

# 宮城同友会 50周年に向けて仲間の輪を拡げよう! vol.7

## 【10月の Welcome 同友会】

10/11 (水) 報告者：(株) Success Seed 代表取締役 高橋竜士氏 (泉支部) 参加者：新会員 2 名 含む計 7 名

初めて開院した整骨院は経営がうまくいかず閉院。そこからマーケティングや営業を学び始め、新たに整骨院を開院しました。近隣住宅への訪問などに注力し、2週間で200万円を売り上げました。「数字が一番」という価値観で同友会に入会したため、例会での抽象的な話はピンと来ていませんでした。しかし昨年スポーツジムの経営に失敗し「経営をしていく上で大切なことは数字だけではない。人生の中での価値観、意味、目的も大切なことだ」と気づいたという報告でした。

10/25 (水) 報告者：(株) サインズ 取締役 大場裕紀氏 (若林支部) 参加者：新会員 1 名、ゲスト 3 名 含む計 12 名

父が創業した看板製造を営む会社へ東日本大震災をきっかけに入社。入社直後は看板製造に従事し、営業へ職種変更となったことを機に父が会員として入会していた同友会へ代理に参加するようになりました。同友会に入会後の大きな学びは経営者/後継者としての覚悟が生まれたこと。支部活動で自社の課題を明確にし、委員会部会活動で課題を解決していくこと、悩みがあったときは迷わずに会員に相談してみることで、同友会は相談したもん、活用したもん勝ちの会であるとの報告でした。

中同協第56回定時総会 in 宮城実行委員会 presents

## 成長と変革特別学習会 COLUMN 「企業連携がもたらす見えない力」

(株)鳥越樹脂工業 代表取締役

**鳥越 豊氏** (愛知同友会 / 中同協企業連携推進連絡会代表)

事業概要：樹脂製品・部品の設計・製作及び試作、健康美容器具デザイン設計製作



宮城同友会では委員会がなく、それほど多くは取り組まれていない企業連携。それがもたらす力とは一体どういったものなのでしょう。

(株)鳥越樹脂工業は、自動車用樹脂部品の試作品製造会社として創業。しかしその体質は、一社依存の下請け業でした。このままでは先細りになると考えた鳥越氏は、売上2億円・社員数20名のときに下請けからの脱却に挑みます。

当時挑んだのは、設計部の立ち上げ。その結果、売上8億円・社員数40名まで成長。取引会社も20社へと増やすことができました。ところが20社とも自動車業界。時代とともにアナログからデジタルへと移行していくのを目の当たりにし、自社は一業種依存でもあったこと、これまでの指針が全く役に立たないということに気づきます。

そして一業界から脱却すべく、指針を再構築。創業当時の精神「挑む」を「意努夢：何があってもあきらめない」へと確立させます。さらには企業戦略【1 T3D ブランド：1つの Technology or TUYOMI・3つの Domain (事業領域)】を掲げ、健康業界へと

事業を拡大させました。

「でもね、事業の目的を忘れちゃイカンですよ」と声を大きくする鳥越氏。

事業の目的は「人を生かす経営：全ての社員の豊かさ」と可能性と人間性を引き出すこと」であり、そのために経営者はその責任と覚悟が必要だと話されていました。

そのうえで、企業連携の本質は、①経営課題 ②求めるものはなにか ③変えていけない事と変えなければならないことを明確にすることだとして報告いただきました。

正直なところ、企業連携は互いの利益のため、と思っていました。でも、その取組は三位一体（指針・採用・共育）であり、時代の変化に耐えうる強い企業づくりの力となるものでした。そして、企業間取引や業務委託とは違い、自社・連携先の社員と経営者が共に学び育ち、お客様や社会の課題を解決していく為に踏み出す力なのだ学びました。

[寄稿：分科会学習グループ 越川慶子]