

# PRESS

Weilli CLUB Magazin vol.08 2014.Aug.

平成26年度 総会

- ▶ 講演会 テーマ「企業に役立つBCP」  
●講師 一般社団法人 BC経営推進機構  
安藤一夫様

## 企業訪問・新規ご入会員様紹介

- ▶ ケミカルジャパン株式会社様
- ▶ テック・ワーク株式会社様 寛永金属製品(上海)有限公司様

## 団体取材

- ▶ 「社員と一緒に学ぶ」例会 体験レポート  
講演会テーマ 「TJ天気予報が26店舗にいたっている理由」  
～企業発展と理念の浸透～  
・岐阜経営研究会 講師 株式会社 TJ天気予報 代表取締役社長 大前陽子氏
- ▶ コラム  
・中小企業経営力強化支援法に基づく「経営革新等支援機関」の認定始まる  
・会社法について～種類株式の発行を中心に～  
・ガソリンスタンドの現状
- ▶ PICK UP オススメ書籍&アプリ

PRESS

ウイリークラブ工業会 情報マガジン【プレス】VOL.08 2014年9月発行  
[アラバ] Vol.08 2014.Sep



特集 平成26年度総会 制作・発行：NPO法人 ウィリークラブ工業会事務局  
〒503-0813 岐阜県大垣市三ノ本町162 TEL 0584-77-0616 FAX 0584-77-0617  
URL : <http://www.willi.info> E-Mail : support@willi.info



家庭から宇宙まで、エコチェンジ。

ファイバで無限の可能性へ。



ファイバレーザ発振器の搭載で加工時間を大幅短縮!!  
さらなる省エネ・高品質加工の三菱レーザ加工機。

### High-Speed

独自の発振器高速制御(MHC-L)機能を搭載し、軸の停止時間を見直す。ファイバレーザの高集光特性を最大限発揮する新開発の加工ヘッド搭載で、薄板加工時間を短縮。

### Ecology

三菱のNC、駆動機器と、ファイバレーザ発振器との融合によりさらにエコへ。ecoモード(停止時に段階的に各機能を停止させる)搭載で、待機時電力消費量を最小レベルに。

### High-Quality

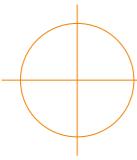
レーザ出力制御機能の搭載により、レーザ出力をきめ細やかにコントロール。ファイバレーザ加工機専用の軽量加工ヘッドと、新軌跡制御の搭載により軌跡精度を向上。

三菱ファイバ[二次元]レーザ加工機 NX-F

[www.MitsubishiElectric.co.jp/fa](http://www.MitsubishiElectric.co.jp/fa)

〒100-8310 東京都千代田区丸の内2-7-3 東京ビル 三菱電機株式会社 産業メカトロニクス事業部 TEL 03-3218-6560

三菱電機株式会社



# Contents

Weilli Club Magazin PRESS

28 26

編集後記

24 22 20

中小企業関係の税制改正 ↗設備投資関係 ↗  
ガソリン・スタンドの現状  
会社法について ↗種類株式の発行を中心につ

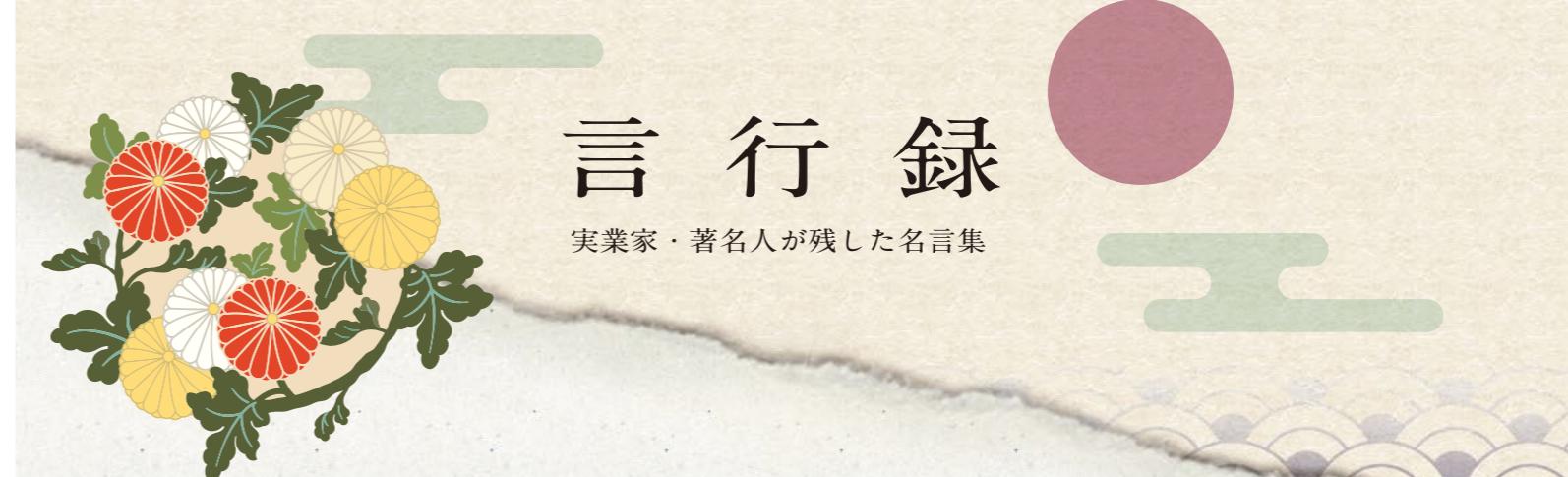
PICK UP…オススメ書籍&アプリ

## 14 団体取材

- 06 企業訪問 ▶特集ページ
- 06 ケミカルジャパン株式会社様
- 10 テック・ワーク株式会社様
- 寛永金属製品（上海）有限公司様

## 02 平成26年度 総会

- 03 02 ▶決議事項
- 03 02 ▶講演会の様子



# 言行録

実業家・著名人が残した名言集

従業員が楽しみながら働いてこそ、サービスの質を高めることができます。お客様を喜ばせた感動のエピソードは、ラインナップ（朝礼）時に紹介され、みんなでユーモアのセンスを共有し合い、仕事が楽しいという気持ちを分かち合います。

サイモン・クーパー（前ザ・リッツ・カールトン社長）

「叱る」と「褒める」というのは同意語だ。情熱や愛情が無いと、叱つても、ただ怒られているという捉え方をする。

野村克也（元プロ野球選手、監督）

仕事を生産的なものにするには、成果すなわち仕事のアウトプットを中心に考えなければならない。技能、情報、知識は道具にすぎない。

ピーター・ドラッカー（経営学者）

見たいしたことのない仕事でも、思い切って全力を注ぐことだ。仕事を一つ征服することに実力が増していく。小さい仕事を立派に果たせるようになれば、大きい仕事の方はひとりでに片がつく。

デール・カーネギー（実業家・作家）

美しい女性を口説くうと思つた時、ライバルの男がバラの花を10本贈つたら、君は15本贈るかい？

そう思つた時点では君の負けだ。ライバルが何をしようとは関係ない。その女性が本当に何を望んでいるのかを見極めることが重要なんだ。

スティーブ・ジョブズ（アップルコンピュータ創業者）

近くを見るから船酔いするんです。100キロ先を見てれば景色は絶対にぶれない。ジョンがあれば、少々の嵐にもへこたれません。苦しいときこそ、船と仲間を命がけで守れる人でなければ、大将になつてはいかんのです。試練なんて黙つていてもやつてくるものなんです。

孫正義（ソフトバンクグループ創業者）

放送作家はみんな「人に話したくなる」とが大好きなんです。映画を観ていても「あの映画のここがね」と話せることを探している。八百屋さんに行つても万能ネギを見て「ネギはもともと万能な食材なのに、なぜわざわざ万能とつけるんだろう？」面白いな」と人に話せることを探してしまった。それが発想の素になつているわけです。

秋元康（プロデューサー、作詞作曲家、実業家）

本田宗一郎（本田技研工業株式会社 創業者）

人を動かすのできる人は、他人の気持ちになれる人である。その代わり、他人の気持ちになれる人というのは自分が悩む。自分が悩んだことのない人は、まず人を動かすことはできない。

大災害からの教訓、また経営にとっての重要性を踏まえて事業継続についてご紹介致します。

まず各県にはBCP（事業継続計画）モデルというものがあり、ウイリークラブ工業会の事務所がある岐阜県のコンセプトは、「訓練を重視した形式に拘らない役に立つBCPを策定する」です。用意されているテンプレートに当たっても良いのですが、それでは魂の入ったものになりますので、独自のBCを策定できるよう進めています。

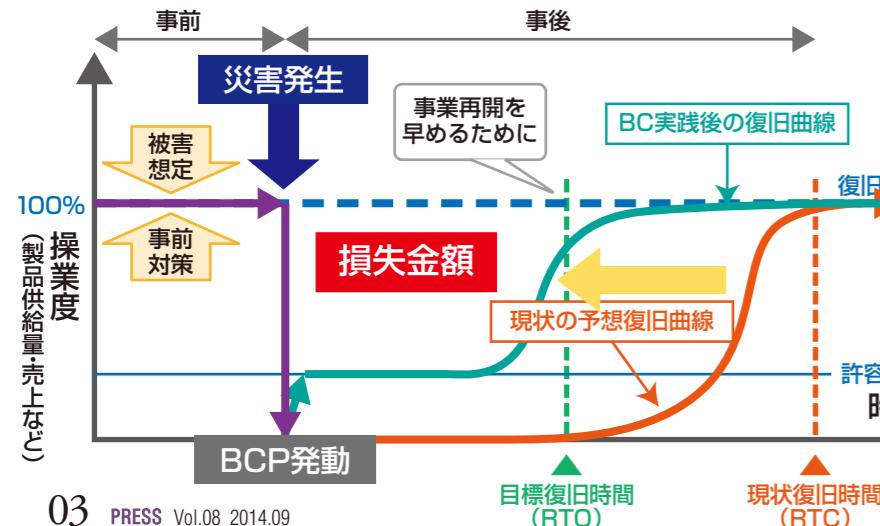
また、東京に本部があるBCAO（事業継続推進機構）が実施している資格に、主任管理士というものがありますが、全国に28名いるうち岐阜県で6名在申しております。BCP的にも岐阜県は進んでおり、全国的にも注目を

**●東日本大震災で起きたこと**

時間の経過とともに、直接的な被害から間接的な被害へと発展したこと。もう一つが物理的な被害からビジネス的な被害へと発展しています。

南海トラフ地震がいつ発生するのか分からずリスクが高いということ、被害規模が予測困難であるということ、そして海に面している県を含むと被害総額が上がるということが挙げられます。特に海に面している愛知県名古屋市が内閣府の想定の4倍の被害を想定しています。たとえ被害の想定が難しいような状況であっても、供給責任を果たし、事業を継続しなければなりません。

## BCの概念



## 企業経営に役立つBC

BC (Business Continuity / 事業継続) とは…

緊急事態に遭遇しても、中核となる事業を早期に復旧し継続することで、企業を守り従業員の雇用を維持し、顧客や取引先からの信用を向上させ企業価値を高めるための準備を行うことです。

大災害からの教訓、また経営にとっての重要性を踏まえて事業継続についてご紹介致します。

まず各県にはBCP（事業継続計画）モデルというものがあり、ウイリークラブ工業会の事務所がある岐阜県のコンセプトは、「訓練を重視した形式に拘らない役に立つBCPを策定する」です。用意されているテンプレートに当たっても良いのですが、それでは魂の入ったものになりますので、独自のBCを策定できるよう進めています。

BCAO（事業継続推進機構）が実施している資格に、主任管理士

## 特別講演

# 平成26年度 総会開催



平成26年5月8日(木)の午後2時半より、岐阜県大垣市のソフトピアジャパンにて、NPO法人ウイリークラブ工業会の第4回総会を開催いたしました。会員18社のうち委任状含め全員の出席で、とどこりなく審議を終了し、事業報告、事業計画等に承認を得ることが出来ました。

決議内容は右の通りです。

- 一、新規入会員の紹介  
ケミカルジャパン株式会社様  
平成26年4月1日より入会。
- 二、役員の変更  
任期満了にあたり、理事 太田豊を退任とする。定款にある理事の人数は5名から4名へと変更。  
その他の役員は再任。
- 三、平成25年度会計報告および事業報告  
一、平成26年度事業計画

**【補足】**  
平成26年度事業計画のうち、海外視察が計画に入っています。台湾・ベトナム・フィリピン・マレーシア・インドなどが候補に上がっています。



ひと通りの議決、申し送りの後、社団法人BC経営推進機構の理事、安藤一男様より、「企業経営に役立つBC」というテーマで講演を行っていただきました。大きな災害に対する対策はもとより、経営の見直しやリスクマネジメントなど幅広く役立つなど、大変興味深い講演でした。次頁より、その講演の内容をご紹介いたします。

100%は操業度を表しています。100%の経営資源で100%の成果を求める、まさに最適化が通常ここで行われています。災害が発生した

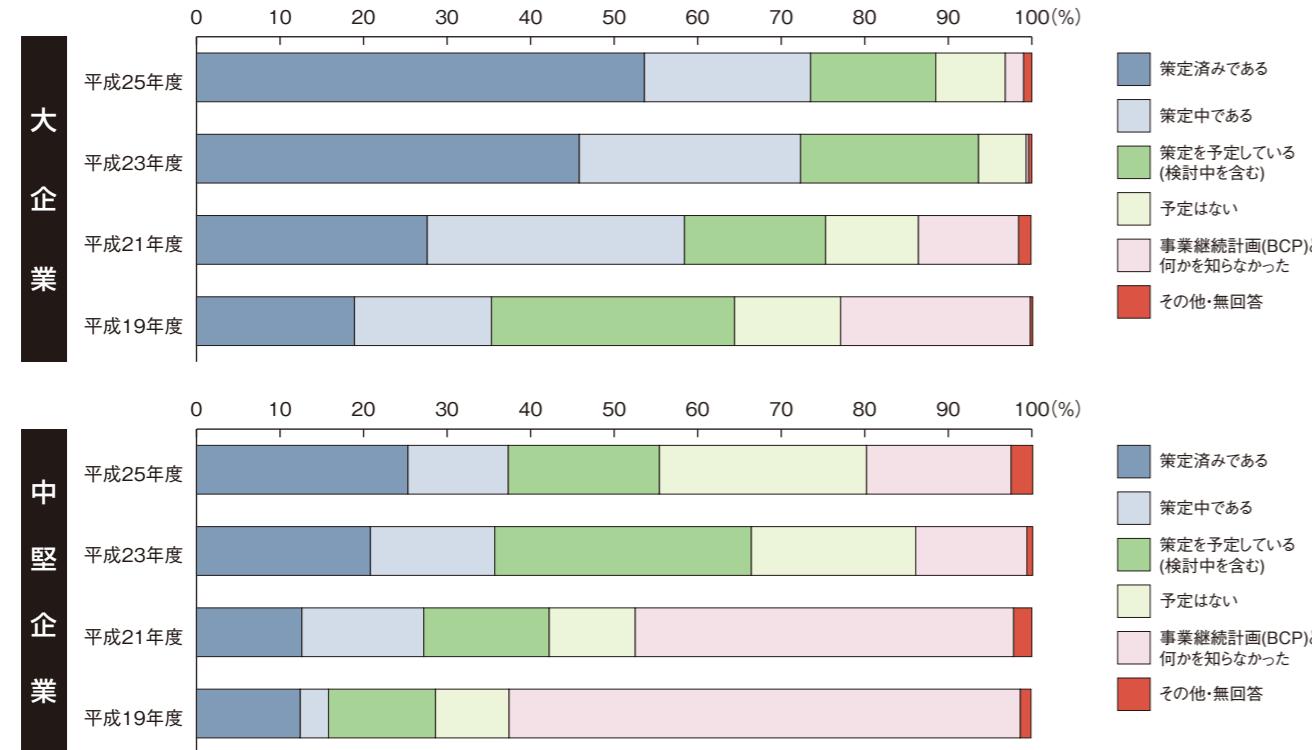
段階で、この操業度が一挙に下がります。業種によっては落としてはいけない許容限度がありますが、通常は0まで落ち、特に対策をしなくて済むやかに復旧してくる。BC上の言葉で言うと現状復旧時間といいます。問題は、復旧までに3ヶ月かかったとすると、災害発生からすべて損失金額となります。

2011年に起こったこの実態が、BCPのターニングポイントとも言われている所以でもあります。東日本大震災によつて倒産した会社は全国で1400件程发生了し、またあらゆる産業に影響が出ました。

考え方と経営との関係ですか。ここで経営判断を下す必要がありま  
す。災害時には、経営資源が大幅  
な制約を受け、枯渇するため少な  
い資源をどこへ優先的に投入し、  
目標日数までに業務を立ち上げる  
ために事前に決めて置かなければ  
なりません。有事があつた時点で  
どこを優先的に立ち上げるかを検  
討すると、発言の影響力が強い人  
であつたり、取引先からの要望に  
引きずられてしまふ場合があります。  
他にもあり、重要業務の選定をす  
る必要があるかもしれません。  
BCを作り上げていく際、業務の  
本質の洗い出しをすることが最も  
大切なプロセスと言えます。

また、目標復旧時間に対し、  
お客様の視点を取り入れることが  
重要となつてきます。まず自社の  
重要顧客は誰なのかを選別する。  
資源が限られる状況ですと、顧客  
も絞らざるを得なくなります。そ  
の顧客に対し、供給責任を果たす  
ためにもBCを設定しておく必要  
があります。

【参考資料】 大企業と中堅企業のBCP策定状況 (出典:内閣府資料)



内閣府では、全国の大企業・中堅企業を主な対象とした「企業の事業継続及び防災の取組に関する実態調査」を平成19年度より隔年で実施している。当該調査結果のうち、BCPの策定率に関して(図表1-1-12)、大企業では、「策定済み」及び「策定中」が7割強、中堅企業でも「策定済み」及び「策定中」の回答が約4割といずれも前回調査(平成23年度)から伸びていることがわかる。

講師紹介

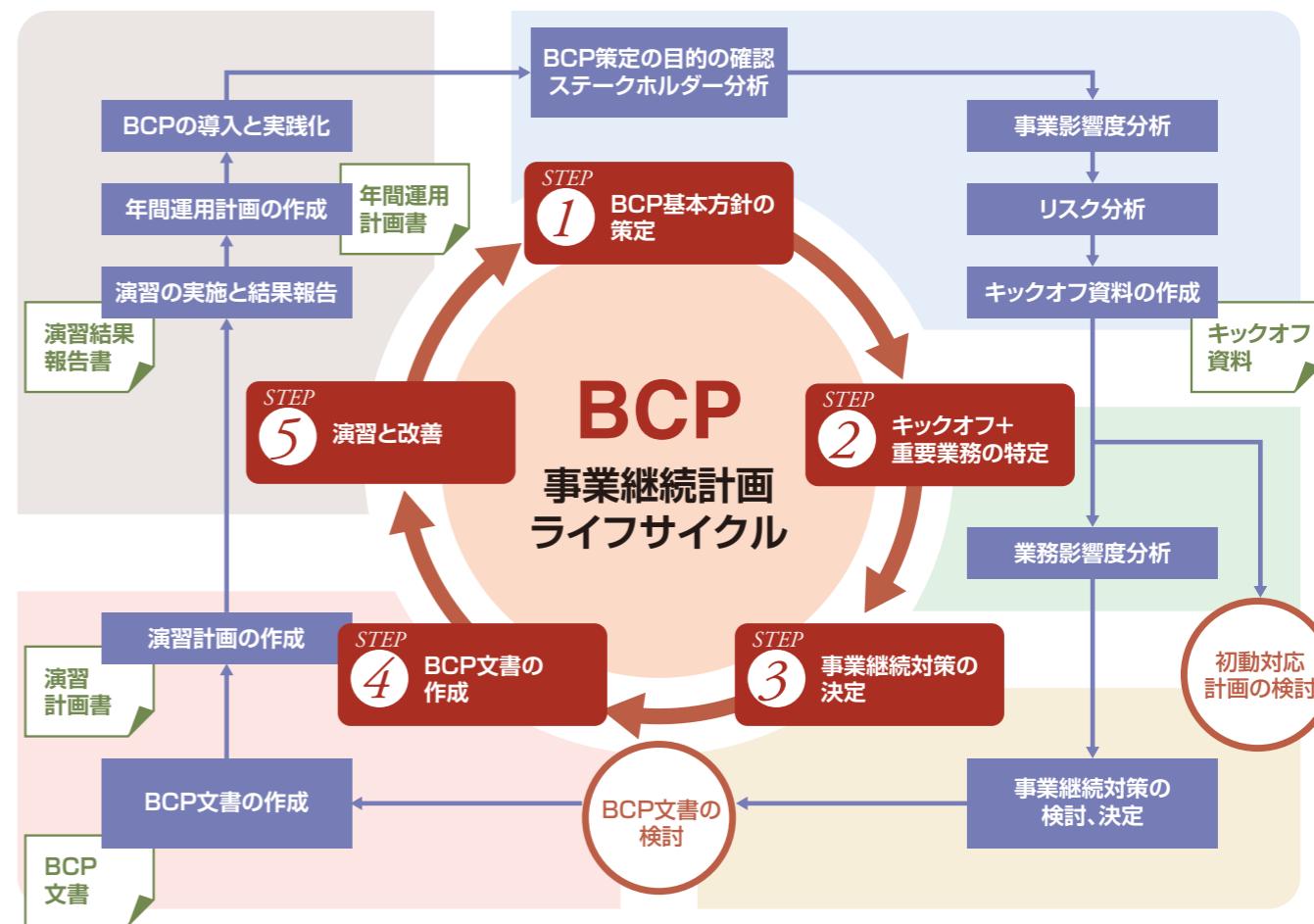
安藤 一男 アンドウ カズオ

一般社団法人 経営士会 経営士  
NPO事業継続推進機構認定 事業継続主任管理者

企業での「営業全般」の実務経験と「マーケティング全般」の経験を活かし、マネジメントのサポートを得意としています。現在は BCP（事業継続計画）のコンサルタントを主体に活動しています。BCP策定・運用支援実績が豊富です。業種は、製造業、小売業、IT業、金融機関など幅広く支援しています。

プロフィール

1972年～1991年 富士ゼロックス株式会社 営業部門在籍  
1991年～2009年 同社 マーケティング部門在籍  
2009年～2012年 同社 再雇用  
2011年 一般社団法人経営士会の経営士の資格(販売部門)を取得  
2011年 一般社団法人工コステージ協会 主任評議員の資格を取得  
2013年 特定非営利活動法人事業継続推進機構(BCAO)  
認定事業継続主任管理者の資格を取得  
2013年 一般社団法人 BC経営推進機構 理事就任



## なぜ必要なのか？

- 防災と事業継続（BC）の違い  
防災というのは安否を確認し、人命を救助すること。事業継続はそうした対策を取った上で、例えば30%に減った経営資源でどうやって最適効果を出すか？という考えにシフトします。そのため、業務の何を持って優先順位とするか？がBCPの核となります。また、防災は本社・工場・拠点など場所単位で取り組むのに対し、事業継続は製品・サービス単位で取り組みます。

BCPの重要性

まずBCは100年に一回の大災害のためだけの対応策ではありません。日常の経営業務と切つても切れない重要なものです。なぜならば、経営はさまざま環境の変化にいち早く対応しなければならないからです。経営環境の変化に柔軟に対応させる組織を創りあげるこそが経営であるならば、BCは経営視点での多くの戦略と対策を考える事にも繋がります。

次に重要業務と目標復旧時間の

す。損失金額を少なくするために復旧時間を短くしようということです、目標復旧時間を設けます。目標は、サプライチェーンで言いますと取引先へ20日で納なればならないとするならば、その20日間が目標復旧時間となります。

ただし、通常だと2ヶ月掛かりますので、それを縮めることが対策となります。

●防災と事業継続（BC）の違い

防災というのは安否を確認し、人命を救助すること。事業継続はそうした対策を取った上で、例え

す。損失金額を少なくするために復旧時間を短くしようということです。目標復旧時間を設けます。目標は、サプライチェーンで言いますと取引先へ20日で納なればならないとするならば、その20日間が目標復旧時間となります。

05 PRESS Vol.08 2014.09

# 企業訪問

## ケミカルジャパン株式会社様



### Company Profile

**設立** 昭和57年4月

**所在地** 愛知県名古屋市中川区清船町5-1-3

**T E L** 052-354-4866

**U R L** <http://www.chemical-jp.com>

**事業内容** ステンレス製品・精密板金加工用材料・ガス  
ATM機構部および筐体関係用材料・  
ガス製造販売



△ 自社のタンクローリーで仕入・配達を行う



△ 溶接ワイヤー在庫

私たちが訪問した中部ベースキャンプでは、独自のノウハウを使ってオリジナルの手法で、電気がなくともガスをタンクからボンベに供給できるシステムを作られておりました。ガスをメーカーから直接仕入れて販売するルートを持っているため、より早くお客様の元に届けられます。



△ タンクからボンベへガスを供給



平成26年7月30日に、今期より正会員としてご入会いただいたケミカルジャパン株式会社様の中部ベースキャンプへお邪魔しました。まずは、事務所にて雑談を交えた会社案内をしてくださいました。

溶接ワイヤーの輸入販売からはじめ、今では高圧ガスやダイヘン製品をメインとした溶接機の販売をしておられます。また、新事業と

して、薬局を平成26年4月にオープンされました。患者様の要望に

答えるよう多数の医薬品を揃えております。



## 所在地

### 【本社】

愛知県名古屋市昭和区神村町2-2  
TEL.052-762-3920 / FAX.052-762-3921

### 【名古屋営業所】

愛知県名古屋市中川区清船町5丁目1番3号  
TEL.052-354-4866 / FAX.052-354-4867

### 【名古屋事務所】

愛知県名古屋市千種区池園町2丁目47  
TEL.052-789-0030 / FAX.052-789-0031

### 【名阪事業所】

三重県伊賀市中友田北畠531-3  
TEL.0595-43-2270 / FAX.0595-43-2271

### 【配送センター】

愛知県北名古屋市宇福寺中丸57

### 【富士吉田デリバリーセンター】

山梨県富士吉田市上吉田1409

### 【岩手デリバリーセンター】

岩手県胆沢郡金ヶ崎町六原七里23-1

## 会社概要

商 号 ケミカルジャパン株式会社  
代表取締役 高垣 満正  
資本金 1,000万円  
創 業 昭和57年4月  
URL <http://www.chemical-jp.com>

## 業務内容

- ・建築部品
- ・輸送用機械機器具 溶接用材料・溶接ガス



ようこそ!!  
ケミカルジャパン株式会社  
中部ベースキャンプへ!



CHEMICAL JAPAN CO., LTD.

## 新規ご入会者様企業紹介

平成26年度4月より、新規ご入会頂きました、正会員  
ケミカルジャパン株式会社様の企業紹介をさせていた  
だきます。

ケミカルジャパンは、韓国メー  
カのOEMによって、溶接ワイ  
ヤーの製造を依頼し、日本各地に  
デリバリーセンターを設け、配送・  
販売を致しております。  
同時に、各種高圧ガスも安定供  
給しております。また、環境にや  
さしいハイブリッドカー及びプロ  
パン車を導入し、時代のニーズに  
お応えするべく、努力しております。



時代に合ったニーズに  
お応えするために



## 沿革

昭和57年4月	ケミカルジャパン株式会社設立
昭和60年8月	輸入ワイヤー取扱増大に対応するため、配送センターを新設
平成12年8月	産業廃棄物処理の免許取得(許可番号071043)
平成16年8月	本社を西春日井郡西春町から名古屋市昭和区神村町2-2へ移転
平成19年6月	名阪事業所 設立
平成22年5月	名古屋営業所を中区から中川区清船町5丁目1番3号へ移転



「やっています」と答えるのではなく、「私たちは『商品』を作っています」と言えるようになろうと伝えています。

彼らは、ゼロから製品を形にしており、その製品をお客様に納めて「ありがとうございます」と言われる事にこそやりがいがあり、そういうところに、ものづくりの面白味があります。彼らは自己主義ではなくプロであり、お客様から対価を頂いているわけですから、「お客様」という視点でなければならぬと常日頃から話をしています。

――中国の良い所はどこでしようか。自己顕示欲があり、ハングリ―



# 会員様企業紹介

Members company introduction

テック・ワーク株式会社様  
寛永金属製品(上海)有限公司様

## テック・ワーク株式会社様 寛永金属製品(上海)有限公司様

この度、上海にある寛永金属製品(上海)有限公司へ訪問する機会があり、お話を伺わせていただきました。設備とともにご紹介いたします。

### 作り手として何が出来るのか?を問う

昔は大量生産というと、中国で作り、日本に持ち帰って販売するというのがほとんどでしたが、最近は、中国で作り、中国の市場で売るということが多くなってきており、中国進出を考えている企業からのお問い合わせもありました。日系企業だと、品質・価格・納期のすべてにおいて、話がし易いと感じてもらえますから、その点が進出して良かったです。

お客様にとっては、品質と価格と納期の問題が解決すれば、どこで製造してもよいと思っているのは中国でも作るようにしていました。そのためには日本と中国間で情報や製造技術・品質レベルの共有をしながら、現地の方と共に学んでいます。やはり、日系として品質を教えていたいと考っています。そのために今は日本でも4月から留学生を取っています。やはりここでも自分なりの意見を言おうとします。組織が大きくなればなるほど、意見が出にくくなる傾向がありますが、そのような中で意見を言えるとうのはすごく良い事です。日本の良いところは中国に教えて、中国の良いところは日本に教えて、という具合にお互いの融合を図っています。

――中国の特徴はありますか？

親切です。あと、人との距離は短い。他国の人間だからと距離を置くという事はないです。それからローカル企業でもきちんと挨拶をします。日系の仕事をしているのだからと、そういう教育をしているようです。

現地人は雑なイメージですが、

溶接が上手な人もまじめに仕事をする人もいます。今までの環境というものもありますから、きちんと教えれば、携帯もマナーモードにして勤務中に出ないとか、たばこは休憩中に吸うという事などができるようになります。日本人の感覚でマナーについて言わなくては、もともと国民的になかつただけで教育すれば問題ないことだと思います。

給与に関しては、賃金は、ここ2年で倍に上がっています。会社を変えれば賃金も上がる、という具合で、個人の技術も経験も上がっているから、これだけの賃金が欲しいと交渉してきます。上がっていくと、よりは、もっと給与が高く保証してくれる会社へ変わっていくという感じに近いでいますが、とはいっても、他のアジアよりは、圧倒的に市場にしても利便性としても中国は良いです。関西の出発ですと、東京まで行く時間で、上海に来れますから。

るというのは強みであると思っています。

テック・ワークの強みは、あまり型にとらわれてないことです。

当社は、お客様が一式でと言われば一式で受けますし、塗装だけと言われば、塗装だけもします。そのように柔軟にお客様のニーズに細かく応えています。お客様の規模にこだわらず、品物自体も小さい物から運べる大きさであれば、何でもやります。

◇ ◇ ◇ ◇ ◇

オンラインのよう、自分たちしか出来ないという仕事だとそこにはぐらをかいてしまう。しかし、ナンバーワンだといつ抜かれるとわからぬ。そこを目指し常に危機感を持つて仕事をしないと成長は感じられないと思っています。

では私たちは一体、ものづくりの作り手として何ができるのか？みんなで「商品」を作ろうよ、と言っています。「何の仕事をしているの？」という問い合わせに、「曲げをやっています」や、「溶接

――中国の良い所はどこでしようか。自己顕示欲があり、ハングリ―

現地人は雑なイメージですが、

――中国の特徴はありますか？

親切です。あと、人との距離は短い。他国の人間だからと距離を置くという事はないです。それからローカル企業でもきちんと挨拶をします。日系の仕事をしているのだからと、そういう教育をしているようです。

# 会員様企業紹介

Members company introduction

テック・ワーク株式会社様  
寛永金属製品(上海)有限公司様

## 寛永金属製品(上海)有限公司様

少量～中量までの生産を対応するようなシステムを作り、お客様に日本国内と相当品質な製品を提供することを目標として頑張っております。「新しい一体化生産システム」を確立し、市場の多様化なニーズを元に、お客様に設計から完成品までを一貫で提供しております。お客様に最もよいサービスを提供します。

商 号 寛永金属製品(上海)有限公司  
代表取締役 田中 丈博  
資本金 420万ドル  
創 業 平成22年10月  
URL <http://www.techwork.cn>



## テック・ワーク株式会社様

独自で開発した「ニュートータル生産システム」(設計から完成品までの一貫生産)を導入して、変化するニーズの多様化にスピード化、ローコスト化、ハイクオリティ化及び少ロット化などの受注対応に応えられる「システム」を充実するとともに、受注可能産業分野を拡げ、発注先様の生産管理トータルコスト削減のサポートをさせていただくことによって、付加価値のある企業を目指しております。

商 号 テック・ワーク株式会社  
代表取締役 田中 丈夫  
資本金 1,000万円  
創 業 平成3年 3月  
URL <http://www.techwork.co.jp>





▲今回の講演の演者 TJ 天気予報の代表取締役 大前陽子氏

経営理念「私たちはお客様を第一と考え誠意と情熱をもって奉仕します」「TJ 天気予報は人間をつくる学校です」をずっと掲げて参りました。20年（15年など長く勤めてくれている幹部社員がおり

ます。株式会社TJ天気予報、愛知県一宮市に本部を構えており、創業から37年、法人設立から28年経つおり、資本金は2040万、本年度は年商28億を見込んで目標を立てております。

粗利が86・3%、今年の春に62名の新卒を迎え、社員数が480名ほどになりました。

### 『会社設立の精神』

その当時、美容の仕事は、長時間労働・お正月お盆も休みはなく低賃金、保証もなければ、退職金もない、ボーナスもない、ないないづくしの業界でした。

この職業を選んだ人たちに誇りのものでない業界でした。家内工業的な域を脱していなかったのです。

われわれは、この業界のそれまでの慣習を抜け出すべく、脱

### 講演内容

皆さんこんにちは。お忙しい時間帯の中大勢の方にご参加頂きありがとうございます。

本日は当社から幹部が12名が参加し、皆様の各テーブルにご一緒させていただ

いております。今回の講演で、当

社が企業理念を自分の組織にどの

ようにならせるか、ぜひ

お邪魔させていただきました。

まずは、当社のご紹介を致しま

す。株式会社TJ天気予報、愛知

県一宮市に本部を構えており、創

業から37年、法人設立から28年

経つおり、資本金は2040万、

本年度は年商28億を見込んで目標

を立てております。

粗利が86・3%、今年の春に62

名の新卒を迎え、社員数が480

名ほどになりました。

### 例会スケジュール

#### 講演テーマ

#### 『TJ天気予報が26店舗にいたっている理由』 ～企業発展と理念の浸透～

18:30～19:00  
大前社長から沿革を時代背景を交えながらの講話

19:00～19:10  
各テーブルにてテーマに合わせた  
グループディスカッション1

19:10～19:20  
ディスカッションテーマの総括

19:20～19:50  
幹部社員からの話(3名)

19:50～20:00  
各テーブルにてテーマに合わせた  
グループディスカッション2

20:00～20:15  
幹部社員からの話(2名)

20:15～20:20  
まとめ



▲各テーブルで、幹部社員さんと共にグループディスカッションを行う



▲ディスカッション後に意見の発表

### 団体取材

#### ●岐阜経営研究会

## 『社員と一緒に学ぶ』例会

さまざまな経営団体がおられるなか、今回は、岐阜経営研究会様を取材してきました。こちらの団体では、「社員と一緒に学ぶ」をテーマとした、例会やイベントを開催しておられます。今回は、6月の例会にお邪魔してきました。東海3県で26店舗を構える美容室「TJ天気予報」の大前陽子氏を迎えて、さらに幹部12名が傍聴席の各テーブルにつき、ディスカッション形式で講演テーマを深めます。

#### 岐阜経営研究会とは…

社員と一緒に学べる例会や業績向上に直結する経営者向け研修・社員研修など、経営課題の改善に共に取り組んでいる団体です。

#### スローガン

共に学び、共に栄える  
会社を目指して



美容室の近代経営を目指したのです。多くの社員の人たちが不満・不安に感じていたこと、認めてもらえてなかつたことを改革し、近代経営をしたいと思つたのです。

この職業に誇りをもつてもらいたい。またこの会社に誇りを持つて働いてもらいたい。私たちに絶対絶対後悔をさせたくない。そんな一心で、一般的優良企業に負けない会社、業界外の方にも、美容業を素晴らしいと認めていただけるような会社経営をしなければいけないと決意しました。社員の人たちが自己の持つ可能性にチャレンジで生きる会社を目指し、いつの時も、どんな時にも挑戦者として困難に立ち向かい価値を高め、お客様から、また社員の人たちから、また地域社会にとつて、なくてはならない存在になりたいと決意し、経営理念を定め会社を設立したのです。

と、設立の精神を紐解きました。そして、経営理念を次のように決めました。

一、私たちはお客様を第一と考え、



守り、最後に自分のため、相手のためになる事をする。自分が思いやりで行動したとしても、相手がそう感じなければ思いやりではなくなり、余計なお世話や、一方通行のコミュニケーションになってしまいます。見返りを求めるない事と関連しますが、この5つの思いやりを店舗コンセプトと共に大事にしています。

一般社員は会長・社長に会うことが滅多にないので、私達幹部が会長・社長の思いを言葉で伝えるのですが、ただ伝えるだけでは伝わらない事がたくさんあるので、5つの思いやりをもつて自分から

まず行動しています。私にとって経営理念は14年間常に念頭にあり、それに基づいて行動しています。TJ天気予報の良さというのは、人と人との繋がりなのです。スタッフ同士の関わりが少なくなってきているなか、営業後に食事に行き、とことん話すなど、お互いを知る機会を設けています。実際に私も先輩にそうやって育てもらっていて、それを今度は部下に伝えていくという良い文化がTJ天気予報の強みでもあり、幹部が先陣を切つてやつていうことを思っています。

#### 【第2エリアマネージャー】

理念について、色んな捉え方があると思いますが、座学よりも体感をして初めて理解できるものだと思っています。幹部はそれをスタッフに体感させるのが役割で、それをもつて理念の浸透だと思っています。言葉の意味を深く考えることも大事ですが、本人が体で感じる経験をいかに作っていくかが大切だと思います。

当社が理念に基づきどのように組織形成をしているかですが、人事考課によく現れています。



店長のサポートにチーフという役職があります。そして上司からの指名ではなく、立候補をします。立候補をした時点で幹部（CEO、社長、常務、部長、エリアマネージャー）から面接を受けるのですが、その際に書くレポートがあります。その中に、理念をどう解釈しているかという項目があり、本人の中にある考え方をアウトプットすることで、その人がどんな風に理念を捉えているのかが見えてきます。

最も大事な事に、多面評価と

誠意と情熱を持って奉仕します。一、TJ天気予報は人間をつくる学校です。

一つ目に、奉仕の精神、そして2つ目に人間力といった訳を付けて皆にもっとわかりやすく落とし込みました。

次に当社の特徴は、郊外の一戸建ての木造店舗で店内は全て吹き抜けとなつており、中心顧客が20～50代となつております。

変わった屋号と脱美容室というコンセプトと、車ばかりで歩いている人が殆どいないという郊外の環境でやつています。お客様はもとより、求人に来られる方も気になる名前、気になる店舗と思想でやつています。お客様はもとより、求人に来られる方も気になる名前、気になる店舗と思想でやつています。若い方にはなにか可愛らしい、お年を召した方にはどこか懐かしいそういう店舗となつておられます。駐車場を大きく作っておりますので、女性にもゆつたりと停めて頂けるよう工夫をしています。

美容マーケットは、現在2014年1兆6千億円、カリスマブームの頃の2007年で2兆1千億。現在も小規模店舗を含めた独立が増加しています。従業者数は45万人の美容師免許、一店舗

辺り1・8人です。コンビニが5万件と言われていますが、それよりも非常に多い、過当競争の業界もあります。



#### 【稲沢店店長】幹部候補の話（抜粋）

私は勤続14年目で店長は5年目です。現在店舗にいる社員数は25名です。理念について現場でどのように現場のスタッフに落とし込んでいます。「借金のない会社にしておけば、今後問題なく事業を承継できるのではないか」と思い、昨年度に無借金にしました。

新たな中期ビジョン、新規キャリアプランや評価、給与をどうするか？と皆で頭を悩ませているところですが、少しでも私が現役で居られる間に、経営者の感覚を持った社員さんをいかに残せるか

ということ、当社の理念を深堀りして、そしてお客様に届けられる幹部が何人育てられるかが私の仕事になつてきました。それによつて、新たな事業構想となつていく可能性がある。勇気はいりますが、新たなチャレンジを自社の力だけでやれるような会社経営を目指しています。

まず1つ目は、相手から見返りを求めないこと。2つ目は相手の価値観を考慮してあげるということと、価値観の共有です。3つ目は部下の成長を長期的に考えると、部下の成長を長期的に考えると、部下が何人育てられるかが私の仕事になつてきました。それによつて、新たな事業構想となつていく可能性がある。勇気はいりますが、新たなチャレンジを自社の力だけ

でやれるような会社経営を目指しています。

まず1つ目は、相手から見返りを求めないこと。2つ目は相手の価値観を考慮してあげるということと、価値観の共有です。3つ目は部下の成長を長期的に考えると、部下が何人育てられるかが私の仕事になつてきました。それによつて、新たな事業構想となつていく可能性がある。勇気はいりますが、新たなチャレンジを自社の力だけ



板金屋が追及した板金屋のためのバリ取り機

**METAL-ESTE**  
[ME-2307] 特許取得

# メタルエステ



研磨ブラシ  
工具なしで  
**ワンタッチ着脱**

## タッチパネルでカンタン設定

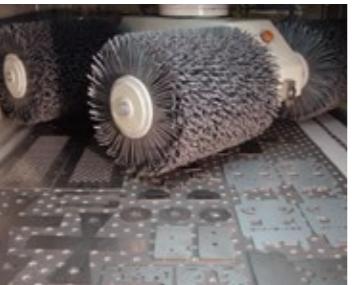
タッチパネルによる操作で、  
あらゆる素材・形状のワーク  
に最適な加工パターンを  
カンタンに設定できます。



## メタルエステの特長

### あらゆる板厚・形状に対応

加工範囲は、有効幅20~1000mm、  
板厚70mmまで。研磨ブラシを上昇・  
下降させ、高さや速度を調整する  
ことにより、あらゆる板厚・形状に  
対応できます。立体物も下降でき、  
さらに治具を使用することにより  
様々な難形状にも対応可能です。



### 加工事例



### コスト削減と作業効率アップ

#### ●作業時間を最大1/5~1/20(当社比)に削減

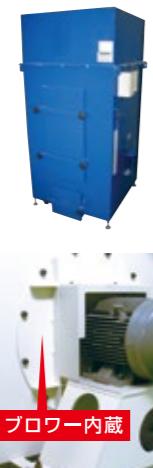
手作業で行ってきたバリ取り作業も、メタルエステなら一人がコンベアで同時多数処理できるため、大幅に作業効率をアップできます。

#### ●品質の安定

手作業では、作業する人の熟練度や環境の違いなどにより、仕上がりにムラが発生しますが、メタルエステなら安定した製品を供給できます。

#### ●吸着プロワー内蔵型

ワークをコンベア上に安定して保持できるよう、専用の吸着プロワーを本体に内蔵することで設置スペースがコンパクトになりました。吸着プロワーと集塵機を分けたことで、集塵機の性能、状態に影響されず安定した吸着力を実現し、さらに、粉塵を排出するのに最も適した位置にフードを設置しました。



**株式会社エステーリンク**

Tel. 0959-0113 新潟県燕市笈ヶ島1365-1  
TEL. 0256-97-4846 FAX. 0256-98-4821  
E-mail : info@baritoriki.jp URL : http://www.baritoriki.jp



ここでは紹介しきれなかった詳しい情報は Web で >> [メタルエステ](#) 検索

す。この人に店長になつて欲しいのか、欲しくないのかを「はい」か「いいえ」で答えて、かつ何故かという理由を付けます。この事は立候補した人間にとつて、とても怖い事です。なぜこうすることをするかというと、数値や技能で判断している会社ではないからです。人間性というのは現場でしか現れません。部下との関わりで見えてくるものであつて、そこには嘘が付けないのでです。

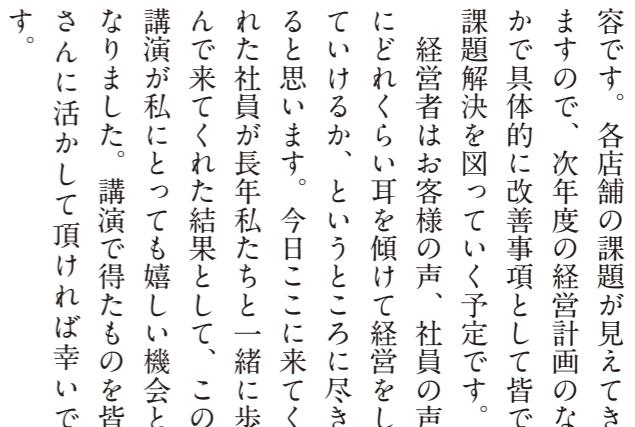
人思いで面倒見がよく、人を育てていくという考え方がない人が上に立つと、組織のまとまりがなくなり、そして業績が下がるということが事業規模が大きくなるにつれ明確になり、この形態を執ることになりました。この会社が大事にしている人間性というものを形にしています。技能だけではなく、普段の行動、部下との関わり、人との関心を持っているかどうかといった、美容師に至っても大事だと思っている人間性も評価できます。人間性を評価できることは、お客様を大事にするひととイコールだと思います。その深い部分がないと、人を綺麗にして差し上げたいという本質からず

ます。当社はそこを大事にしているので、成長してこれたのではなかと捉えています。それこそが、理念の浸透だと思います。



幹部の人や社員の人たちがTJ天気予報を支え、一緒につくりあげてきました。会社は皆で様々な色をつけて、どんな絵が書けるか大好きで、どんな絵が書けるかだと思います。皆がそれぞれの色を持ち、ハーモニーさせて大きな作品を作っていく、そんな思いでいるんですね。私は皆と同じ夢を追いかけて今現在があることが幸せなことだと思っています。

理念に沿って、お客様アンケートを15年ほど続けていますが、毎年10月の一ヶ月間、ご来店下さったお客様に会社に封書で寄せて頂く形のアンケートを実施しています。私たちがサービスを変えたこと、それはお客様にもっと綺麗になつて頂きたい。そしてもっと天気予報の事を好きになつて頂きたくと思っていました。お客様にとつてうちの価値はどの位高まつてゐるのかということをお伺いする内



容です。各店舗の課題が見えてきますので、次年度の経営計画のなかで具体的に改善事項として皆で課題解決を図つていく予定です。

経営者はお客様の声、社員の声にどれくらい耳を傾けて経営をしているか、というところに尽きると思います。今日ここに来てくれた社員が長年私たちと一緒に歩んで来てくれた結果として、この講演が私にとって嬉しい機会となりました。講演で得たものを皆さんに活かして頂ければ幸いで

す。



# ガソリンスタンドの現状



現在、ガソリンスタンドは円安によるガソリン価格の値上がりで、利用客は1円でも安いところに集中しています。

繁盛しているガソリンスタンドには車の列ができる、そういうところはガランとしています。それでは、経済産業省・資源エネルギー庁及び帝国データバンクの調査結果に基づいて、ガソリンスタンドの現状と今後について説明します。

2012年末の全国ガソリンスタンドの数は3万6349か所でピーク時の1994年と比べ4割ほど減少しています。2012年度のガソリンスタンド経営者の倒産は47件発生しています。

倒産したガソリンスタンドでは、その立地や敷地を活用して、コンビニエンスストアやファミリーレストラン、マンション等にしているところが多くなっています。

在、円安・ドル高水準となつており、円安進行に伴う原料価格の高騰は幅広い産業でコスト増となる一方、製品価格に転嫁できるのは1部の大企業に限られています。多くの中小企業では、価格に転嫁するのは容易ではなく、急激な円安による輸入企業の収益悪化が懸念されます。帝國データバンクでは、2013年4月時点のデータを基に、直接・間接を含めた輸入取引のある企業について、業種別、年商規模別、損益状況、都道府県別に集計していますので見てみましょう。

## ●業種別・年商規模別

輸入取引を直接・間接を問わず行っている企業は国内に7万1529社（うち輸入と輸出の両方を行っている企業は1万7001社）あり、輸出のみの企業（3万3000社）の2倍超となっています。業種別では、卸売業（3万5595社）が最も多くほぼ半数を占めています。以下、製造業、小売業の順。業種を細分類すると、電気機械、

います。全業種の倒産件数が4年連続で前年度割れとなる中、

ガソリンスタンドの前年度（2011年度）の倒産件数は56件で16%程減少するなど、増減を繰り返しながら減少基調が続いています。

しかし、2007年以降の高水準を脱却したとは言い難いものがあります。卸価格は高止まりの様相を呈しており、仕入価格上昇分を値段に転嫁できずに収益を悪化させている企業の増加が目立ちます。全業種での負債総額は倒産の小粒化で前年度比25・2%の減少となっています。一方、ガソリンスタンドの負債総額は同23・7%の増加となり、6年連続で100億円を突破しています。

休廃業・解散は倒産の約4倍

2012年度におけるガソリンスタンドの休廃業・解散は、

## 1年間で約250社が消滅？

2012年度の倒産、休廃業・解散の発生件数は合計で252社となりました。倒産は回避できたものの、先行きが見通せずに休廃業を選択するケースが増えてきます。要因としては、①仕入価格の上昇や環境税負担分を価格に転嫁できず収益が悪化したこと、②危険物の規制に関

## 円安による生業種の影響

ここでガソリンスタンドだけでなく、全業種において、急激な円安がどのような影響を与えているのか見てみましょう。現

## 群馬県（26・2%）、長野県26・1%）の順となっています。

### ●今後の見通し

急速な円安進行で輸入価格への影響が懸念されています。例えば、紙メーカーでは、従前から燃料費の高騰などで採算が悪化、厳しい資金繰りが続く中で、円安によるコスト増加が最後の一押しとなって民事再生法を適用した企業もあります。食品業界においても、値上げを発表する企業が多くなっています。

しかし、製品価格に転嫁できるのは一部の大企業に限られ中堅・中小企業では難しく、全国7万社超の輸入企業の中で、負担増に耐えきれず行き詰まる円安倒産が今後も相次ぐとみられています。

## ●円安の効果

為替レートが円安ドル高になると、自動車メーカー等の輸出企業はメリットを受ける半面、輸入企業はコストアップ等のデメリットを受けます。経済効果は産業によつて大き

全国で205件（前年度比7・9%増）となり倒産件数の約4倍にも昇っています。休廃業・解散の増加は、今後の倒産件数を押し上げることにも繋がります。

また、2012年度に休廃業した事業者の年齢構成は、70歳以上が82件（構成比44%）、60歳以上と合わせると146件（同78%）と全体の8割近くを占めています。長年、ガソリンスタンドを営んできた経営者にとって、法改正に伴う老朽化タンクの改修負担が重くのしかかり、廃業を選択するケースが増えています。

また、2012年度に休廃業した事業者の年齢構成は、70歳以上が82件（構成比44%）、60歳以上と合わせると146件（同78%）と全体の8割近くを占めています。長年、ガソリンスタンドを営んできた経営者にとって、法改正に伴う老朽化タンクの改修負担が重くのしかかり、廃業を選択するケースが増えています。

さらにマイカー利用者の減少やエコカーの増加が業界の縮小に拍車をかけています。また、全国的にガソリンスタンドが減少している中で、市町村内にあるガソリンスタンドが3カ所以下である地域は2013年3月末で257地域の過疎地」の問題が顕在化しています。そのため、関係省庁や地方自治体が連携し、地域政策としてより踏み込んだ対応が求められています。

③経営者自身が高齢となり後継者がいないことから事業継続を断念したこと、などが挙げられます。

そこでガソリンスタンドだけではなく、全業種において、急激な円安がどのような影響を与えているのか見てみましょう。現する規則の改正で、タンクの改修など設備投資が必要となるも投資資金を捻出できないこと、③経営者自身が高齢となり後継者がいないことから事業継続を断念したこと、などが挙げられます。

さらにマイカー利用者の減少やエコカーの増加が業界の縮小に拍車をかけています。また、全国的にガソリンスタンドが減少している中で、市町村内にあるガソリンスタンドが3カ所以下である地域は2013年3月末で257地域の過疎地」の問題が顕在化しています。そのため、関係省庁や地方自治体が連携し、地域政策としてより踏み込んだ対応が求められています。

③経営者自身が高齢となり後継者がいないことから事業継続を断念したこと、などが挙げられます。

そこでガソリンスタンドだけではなく、全業種において、急激な円安がどのような影響を与えているのか見てみましょう。現

く異なります。「商業」を海外取引形態別に見ると、輸入のみを行っている企業による経済効果は▲307億円、輸出のみでは155億円、輸出と輸入の両方を行っている企業は2427億円と試算されます。また、「一般機械製造」598億円、「対事業所サービス」468億円、「化学製品製造」398億円、「不動産」357億円、「金融・保険」343億円、などで経済効果が大きいです。

一方、効果が小さいのは、「鉱業」8億円、「公務」12億円、「道・廃棄物処理」40億円、「医療・保健・社会保障・介護」48億円の順。円安ドル高による付加価値額は4348億円増加すると見込まれ、GDPから見ると0・09%分の押し上げ効果となります。

このような状況等から、ガソリンスタンドの将来は楽観視できるものではありませんが、また一つ円高になるとも限りません。後継者がいるかどうかも重要な要素であり、いれば継続するか、他への転換を図るなど、慎重に検討する必要があります。

# 会社法について

## （種類株式の発行を中心とした）

です。

平成17年6月29日、「会社法」が成立し、翌年5月1日から施行されました。それ以前は、会社に関する規定は、商法第2編、有限公司法、株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律（「商法特例法」）など、様々な法律に分散しており、ひとつ法律にまとまっています。

また、明治32年に制定された商法、昭和13年に制定された有限公司法は、ともにカタカナ文語体表記となつており、非常に読みにくいと言われています。そこで、会社に関する法律を一本にまとめて条文を再構成するとともに、ひらがな口語体表記で体系的に分かりやすい法律として会社法が制定されました。

内容的にも大改正され、特に、中小企業に関連する部分としては、株式会社制度と有限公司制度の統合、期間設計の柔軟化、

- ① 剰余金の配当
- ② 残余財産の分配
- ③ 株主総会において議決権を行える事項（議決権付株式）
- ④ 譲渡による取得についての会社の承認（取得請求権付株式）
- ⑤ 株主から会社への株式取得請求権（取得請求権付株式）
- ⑥ 会社による強制取得（取得条項付株式）
- ⑦ 株主総会の決議による全部の株式の強制取得（全部取得条件付株式）
- ⑧ 定款に基づく種類株主総会の承認（拒否権付株式）
- ⑨ 種類株主総会での取締役・監査役の選任（選解任株式）

そろ息子に事業を継がせたいが、相続により会社の経営に関するかどうかが心配」「株式発行の工夫により円滑に事業を承継したい」という経営の方も多いのではないかでしょう。そこで、事業承継の場面で活用すれば効果があると思われる「種類株式」について考えてみましょう。

### （1）種類株式

会社法が異なる権利を付与した「種類株式」として中小企業に認めているものは、次の9つ

### （2）譲渡制限株式

「譲渡制限株式」とは、その株式を譲渡しようとする場合に

事業承継に活用できる株式制度の拡充、会計参与制度の導入、最低資本金の撤廃、合同会社の新設など非常に多岐にわたつた。

高齢になってきたのでそろそろ息子に事業を継がせたいが、相続により会社の経営に関するかどうかが心配」「株式発行の工夫により円滑に事業を承継したい」という経営の方も多いのではないかでしょう。そこで、事業承継の場面で活用すれば効果があると思われる「種類株式」について考えてみましょう。

- ① 剰余金の配当
- ② 残余財産の分配
- ③ 株主総会において議決権を行える事項（議決権付株式）
- ④ 譲渡による取得についての会社の承認（取得請求権付株式）
- ⑤ 株主から会社への株式取得請求権（取得請求権付株式）
- ⑥ 会社による強制取得（取得条項付株式）
- ⑦ 株主総会の決議による全部の株式の強制取得（全部取得条件付株式）
- ⑧ 定款に基づく種類株主総会の承認（拒否権付株式）
- ⑨ 種類株主総会での取締役・監査役の選任（選解任株式）

種類株式とは、このように様々な条件について普通株式と異なる権利、内容を持つ株式をいい、うまく活かすことができれば有効な事業承継対策になると思われます。

また、株主間の譲渡について承認を要しないこと、特定の属性を有する者（従業員等）に対する譲渡については承認を要しないこと、譲渡を承認しない場合において先買権者をあらかじめ指定しておくこと等を定款で定めることができます。

これまで、株式会社は議決権付株式を発行済株式総数の2分の1までしか発行できません。しかし、会社法では株式譲渡制限会社においては、発行限度が撤廃されました。より少ない自社株で安定議決権を確保することが出来るようになり、また、事業承継者以外へ相続する株式は議決権制限株式の活用の幅が広がりました。

（3）議決権制限株式

「議決権制限株式」とは、株主総会の全部または一部の事項について、議決権を使用できない株式をいいます。特に総会の全ての事項について議決権を有しない株式を「完全無議決権株式」といいます。議決権の制限に関しては、配当金優先無議決株式など様々な要素を組み合わせた株式が考えられます。

これまで、株式会社は議決権付株式を発行する際の2分の1までしか発行できません。しかし、会社法では株式譲渡制限会社においては、発行限度が撤廃されました。より少ない自社株で安定議決権を確保することが出来るようになり、また、事業承継者以外へ相続する株式は議決権制限株式の活用の幅が広がりました。

### （4）属人的種類株式

これまで株式会社では、原則として出資額に応じて議決権・配当の配分を行うこととなつて

いました。一方、有限公司では、定款に定めをすれば、議決権の行使や配当などについて社員ごとに異なる取り扱いができるようになりました。

会社法では、株式譲渡制限会社においては、これまでの有限公司と同様に、剩余金の配当・残余財産分配権・議決権について株主ごとに異なる取り扱いをすることを定款に定めることができます。株式も内容の異なる種類株式となり、属人の種類株式といわれています。株主の異なるごとの取り扱いには、次のようなものがあります。

- ① 議決権：一株に総議決権の過半数の議決権を与える。
- ② 制限株式：一定数以上の株式を有する株主の議決権を制限する。
- ③ 剰余金の分配：所有株式数によらず、「頭割り」で分配。
- ④ 残余財産の分配：所有株式数によらず、「頭割り」で分配。

例えば、事業承継者に「一株に総議決権の過半数の議決権を与える」内容の株式を取得する権利（ストックオプション）を

### （5）相続人等に対する売渡請求

相続や合併により会社にとって好ましくない者に株式が分散することを防ぐにはどうしたらよいでしょうか。

これまで、株式を譲渡制限株式とした場合でも、相続や合併等の事由による株式の移転は制限出来なかつたため、会社にとって好ましくない者に株式が分散することを阻止できません。

は会社の承認を必要とすることを定款で定めた株式のことをいいます。譲渡を承認する機関は、原則として、取締役会を設置しない株式会社では株主総会が、取締役会を設置する株式会社では取締役会が勤めることになります。

これまでには会社が複数の種類の株式についても譲渡制限を付けることは出来ませんでした。しかし、会社法では、一部の種類の株式についても譲渡を制限できるようになり、議決権のある株式にのみ譲渡制限を行い、議決権制限株式には譲渡制限を行わないなどの制限設計も可能となりました。

また、株主間の譲渡について承認を要しないこと、特定の属性を有する者（従業員等）に対する譲渡については承認を要しないこと、譲渡を承認しない場合において先買権者をあらかじめ指定しておくこと等を定款で定めることができます。

でした。会社法では、定款で定めることにより、会社が相続などで移転した譲渡制限株式について売渡請求を行うことが可能になつたため、会社の経営を安定させることができます。

ただし、この制度を活用するには、次のような注意点があります。

- ① 請求期限：相続等があつた事を知った日から1年以内に、株主総会の特別決議（議決権の過半数の出席かつ出席株主の3分の2以上の賛成）を経て請求します。
- ② 売買価格：株式の売買価格は当事者間の協議によりますが、協議が整わない場合、裁判所に売買価格決定の申し立てが出来ます。ただし、申し立ては売渡請求の日から20日以内に行う必要があります。
- ③ 財源規制：剩余金分配可能額を超える買取りは出来ません。

## ●嫌われる勇気

自己啓発の源流「アドラー」の教え

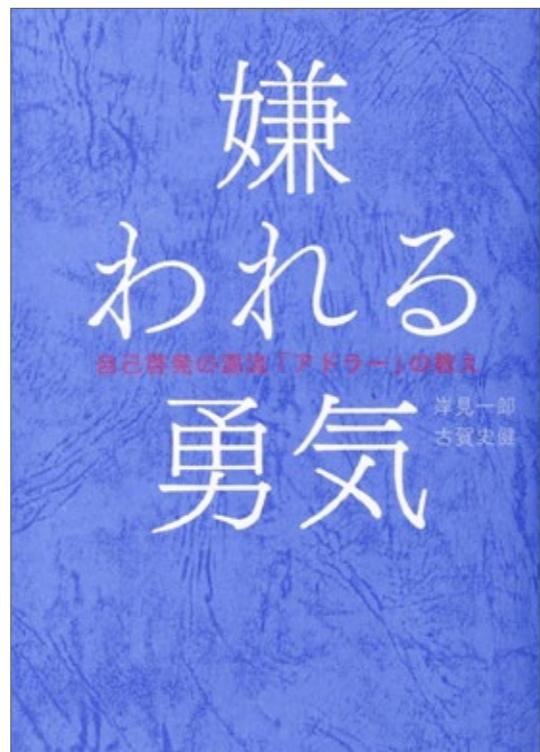
..... 岸見一郎／古賀史健：著

出版社：ダイヤモンド社

本書は、フロイト、ユングと並び「心理学の三大巨頭」と称される、アルフレッド・アドラーの思想（アドラー心理学）を、「青年と哲学者との対話篇」という物語形式を用いてまとめた一冊です。欧米で絶大な支持を誇るアドラー心理学は、「どうすれば人は幸せに生きることができるか」という哲学的な問いに、きわめてシンプルかつ具体的な“答え”を提示します。この世界のひとつの真理とも言うべき、アドラーの思想を知って、あなたのこれから的人生はどう変わるのか？もしくは、なにも変わらないのか…。さあ、青年と共に「扉」の先へと進みましょう。

**アルフレッド・アドラー** (1870年2月7日 - 1937年5月28日)

オーストリア出身の精神科医、心理学者、社会理論家。現代のパーソナリティ理論や心理療法を確立した1人。アドラー心理学の体系を確立し、後継者たちが発展させてきた。具体的に人間は、相対的にマイナスの状態（劣等感を覚える位置）から、相対的にプラスの状態（優越感を覚える位置）を目指して行動している、と考えている。



オススメの書籍やアプリなどをご紹介します

## ●不格好経営 ～チームDeNAの挑戦～

..... 南場 智子：著

出版社：日本経済新聞出版社

実際書いてみると、わが社の歴史はひどい。世間様にここまでアホをさらけ出していくのだろうかと思うほど、ひどい。もし歴史を巻き戻して、立ち上げ期をやり直せるなら、あのときと同じようにやることはひとつもないだろう。

ところが無駄になったと思うこともひとつもないのだ。チームDeNAは、なにもそこまでフルコースで全部やらかさなくても、と思うような失敗の連続を、ひとつひとつ血や肉としてDeNAの強さに結びつけていった。とてもまっすぐで、一生懸命で、馬力と学習能力に富む素人集団だったのだ。私は仲間に恵まれた。（まえがきより）

「それにしても、マッキンゼーのコンサルタントとして経営者にアドバイスをしていた自分が、これほどすったもんだの苦労をするとは……。経営とは、こんなにも不格好なものなのか。だけどそのぶん、おもしろい。最高に。」——創業者が初めて明かす、奮闘の舞台裏。

なぜ途中で諦めなかったのか、いかにしてチーム一体となって愚直に邁進してきたか。創業時の失態や資金集めの苦労、成長過程での七転八倒など、ネット界に新風を巻き起こしたDeNAの素顔を同社ファウンダーの南場智子が明らかにする。華やかなネットベンチャー創業の舞台裏で、なにもそこまでフルコースで全部やらかさなくてもと思うような失敗の連続——こんなにも不格好で、崖っぷちの展開があったのかと驚かされる。当時の心境も含めて綴られた文章は軽快で、ビジネス書として示唆に富むだけでなく、読み物としても楽しめる。スピード感あふれる人材育成の現場も垣間見ることができる。

著者：南場 智子 [なんば ともこ]

株式会社ディー・エヌ・エー創業者

新潟市生まれ。津田塾大学卒業後、86年マッキンゼー・アンド・カンパニー入社。90年ハーバード・ビジネス・スクールでMBA取得、96年マッキンゼーでパートナー（役員）に就任。99年同社を退社してDeNAを設立、代表取締役社長に就任。2005年東証マザーズ上場を果たす（07年東証第一部に指定替え）。2011年に病気療養中の夫の看病に力を注ぐため、DeNA代表取締役社長兼CEOを退任、代表権のない取締役となる。2003年内閣IT戦略本部員、04年規制改革・民間開放推進会議委員などを歴任。



第1章 立ち上げ

熱病／川田とナベ／ネットカリクルートか／「もしかして、あなたバカですか？」  
わが社最大のトラウマ／麻呂顔の天使／ピッダーズの誕生

第2章 生い立ち

うどんが飛んだ日／進学をめぐる反抗／マッキンゼーに行きたい  
こんな会社辞めてやる／最後のプロジェクト／社内結婚と煮魚

第3章 金策

ヤフオクの背中／ペーパータオル1枚で手は拭けます／イーベイの思い出  
父からの手紙／ヤフオクの値上げ／黒字化への軌道修正／激やセラリー  
大株主企業による売却／渋谷で叫んだ朝／社長の年収査定

第4章 モバイルシフト

異質なモバオク／天才アルバイトの降臨／上場で思い出す涙  
3人で飲んだワインの味／モバゲーの誕生／CMをめぐるバトル  
出会い欲求との戦い／川田のメッセージ／本音のため息と弱音  
DeNAクオリティー

第5章 ソーシャルゲーム

「怪盗ロワイヤル」誕生／守安の葉／企業の品性／公取立ち入り検査  
七転八倒の海外展開／3・11

第6章 退任

わが家を襲った激震／南場カンパニーか公器か／闘病プロジェクト発足  
守安—いびつな奇才／春田一二人羽織の相棒／プロ野球参入とナベツネさん  
試練を乗り越える新経営陣／前例のない「道なき道」

第7章 人と組織

社長の時間の使い方／コンサルタントと事業リーダーの違い  
人を口説くときに心がけること／人が育つ組織／優秀な人の共通点  
MBAは役立つか／社長についていきます？／ロールモデルと師匠  
社員の卒業について／女性として働くこと

第8章 これから

広がり続ける事業領域／社長守安の任せた勇気／熱病は続く



## ●全員で稼ぐ組織

JALを再生させた「アメーバ経営」の教科書

..... 森田 直行：著

出版社：日経BP社

世の中には数々の経営手法がありますが、アメーバ経営がそれらと一線を画すのは、導入することにより意思決定の仕組みや組織、事業の構造だけでなく、目に見えない企业文化や働く人々の人生観、価値観までが変わっていくところにあります。（本書「はじめに」より）

本書は、アメーバ経営の仕組みと具体的な実践方法を経営者向けに本格的に解説した初めての本。著者の森田氏は京セラに入社以来、アメーバ経営の仕組み作りに取り組んできた。本書ではJALを含め、製造業、病院、介護事業者、通信会社などへの導入事例を題材に、アメーバ経営を詳細かつ、やさしく解説する。

巻末に「早わかりアメーバ経営」「アメーバ用語集」の付録つき。

著者：森田 直行 [もりた なおゆき]

KCCSマネジメントコンサルティング(KCMC)会長

1942年、福岡県生まれ。2010年、経営破綻したJALグループの再建に参画、副社長として稻盛和夫京セラ名誉会長とともに部門別採算制度の導入による経営改革を実行、再建に貢献した。2011年、KCMC会長。2012年、中国に京瓷阿美巴管理顧問(上海)有限公司を設立、董事長に就任。アメーバ経営の伝道日々心血を注いでいる。

# 多様化する切断ニーズにお応えする シブヤのレーザソリューション

Shibuya

## ファイバーレーザ加工機 SPF型シリーズ



### 特徴

- アルミ・銅・真鍮・チタン等の薄板非鉄金属が加工可能
- 集光性に優れたビーム特性により、薄板の高速切断が可能
- アシストガス、消費電力を大幅にカット（炭酸ガスレーザ加工機と比較）
- 光軸調整が不要でメンテナンス性が大幅に向

### 炭酸ガスレーザ加工機



世界のトップを走る技術のシブヤ

澁谷工業株式会社

サイラス営業部 〒920-0054 金沢市若宮2-232  
中部営業課 TEL076-263-8111 東日本営業課 TEL044-555-5757  
西日本営業課 TEL0798-34-1121

### シブヤの切断加工システム

- レーザ切削加工システム
- 水素ガス切削加工システム
- CAD/CAMシステム
- ウォータージェット切削加工システム
- CBNワイヤカッティングシステム
- レーザ溶接システム

[www.shibuya.co.jp/](http://www.shibuya.co.jp/)

## 編集後記

Editor's Note



▼皆様のお陰でウイリークラブも今期で4周年を迎えることができました。これまで会を支えてくださった皆様に感謝するとともに、これからも多くのイベントを開催出来るよう、努力して参りたいと存じます。5月に開催した総会の様子は、205ページに記載しております。この度は、新たな試みとして講師を招いて講演会を開きました。企業経営に役立つBCというタイトルで大変参考になりました。講師の安藤様、ありがとうございました。

▼7月30日に、4月より新規正会員としてご入会頂いた、ケミカルジャパン株式会社の中部

▼皆様のお陰でウイリークラブも今期で4周年を迎えることができました。これまで会を支えてくださった皆様に感謝するとともに、これからも多くのイベントを開催出来るよう、努力して参りたいと存じます。5月に開催した総会の様子は、205ページに記載しております。この度は、新たな試みとして講師を招いて講演会を開きました。企業経営に役立つBCというタイトルで大変参考になりました。講師の安藤様、ありがとうございました。

▼最後に、他団体の活動を紹介させていただきました。岐阜経営研究会という団体様ですが、こちらでは「社員と一緒に学ぶ」例会を定期開催しています。経営者の役割を担っています。経営者のお話を間近で聞くことができ、またその後の懇親会で直接質問する場を設けるなど、社員の勉強会に役だっていました。

ベースキャンプに工場見学をお伺い致しました。完成したばかりの新社屋でとても綺麗でした。また、社屋の設備について丁寧にご説明をいただきました。ありがとうございました。

▼8月中旬に上海の寛永金属

製品（上海）有限公司様へ訪問させていただきました。訪

Windows 8  
64bit対応

### 使う人のために徹底された設計。

The design put into practice in a user friendly manner.

CIPS FACTORYは、従来の生産管理システムを究極まで進化させ、現代の経営方針にあった効率的なシステムを構築し、さらには板金製造業を経営している方々にとって必要なツールをパッケージ化したソフトウェアです。企業の経営資源を有効に活用するために基幹業務を部門ごとではなく、統合的に管理するための機能が充実しています。また、前作に比べ、視認性の向上・入力がしやすい徹底されたGUIデザインなど使用者の立場にいたった画期的なソフトウェアです。CIPS FACTORYはあなたの業務をシームレスにサポートします。

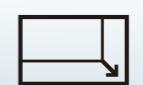
統合生産管理システム  
**CIPS** シップス ファクトリー  
FACTORY  
板金製造業に特化した、統合生産管理システム。



マルチモニタ対応



フルハイビジョン対応  
Full HD  
1080p



マックスウィンドウ



グローバル対応



お問い合わせ info@weilli.jp  
IP Phone 050-3538-9426  
URL <http://www.weilli.jp>