

会場へのアクセス



参加申込書

申込日 2011年 月 日

企業名 _____

申込者 _____

氏名	役職	参加希望分科会 13:30~	記念講演 17:30~	懇親パーティ 19:30~
		第 分科会	出・欠	出・欠
		第 分科会	出・欠	出・欠
		第 分科会	出・欠	出・欠

参加費 10,000円 ※都合によりパーティーに参加できない方は5,000円

参加費支払方法にチェックを入れて下さい

- 自動振替 (振替手数料が150円かかります)
- 振込《振込銀行》口座名はどちらも…岐阜県中小企業家同友会
- 十六銀行あかなべ支店 普通預金 No.201050 ●大垣共立銀行本店 普通預金 No.151898
 - 岐阜信用金庫茜部支店 普通預金 No.71829 ●大垣信用金庫岐阜支店 普通預金 No.278427
- 現金

上記に必要事項をご記入の上、ファックスまたはE-Mailにて下記同友会事務局までお送り下さい。

※11月11日(金)以降のキャンセルは、参加費を全額ご負担いただきますのでご了承下さい。
(本登録内容は、行事設営のために同友会事務局管理のもとに、参加者名簿などに活用されます。)



よい会社・よい経営者・よい経営環境をめざす
岐阜県中小企業家同友会

〒500-8259 岐阜市水主町1-176-2 ピースランドビル3F
TEL 058-273-2182 FAX 058-274-8798
E-Mail info@gifudoyu.jp

同友会らしい学びを通じ、
激変する時代を乗り切ろう

～2012年全国総会をめぐり同友会運動の一層の飛躍を～

第24回

岐阜県中小企業経営フォーラム

2011年 11月16日 水

■ 受付13:00～ ■ 分科会13:30～ ■ 記念講演会17:30～ ■ 懇親パーティー19:30～ ■ 閉会21:00
● 参加費 10,000円 ※都合によりパーティーに参加できない方は5,000円

会場 岐阜都ホテル



よい会社・よい経営者・よい経営環境をめざす
岐阜県中小企業家同友会

同友会らしい学びを通じ、 激変する時代を乗り越ろう

～2012年全国総会をめざし同友会運動の一層の飛躍を～



記念講演

一流の習慣術 ～イチローとマー君～

講師 NPO法人ベースボールスピリッツ 理事長 奥村 幸治氏

1993年オリックス・ブルーウェーブにテスト入団後、翌年には現シアトルマリナーズのイチロー選手の専属打撃投手を務め、「イチローの恋人」としてマスコミで紹介、一躍話題の人となる。その傍ら、自身も現役選手になる「夢」に向かい、幾度も入団テストの挑戦を行ったが叶わず、1996年に自らユニフォームを脱ぐ。その後、少年野球チーム(宝塚ボーイズ)を結成し、自ら監督に。2007年新人王を獲得した田中将大は教え子の一人でもある。

奥村氏の講演は、イチローのそばにいたからこそ知るイチローの影で努力する理由やエピソードが随所にあり、田中将大の強さの秘密などものぞく。野球をベースにロジカルに展開する講話は、毎回聴講者の満足度が高い。

奥村 幸治氏 プロフィール

- 1993年 オリックス・ブルーウェーブ入団 打撃投手としてテスト入団。
 - 1994年 オリックス・ブルーウェーブ イチロー選手の専属打撃投手となる。
イチロー選手 日本最多安打210安打達成(イチローの恋人と呼ばれる)。
 - 1995年 阪神タイガース(打撃投手として)移籍。
 - 1996年 西武ライオンズ(打撃投手として)移籍。
 - 1997年 パーソナル・トレーナーとして西武ライオンズ高木浩之選手を中心に、野球・ソフトボールチームを数々指導。その他、講演活動も行う。
 - 1999年 ドリームファイターズ(中学硬式野球チーム)結成。
 - 2000年 ボーイズリーグ加盟(チーム名・宝塚ボーイズで登録)。
 - 2008年4月 NPO法人ベースボールスピリッツ設立。
- 子供たちを対象に、野球を通じて、体力・技術の向上と健全な心身の育成を図ると共に、野球の新興と世代間交流・地域交流を寄与することを目的とし、活動。

実行委員長挨拶



今年の日本は、東日本大震災を始め、多くの自然災害に見舞われました。そんな中で人々の価値観も変化し、一つのキーワードとして「絆」という言葉が出てきました。また、原発事故は、エネルギー問題を考えるきっかけとなりましたし、超の文字が付くほどの円高が輸出型企業にのしかかっています。経営環境が大きく変わってきました。何年後かに2011年という年を振り返ると、「あれが、ターニング・ポイントだったね」と言われる年になりそうです。

こうした、困難な中から私たち日本人はどのように立ち上がっていくのか、試されているのではないのでしょうか? 同友会活動、いや私たちの経営そのものが問われています。今年の経営フォーラムのテーマは、『同友会らしい学びを通じ、激変する時代を乗り越ろう～2012年全国総会をめざし同友会運動の一層の飛躍を～』としました。こんな時代に即効的な手はないのかもしれませんが、しかし、同友会の学びの中から、泥臭い取り組みを粘り強く続けることが大切な気がします。

来年には、この岐阜の地で全国・定時総会を開催します。全国から集まる仲間の前で、岐阜らしい経営、岐阜らしい同友会活動を示していきたいと思います。経営者としての絆が固く結ばれるように。

第1分科会/労使見解

- 現状報告
- 岐阜ローイング株式会社 代表取締役 高橋 光雄氏
◆業務内容/産業機械・設備・開発・設計 ◆社員数/43名
 - 株式会社美濃クラフト 代表取締役 都竹 政広氏
◆業務内容/表札・銘板製造販売 ◆社員数/48名
 - 株式会社ヤマテックラバー 代表取締役 山田 弘幸氏
◆業務内容/工業用ゴム製品加工 ◆社員数/40名
 - コーディネーター
株式会社岩田製作所 代表取締役 岩田 修造氏
◆一般産業用機械の構成部品の開発と製造 ◆社員数/86名



3社3様の経営観から、 「我が社の労使関係」を考えよう

1975年、中同協が発表した『中小企業における労使関係の見解』。6000字程度の短い文章の中に、あるべき労使の関係が書かれている。読んでみればその通り…だが…絵に描いたような労使関係など、そう簡単に築けるものではない。

実際「労」と「使」はどんな状況で、どんな関係づくりをめざしているのか。どこでつまづいているのか。経営者歴の異なる3名の報告者が自分の言葉で語る「私の労使見解」をもとに、皆さんの会社の労使関係を、一歩前へ進めてもらいます。

この分科会、「きれいなこと」は一切なし、でご参加下さい。

第3分科会/共同求人・社員教育

- 報告者 株式会社 キタガワ工芸
代表取締役 北川 誠治氏
- ◆業務内容/商業施設(パチンコ店の店舗設計・デザイン)の
装飾品の企画、設計、製造
 - ◆売上高/23億円 ◆社員数/96名



魅力あふれる会社・社風づくりは 「新卒採用」から

～教える側も教えられる側も“共育”を通して共に学び、成長する～

業種的に社員の出入りが激しかった会社が、同友会の共同求人活動で新卒者を採用することで、定着率が向上し、会社の進む方向性の共有、浸透も進みました。また社員教育活動では、先輩社員が新入社員の共育を行なうスタイルが生まれ、現在では新規事業の推進は新卒者中心に行なわれています。

この分科会では、人材が採用・育成できる『社風』づくりにスポットをあて、「社員も右腕もなかなか育たない」「新しい人材が採れない」と悩んでいる方と、経営者は社員とどう関わるべきか、社員同士が学びを共有できる仕組みについて考えたいと思います。

第5分科会/中小企業憲章・地域連携

- 報告者 株式会社 アライ
代表取締役 新井 俊雄氏
- ◆業務内容/業務用酒類食材・ギフト卸小売
 - ◆売上高/13億円 ◆社員数/19名



つながりで創造する次の仕事づくり、 強い会社づくり

地域の中に存在する中小企業は、地域に必要とされる企業を目指し、自らがチャレンジし周囲を巻き込み新しい仕事を生み出していく。これからの時代、次の仕事づくりに地域との「つながり」は重要な視点と言えます。同社は農商工連携を通じ、地域資源を活用した新商品開発や販売戦略に取り組みで成果を上げています。

次の展開の切り口が見えない方、業績が伸び悩んでいる方、危機管理に不安な方、強い会社作りを目指している方に参加していただきたい分科会です。

第2分科会/経営指針

- 報告者 株式会社 モリタ
代表取締役 森田 昌孝氏

- ◆業務内容/理美容室経営に必要な商材・機材の販売および技術・
経営支援、貸衣装業
- ◆売上高/7億8千万円 ◆社員数/38名



経営指針で社員が育ち、 会社が変わった!そして顧客も!

～社員は経営アドバイザー、アイデアは経営指針から～

同社の本業は、理美容室への商材・機材販売。経営指針とともに作り実践するうちに、社員が、それを取引先に広めようと提案。そして、社員たちが担当美容室の経営指針と一緒に作り、経営のアドバイスをするようになりました。さらに、同友会の「企業変革支援プログラム」の美容室版作成を社員が発案。今、同社は、業界を変えようとしています。※同友会では「経営理念」「経営方針(ビジョン)」「経営計画」の3つを総称して「経営指針」といっています。

第4分科会/支部活動・会員増強運動

- 報告者 有限会社 ヨシイ
代表取締役 好井 豊人氏

- ◆業務内容/石油類販売、自動車修理販売
- ◆売上高/3.2億円 ◆社員数/15名



道を創る

～会員拡大を通して経営を学び、会社を伸ばそう～

たった1年で1362名だった会員数を1601名まで増やした香川同友会。当時、組織委員長という立場で会員拡大のリーダーシップをとっていた好井氏。成果を得るため、目標と本気で向かい合い、会員拡大合宿を何度も開くなどして全体のやる気に火をつけました。その経験が会社経営に活かされたと言います。また、現在は同友会での学びを着実に実践すれば必ず会社が良くなるとの確信のもと、新卒採用などに取り組み成果をあげています。

第4分科会では、会員拡大が経営にとってどんなメリットがあるのかを考え、共有し、参加者が増強を実践する土台づくりを養います。

同友会三つの目的

1 よい会社をつくろう

会員の経験と知識を交流して企業の自主的近代化と強靱な経営体質をつくります

2 よい経営者になろう

相互に知識を吸収し、人格を高め、新しい時代の経営者に要求される総合的な能力を身につけます。

3 よい経営環境をめざす

他の中小企業団体とも提携して、中小企業をとりまく社会、経済、政治的な諸環境の改善につとめます。