

それでお客様は満足か

分社

代取会会報

《発行責任者》
 株式会社分社経営研究所
 代表取締役社長 酒井 邦恭
 《編集責任者》
 分社グループ代取会
 〒104 - 0061
 東京都中央区銀座6丁目12番1号
 TEL 03 - 3574 - 9542
 会長：佐々木弘人
 副会長：竹田 誠
 発行担当者：吉田寿子

『当り前のことを当り前にするのがいいのよ』

株式会社分社経営研究所
 代表取締役社長 酒井 邦恭



今日、世間では不景気風が吹いています。中国が仕事を持ってっちゃった。その昔はアメリカから日本が取ったのですが、激流です、だが不景気というのは個人の所へ突然「こんにちは」と現れるものではなく、時代の流れが急になり、方向が変わったことを示しているのです。

時代も経済も常に新陳代謝を繰り返しています。大変でなかった時代があったでしょうが、いつだって大変なんです。入ってくる情報で暗い顔をしているのは、経営者としては失格です。

私は、不況というものは経営者を試験するために来るんだと思っています。

一口で言えば、浮き足立たずに良く見て、当り前のことを当り前にやるのがいいのです。

世の中は人間が行動することで成り立っています。みんな人間です。主役はすべて人間です。お客様の満足具合で利益の額が変わります。

従業員は収入が少しでも多いことを欲するし、会社も勿論利益が欲しい。

収入、利益つまりお金はお客様が持っているわけだから、それを喜んでこちらへ払ってもらおうようにするには、ツートン言えばカーで物事をやらなければ、しかも注意深く上手にやらなければ、喜んでもらえない。

世の中の商売はそれしかないんです。お客様が困っていることをしてあげる、お客様が欲しがっているものを、よく分かかってそれを作って売る、これしかないのです。

一人一人の力が發揮しにくい大きな組織では、澱んだ水になり、ついには腐れ水になってしまいます。

私は、仕事がお客様に喜ばれる条件を、満足させる範囲で、組織を出来る限り小さくして、それを一つの単位として毎月決算する。

グラフにとつて眺めると、お客様がどこを喜び、どこは不満かが分かる。

但し、この月次決算は、翌月の一週間以内に出さないといけない。

あまり遅れて出ても、現在のお客様の意志は反映されません。

お客様の満足度が、こちらで分かる制度を持っていないと反映するのは難しいのです。

この度、一九八六年（昭和六十一年）に、朝日新聞社の朝日文庫から出版された『BUNSHA』の復刻版が出版されました。また『BUNSHA（英語版）』は、一九九三年にスイスのブック・オブ・ザ・イヤーを日本人として初めて受賞しました。



分社グループ 株主総会開催される

五月二十七日(金)、銀座ファゼンダにおいて、左記の通り、分社グループ十社の株主総会が行われました。グループ各社の審議に引き続き、各社長より中期計画について報告がなされ、滞りなく終了いたしました。
(印の会社は、中期計画を発表)

富士精密株式会社
株式会社トライトーム
株式会社ウィーゴ
ソリッドムール株式会社
株式会社サテリット
インテگران株式会社
株式会社つるかめ総合ケア
丸忠デジタル株式会社
株式会社幸大ハイテック
良友建設株式会社

(記載は発表順)

なお、次回六月二十四日(金)には、左記の会社が株主総会、中期計画の発表を予定しています。

株式会社大忠電子
株式会社富士コスモサイエンス
日本フライトセーフティ株式会社
大陽工業株式会社
サンマレット株式会社
セブンヒルズ株式会社
大金電子工業株式会社
株式会社分社経営研究所
株式会社ニューシステムズテクノロジ
株式会社大昌電子

(記載は発表順)

株式会社分社経営研究所

資本金 二千万円
所在地 東京都中央区銀座
六丁目十二番一号

代表取締役社長 酒井 邦 恭



取締役 佐々木弘人 (株式会社大昌電子)
取締役 竹田 誠 (株式会社インテگران)
監査役 菅 實 (富士精密株式会社)
監査役 木村 澄夫 (株式会社大忠電子)

平成十七年度 経営計画

今回は、グループ全社より経営計画を簡単に纏めていただきましたので、紹介いたします。

代表者名
経営方針 または スローガン
重点施策
上目標 (単位: 百万円)
利益目標 (単位: 百万円)
ひとつこと

【注意】

・記載は創立年月順となっております。
・休眠会社(三陽技研、エレクトロレゾン、コダビット)は掲載しておりません。

インテگران株式会社

代表取締役社長 関山 浩一
利益の追求

- ・財務体質の改善
- ・コア技術の確立
- ・人材への投資

2,500 百万円

100 百万円

分社会報 第4号にある「我々の目指すもの造り」を具現化して示す。



陽工業株式会社

代表取締役社長 酒井 陽太

【スピードと実行】

経営のスピードアップにより変化
する市場を先取りし、顧客ニーズ
に的確に対応することにより事業
収益力を増強、経営基盤を強化する。

務体質 善

- ・人材の確保と育成
- ・社会的責任を重視した環境経営の推進

8,270 百万円

280 百万円

2007年には創立六十周年を迎えます。

新たな挑戦と創造に邁進したいと考えています。



サンマレット株式会社

代表取締役社長 永井 憲雄
お客様に「真の安心」を

- ・生保、損保の商品知識力の
徹底強化

・分社グループ内における
役割の確立

29 百万円

3.5 百万円

過当競争の保険業界に生き残る挑戦をして
行きます。



株式会社大昌電子

代表取締役社長 佐々木 弘人
市場変化にスピーディーに
対応しよう

- ・先端技術開発
- ・栃木新工場建設
国 メリカを 心とした国際化推進

- ・人材(人財)育成、安全管理強化

27,000 百万円

800 百万円

最先端の技術力と最強の営業力で、
攻めの戦略を展開し、挑戦します。



富士精密株式会社

代表取締役社長 菅 実
全社的な改善活動の推進

- ・生産効率の向上
- ・高付加価値の追求
- ・地球環境保全活動の実施

2,900 百万円

145 百万円

多品種小量生産における国内メーカーとしての地位の確立を目指す。



セブンヒルズ株式会社

代表取締役社長 鎌内 勉

「もったいないをビジネスに！」

- ・産業廃棄物から更なるビジネス化
- ・顧客の満足度を重視した営業活動

造 だわりを 揮した
モノづくり

120 百万円

12 百万円

考えます！地球へのやさしさ



大金電子工業株式会社

代表取締役社長 森 栄治

31周年の前期は、第二の創業として原点に戻り、再生を計る期としました。今期は「成長・躍進の

期」と位置付け経営改革を加速します。経営改革の最優先課題は、受注獲得と生産改善であり 総力で邁進します
コンセプト「挑戦」

- ・受注獲得：主要取引先三社体制の確立
- ・生産性改善：ムダ取りを全員が果たすべき役割
- ・品質：更なる製造品質の向上

2,900 百万円以上 68 百万円以上

製造業を認識し、品質向上に努め「品質」で顧客の信頼を得る。



忠 ジタル 株式会社

代表取締役社長 小林 新一

顧客志向の徹底

- ・営業、技術、製造 三位一体の物づくり

- ・新規分野への金型提案

S I 型 大

440 百万円

12 百万円

お客様や社会との共生を目指します。



株式会社つるかめ総合 ア

代表取締役社長 関山 浩一

明るく安心して暮らせるお手伝い

- ・人材派遣業の拡大
- ・介護用品の販売
- ・安心グッズの拡大

25 百万円

3 百万円

安心と優しさを理念に経営を進めて参ります。



式会社幸大 イテック

代表取締役社長 眼目 毅

会社は利益追求機関です。

「一人ひとりが利益を出そう」

- ・利益優先主義
- ・“われわれのミッション”を
ースに くり
- ・ブラックボックスの技術と技能を構築する

5,000 百万円

70 百万円

事業の採算性を重視するが、新しいことにも挑戦して行く。



ファナック トロニクス株式会社

代表取締役社長 菅 実

全社的な改善活動の推進

- ・生産効率の向上
- ・高付加価値の追求
- ・新しい技術への挑戦

4,400 百万円

88 百万円

全社的な改善活動を推進し、利益の出せる企業体質を作る。



良友建設株式会社

代表取締役社長 工藤 光春

創意工夫と厳しいネゴ折衝に

よって、お客様の利益と

当社の利益を確保する

- ・受注の拡大を図る
：積極的な提案：北°-テイな対応
な 質 込み

- ・木造住宅の耐震補強工事を軌道に乗せる

- ・管理能力のUPにより目標の達成

115 百万円

1 百万円

建物は財産です、生きています。

良友建設に！！ご一報下さい。

必ずお役に立ちます。



株式会社富士コサイエンス

代表取締役社長 佐藤 龍治
楽しく質の高い、独創的な
「サイエンス商品」を開発し、
博物館市場のシェアを拡大する
と共に、科学書籍、大型書店、
量販店などの「ギフト市場」へ
進出し、サイエンス教材のリーディングカンパニー
を目指そう。

- ・博物館市場の主要ショップのシェア拡大
- ・ギフト市場への進出・参加型サイエンス商品の開発

190 百万円 19 百万円
博物館不況をチャンスに体制を強化し、次の飛躍に
結び付けよう。



株式会社大忠電子

代表取締役社長 真道 保美
Advance The Next
常に前進 / 常に改善 / 常に前向き

- ・事業環境の整備、改善
(Green調達 / 鉛Free / 環境ISO)
- ・海外事業推進
- ・Core Technology の Performance Up

6,300 百万円
189 百万円
常に厳しい環境を想定し、QCDの向上を計る。



リット・ムール株式会社

代表取締役社長 大森 春男
黒字経営の継続

- ・無借金経営の継続
- ・収益性の高い事業体質の構築
- ・健全な財務体質の継続

26 百万円以上
3 百万円以上
事業拡大に背伸びすることなく、一步一步着実に
成長させたい。



株式会社ウィーゴ

代表取締役社長 川杉 一夫
We're proud to serve you

- ・国内外への市場性ある商品開発
- ・新規事業の開発
- ・人材(人財)の確保

143 百万円
2.6 百万円
会社は小粒でも、小粒の価値を創出したい。



株式会社サテリット

代表取締役社長 鳶村 忠
薄板、微細加工の
オンリーワン企業へ
(世界一の試作工場になる)

- ・微細穴加工の技術の確立

160 百万円
7.6 百万円
競合他社よりも半歩前進を目指して、
全社一丸となって、努力しています。



株式会社トライターム

代表取締役社長 菅 実
全社的な改善活動の推進

- ・生産効率の向上
- ・部材費の低減と回転率の向上
- ・高付加価値の追求

1,900 万円
100 百万円
更なる改善活動の推進と共に、時代のニーズに
促した新事業への挑戦。



株式会社ニューシステムテクノロジー

代表取締役社長 熊谷 修
小規模であるが、高い付加価値を
提供する技術者の企業たる。

- ・高い技術力の維持
- ・高付加価値の提供
- ・高い顧客信用力

249 百万円
11.2 百万円
お客様のご要求をよく理解し満足頂ける
システムを提供致します。



日本ライトウェイ株式会社

代表取締役社長 山田 元昭
日本の空から世界の空へ！
プロパイロットを養成します。

- ・アマチュアからプロまで時勢の
ニーズに合わせた訓練環境を提供
- ・安全は社名にも反映されています。
な 術 験 付 ら れ た
訓練が安全を作り、無事故記録を更新します。
- ・航空界の将来を背負っていく人材の養成に
注力します。

145 百万円 2 百万円
優秀な卒業生を育て、日本の空を埋めるのが
当社の目標です。

