

運命は勇者に微笑む～チャンスをつかみ未来を切り拓く～

基調講演

その変化は脅威かチャンスか!? 新商品開発と「狙って稼ぐ」社員



報告者



株式会社吉村

代表取締役

橋本 久美子 氏

食品包装資材の企画・製造・販売を手掛ける(株)吉村。売上7億円減少の中で社長を引き継ぎ、縮小業界の中でも会社を伸ばしてきました。脅威に思われる変化をチャンスに変え、狙って稼ぐ従業員が活躍しています。高付加価値化の経営実践を学びます。

年商51.4億円、社員数226名。東京同友会代表理事、中同協女性部連絡会代表。

2023 10/25 水

13:00 開会(受付12:30~)
18:00~ 懇親会

会場

ジット甲府プラザ

甲府市高畑2-19-2 TEL.055-221-8100

会費

基調講演・分科会 無料

懇親会 7,000円【当日集金します】

※申込締切10/17(10/18以降はキャンセル料をいただきます)

参集しての開催(基調講演のみZOOM配信あり)※感染症の状況により開催形態を変更する可能性があります。

参加申込書

申込FAX 055-267-8178(同友会事務局) お申込みはオンライン「e.doyu」にも可能です ↓↓↓

会員用	氏名	会社名		支部		懇親会	参加	不参加
	第1希望分科会	第2希望分科会	<input type="checkbox"/> リアル参加・ <input type="checkbox"/> オンライン参加※		<input type="checkbox"/> 参加・ <input type="checkbox"/> 不参加			
オブザーバー	氏名	会社名		役職		懇親会	参加	不参加
	メールアドレス	@		紹介者名				
	第1希望分科会	第2希望分科会	<input type="checkbox"/> リアル参加・ <input type="checkbox"/> オンライン参加※		<input type="checkbox"/> 参加・ <input type="checkbox"/> 不参加			



【参加資格】経営者・後継者・取締役以上の役職に限ります

(※)オンライン参加は基調講演のみ

主催 山梨県中小企業家同友会

後援(予定): 甲府商工会議所、山梨経済同友会、(一社)山梨県ニュービジネス協議会、(一社)山梨イノベーションベース

甲府市住吉2-3-23 中沢ビル A301 Tel 055-267-8165 Mail info15@yamanashi.doyu.jp

やまなし経営者フォーラムとは

「年に一度の同友会day」として、全県の中小企業経営者が集い、先進的な経営実践事例や同友会に蓄積された知恵や経験から「経営課題解決」のために学び合う日です。
※会員ではない経営者のご参加、大歓迎です。

やまなし経営者フォーラム
実行委員長あいさつ

実行委員長 **千野 綾子**
(せんのや 代表)



第6回やまなし経営者フォーラムを開催いたします。コスト高、人材難を中心に中小企業経営者にとって、難局は続きます。「その変化は脅威か、チャンスか・・・」企業にとって脅威であるかに見える新しい事態にこそ、隠された機会が存在します。勇気をもって次の一手を!!フォーラムで学び合い、未来を切り拓きましょう!

当日スケジュール

12:30~	受付
13:00	開会(全体会)
13:25~	基調講演
14:30~	移動(分科会会場へ)
14:45~	分科会開始
18:00~	懇親会開会
19:30~	閉会

【懇親会について】

感染症の状況により「懇親会」を中止とする可能性がございます。開催日2週間ほど前に開催の有無をご連絡いたします。

第1分科会 縮小業界でも高付加価値の商品連発! ~ハンコ業界での自立型戦略~

報告者 **小林 彰男 氏**
(株)スタンプマート 代表取締役(元・甲府支部)
【会社概要】年商:1億円/従業員数:11名



斜陽産業といわれて久しいハンコ業界。シャチハタの製造店でもあるスタンプマートの小林社長は創業期から現況を見据えて手を打ってきました。ECサイトをいち早く立ち上げ、即納体制を築くという本業重視の姿勢を崩さず、コラボレーション商品や隣接分野への展開など、常に攻めの経営を進めてきました。また大手ショッピングセンター内でのBtoCで、一般消費者にハンコの文化や楽しさを伝え、販路も拡大してきました。厳しい業界にあっても自立的な企業づくりと高付加価値の商品を連発する経営実践から学びます。

第2分科会 中小企業だからこそできる! 新卒採用と社員教育・インターンシップ戦略

報告者 **水戸 勤夢 氏**
(株)アーティストリー 代表取締役(愛知同友会)
【会社概要】年商:3.8億円/従業員数:40名



オーダーメイドの家具製造を本業とする同社はディスプレイ業界からそのデザイン性や機能性に高い評価を得ています。水戸氏のビジョンは「世界ブランド」の確立。そのためには、人材の採用と育成がかかせません。愛知同友会の共同求人活動に参加し、また、インターンシップにも積極的に取り組みます。企業の成長のカギは人づくりと仕事づくりの不離一体と語る経営実践から「人が育ち合う」採用と共有、インターンシップの実践を学びます。

第3分科会 強みを強化し弱みを克服するM&Aの事例 ~買った側、売った側の視点から~

報告者 **滝口 彰彦 氏**
(株)タキ・リビング 代表取締役(富士山支部)
【会社概要】年商:11億円/従業員数:11名



磯野 智博 氏
出羽建設(株) 代表取締役(南支部)



コーディネータ(兼座長)

小林 育也 氏
丸浜舗道(株)代表取締役(甲府支部)



【会社概要】グループ年商:11億円/従業員数:54名

M&Aは中小企業でも当たり前の時代になりました。また、今後の経営戦略としてM&Aは視野に入れておかねばなりません。単なる会社の売り買いではなく、中小企業らしい、また、相乗効果を発揮して、強みを強化するM&Aの実例をご紹介します。重要なのは自社のビジョンと「人」です。今回は、買った側、買われた側それぞれの視点から具体的な合併の経緯を赤裸々に報告します。

第4分科会 売り上げ拡大の営業戦略 ~脱サラから個人事業主へ~

報告者 **福嶋 浩一 氏**
にがお絵 甲斐まる 代表(甲府支部)
【会社概要】年商:450万円



アドバイザー

鈴木 信貴 氏
中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士
鈴木総合事務所 代表(甲府支部)



山梨同友会では多くの個人事業主の会員が活躍しています。福嶋氏は脱サラして「にがお絵 甲斐まる」を創業しました。似顔絵というニッチな分野で、売上、利益を確保してきました。スタンドグラスの要素を取り入れたクリスタル似顔絵や、デジタル作画も活用。にがお絵を描く工程の一部をシステム化するなど事業を拡大していくために様々な取り組みを行ってきました。個人事業主がポランティアの経営から脱却し利益確保、そこから事業を展開していくには中長期的な視点でニーズを分析し目標達成に向かって取り組むことが必要不可欠です。今回はその視点を、中小企業診断士の鈴木氏の解説もはさみながら学び実践につなげていきます。