

初代 大島 精一郎氏 自転車組み立ての修行で、東京に出 たのち帰郷し、大島農機入社。後に高 田市議員、議会議長を歴任、大島農 機株式会社 第三代社長。大島農機の

自転車部門を独立させ、大島自転車商会を設立。1978年逝去(81歳)。



2代 大島精次氏 大学卒業後、2年間大島農機に勤務。後大島自転車商会第2代社長に就任。現大島グループの始まりとなる。1984年上越ケーブルビジョンを創業。2014年「前島密賞」受賞。2019年逝去(83歳)。



大島農機(創業1917年/大正6年)



大島グループ 代表 大島 誠

# 動乱の世界 成熟の日本

今日、世界は正に大動乱期を迎えている。人口大爆発、パンデミック、地球温暖化、ひとつ間違えば世界大戦になりそうな国際紛争と核戦争への脅威、先進国と発展途上国との間の、また各国内での急激な貧富の差の拡大。一方、日本国内に目を向けると長引くデフレ下、国民生活に追打ちをかけるエネルギーの高騰と物価高。少子高齢化による労働力不足と介護難民の発生、地方の過疎化による生活基盤の崩壊、首都圏と地方の経済格差の拡大、そして脆弱さを感じる国内政治。人々の生活への不安は高まるばかりである。

しかし、この動乱期こそが新しい社会創造への過渡期であり、主と従が 表と裏が 価値観 の高低が入れ替わる時代であり、新しいタイプの先駆者が生まれる時代である。

また成熟社会を迎えつつある日本においては、物から心への豊かさの変化、新しい物から古い物への評価の変化、手軽さからひと手間掛ける事への憧れの変化、集団から個人への行動単位の変化、儲ける企業から意義ある企業への評価の変化などなど価値観が一気に変化してくる予感がする。

### 外貨を稼ぐ戦略

大島グループは昨年 創業百周年を迎えた。記念式典の際に頂いた祝辞の中で「地域に密着した」「地域の発展に貢献」というお言葉をたくさん頂戴し、これまで大島グループが目指してきた経営の方向性を私の想像以上に地域の皆様が感じ取って下さっていたことに感激した。

これからも大島グループは地域の発展と企業の発展の両立を目指す。しかし、人口減少による地域マーケットの縮小と首都圏と地方の経済格差の前に、私たちは戦略を変えなければならない。これまでは地域内での経済循環をはかってきたが、これからは地域外の資金を積極的に地域に誘導する戦略が必要である。総ての企業においてである。

地域外への進出、外貨を稼ぐ方法はいくつもある。

- ① 新たな取引先を首都圏に求める。
- ② ふるさと納税でマーケットを全国に広げる。
- ③ 現在の事業やシステムを他の地域でも展開する。
- ④ 他の地域にある同業種や同じフランチャイズの店舗をM&Aする。
- ⑤ 百年料亭ネットワークの様に、既に存在するネットワークを生かした商品開発を行う。
- ⑥ 私たちの商品やサービスの価値を高めてくれるパートナーや専門家と協同する。
- ⑦ 投資家、旅行者、イベント参加者、購買者を上越地域に引き寄せる。

また、海外と日本の、首都圏と地方との経済格差を理解し、商品やサービスの価格が適正であるかを検討する必要がある。また、同じ商品でも販売するチャネルによって全く評価が変わることを知るべきである。先日、百年料亭宇喜世を訪ねてきたお客様との「宇喜世の建物の価値はどれくらいか」についての会話。私日く「宇喜世は140年前に建築された。木造建築の耐用年数は22年。したがって銀行的には価値ゼロだそうです。(笑)」よお客様「海外には古いお城などを専門にオークションする仕組みがある。宇喜世をオークションにかけたら最低10億円からのスタートでしょう。(笑)」これが真実かどうかは定かではないが、全く同じ商品に対し全く異なる評価をする市場があることを知るべきである。

# 所得格差と価格設定

さらに、価格を決める基準のひとつに平均給与がある。2020年のデータでは、世界で最も給与水準の高い都市サンフランシスコを100とすると、東京は43 新潟県は30である。さらに現在は円安になっているので上越は25以下になっているのではないだろうか。日本はGDPでは米国、中国についで世界第3位であるが、国民の平均所得では韓国に抜かれている。かつて物価が安い韓国・台湾・中国・東南アジアへ旅行に行った日本人の優位性は完全に失われ、立場は逆転している。また、国内においては首都圏在住の人から見れば、上越の価格設定は極めて安いことになる。価値のないサービスや商品を高く売ろうという事ではない。上越地域外から外貨を稼ごうとする時、品質の向上と共に価格の設定基準をどこに設けるかを真剣に議論しなければならない。

#### 挑戦しよう 飛び込もう

特に中堅の諸君 先ずは外へ飛び出し、新しい価値観に触れ 勉強会に参加し人脈を広げよう。また、ダメ元で首都圏始め他地域での事業展開に挑戦しよう。更には、新たな事業分野に飛び込んでみよう。案外 自分には可能性があることに気づくはず。「むしろ鶏口(けいこう)となるも牛後(ぎゅうご)となるなかれ」 地方企業の強み、複数の役割をこなさざるを得ない少数精鋭の中で鍛えられた強み、素直な心根の越後人の強み 地域と共に歩もうとする大島グループの覚悟の強みに気づくはずである。そこに自信が生まれ 想像を超えた未来がひろがる。



02

# 行動指列

経営の基本方針

■ 収益性と社会性が両立する経営を実践する

バランスのとれた経営

2 個性的で強靭な独創的市場を開拓する

独創的な経営

3 進取性と堅実性を兼ね備えた地方発の異業種企業集団へと成長する 躍動する経営

# 大島グループが目指す企業の姿

- ■1 働く喜び・生きる喜び・成長する喜びを実感できる企業を目指す
- ☑ 社員と家族の生活の向上と心身の健康を増進させる企業を目指す
- 3 地域を愛し、地域に愛され、地域の誇りとなる企業を目指す

#### 中期行動テーマ(2023年から2025年)

- ◆ グループ内企業の事業分野を検証し、合併や廃業、既存事業の統合や廃止、新規事業 の立上げ、資本の整理を大胆に行う。
- ◆地域の人口減少や経済的衰退に影響されないよう「外貨獲得」の仕組みを創り上げる。 (外貨獲得の方法については P.O3参照)
- ◆地域の人口減少や経済的衰退を逆手にとったビジネスも模索する。
- ◆企業活力研究会の目的を、今まで以上に各社の業績向上、次世代経営層の育成、社内環境整備にあると意識し、近い将来確実に訪れる世代交代を想定した役員・中堅社員の研修の場とする。

# 今年のメインテーマ

- ◆ 引き続きハラスメントの無い働きやすい職場創りを目指すとともに、各人も身体と精神と社会的関係性を健やかに保つための学びと努力をしよう。
- ◆ 新型コロナや新たな感染症の影響、人口減少に起因する売上の減少を言い訳としない 経営を実践する。
- ◆総ての企業において「外貨獲得」に向けての行動を開始する。
- ◆ 自社の収益構造を見える化し、「経営の基本方針」に照し合せてその構造をどのように 変化させていくかイメージを持つ。
- ◆観光事業、全戸配布事業、福祉教育事業、デザイン関連事業、イベント事業、事務代行事業などなど 複数の法人に共通する事業については法人を横断したプロジェクトリーダーを立てて情報交換し、大島グループの総合力として事業の内容の質と収益性がより高まる方向を目指し実践する。
- ◆ 事業の展開に悩んだら中小機構、知財総合支援窓口などの公的機関へ相談する。また 国・県・市・商工会議所等からの情報に常にアンテナを張る。問題解決や事業発展の糸 口がそこに在る。

#### 「ターゲット5 の実現に向けて

- 精度の高い事業計画を立案し、実行・検証・行動の修正を経て事業目標を達成する
- 2 キャッシュフローの健全化が経営の根幹であることを共通認識する
- 3 事業計画立案に際しては「ターゲット5」の達成を目指す

経常利益率5%以上株主配当率5%以上社内の事業や慣例を取りやめる5つ以上

- 月次の試算表を社内で作成し、翌月第5営業日までに社長および本部に報告する
- **5** 毎月 経営会議 (役員会)を開催し、事業目標達成に向けて絶えず行動改善を行う

### 全員研修について

■ 心と身体の健康な生活についての研修

2 ハラスメントに関する研修

3 発達障害に関する研修

☑ 元気にふるまう

のだ。

4 お金と人生設計に関する研修

# 豊かでワクワクする人生を送るために (還暦を過ぎて今感じていること)

■ 目標を立てる	趣味でも健康でも生活習慣でも何でもいい。1年間かけて達成したい 目標、10年後に有りたい姿を目標として文字にする。1年の目標は達 成に向け努力し、10年後の有りたい姿は瞑想と共にイメージする。不 思議と人生は成りたい自分に向かって展開してきた。
☑ 「与えられた仕事」 に全力を尽くす	人間は弱い。自分の立てた目標などすぐにあきらめる。だからこそ、他 人に期待され、与えられた仕事に全力を尽くす。会社の仕事だけではない。 同窓会の仕事、商工会議所の仕事など、嫌な仕事、苦手な仕事、面 倒くさい仕事でも全力を尽くして成果を出す。 自分の隠れた才能に気 が付き人脈が広がり驚くほど応用力が付いて来た。
🛭 奉仕する	自分が生きている社会に義務を少しだけ超えて奉仕する。自分より立場の弱い人の為に少しだけ無理をして奉仕する。理屈ではなく行動をする。社会が見えてくる。真の自分が見えてくる。社会のみんなが幸せにならないと自分にも本当の幸せはやってこない。
4 感謝する	私の存在は私以外の総ての存在との関係性で成り立っている。その事 に気が付いた。総ての存在に感謝すればいつも謙虚でいられる。いつ も他人の幸せを喜べる。
5 祈る	祈りの力は想像以上に強い。瞑想と共に祈ることを習慣にしている。
6 言葉を選ぶ	言葉は自分である。人は言葉で伝え言葉で動く。よい自分で生き抜くた めに、言葉を学び言葉を選んで話すよう心掛けている。
口 二生に とるまろ	「笑う門には福来たる」。自分が元気でいると、元気な人、元気な情報、 元気な資金が不思議と集まってくることに気が付いた。元気だから大き

代表人島

な声を出すのではない。大きな声を出すと不思議と活力が湧いて来る