

研修会レポート	1～2
臼井先生新連載	2
会員企業訪問(須ひさのや石材)	3
委員会報告	4
会員異動/スケジュール	4

## 楽しみつつ、学ぶ。月星の研修会

研修会は、会の目的を達成するために一番目にあげられている活動である。研修委員会は、「楽しみ」の味付けを加える活動方針を掲げ、多くの会員が集まる研修企画に腐心している。参加すれば、得るもの多し！



### 貸切り「ムーミン列車」内で経営研修 講師・鳥塚いすみ鉄道社長

お天気に恵まれた10月13日(土)に経営研修会が行われ、いすみ鉄道株式会社の鳥塚亮(とりづかあきら)社長にお話しを伺いました。とはいっても、一般的な講演会形式ではなく、場所はいすみ鉄道の車両。それも女性に人気の「ムーミン列車」の先頭に社長がバスガイドのように立って3年前の就任から現在までの取り組みについてお話しいただきました。

国鉄木原線の前身の千葉県営夷隅人車軌道から数えると今年で100年という長い歴史を持ついすみ鉄道ですが、長年にわたって赤字経営が続いていました。そのような状況下で社長に選ばれた鳥塚氏の経営方針は、ひと言で表すと「ブランド化」。

一見すると田舎の小さな鉄道会社には相いれない方針のように感じますが、1時間に1本しか走らない列車は、イコール「商品数が少ない」。そのため「安売りする必要がない」。そして「わざわざ来ないと乗れない」ということで、ブランド化に適しているそうです。そこで、「ムーミン列車」

や、昭和のディーゼルカー「キハ52」を導入し、「わざわざ乗りに来る」、「わざわざ見に来る(撮影に来る)」お客様を増やしているとのことでした。

また、企画は「都会の30代以上の女性」を想定して考えているとのこと。お金を使ってくれるうえに、男性も一緒に来るようになるからだそうです。こうしたマーケティングの視点は民間企業での勤務経験のある社長だからこそだと感じました。

上総中野から大原までの行きの中車で社長の講演を聞き、帰りは「日本のムーミン谷」と言われるいすみの景色を堪能しつつ、いすみ鉄道自慢の「伊勢海老弁当」をいただきました。大原の地元旅館が作るこのお弁当は、メディアでも多数取り上げられており、お弁当を目当てに来られる方も多いとか。聞けば、1500円で仕入れて1500円で販売しているとのこと。お弁当で利益を取るのではなく、いすみ鉄道を地元の企業に活用してもらい、共に成長していこうという社長の考えが反映されていて素晴らしいと感じました。

のんびり電車にゆられながらの研修会は、経営の学びを得るとともに、月星会の先輩方との交流を深めるとても有意義な一日でした。

(レポート・永田 洋子)



鳥塚いすみ鉄道社長



## 楽しく学ぶ場、次回もご期待を！

研修委員会では前委員長の御園さんの作り上げてきた「楽しみつつ学ぶ、研修委員会活動」を旗頭に委員の皆さんにご協力いただいております。

初回の研修は、小湊鉄道～いすみ鉄道「貸切列車で学ぶローカル線のブランド化戦略」と銘打ち、車中にていすみ鉄道・鳥塚社長にご講演をいただきました。天気にも恵まれ、貸切ということもあって帰路は和気あいあいと会員交流ができたと思います。

県内で地域密着型の地場産業を営み、その地域の活性化に努めている経営者にスポットをあてて講演いただくというのが当初からの目的でした。それに加えて、楽しい空間や食事などが付けばより楽しい研修活動になると思いついて計画を立てています。

また、委員会のメンバーが、委員会そのものを楽しみにで



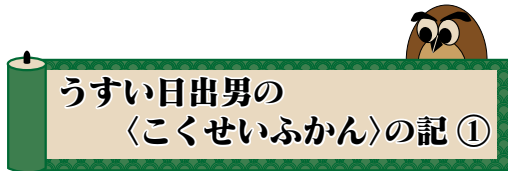
きるような仕掛けも作り、みんなで委員会を楽しんでいます。委員会もまた学びの場にしたいて思っております。

2回目も期待に応えられるような企画を考えています。ぜひご参加ください。

(研修委員長 尾形 文貴)



## 新連載



### 解散の“真の焦点”は何か？

衆議院が解散した。野田首相の“近いうちに”発言以来、混迷が続いていた衆議院解散問題も急転直下解決した。いわば“近いうち解散”とでもいうべきか。

今回の選挙では、橋下維新や石原旧太陽の党をはじめとする現時点15もの第三極政党がひしめいており、その結集を目指す石原氏に代表されるように、政策・理念は別にして選挙に勝たがために合併しようとする政党の離合集散に目を奪われがちだ。しかし、今回の解散の「焦点」は何かといえば、民主内閣が前回選挙時にマニフェストで美味しいことを並べ有権者を騙し、ほとんど実行できなかったことに対する総括の選挙だということである。

民主党は政党が国民に理念政策を示す“綱領”を持つこともできない政党だったことが最大の欠陥だ。いま橋下

や石原の目指す第三極が、政策・理念を無視した数集めに終始し、民主党の二の舞にならないことを祈る。

### 政治の目標は“活力ある日本創り”

いま日本経済は危険な踊り場にいる。その原因は民主党政権の3年余に及ぶ“でたらめ国政運営”にある。このでたらめに国民は騙されて戸惑い、困惑し、翻弄され、“活力と自信”を失ってきた。

しかし、3・11東日本大震災における国民の沈着な対応などから、改めてわが日本民族は世界の中でも極めて優れた民族であることがわかってきた。いま一番必要なのは「日本民族の優れた資質」を信じ、改めて“誇りと自信と活力”を取り戻すことで、国政で目標とすべきは、日本の誇りと自信と活力を取り戻す政治を行うことである。そのためには、1千兆円を越す国債の重圧や減り始めた人口の怖れに萎縮することなく、「日本民族の優越性を信じて前進する政治」が一番必要だ。

有権者の選択の基準に「いかなる政党が、日本の将来に活力と誇りと自信のある日本創りができる政党か」があげられると思う。

前衆議院議員 白井日出男

## 第12回 (有)ひさのや石材

### めざすは、100年企業！

「先代超え」の決意で続けた堅実な企業づくり

#### 墓石の市場は縮小傾向

急速な高齢化は、必然的に死亡者数の増加につながり、それに伴って葬儀件数も増える。この状況に新規参入する企業も相次ぎ、葬儀市場は活況を呈しているように推測されるが、実はそう単純ではない。帝国データバンクの調査によると、件数は確かに増えているものの、金額ベースで見ると市場規模は微増程度の右肩上がりというのが実態のようである。

理由は、長引くデフレ経済の中で一件ごとの葬儀費用が減少しているからだ。

では、(有)ひさのや石材が事業の柱としている墓石の市場はどのようなだろうか。

この質問に、榎佐興利社長はこう即答した。

「ダメです。はっきり下降傾向で、廃業する会社もありますし、今後はさらに厳しくなるでしょう」

葬儀については、かつてほど費用をかけなくなったとしても、まったく行わないということはほとんどない。しかし、お墓については新規に建立するケースが急速に減っているというのである。

「価値観の変化も大きいですね。お墓に価値を置かない人たちが増えているのです。納骨堂を利用したり、海に散骨したりという例もありますから」

親が死亡した際に先祖のお墓に納骨するにしても、かつては古くなった墓石等をリニューアルするケースが少なくなかったが、「お墓に興味がない」層はそれもしない。縮小する墓石市場の原因は、不況よりもそうした価値観の変化のほうが大きいのかも知れない。

となると、墓石をメインにする石材業の将来は、確かにますます厳しくなっていくであろう。廃業する業者が増えるのも納得してしまう。

「おそらく業者数は、近い将来には半分ぐらいになってしまうでしょう。子どもが跡を継がず、自分の代で閉めようと思っている業者もたくさんいます」

なにやら暗い話になってしまったが、この話をする榎佐社長は、元気潑刺だった。実にポジティブな経営者だ。

ちなみに、この会員企業訪問でお会いした経営者は皆、ポジティブな印象を受けている。自社の経営環境にかなり厳しいものがあるとしても、である。

これには、月星会という異業種交流の場が非常に良い方向に影響しているといえるのかもしれない。

それはともかく、厳しい市場環境を解説してくれたあと、榎佐社長はますます明るく、こう公言した。

「うちは、100年企業をめざしています」



#### 突然の事業承継からめざした“先代超え”

石材業は、もともとは榎佐社長の先々代、祖父が茨城県笠間市で始めていたのだが、父親である先代が独立する形で千葉に進出してきた。榎佐社長がまだ生まれていない戦前のことである。

「千葉市営霊園が開園した昭和15年にはすでに千葉に来ていました。戦時中で仕事はできない状況でしたが…」

榎佐社長は昭和19年生まれなので、当時の記憶があるわけではないが、その頃の石材店は皆、街中にあっただか。それも必ずしも墓石ばかりでなかったが、石の需要がなくなり、必然的に墓石に特化した石材店が多いと言う。ひさのや石材もその1社で、先代の経営判断だった。

今、ひさのや石材の本社は若葉区桜木の市営霊園に隣接している。市営霊園の歴史と重なる、墓石中心の老舗石材店である。

「はじめは新参者だったはずですが、いつの間にか古い石屋になりましたね」

千葉県公認の千葉市営平和公園石材商協同組合は、先代がつくった団体だ。

「一時は、アウトサイダーのブローカー的な石屋が雨後の竹の子のごとくできましたが、どんどん淘汰されていきました」

需要が下降しているとはいえ、墓石をつくる石材店は世の中に不可欠の業種であることにかわりない。昔と違って材料も加工もほとんどが中国国内でまかなっているが、これはコストの問題が大きい。加工はすでに機械化されて久しいが、日本の石で手彫りなどしていたら、とんでもない値段になってしまう。

ちなみに、尖閣問題で日本と中国の関係が悪化しているが、個別の取引関係はなんら影響されることなく続いており、信頼関係も揺るぐことはないと言う。

榎佐社長は、先代の急死によって突然、33歳で事業承継しているが、引き継いでからは事業の規模も質も、“先代超え”をめざすと同時に、会社の運営もさまざま面で近代化を図ってきた。

話をしていると大雑把な雰囲気を出しているが、やってきたことは実に堅実である。また、社会に絶対必要な仕事をしているという使命感と、すべてに真面目に取り組み続ける正義感も窺える。

それが「100年企業」の目標につながっていくのだろう。後継問題も、すでに解決済み。100年企業の道筋はしっかり構築されつつあるようだ。

(取材・文／奥平。次回訪問企業は調整中)

# 例会委員会レポート

10月定例夕食会

平成24年10月12日(金)

10月12日の夕食例会はうすい先生のお話のあと従来の卓話とは趣を異にして中央区仁戸名を本拠地にとてもユニークな酒類販売を展開している(株)いまでやの小倉あづさ専務さんにブームとなっているワインについて、試飲を交えながらお話いただきました。

ワインは日本料理にピッタリの甲州ワイン。美味しいワインをご提供いただき、会員皆さんもほろ酔い気分でも楽しいひとときを過ごされたようです。

その後、議会報告、山本相談役による美術鑑賞の壺と続き散会しました。

参加者は31名でした。

(林 威樹)



(株)いまでや 小倉あづさ専務さん



ワインに合う料理



山本相談役による美術鑑賞の壺



11月定例夕食会

平成24年11月9日(金)

11月9日の夕食例会は講師に千葉市の西口再開発事務所 所長・芦ヶ谷勝氏をお招きし、「千葉駅西口再開発について」お話いただきました。

プロジェクトのトラブルがあったものの、JR千葉駅周辺がどのように変わるのかを地図やイメージで示しながら詳しく説明していただき、これから期待できる開発になるのではないかという思いが膨らみました。また、質疑に対しても丁寧に説明していただきました。

茂手木、小川両市議の議会報告、山本相談役の美術鑑賞の壺、お誕生日の花束の贈呈を行い、散会いたしました。

出席者はいつもよりも若干少なめでしたが、12月は望年会を兼ねた例会となりますので、多数のご参加をよろしくお願ひします。

(阿佐 一郎)



## 12・1・2月のスケジュール

12/5(水)	役員会	18:30開会	プラザ菜の花
12/11(火)	定例夕食会	18:30開会	参加費 4,000円 会場: 鮎割烹みどり 今回はフリードリンクです
1/9(水)	役員会	18:30開会	プラザ菜の花
1/19(土)	新春の集い	18:00受付	18:30開会 参加費: 未定 会場: ホテルグリーンタワー幕張
2/6(水)	役員会	18:30開会	プラザ菜の花
2/15(火)	定例夕食会	19:00開会	参加費 3,000円 会場: 鮎割烹みどり

## 会員異動 退会

伴 英二氏 伴英二税理士事務所

理由私事

## 編集後記

衆議院が解散し、選挙戦が始まりました。この動きに合わせたわけではありませんが、今号から日井先生に国政を俯瞰していただくコラムを連載します。日井先生らしい鋭い切り口に、学ぶところが多々あることでしょう。毎号、お楽しみに。

“学ぶ”といえば、月例会。研修会は活動の柱です。今年度の研修委員会は、ただ学ぶだけではなく、楽しみながら学ぶことをテーマにしています。「楽しみながら」というコンセプトは、穴倉会長の運営理念「人の輪・心の輪」につながっています。楽しみの味付けによって会員同士が絆を感じながら学ぶ。とても素敵なことだと思います。

会員企業訪問(前号)の際にお聞きした麻生社長の言葉を思い出しました。「年とると億劫になると言うけれど、年をとったから億劫になるのではなく、億劫がるから年をとるんです」。例会、研修会、親睦会……億劫がらずに参加しましょう。「人の輪・心の輪」には様々な学びのエキスがさり気なく、しかし脈々と流れ続けています。

(奥平)