

# 第23期経営指針 を創る会

第23期

## 新規受講生募集

同友会では、経営理念・10年ビジョン・経営方針・経営計画を総称して、「経営指針」と呼び、その確立・成文化に積極的に取り組んでいます。その経営指針が目指すものは自立型企業とそれを支える自立型社員を育成することです。あなたも経営指針を創る会に参加して、どんな経営環境下にあっても、ワクワク出来る様な未来を切り開く企業づくりに一緒に取組んでみませんか。面談等はオンラインも活用しながらの開催を予定しています。



↑ ↑ ↑お申し込み・お問合せは事務局まで\(^o^)/ ↓ ↓ ↓

## 2022年度幹部社員研修会受講生募集!

この程茨城同友会では下記の要領で、幹部社員研修を開催することになりました。組織発展の要である幹部社員の育成とフォロー、自社の理念を理解し、先導する幹部社員を育成する研修です。新型コロナウイルス感染症の感染対策を講じながら開催します。



### ◇茨城県総合福祉会館の名称が変更となりました◇

茨城県中小企業家同友会事務局の所在地である県有施設茨城県総合福祉会館のネーミングライツ・パートナーに関彰商事株式会社が決定しました。

これに伴い、令和4年4月1日から茨城県総合福祉会館の通称等が

### セキショウ・ウェルビーイング福祉会館

となりました。

なお、所在地・電話番号・窓口等は一切変更はありません。



茨城同友会  
会員数  
284名  
4.1理事会承認時点

### 第23期 再受講生募集

以前受講して経営理念・10年ビジョンは出来たが、「経営方針」・「経営計画」が出来ていない、見直したい方。ビジョン達成には方針・計画が無ければ向かうことは困難です。ワクワク出来る様な未来を切り開く企業づくりに今一度一緒に取組んでみませんか。そして経営指針を真の羅針盤とさせましょう。※面談等はオンラインも活用しながらの開催を予定しています。

No.310号 2022年4月30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

## 第37回定時総会

第37期茨城同友会スローガン

# シュートを打て! 共にゴールを目指そう



永岡誠司代表理事

### 【重点方針】

1. 即実践できるグループ活動の実施
2. 体験報告例会で、仲間の実践を学び(インプット)、グループ討論(アウトプット)を通して、自社に落とし込む
3. 経営指針を成文化・実践し、求人・共有へ繋がる企業をつくる
4. 行政・金融機関・他団体等との連携・
5. 2025年全国大会(経営労働問題全国交流会)の誘致



斉藤哲生代表理事

4月13日(水)第37回定時総会が開催されました。

第37期の議事について審議承認の後、永岡新代表理事より、第37期のスローガン、重点方針の発表がありました。永岡新代表は、代表理事を受けるにあたり、「茨城同友会に入会した9年前、学歴もなく、知識も乏しく、経営という言葉に向き合って来なかった。経営者って何なのかという思いになり、同友会の門をたたいた。例会に参加しても周りが何を言っているのか分からず、恥をかいた。当時を思い出し、自分は出来ないのだから、もっとみんなについていこう。初心を忘れず学び続けていこうと思ったのは、自分の会社を良くしたい。会社を良くして地域に貢献したい、その思いがあったからだ」と振り返りました。

「経営者」となるべく、学び、実践していく中で共に共感し、尊敬できる仲間を得て、今回代表理事として、皆の会社を良くするための実践に繋げていくスローガン「シュートを打て!共にゴールを目指そう」を掲げました。同友会には、1年目の経営者もいれば30年目の経営者もいる。「会社を良くする」「社員が働きやすい会社をつくる」「地域のためになくならない企業になる」という思いをみんなで一緒に目指すために、経営の言葉を使わず、分かりやすくシンプルに表現されています。

1本のシュートではなかなかゴールは決められません。経営していく中で、1回の実践では結果には辿り着けません。学んだことを学んだだけにせず、どんどん実践していく、50本も100本もシュートを打ち、みんなで明確な目標を持ち、その目標に向かってゴールを目指していこうという思いが込められています。代表理事によるスローガン、重点方針の発表の後、各委員長と支部長からも決意表明があり、第37期がよいよスタートしました。



定時総会会場



斉藤代表&増山先生



懇親会



大井川知事 森相談役

## 3月例会報告

### 日立支部

3月2日(水) 日立地区産業支援センター  
報告者:金井雅明さん (株)アンフィニプロダクト 代表取締役  
『事業定義!?その前に会社の「問題」だろ!』



日立支部3月例会は株式会社アンフィニプロダクト代表取締役金井雅明さんにご報告いただきました。例会報告直前に腰痛を患ってしまったことと、コロナ感染症拡大に伴い三度の延期を経て満を持しての登場です。テーマは会社の『問題』。自社の発展を妨げる要素はなんなのか?どうすれば会社の問題は気づくことができるのか?アンフィニプロダクトの業務の柱の一つに害獣駆除のスポット業務があります。利益率も高く近年のアンフィニプロダクトをささえる重要な業務です。しかしこの業務は代表である金井さんがほぼ一人で担っていました。今回腰痛を患ってしまったことにより自分がいないとうまく回らない属人性の高い業務になっていることが浮き彫りになったのです。幸い自分がどうにも動くことができない状況を好機と捉え、社員さんへ業務の修得と移譲をすることで結果として会社の発展の機会とすることができました。このように会社のはらんだ『問題』は突如としてリスクからトラブルへと姿を変え襲ってきます。リスクを取らずして会社の発展もありませんが、リスクをリスクのまま留める事も経営者の大切な役割なのだ気付かされる例会でした。(レポート:菊池剛さん)

### 水戸支部

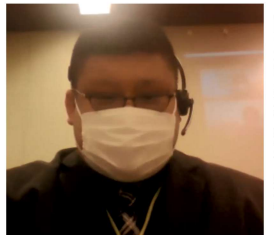
3月23日(水) 茨城県総合福祉会館  
報告者:松野聖史さん (有)松屋仏具店 代表取締役  
『超短期!経営実践やってみた』



皆さんにも「後回しにしてしまっていること」があるのではないのでしょうか?思っているも日々の業務に追われ、構想は頭にあるでも、いざ文字におこすと、実は薄く穴だらけ…。今回松屋仏具店の松野社長にフォーカスし、松野さんの新事業の計画から実行までを3ヶ月間という超短期スパンで行うことを決めた事がスタートでした。一人ではなかなか解決できない事も、仲間のサポートがあれば、短い時間でもしっかりと実行することができ事が証明されたのではないのでしょうか?私自身も、広告業の立場から事業計画を作る上でのマーケティングやターゲティングがやはり重要であるという事を再認識できました。トライする事も重要ですが、誤った設定や想定で計画を進行する事も恐ろしい事はありません。しっかりと結果を出す為にも、是非皆さんにももう一度顧客の立場に立ったより「リアル」な事業計画を考えてみて頂く機会になればいいなと思います。(レポート:磯崎俊成さん)

### 南西支部

3月22日(火) ホテルベストランド・Zoom併用  
報告者:白土正博さん (同)パーソナルエイド 代表社員  
『「こだわらないのがこだわり」の経営指針  
~町のパソコン屋が見る地元の未来~』



南西支部3月例会は今回「経営指針」をテーマに日立支部の合同会社パーソナルエイド白土さんをお招きしてご報告いただきました。冒頭に彼は「町のパソコン屋として地域に寄り添い必要とされる企業を目指して挑戦者であり続けたい」と話されました。同友会に入会して9年、入会当時赤字続きだった業績も同友会で学び実践し着実に業績を伸ばしています。そんな中突然のコロナ禍になり世の中の働き方が変化しリモートワークが増えていく中でも同友会で試験的に行ったオンライン(ZOOM)会議を事業として他団体や企業のリモートワークの促進に大きく貢献してきました。そんな中ビジョンを描きながら同時に生まれた疑問「自分とは何者なのか?」「今の方向性は正しいのか?」を考え直す機会として経営指針を受講されます。受講をして更に悩みが増えた話です。元々相手に思いを伝えることが苦手な白土さん、でもその彼が勇気を持って経営指針で仲間のサポートを受けながら自分と向き合う事が出来たからこそ結果だと思ふ。不器用ながらも本気で使命感を持ち「地域と共に歩む中小企業」を目指し突き進む姿にとっても感銘を受けました。私たち中小企業は大企業に果たす事の出来ない役割があると強く思いました。3月例会は「自社の役割は何か」を考えるきっかけとなる例会となりました。今後の白土さんの更なる活躍を期待してください。(レポート:筑波洋海さん)

### 県西支部

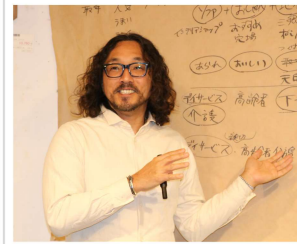
3月9日(水) はなももプラザ・Zoom併用  
報告者:池上靖幸さん エクサライフ(株) 代表取締役  
『どん底から這い上がるMIGARUの現在地と未来』



久々の登場となった池上さんの報告は、自身の経営体験を航海に例え示されました。経営は大海での航海と同じで、策を間違え油断すれば、命を落とす真剣勝負。前職時代、自分の存在(価値)に疑問を感じた池上さんはその疑問を払しょくすべくこれまで漂い進んでいた飲食業海という大海から新たなフィットネス業海を探し出し、そこに乗り出せる自分の船(船名はミガル)を作るため、まずはその海の水質(業界)、天候(動向)を多くの仲間の意見を借りながら設計図と航海図(経営指針書)を作り上げ、その大海原へ船を漕ぎ出しました。しかし、準備万端と漕ぎ出した船と大海には思いもしなかった事態の連続でした。あれだけ準備したのになぜ!?当日は夕暮参加の会員も含め多くの船主にミガル号に乗船、検査確認いただき、その後その調査結果が発表され、またあわせて自船の状況を確認しあう貴重な機会となりました。自船の構造や不具合の点検は常に欠くことなく、生じた課題については即修繕に努めるスピード感も、経営者にとって必要不可欠な要素のひとつなのです。(レポート:斉藤哲生さん)

### ドラゴン支部

3月10日(木)BOOMS・Zoom併用  
報告者:山崎徹さん BOOMS 代表取締役  
『ブームスの動画活用  
集客の為のマル秘戦術から動画作成まで教えます』



ドラゴン支部では、3月例会で、「ブームスの動画活用~集客のためのマル秘戦術から、動画作成まで教えます」と題して、(株)ブームス社長、山崎徹さんから、超実践型の勉強会を開催していただきました。実際に、山崎さんが、自社で実践しているYouTube動画に対する考え方と活用方法を、質疑応答を交えながらお話いただきました。経営者が実際に実践しているSNS戦略を学んだあと、後半はインスタのストーリーの動画作りをワークショップ形式で行いました。実際に1分動画を作成して、自社のインスタに掲載した参加者も!学んだことをすぐに実践する学びあいの機会となりました。(レポート:大木範彦さん)

例会や行事等のお申し込みにはe.doyuをご活用ください

<https://ibaraki.e-doyu.jp>

FB・Google・HPも見てください(\*'ω'\*)

事務局

こんな取り組み  
やってみよう

会報誌に  
こんな記事  
載せてよ~

FAX

会報誌作りに  
参加したい!

【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。2024年度上期に発行される新五千円札の裏面の図柄に、藤の花が採用されました。4月下旬に見頃を迎え、見事な紫のカーテンを作る藤の花。TVやインスタで見ると、その美しさに心奪われていて、いつか行ってみたいと思っていました。ふと、即実践!の言葉がよぎり(笑)『あしががフラワーパーク』行ってきました!入園してすぐ甘い香りと共に「奇跡の大藤」にご対面。この大藤、実は20年程前に都市開発の為に移植されたもので、当時、樹齢130年の木の移植は前例がなく困難を極めた移植だったそうです。満開ではありませんでしたが、1本の樹木からたくさんの枝を伸ばし頭上一面に広がる藤の花。一つ一つの花自体はとても小さくハートを逆にしたような形。その花がぶどうのように房で咲き、その房が無数に広がる幻想的な藤棚。淡く柔らかに、見る人々を包み込むような『優しさ』という花言葉を持つ藤の花を五感で堪能し、全身が喜んでいました。園内にはその藤の花をさらにひきたたせるように色鮮やかかつつじや八重桜、足元にはネモフィラやチューリップ、様々な花が咲いています。どこを歩いても映えるスポット。従業員の方が花摘みしている場面にも遭遇し、それから気になり周りを見ていると...園内には枯れた花や雑草を見かけません。綺麗な花にばかり目がいってしまうけれど、従業員の方たちの細やかで丁寧な仕事あってこそその美しさなのだ気付かされました。『お客様に喜んでほしい!』という想いに花が答えているようにすら思えます。四季を感じる花々は人を笑顔にして、心を穏やかにさせてくれます。私もおかげで頭も心もスッキリ!パワーチャージ完了!共にゴールを目指す事務局のシュートにもぞうご期待!!(Shimo)

