

[第313回朝食会]

会員間の意見・情報交換を行ないました！

経営方針や経営課題、常日頃考えていることなど伺いました！

さくらの開花も近い3月19日(火)8時15分より、HOTEL THE KNOT YOKOHAMA「キング&クィーンの間」にて、29名の出席で開催致しました。

毎年3月の朝食会は「会員間の意見・情報交換」をテーマに開催しており、今回は最近入会された経営者の方々に、会社の経営方針や経営課題、経営を行なううえで常日頃考えていることなどについて発言を頂きました。

加藤卓郎会長より、「今日は早朝より御越し頂きましてありがとうございます。3月に入りまして気温も20度に近いような日もございまして、3月も20日を過ぎますと桜の便りも聞こえるようになり確実に冬から春に向かってるのが実感です。今日のテーマは意見交換ですのでじっくりと情報を教えて頂ければと思っております」との挨拶を頂き、事務局より3月以降の日程について提起し、意見交換に入り6名の方々より情報を提供頂きました。(以下発言の要旨です)

創業から70年を迎え塗装業から建設業、人材派遣業にシフトし

社名も変更して幅広く事業を行なっています！

(株)三上 三上貴将専務取締役 弊社は1949年に創業致しまして今年で70年になります。創業



当初は船舶関係の塗装業務をメインとしておりましたが、部品の組立や据付の業務へと幅広く対応するようになり、30年前頃から造船関係だけでなく建設関係にも業務を拡大してきました。

建設関係の業務にシフトしていった経過もあり、それまでは三上塗装工業(株)という社名でしたが昨年の4月に現在の(株)三上に社名を変更致しました。

建設関係でも多様な業種がありまして、現在23業種の建設業許可を保有しており、幅広い業種に対応しております。メインは、ごみ焼却施設、下水処理施設の改修やメン

テナンス工事がメインとなっております。その他にも、共同住宅やビルの改修、いわゆる大規模改修工事と言われるものもメインの事業の一つであります。

今年度経営方針の中で事業活動の軸として考えている事業が2つありまして、一つ目は、昨今深刻な人手不足言われている中で、15年程前から行っております「労働者派遣業」です。大手をはじめかなりの人手不足と言う事で、いついつまでに30名派遣して欲しいとか、そういった依頼もあります。法律改正をはじめ、人材や労働力を取り巻く環境は目まぐるしく変化しておりますが、改正派遣法にも対応し、許可を保有しておりますのでそのような依頼にも対応していけたらと考えております。

二つ目として、今まではあまり手がけて来なかった民間の個人のお客様を対象としたいいわゆる住宅リフォームと言われる分野の事業です。外壁の塗り替え、屋根の葺き替えですとか、水回りや内装をリフォームするといった事業を軸の一つとして行なっていこうと考えております。リフォーム業者は数多くあり、競争の激しい分野ではありますが、弊社はリフォームにファイナンシャルコンサルティングの付加価値を付けた事業という内容で神奈川県「経営革新計画」という承認を受けております。一般的なリフォーム事業とは一線を画し、差別化を図ったリフォーム事業に注力をしてまいりたいと考えております。

既存の事業を軸として、今年度より以上の2つの事業を新たな軸として加え地盤を強化し、より一層の発展に邁進してまいりたいと考えております。



「さくらノート」というフリーペーパーを作成して子供たちへのキャリア教育

職業講話やインターンシップのコーディネートをさせて頂いております！

(株)さくらノート 武政 祐氏 私はキャリア教育支援冊子「さくらノート」というフリーペーパー制作しております。

さくらノートは横浜市・横須賀市・川崎市・相模原市・町田市にある、中学・高校・大学の約 430 校、65,000 部配付され、総合学習や進路指導の場面で活用頂いております。

英語の先生は英語を教えられても、製造業や建設業など仕事内容や、やりがいを教えることはできません。そんなときにさくらノートを使い、子どもたちへ「世の中にはこういう仕事があるんだよ」と伝えるのに役立てられています。

前職では大学生の就職支援を行っており、相談にきた学生は口を揃え「将来何をしたいのか分からない」「どんな仕事に向いているのか分からない」「地元就職したいが地元企業の情報がない」など、共通の悩みを持っていることを知りました。自分の適職が分からず、転職を繰り返したり、フリーター・ニートが増えてしまっただけでは、今後の日本の社会が成り立たなくなると思い、ご縁あってこの会社に就きました。

さくらノートは社員数4人の小さな会社で、平均年齢 27 歳と若いメンバーで活動しておりますが、私たちの仕事は「冊子を作ること」ではなく、「次代を担う人材を育成すること」と共通認識を持ち、誇りを持って日々の業務に励んでおります。

しかし私たちは冊子を作ることができても、そこに掲載していただける企業様がいなければ、さくらノートを発行することができません。また年に 30 校程度、職業講話やインターンシップのコーディネートさせて頂いておりますが、まだまだ企業が教育参画することへの理解が浸透していないのが現状です。

2020 年より教育指導要領が変わり、地域で子どもを育てていく社会に移り変わります。そんな時代に備え、いかにキャリア教育に参画頂ける企業様を集められるかが私たちの課題です。

リピーター層を大事にしてより一層の顧客化を強めていきたいと考えており、

コンシェルジュ的なお客様のニーズに合うような旅を提供していこうと考えております！

トラベルイノベーションジャパン(株) 及川秀規氏 私共は旅行コンサルティングや、東アジアに特化した訪日旅行誘致事業をメイン目的として、2009年に設立した親会社(株)Relation という会社のグループに属する、旅行部門の会社です。国内および海外の団体、研修、個人、パッケージ旅行やオーダメイドの旅行を取り扱っております。

また、会員として特定のお客様へ国内出張についての航空券の提供や、JRの乗車券、宿泊などのご手配も承っております。また、東南

アジアの通訳・翻訳といった業務など幅広く業務を行っており



最近の旅行の動向としまして、昨年は台風や地震などの対外的な要素で、全般的に停滞気味になりましたが、外国人による訪日旅行の増加などで業界としてはますますの感じで推移しました。2019 年以降は、5 月の大型連休をはじめ、今年は 3 連休が 8 回あることや、世界的なイベントが続きますので、今後業界的には取扱増が期待されております。

しかし一方では、今年秋に消費税が上がりますので心配もしており、増税後の影響についてどういった対策をするかが課題です。

最近の若い方は殆ど海外旅行に行かなくなっていますので、若者層を如何に取り込んでいくかも課題です。旅行形態としては、昨年頃から体験旅行と言いまして、例えば、農家の体験とかで専門のガイドさんが就き近所の方達との触れ合いやモノづくりといった体験型の旅行にシフトしている傾向があります。

弊社としては、お客様の 1/3 の方がリピーターの方ですので、このリピーター層を大事にして

より一層の顧客化を強めていきたいと考えており、コンシェルジュ的なお客様のニーズに合うような旅を提供していこうと考えております。きめ細かなコーディネートを展開することによって、大手旅行会社やWeb等で台頭するOTAと一線を画し違った形で行なっていきたいと考えています。また、タイにおいて飲食業を開始し、旅行業と共通する人とのつながりを軸に新たな事業へ取り組みを展開しております。

ライバルと競争した時に勝つには最新の機械を導入してお客様のニーズに応える 事業承継の問題は皆様のご意見を伺いながら進めていければと思っています！

(株)栄光メディアミックス 千葉八郎代表取締役 私共は、広告関係を主にやっております会社で、まだ14年しか経っておりません。私共は、次の《3分野の事業を推進しています。①屋外広告の貸広告スペースのレンタル事業 分かり易く言いますと駅のホームや屋上広告、ロードサイド等の広告スペースを媒体として企画販売を行っております。②看板製作事業 各種媒体のデザインや店舗、施設等の広告物製作(各種看板、横断幕、懸垂幕、大判ポスター、バナー、フラッグ、車のデコレーション等、フィルムに印刷をし、製作と施工を、自社一貫で行っております。



③バラエティーショップ事業・印刷事業として名刺、封筒、表彰状、伝票、ステッカー、冊子、総会資料、ラミネート加工。・転写事業、Tシャツ、エプロン、エコバック、ブルゾン等の完成品にフィルム転写とプリント。・印章の製造、ゴム印、実印、法人印、スタンプ、卒業印、又、オリジナルデザインでペット趣味などの絵柄を入れたスタンプ等の製作などです。同業他社のHPを検索してみますと近年は、価格破壊が蔓延している為、どのネットを見てもかなりローコストで供給されています。

私共も何とか安く供給できないかと企業努力をするなど、小さな仕事ですが3つの柱で営業をしております。

課題としては、後継者の問題で悩んでおります。なかなか男性の採用が厳しく8人のスタッフがありますが女性を中心にやっております。看板は屋外広告になりますので、バスや電車が止った時間から施工しますので其処に課題があります。将来に向けましては、事業承継の問題等についても皆様のご意見を伺いながら進めていければと思っています。

コストという面が叫ばれている中ライバルと競争した時に勝てるのは何なのかと考えたとき、最新の機械を導入して、お客様のニーズに応えることが使命と考え、広告物を製作しています。

昭和31年に設立、火災共済事業を行っており、毎年剰余金があるときには利用分量に応じて割戻しを行っており、平成30年度は前年度掛金の25%を還元しております！

横浜市民共済協同組合 久保田真人理事長 横浜市民共済生活協同組合は、昭和31年に設立され、協同互助の精神に基づきまして、皆様の生活の安心と安全を図るために火災共済事業を行っております。 営利を目的としない団体で、毎年剰余金があるときには利用分量に応じて割戻しを行っており、平成30年度は前年度掛金の25%を還元しております。



組合員の皆様の負担を少なくして、災害に逢われた組合員の再建に迅速な対応を図ることを信条としております。

組織的には組合員を中心として役員と職員により成り立っており、横浜市の外郭団体と設立しました。62年の歴史があり、初代から5代目までは理事長が横浜市長でした。平成17年4月より、横浜市の外郭団体から外れまして、「市の事務事業と密接な関係を有する民間主体の運営団体」として、独自の運営をしております。

現在抱えている課題は、組合員の高齢化による会員の自然減が生じていること、また、自然災害への関心が高い中で、現在は見舞金として対応しているが、こういったものへ特化した商品を考えていかなければということです。

経営方針としては、民間としての非営利団体として、組合員の皆様に負担の少ない掛金で、被災

者への生活再建の手助けが迅速にできる組織としていきたいと考えています。

昔は、消防署と一体となって事業を展開しておりましたが、離れたことで知名度がかなり落ちましたので、知名度の向上を図る。人件費率の増加から経営の合理化、共済システムの再構築などを図っていきます。こうした会に参加し皆様からいろいろなご意見を頂きながら、民間感覚を身につけ、職員の資質の向上にも繋がるよう努力していきたいと考えております。

ちなみに、今年度初めて職員の一般公募を「DODA」で行いました。4人くらいの採用予定で、あまり応募は来ないかと思っておりましたが、受験者が360人で5人を採用しました。想像した以上の高学歴や大手企業に勤めていた方が応募してきましたが、面接でいろいろと話を聞きますと、我々の世代とは違っていて夫婦共働きはあたりまえで、給与よりも休みが欲しい、自分の時間が欲しいという方が殆どでした。世代は変わってきたなと感じました。

労金は、協同組合の組織で非営利事業として行っており、全国約 500 の金融機関があるとされている中で預金の順で30番目位の規模の金融機関に成長しました！

中央労働金庫横浜支店 永野 功支店長 労働金庫は労働組合とお付き合いをしている金融機関です。中央労働金庫は2001年に関東と山梨県にあった労働金庫が合併して発足致しました。

それまでは全国47都道府県にほぼ一つずつ労働金庫がございましたが、2000年前後より各地方で金庫が纏まり、中央労働金庫はその一つで神奈川県内は現在30店舗（うちローンセンター8店舗）で営業を行っております。

中央労金現在の預金総額は約6兆1000億円、預金残高は4兆2000億円です。全国で約500の金融機関があるとされていますが、預金の順で30番目位の規模の金融機関に成長しました。労働組合員を会員として取引をしており、12500団体370万人を対象に仕事をしております。横浜市内には6店舗あり、横浜支店の加盟団体は290会員6万人で中区と西区と南区を職員40名、渉外部門10名で営業を担当しております。

労金は「労金法」に則って協同組合の組織で非営利事業として行っており、個人のみ取引ですので、99%個人の方へのローンとなっております。其のうちの9割近くが住宅ローンに特化しております。これは労働金庫が長く続けていく上での課題ともなっています。

課題としては、マイナス金利政策の中で個人個人の方々の高齢期に向けての資産形成がこれまでの貯蓄商品だけでは運用面で厳しい時代に来ておりますので、他の金融機関と同じように投資信託や個人型確定拠出年金や積立NISAといったものも積極的に展開をしております。融資について力を入れている事はメガバンクはじめ各金融機関が個人向けのカードローンを展開しておりますが、それらの高金利のカードローンを一つに纏めて借換え融資する提案もしております。

課題としては、労組の組織率が17%位になっており、17%の中だけでの仕事でいいのかもしれない課題としており、労組のない会社の従業員の方々も取引の対象になりますし、生協のユーコープや生活クラブ生協等との連携もしております。

金利が低い状況ですので、個人の方々にとっても運用が厳しいと同時に金融機関も苦労しており、低金利政策下でも持続可能なモデルを築き上げていこうと考えております。もう一つは、決済機能の多様化があります。金融機関が本来持っている決済機能が現在他業種へと利用が拡大している状況ですのでこれらへの対応も課題となっております。

