたイチハラ商会に不易流行の精神を学びました。



**会社概要**  
 創業 : 1921年10月  
 業種 : 文具・事務用品販売  
 所在地: 水戸市元吉田町1851-2

※水戸支部では  
 今期から会員登録を  
 実施しています。

No.304号 2021年10月31日

# DOYU IBARAKI



発行: 茨城県中小企業家同友会  
 〒310-0851 水戸市千波町1918 茨城県総合福祉会館3階  
 Tel: 029-243-8230  
 Fax: 029-243-7225  
 Mail: info@ibaraki.doyu.jp

## 2021年度幹部社員研修会 第5講 & 実践計画発表会

2021年度の幹部社員研修会も最後の講義となる第5講を迎えました。最終講義となる第5講では自社の課題解決に向けた経営方針、そして課題解決に向けた実践計画を共有しました。緊急事態宣言が発令中ということもあり、最後の講義もオンライン開催となりました。これまで5回に渡り、自社の課題解決のためのワークを通して、課題や想いを経営者と共有し、同期同士での意見交換を通して、更に内容をブラッシュアップしていくというサイクルを学ぶことができました。第5講での講義・意見交換を通して、改めて自社課題と向きあい、自社の問題を課題化し、具体的な実践計画を立てることを考え、発表会へ向けての士気を高め合いました。今年の幹部社員実践計画発表会は初のオンライン開催となりました。今期は6名の受講生が講義や意見交換を通して、幹部としての自分の課題、そして自社の課題とは何かを洗い出し、経営者と共有しながら、課題解決のための実践計画を作り上げました。研修の後半が緊急事態宣言期間と重なり、発表会も含めてオンライン開催となってしまったため、受講生同士の意思疎通、横の繋がりが作りづらい状況でもありました。そんな中でも、他社の受講生から学び、経営者との面談を通して、自社の課題と向きあい、解決のための具体的な計画を練り上げていきました。今期は、2019年度の幹部社員研修のOBである(有)エターナルコーポレーションの立野博さん、(株)あおばの柴崎さんが各講座に参画してくださり、今期の受講生へ向けて助言をくれたことで研修が一段階学びの深いものとなりました。発表会でも、6名の受講生の実践計画に対して、既実践しているOB・OGの立場からフィードバックをして貰い、これから半年間の実践期間へ向けて、受講生にとっては非常に参考になる助言になったと感じました。成果発表会は、2022年3月4日(金)水戸京成ホテルで開催されます。※ハイブリッド開催を予定しております。ぜひ受講生の晴れの舞台を応援にお越しください!



## 第9回いばらき中小企業経営フォーラム 2021. 11. 11 (Thu) 13:00スタート

『志高く、事を成す。』

■参加費3,000円 ■締切11/5(金)まで

まだお申し込みされていない方!!  
 今すぐ事務局またはe.doyuで!!  
<https://ibaraki.e-doyu.jp>





# 日立支部

9月15日(水) Zoom配信

『いざ実戦へ！

マンダラチャートを使ったグループワーク』



日立支部9月例会はマンダラチャートをつかったワーク方式の例会を開催しました。私たちは会社を経営する上で現状から目標へ向かう為に問題を発見し、その問題を解消する方策をとるというプロセスを日々こなしています。ただ、その問題を構造化して具体的行動まで落とし込むことが意外と難しいのです。マンダラチャートにすることで現状から目標へ向かう会社の状況を『見える化』することで自身においての改めでの状況俯瞰と、参加したみなで本質的な問題は何か？ちゃんと課題となっているか？が討論できた良い例会となりました。私的にはマンダラチャートは『ビジョンの設計図』と位置づけております。今回ご参加できなかったみなさまも是非一度試してみてくださいは如何でしょうか。

(レポート:菊池剛さん)

# 県央海浜支部

9月21日(火) Zoom配信

報告者:鈴木 昌さん (株)ラ・フロシエット 代表取締役

『砂漠の王様に砂売れますか？ ~癒しと感動の本質とは~』



鈴木昌さんは、若き日にアメリカ横断ウルトラクイズに憧れ、渡米。海外から日本に帰り建設業に就職、現在は葛藤はあったにせよ、地元でも有力な某建設会社のトップ営業マンのキャリアを捨て、故郷の雑貨店を承継されました。その理由は、聞けばその通りですが、自分がいなくなった後も会社は存続する。しかし、その雑貨店を継続する変わりは居ない。奥様の意志と、900名の顧客リスト=お店を必要としているお客様の為の選択であったとの事でした。建設業の営業と、雑貨店の経営はにわかには共通点を感じられない...しかしながら、今回の例会づくりの中、多くの事に気づかれました。

鈴木さんは、いつどんな時でもお客様が何を望んでいるかを心から考え抜いている。それは、建設業のトップ営業マンへの道のりの途中途

中に会った人たちから得た、知見であり賜物でした。なかなか成果が出せなかった新人の営業マン時代、悩んでいた昌さんにある人から問いかけがありました。砂漠の王様に砂売れますか？その後その方の言わんとすることに、気づかされ、その後の人生に大きな影響を与えたそうです。ものを売るのではなく、売ろうとするのではなく、その人が困っている事、潜在的に求めている事にフォーカスし、微力でも細なことでも協力する。それによって結果は後からついてくるという。これは非常に古典的な営業論だと感じる一方、誰も心当たりのある事なのではないでしょうか。まず人としてお客様に興味を持つこと、お客様の事を知ること。お客様の悩み事に対して素早く今日、明日で何ができるのかを常に意識する。鈴木さんは簡単に言いますが、お客様は悩み事は話してはくれないのです。まず困りごとや悩み事を頼まれる信頼されるような相手との人間関係づくり。素直で本音で、健全な人間力があるから相談をされるのだと思いました。何よりも悩み事を相談される人間力に重要な力があるのだと思いました。

時代の変化に合わせ流行の商品をそろえたお店はたくさんあると思いますが、エレガントな薔薇をテーマとした、ニッチな商品構成もラ・フロシエットの無二の魅力です。顧客層としては、比較的年配の女性が多いとの事。週3で来店される、84歳の常連さんがいるとの事。長年ファンとして通ってくれお客様へのサロンの居場所として、地域に楽しい場所をつくりたい。そして、どうやったらもっと癒しと感動を感じてもらえるのかを常に楽しみながらも真剣に考え続ける。そんな想いが日々成長を重ねた結果、薔薇の雑貨と信頼あるサービスに癒しと感動を求めて多くのお客様が来店されているのだと思いました。

そして経営者としての行動力も兼ね備えています。継承して3年足らずで、水戸の南町のブティックの営業を譲り受ける軌道に乗せる。在りし日の活気ある商店街を復活させたいという思いもあるとの事。また、敷地内にトレーラーハウスを増設し、薔薇のモチーフのアパレル、家具に合った、絨毯販売や、フラダンスなどのカルチャー教室へのレンタルハウス等の事業も展開しています。また、その会社を長年支えてくれた従業員の為、法人化や社会保険の加入など労働環境の整備も行いました。従業員さんは女性中心ですが、そのご主人や家族が幸せじゃないと女性は気持ちよく働けないんだと教えていただきました。

ポストコロナで事業の再構築が求められる中小企業に欠かせない沢山のヒントがありました。今回の経営体験報告では、ご自身のキャリアで多くの時間を費やされた「営業」をテーマにお客様のニーズの把握、そして事業展開、労働環境の整備など、盛りだくさんで総合的、貴重な経営体験を包み隠さず教えていただきました。

(レポート:鈴木大介さん)

# 水戸支部

9月22日(月) Zoom配信

報告者:(株)ブームス 代表取締役社長

『ON THE LINE 万策尽きたその先に現れた黄金の道』



水戸支部9月例会はドラゴン支部の株式会社BOOMS山崎さんにご報告していただきました。当日はZOOMのみでの開催となりましたが50名程の参加者となりました。グループ討論でも経営者らしい生々しいお金の話や(笑)や困難や乗り越える支えについてなどいろいろなお話で盛り上がりしました。報告ではBOOMS山崎さんに度々襲いかかる困難や危機を乗り越えたたくさんのドラマがありました。崖っぷち、打つ手なし。迷い。危機的な状況でも、希望を持ち、明日幸せになる可能性を素直になって、なにより構わず追いかけられる情熱と行動こそが、BOOMSの理念。大切な人と毎日楽しく。を支えている大きな柱ははずです。また、今必要なものは全て与えられている、という山崎さんのお話しの中で、改めて私達に今与えられているものってなんだろうという見直しと宿題をいただいた気付きの機会でもありました。大切な宝物を護りファンを増やす為の強みや魅力が私達にはまだまだあるのではないのでしょうか。

現在私達はコロナ禍も含めて中々先が見えないとても険しい道のりを進んでいます。ON THE LINE、崖っぷちでも決して諦めず希望を持ってキラキラした黄金の道を目指しましょう。

(レポート:猪野晃一さん)

# 南西支部・県西支部合同支部

9月28日(火) Zoom配信

『君の経営課題を聞かせてくれ!!

同友会と会員を知るためのオリエンテーション』



今回、南西支部と県西支部の合同例会でオリエンテーションを交えて開催致しました。コロナ禍でなかなかリアルで会えない状況の中でも会員同士のコミュニケーションを図り、同友会と会員を知るための場になればと考えました。例えば、新入会員さんにおいては「入会したものの、そもそも同友会のことがわからない。」またベテラン会員さんも「経営の悩みを話せないままの...」などそんな方の為の経営課題を聞き、悩みを一緒に考える例会にしました。

オリエンテーションは事務局の猿田さんに講義をお願いいたしました。同友会の理念から始まり、組織構成や様々な委員会活動と他団体との違いや同友会の活用の仕方などを詳しくわかりやすくご説明いただきました。改めてこの会は待ちの姿勢ではなく自ら主体的に情報を取りに行き、生かすも生かさぬも自分次第だと感じました。そして同友会には自分自身の成長と経営姿勢を高めていける経営資源が沢山あるなと再確認できました。

今回のグループ討論は「経営課題を語り合う」がテーマです。まずは会員の皆さんに自社の「問題」の認識と「問題」と「課題化」が出ていますかの問いのあとに問題と課題の違いを理解していただいてからグループ討論開始となりました。いつものテーマではなく自分のことを話すのでたくさんのご意見を聞かせてもらいました。経営指針を作ったけど落とし込めていないとか、どのように社員に寄り添い成長を後押しできる環境を作るのか、そもそも社長の右も左もわからないなど赤裸々に活発な意見が飛び交いリアル開催のような熱量で盛り上がりました。

同友会には「会員は辞書の1ページ」という言葉があります。一人ひとりの意見を聞きながら自社の経営課題と照らし合わせることで自社に合わせた落とし込みが出来ます。会員同士が本音本気で話せる仲間となり、当てにし当てにされる関係を築き共に育つ環境がとても大切だと感じました。今後も同友会の本質的な学びを深める為に良い例会をできるように努めてまいります。今回ご参加の皆様には大変感謝し御礼申し上げます。

(レポート:筑波洋海さん)

【編集後記】会員の皆さまにはいつも会報誌作成にご協力いただきありがとうございます(\*^-^\*)何か行動をおこす時に「どこに行くか」よりも「誰と行くか」「何をするか」よりも「誰とするか」このフレーズがバツと頭をよぎります。旅行の計画や美味しいお店探しも、ここに行きたい！を考えると頭は思い浮かべてるのは「モノ・コト」ではなく一緒にいきたい「人」だったりませんか？学生時代の修学旅行や遠足がめっちゃくちゃ楽しかったのは、大好きな友達と一緒にだったから。手抜きのお弁当でも外で食べるのは隣で笑ってくれる人がいるから。その折竹と一緒に過ごしたい人と一緒に過ごす時間。それだけで「何」をしても心は満たされるはずです。何をするかではなく、誰といるかが大切。コロナで「人」となかなか会えずもどかしい日々を過ごしていますが、だからこそ誰かと過ごす時間はとても愛おしく感じ、これからも大事にしたいと思います。そしてこの言葉、ググってみたらあのスヌーピーも言っていました。In life, it's not where you go, it's who you travel with.「人生においては、どこに行くかではなく誰と行くかが重要だよ。」いいこと言うじゃん!!っていうかスヌーピーって喋るんだ(笑)あ、スヌーピーの名言集出版されてる...Amazonポチッつ。(Shimo)