

### 社員の生きがい・働きがい

「社員の成長こそが会社発展の原動力  
佐々木正喜氏 オネストン(株)(天白地区)  
國本 晴久氏 (株)クリンテックサービス(西地区)

第8分科会

「何のために生きているの  
か」と佐々木氏は問いかけま  
す。お金も重要だが、本当の  
「生きがい」「働きがい」と  
は、人様のために役立ち、友  
人、会社、家族からあてにさ  
れることである。また、社員  
に責任を持たせ、互いに支え



佐々木 正喜氏



國本 晴久氏

### 自分らしく生きる

「経営戦略としてのワークライフバランス  
伊藤 公雄氏  
京都大学 大学院文学研究科教授(会外)

第9分科会



伊藤 公雄氏

今回のフォーラムの中で最  
も参加人数が多かったこの分  
科会には、「自分らしく生きる」  
という広義なテーマについ  
て、基調講演・パネル討論・  
テーブル討論の三部立てで進  
めるように構成されていまし  
た。具体的なデータを参照し

ながら行われた伊藤氏の講演  
はわかりやすく、ワークライ  
フバランスの現状や、労働環  
境が生活に与える影響などを  
学ぶことができました。  
その後のパネル討論では、  
会員企業から五名がパネラー  
として参加しました。そこで  
は、自分らしさをどのよう  
に発見し、どんなふう  
に活かしているかといった率直  
な意見が語られました。  
グループ討論では「自分ら  
しく生きる」という、普段の  
生活ではあまり考えることの

### 顧客満足度の創造

「お客様の感動が、更なるお客様を生む  
加藤 昌之氏 (株)加藤設計(千種地区)

第10分科会

加藤設計は、紹介されたお  
客様を大切にすることで成功  
を収めています。加藤氏は、  
顧客満足とは言いなりになる  
のではなく、相手の求めるも  
のを深く追求することだとい  
います。要望をさらに引き出  
し予想以上の作品を提供する

したがって、国内で耐えて  
活路を見出すか、海外なら、  
よりリタインの期待できる東  
アジアなどを考えるべき、と  
指摘しました。  
海外でビジネスを成功させ

るには、自ら現地に出向く行  
動力のほか、相手を納得させ  
る強力な話術が必要であるこ  
とを学びました。  
(株)加藤螺子製作所  
加藤 孝治(中区南地区)

### 新たなマーケット として世界を見よう

「誰でもできるグローバルイノベーション  
魚谷 禮保氏 大阪ウエルディング工業(会外)  
森 靖雄氏 愛知東邦大学 地域創造研究所顧問(会外)

第12分科会

この分科会では、大阪ウェ  
ルディング工業の魚谷氏から  
中国進出への過程とその結果  
が報告されました。その後、  
中国工場見学に行った三名の  
方による「自社におけるグロ  
ーパライゼーション」をテーマ  
にした報告が行われました。  
魚谷氏が一貫して言われた  
のは、「顧客満足・社員満足・  
社会貢献」を優先して実践す  
るという企業活動でした。こ  
れは基調講演での宮崎氏の話  
と通ずるものでもあり、国内  
と通ずるものであり、どの市場  
であれ海外であれ、どの市場

に狙いを定めていくのが、  
今後の企業経営において重要  
なポイントになるとのこと  
でした。  
また、助言者として参加さ  
れた愛知東邦大学の森氏は、  
「グローバル化の渦の中に否  
応なしに巻き込まれているこ  
とに気づかず商売をしていま  
は、生き残れない」と言いま  
す。世の中の流れを眺め、自  
分が進むべき方向をしっかりと  
見極め、自社の強みを見つめ  
直すことで、この激変する時  
代に対応していきたいと思  
います。  
(株)オシマ  
尾嶋 克敏(刈谷地区)

会社設立当初からおもしろ  
いものにこだわり、近代的な  
栽培方法を取り入れ、糖度の  
高いミカンの選別も機械化し  
ました。農協など周りの人々  
が猛反対する中で、それまで  
の「みかんジュース」の概念  
を大きく変える新しいジュ  
ースの開発に着手します。そし  
て、たった八年で、世界に通  
用するジュースをはじめ、  
数々の加工品を世に出し成功  
しています。  
どんな産業でも、自社の持  
つ技術・シフト・サービス  
等を視点を変えて組合わせる  
ことで、そこに新しい価値を  
創造できると学びました。「新  
商品」開発に向け、勇気と希  
望が湧く分科会でした。  
(株)野田工業製作所  
野田 真太郎(中村地区)

第15分科会



加藤 昌之氏

また、加藤氏は社員に仕事  
を任せ、お客様サイドに立っ  
たアドバイスで社員を育てて  
います。そして提案力などの  
力をつけた社員は、仕事を通  
じて自己実現ができたため、  
社員満足も達成できるのだと  
感じました。顧客満足の本筋  
に迫るには経営理念を追求す  
ることと語る氏の報告に、多  
くのことを学びました。  
(株)レイパレス  
小澤 一夫(稲沢地区)

### 中小企業の海外対応

「中国市場との関わり方を考える  
小島 正憲氏 (株)小島衣料(岐阜同友会)

第11分科会

尖閣諸島問題・反日デモな  
ど騒がしい状況ですが、日本  
で報道される内容は実態から  
離れているものが多く、小島  
氏は必ず現地に外向き自分の  
目で確認するそうです。経済  
的に見る中国の現状は人手不  
足が著しく、労働者賃金は上  
昇する一方で、労働者の質は  
低下しているといっています。  
五年後には中国は財政・貿  
易とも赤字化するのではない  
か、と小島氏は危惧します。



小島 正憲氏

東海製菓の阿久澤氏より、  
市場創造について語っていた  
だきました。新市場は新商品  
を作る過程で考える、と阿久  
澤氏はいいます。その過程で  
は、次の五つのこだわりを大



魚谷 禮保氏



阿久澤 太郎氏

### 付加価値を 創出する戦略経営

「新しい炎(市場創造)を見つめるプロセス  
阿久澤 太郎氏 (株)東海製菓(静岡同友会)

第13分科会

市場創造について語っていた  
だきました。新市場は新商品  
を作る過程で考える、と阿久  
澤氏はいいます。その過程で  
は、次の五つのこだわりを大

### 自信が生んだ こだわりの新商品

「自分で作ったものは、自分で売っていききたい  
秋竹 新吾氏 (株)早和果樹園(和歌山同友会)

第14分科会



秋竹 新吾氏

報告者の秋竹氏は、みかんの  
価格暴落で農家が衰退する  
様子を見て、七戸の農家を集  
めて八年前に会社を設立。五  
十八歳で社長に就任し、農業  
という斜陽な産業の中で新し  
い商品開発を始めました。



高瀬 喜照氏

今回の見学分科会では高瀬  
金型を訪問し、まず金型工場  
・試作開発・成形工場を見  
学。その後、新工場二階で高  
瀬氏の報告を伺いました。  
高瀬氏は二十四歳で独立。  
金型の仕事を始めますが、景  
気に左右され単価が下がると  
いうことから射出成形を取り  
入れ、業績を伸ばしました。  
同友会では人を育てることを  
学び、インターシップで若  
い学生の真剣な学びの姿勢に  
共感。同友会の共同求人にも  
加して、初年度は新入社員を  
六名採用し、五年間で社員数  
・売上が倍増しました。  
分科会を通じ、ものづくり  
に対する熱意や新卒採用の重  
要性を学びました。何より、  
高瀬氏の人柄が見える社風  
と、社員の生きがいとした姿  
が印象的でした。営業なしで  
仕事に来るのは、その高い技  
術力と、お客様からの信頼が  
あるからです。同友会の三位  
一体の経営を実践していると  
感じた分科会でした。  
ライズ・テクノ  
野村 剛司(尾張西青同)