

# わたしの商工会議所活用法

## 「異業種企業交流会」

静岡商工会議所は「会員・地域から頼りにされる会議所」をめざして、会員企業を応援してまいります。会議所を上手に利用されている会員の皆様から、会議所活用法をご紹介します。

### 交流会で学んだ「差別化」と「リスク管理」を経営に活かす



株式会社 カネキュウ  
代表取締役  
異業種企業交流会 代表幹事  
望月省吾 さん

<http://www.kanekyu.co.jp/>

製茶業とみかん問屋を営んで私で四代目になりましたが、1980年をピークにお茶とみかんの需要が減り、弊社の仕事を手伝ってくれていた農家の男性が会社勤めをするようになったため、人の確保が大変になりました。

そこで、取引先の缶詰会社の依頼で副業として取り組んでいた、物流・流通の加工・包装、梱包業を本業とする新会社を1991年に設立しました。具体的には缶詰4缶を1パックにする手作業です。当時、小学校のPTA会長をやっていたことも会社の信用につながり、近隣の女性20名をパートとして雇うことができました。

弊社の仕事は、倉庫業や運送業の一

部として実施されていた作業に本格的に取り組んだもので、このような仕事への需要は、まだまだあると思います。たとえば、缶詰をフィルムでシュリンク（収縮）して包装する作業は、食品だけでなく、工業製品等の包装に応用できます。ペットボトルに景品（おまけ）を首掛けする作業は、弊社が得意とする作業のひとつです。最初は手作業でしたが、現在は機械も増やしています。

工場は、作業がしやすいように照明を1200ルクスにし、作業は撮影して1年間保存し、作業ラインの見直しや次の作業の構築に活用しています。さらに製品のシステムを確立し、作業の効率化に成功しました。このように作業の質を上げること、弊社の評価を高め、次の仕事につなげており、弊社の社員には「富士山の頂上をめざして登っていきなさい」と言っています。

こうした経営を私に教えてくれたのが、静岡商工会議所の異業種企業交流会を立ち上げた鈴木保さんです。交流会には、新会社を設立

する数年前から参加し、鈴木さんには、いろいろなことを教わりました。

特に「最悪の事態に備えろ」「戦術の失敗は戦術でおぎなえない」という言葉は常に反芻しています。「リスク管理」と「差別化」付加価値をつけること」を何度も指導してくださいました。

昨年度から交流会の代表幹事を引き受けました。仲間が増えれば、智慧が増えます。ぜひ、交流会にご参加ください。鈴木さんは「アンダーテーブル」という言葉を使っていました。交流会で知り合ったメンバーと研究開発や商取引で具体的に交流していただければと思います。



㈱カネキュウの工場外観



㈱カネキュウの工場での作業

### 異業種交流でネットワークを拡大

異業種企業交流会は、厳しい環境変化に対応しうる企業となるよう、経営者の皆様との人的ネットワーク拡大と企業体質の強化を主体に、交流活動を促進しています。

活動内容は、時流に応じた講師をお招きしての講演会や研修会（年6回程度）、先進的な取り組みを行っている企業や団体の視察会等を実施しています。

活動の歴史は古く、昭和58年10月に前身の異業種交流グループが発足し、その後の会議所合併等を経て、今年で35年目となります。

年会費は会員3万円で、1事業所3名まで登録可能です。

皆さんも当会に参加して、異業種交流を通じた様々な自己研鑽をしませんか。

私たちがお手伝いします！



水越万明

池田泰之

清水支所 経営支援課  
TEL054-353-3401