

よい会社をつくろう。よい経営者になろう。よい経営環境をつくろう。

2018

9月号  
vol.626

月刊

# 周友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

特集

深刻化する人材不足

21世紀型  
自立型  
企業づくり

熱(NETSU)・考(KO)・動(DO)

宮脇 伸二氏 [株式会社セールスアカデミー]

表紙の写真にスマホやタブレットをかざすと



AR動画が見られます!

ARアプリ「COCOAR2」のダウンロード方法は  
P2をご覧ください



# 福岡同友会へ Message

一般社団法人  
福岡県中小企業診断士協会 会長

うめやま かおり  
**梅山 香里 氏**



今年6月の会長就任後、早速このようなご挨拶の場を頂戴し、感謝申し上げます。

福岡県中小企業家同友会および会員の皆様とは、県内中小企業の振興・発展による地域経済活性化を共通軸として、長年お付き合いさせて頂いております。中小企業＝経営者と言われるが、理念にある「よい経営者になろう」は、人手不足が加速し経営環境が激変している現在、更に重みを増して感じられます。

ところで、中小企業を取り巻く多様な経営課題の中でも、後継者不足等による廃業の増加は我が国の経済基盤の危機となる問題であり、事業承継対策待ったなしの状況です。国が今後10年間で事業承継の集中的実施期間と位置づけたことを受け、当協会ではその支援体制強化を図っています。

今年に入り、専門知識と認定資格を保有する診断士の輩出、幅広い支援者育成を行う講座の開講を手掛け、福岡県事業承継支援ネットワーク事業では士業で最多数の専門家登録をしました。法務や税務等の知識は勿論、経営者の思いを繋ぎ、各専門家を繋ぎ、次代の経営者には新事業の機会を繋ぐ、それが中小企業診断士の行う事業承継支援です。収益向上や資金繰り、マーケティング等のノウハウや、金融機関・各関係機関との連携も深化させ研鑽を重ねて参りますので、ご理解ご支援の程お願い致します。

最後になりましたが、福岡県中小企業家同友会の皆様の更なるご発展を、心より祈念申し上げます。

公益財団法人  
福岡県中小企業振興センター 理事長

くわの りゅういち  
**桑野 龍一 氏**



一般社団法人福岡県中小企業家同友会におかれましては、「よい会社をつくろう」、「よい経営者になろう」、「よい経営環境をつくろう」を目的に、本県中小企業の振興、発展に御尽力いただいておりますことに深く敬意を表すとともに、心から感謝申し上げます。

私は、本年7月に公益財団法人福岡県中小企業振興センター理事長に就任いたしました。重責ではございますが、中小企業の皆様の支援に精一杯取り組んでまいります。

さて、我が国の経済は、緩やかな回復傾向が続いており、中小企業の景況感も改善傾向にあります。一方で、中小企業にとっては人手不足が深刻化し、更には働き方改革や生産性の向上、事業承継などの課題への対応が求められています。

このような中、当振興センターは、中小企業の皆様の様々な経営課題に対する「ワンストップサービスセンター」として、「福岡県よろず支援拠点」による経営相談をはじめ、取引のあっせん、展示会・商談会の開催、「フクオカビジネスマッチングサイト」による取引拡大支援、6次産業化・農工商連携による商品開発や販路開拓の支援、知的財産権の活用支援、各種セミナーの開催などの総合的な支援に取り組んでいるところです。

今後とも、県内中小企業の振興と発展のため、役職員ともども努力してまいりますので、同友会の皆様の一層の御支援、御協力を賜りますようお願い申し上げます。

## 同友会 3つの目的

### よい会社をつくろう

同友会は、ひろく会員の経験と知識を交流して、企業の自主的近代化と強じんな経営体質をつくることをめざします。

### よい経営者になろう

同友会は、中小企業家が自主的な努力によって、相互に資質を高め、知識を吸収し、これからの経営者に要求される総合的な能力を身につけることをめざします。

### よい経営環境をつくろう

同友会は、他の中小企業団体とも提携して、中小企業をとりまく社会・経済・政治的な環境を改善し、中小企業の経営を守り安定させ、日本経済の自主的・平和的な繁栄をめざします。

## はみだしレポート

今月の自立型企業づくり



株式会社セールスアカデミー  
代表取締役  
**宮脇 伸二 氏**  
(福友支部)

2010年、突然前職で私は代表取締役という立場になりました。当時一番の課題は、組織力をつけ業績を上げていくこと。営業責任者は営業方針や戦力はもっていましたが、何かが足りない。そう悩んでいた時、助けていただいたのが、宮脇さんです。営業パーソン一人ひとりがセールスアカデミーの営業模試を受け、実力を診断していただきました。結果、彼女たちは自分たちの営業力に少なからず自信をもち、指摘された課題を少しずつクリアし、業績はアツ

プ。それはもう「感謝」の一言しかありませんでした。その分析と研修のスタイルは、そのまま宮脇さんの経営の姿だ、と私は捉えています。否定ではなく肯定することを前提に、人と向かい合う。向かい合う人にも、この本質を丁寧にも何度か何度も語り続ける。人に期待し、機会を与え、きちんと評価する。そして誰よりも自分に厳しい。「2020年には上場する」と公言する宮脇さん。躍進劇は、これからです。

私が宮脇さんをご紹介します

有限会社ケイプランナー  
相談役 **清澄 由美子**  
(福友支部)



## 今月の表紙 福岡市ヨットハーバー(通称 小戸ヨットハーバー)



撮影／富谷正弘(玄海支部)  
株式会社コスイメー  
文／菅原 弘(東支部)  
菅原海事務所

1975年7月に市民の海洋性スポーツの振興を目的に開設されました。博多湾西部に位置し、能古島、生の松原に囲まれた今津湾に面しており風光明媚な環境です。浮桟橋188隻、艇置き場350隻が収容可能で西日本でも有数のヨットハーバーで、安定した北西のシーブリーズ(海風)が吹き、セーラーたちには人気があります。2016年には世界最高峰のヨットレース「アメリカズ・カップ・ワールド・シリーズ」がアジアで初めてこの地で開催されました。

表紙の写真に  
スマホやタブレットをかざすと  
**AR動画が見れます!**

①ARアプリ「COCOAR2」を  
スマホやタブレット端末にダウンロード(無料)

App Store  
Google Play Store

**COCOAR2 検索**

②「COCOAR2」を起動し、表紙をスキャンし、読み込んでみましょう。認識すると自動でコンテンツが流れます。

SCAN!!



# 深刻化する

# 人材不足

近年、特に人材不足が深刻化しています。

福岡同友会が実施している景況調査においても、

経営上の問題は人材獲得難が

依然としてトップの課題で、39.7%と増加しています。

(月刊同友6月号P13参照)

同友会では早くから『労使見解』〜人間尊重の経営〜を

提唱してきました。

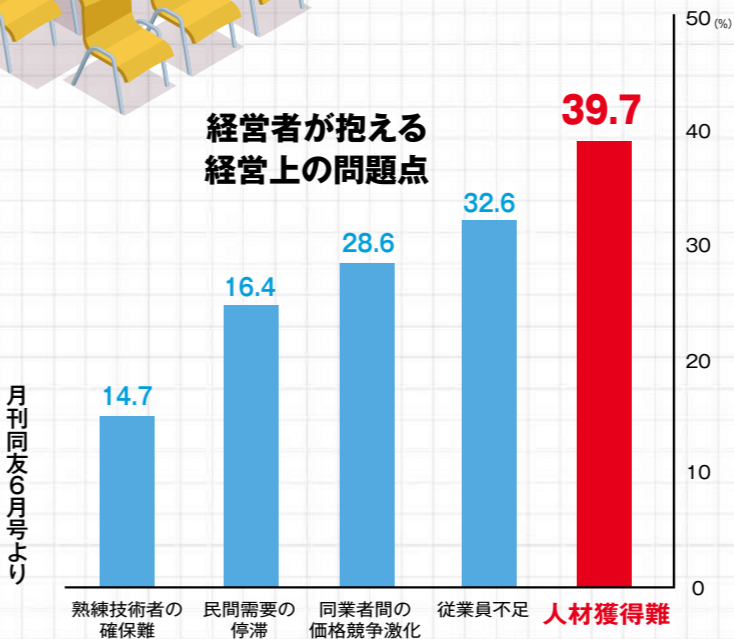
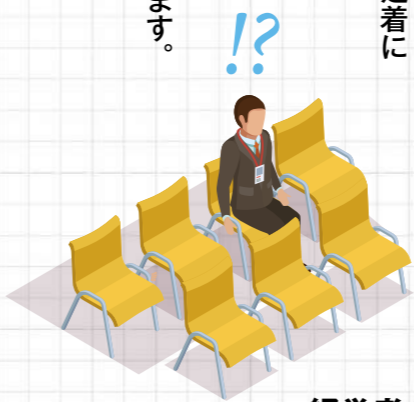
その実践は企業における人材確保と定着に

密接に関係しています。

今回の特集では、人材不足でも

人材獲得に成功している会員企業に

スポットを当て、事例を紹介していきます。



## ライターなのに なぜ人が 集まるのか!?

### Interview 01

株式会社チカラ

代表取締役 元木 哲三氏 (福友支部所属)

文章▼早田麻理子 (BuroBuro・福友支部)  
写真▼旭 晋平 (福岡同友会事務局)

#### 異色の業種で組織経営

ライターという異色の業種で、組織として業を担っている株式会社チカラの元木哲三さん。積極的な募集や採用にお金をかけたことがないのに、彼の元にはポツリポツリとライターになりたいという人が集まっています。2014年に同友会に入会し、経営指針作成「あすなろ塾」や経営指針作成セミナー(二泊三日)に参加して作成した理念に、スタッフと共に考えたクレドからも、シニールな彼のひととなり、人とは違うスタンスがかいま見えてとれます。

元木さんは2007年に株式会社チカラを設立しました。分業しにくい、技術の伝承がしにくいライターという仕事に対し、形式化して書ける人を育てたいと、文章力を向上させるメソッドを創り上げ、2010年には「文章の学校」というセミナーを開講。その後から、口コミでライターになりたいと門をたたいてきた

## 大学を卒業したら、 居酒屋に 入学しないか

### Interview 02

アトモスダイニング株式会社

代表取締役 山口 洋氏 (東支部所属)

文章▼菅原 弘 (菅原海事務所・東支部)  
写真▼富谷正弘 (株式会社イメージ・玄海支部)

#### まず社長による座学

アトモスダイニング(株)は国内に飲食店を25店舗展開し、社員65名、パート200余名を擁しています。新卒は毎年6名ほど入社しています。

「社員とアルバイトを採用していますが、共通しているのはそれぞれが個人ビジョンを持っていきますので、それを私どもがよく把握しサポートしていく環境をつくるっていくということです。私どもにも会社の理念・ビジョンがあり、それもしっかり伝えて、お互いのモチベーションを高い状態にしておくことです」と代表取締役の山口洋さんは話します。

「若者の悩みは、自分の将来のことと人間関係に集約されるのではないのでしょうか。その悩みを解決するのが私の仕事です」とも語ります。

入社すると、座学を行います。社長自らも1コマ担当します。最近ではISD個性心理学を導入し、「人間は個人個人で

場」であり、月謝で運営される道場に対し、会社でスタッフとして給与を支給するという構造さえ異なれど、文章上達への道を極め、師の元で共に技術と知識を高め合う組織を理想としていとありました。

「言葉のチカラで愛と平和を」を理念に、「書く」と「聴く」のコミュニケーション能力をチカラという道場で磨いて、世界平和へとつながる技術をこれからも多くのの人に伝え、育てていくのが役割とのこと。その理念とクレドに共鳴した人がこれからもチカラの門をたたいてくることでしょう。

6時の乾杯を大切に  
人と同じメニューは頼まない  
やりたくないことはやらない  
辞書が好き  
音楽を愛している  
いつも酒場にいる  
自由でいたい  
競争しない  
すぐに人を好きになる  
一流を集めている  
よく食べる  
鶏呑みにしない  
人と違うところばかり見ている  
弱い側に立つ  
感謝にフォーカスする  
駄洒落に目くじらを立てない  
大真面目にぶざける  
オフィスに子どもがいたりする  
企業秘密がない  
好きな服を着る  
正義を突きつけない  
社長室がない  
私を消す

※内容の詳細は  
同社のホームページにて  
<https://chikara.in/>

人が増え、少しずつ会社らしくなっています。

#### 理念を発信

その後、同友会の経営指針作成「あすなろ塾」に参加して理念を作り、ホームページをリニューアルする際に、あらためて理念体系を作り直しました。「ライターになぜ人が集まるのか!」それは、理念を明確にして、その思いをホームページで打ち出しているからです。ホームページに公表したところ、新卒者も含め、

入社希望者が増えました。人が増える、できることが増えてきます。2017年には新卒2名を初採用。また、今年採用の新卒3名に対し、初の新人研修を行うなど、よい文章を書ける人を育てています。

#### 言葉のチカラで愛と平和を

「コトバのチカラBOOK」に、取材の中では引き出せなかった元木さんの思い、チカラの魅力をひと言でいい表しているコトバをみつけました。チカラは「道



株式会社チカラ  
代表取締役 元木 哲三氏 (福友支部所属)





NETSU KO DO  
熱・考・動  
経営理念が定まれば計画に魂が入る

**営業ほどクリエイティブな仕事はない**

今回の取材先、(株)セールスアカデミーの宮脇伸二さんは開口一番「営業はドクリエティブな仕事はありません」と切り出していました。

「モノがあふれている今日、営業担当が受注できずに、お客様から煙たがられ上司から叱られて、辛い思いをして辞めていく……。多くの営業担当者は営業のやり方を教わっていないのです。そして大企業と中小企業の教育環境の違いもあるでしょう」。同社は、営業研修に特化した会社として各方面から引き合いを受けています。

**起業してはみたもの**

宮脇さんは昭和50年愛知県豊田市に生まれます。母親の実家が福岡だったのでよく遊びに来ていました。九州大学に進み勉学に励む一方で、スキー部の主将として活躍しました。この頃から「熱い男」として周囲の信頼を得ています。

大手銀行に就職し、その後コンサルタント企業に転職。独立志向の強かった宮脇さんは起業を決断、その地を福岡に求めました。平成19年、31歳の時です。

財務・営業のコンサルタントを主な仕事にしていこうと船出しますが、な

株式会社セールスアカデミー  
代表取締役  
みやわき 伸二氏  
しんじ  
福友支部

会社の進むべき方向を考える時、理念の果たした役割とは何だったのでしょうか。そして興味深い「営業研修」について取材しました。

取材 広報部  
文章担当 菅原 弘(東支部)  
写真 富谷 正弘(支海支部)

株式会社セールスアカデミー  
創業 2007年9月  
住所 福岡市中央区天神4-1-18  
第1サンビル3F  
電話 092-771-7185  
従業員数 11名  
HP-URL <http://www.sales-ac.jp>  
事業概要 営業研修専門会社。企業向け個別研修及び営業スペシャリスト養成スクール熱・考・動クラブを運営。



違うんだ」ということを意識してもらい集団生活に入ってもらおうようにしているそうです。

**独立支援制度**

社員に対して「我が社は成長する場である」ということを伝えます。将来飲食店の店舗を持ちたいという独立志向が強い社員が多く、取材の日も2泊3日の東京研修から戻った社員さんたちがいました。自分たちの目で見たいことを実践させていくチャンスを与えるのです。それが



アトモスダイニング株式会社  
代表取締役 山口 洋氏 (東支部所属)

同社のノウハウになっています。そして独立支援制度を設けています。新店舗をつくるにあたり店長候補を山口さんと幹部の評価のもと面接をして決めます。物件に対してその地域に合ったコンセプト・店名・具体的企画を提出させます。自分で考えることで愛着が出てきます。そうして開業した店舗で投資回収が終わった際に店長に渡すのです。

**アルバイトリーダーがいる**

アルバイトに関しては紹介制度を設けています(紹介料あり)。「楽しくなければ紹介しませんよ。楽しい職場づくりに努めています」。アルバイトリーダーをおいて、コミュニケーションの向上を図ります。「あたかも中間管理職のような立場で、社員が言うよりもリーダーの方が説得力があるんです」。リーダーと社長との飲み会もあります。

B B Q大会や社内旅行(今年は杖立温泉)はスタッフ全員参加が基本です。またアルバイト対象に就活セミナーを開いています。マナーや面接の受け方などをコーチングスタッフが指

人材獲得の POINT

今回取り上げた2社には次のような共通点が見られます。

- 社員(アルバイト)の「やりがい」と「働きやすさ」は必ずしも一致はしないが、人間尊重の経営を実践し、コミュニケーションを重視して、採用と社員教育を一体として取り組む。
- その取り組みを、それぞれの立場に適したメディアを活用し社外に情報発信していく。



月刊同友では、今後も会員企業の経営課題について、具体的事例を取り上げていきます。そのためにも、定期的に行われている景況調査にご協力をお願いいたします。

**どう情報発信するか**

こうした社内の体制をいかに社外に情報発信するか。「これが今の我が社の一番導いています。「ここでホスピタリティがよくなれば、実際の現場で接客が良くなります。飲食店で一番大事なことだと思えます」と山口さん。

「ウチで働いた学生たちが巣立っていきま。そのまま我が社に就職する子もいれば、また戻ってくる子もいるんですよ。ウチはいつでも「門は開いている」と言っています」

の課題です」。現在、大手求人サイトが中心となっています。定期的な面接や福岡ドームの合同会社説明会に参加しています。その際に渡される会社案内のパンフレット「大学を卒業したら、居酒屋に入学しないか」がとても印象的でした。

※山口さんは第27回福岡県中小企業経営者フォーラムで「ここにいれば将来が見える!」というテーマで報告します。



## 同友会で経営理念を発表すると 「宮脇さんらしくない」との声 学生時代の情熱を思い出しました。

なかなか軌道に乗りません。サラリーマン時代には優秀な成績を上げていても、世の中はそう甘くありませんでした。「福岡でベンチャーに特化した求人サイトを立ち上げたのですが、鳴かず飛ばずの状態でした」。営業支援システム開発やHP制作などを手掛けますがうまくいきません。儲かりそうな業務があれば、手を出していくのです。「3年迷走が続き、倒産寸前まで行きました」と振り返ります。

### 同友会入会

起業後すぐに同友会に入会しました。仲間づくり、経営の勉強が目的でした。「熱い男」は借金に追い込まれても、モチベーションが下がることはありません。事業が苦戦していた頃、中島克海さん(株グッド・サポート)から「あすなる塾」を勧められます。ここでは「何のために仕事をするか」即ち経営理念を作成します。「銀行時代から計画を作成す

るのは得意だったのですが、経営理念はなかなかできませんでした」。並行して福友支部の経営指針書作成勉強会に参加していました。そこで経営理念を発表すると「宮脇さんらしくない」との声が聞こえてきます。

悩んでいるときに、自分の輝いていた時期、即ち学生のスキー部だったころのことを思い出しました。「熱い気持ちを持って、深く考え、行動を起こす」。『熱 (NETSU) ・考 (KO) ・動 (DO)』という造語を理念としました。

理念が定まれば計画に魂が入ります。その頃の業務の一つに営業講師がありました。「営業指導のコンサルタントはいるけれども、宮脇さんのように若手の先輩として熱く研修してくれるのは好評だ」。そこで『営業研修専門』に特化した会社にしていくことにしました。

### 年間700回の研修

主な事業内容は次の通りです。福岡と東京・新宿を拠点に研修を開講して

います。

- 新入社員研修…一定期間(10日)1カ月)集中して教育・指導
  - 内定者研修…モチベーションアップに特化
  - 企業別営業研修…出張してオリジナルカリキュラムにより研修
  - 熱・考・動クラブ…各分野のプロが講師を務め営業スペシャリストを養成
  - 動画営業マニュアル「マナビ」…ロールプレイングを撮影して解説
  - プロレス体験型研修…プロレス式筋トレで「絶対に成し遂げる!」という情熱注入。NPO法人九州プロレス理事長・筑前りょう太氏指導
- 研修は年700回を数え、宮脇さん自身が携わるのは200回を超えます。特に「熱・考・動クラブ」はリーズナブルな定額制で、何度受講してもOKです。中小企業向けで長い付き合いができる仕組みづくりです。

### 営業マインド

宮脇さんは営業マインドについてこう説明します。「営業はお客様の『お役立ち業』です。営業はモノを売ったり商品説明したりするのが仕事と思っっている人がいますが、自社の商品やサービスの社会に対する価値を伝えることなのです。基本姿勢はお客様の話を聞くことがとても大事です。一人でもお



プロレス研修後の集合写真(セールスアカデミー提供)

お客様がいれば、その商品・サービスにはいいところがあるのです。求めてくれる人がいるのなら、逆に売らないのは『悪』だと思っています」

提供するものの価値を見いだす。営業はいいところを見つけるプロだと言えます。

### それでは自社の社員教育は

同社が実績を上げる過程において、5人の新人が一気に辞めてしまったことがありました。「私が外に向けて研修ばかりやっていた、社内では社員に任せっきりでした」と反省します。そこで新入社員は社長自らが半年教育する



セールスアカデミーの社員さんたち(東京の社員の方もTV電話で登場してもらいました)

ことにしました。「覚悟を持って、愛情を持って指導します」

さらに、企業別営業研修先で社長を務めていた清澄由美子さん(福友支部所属)が会社を辞められたのを機に、セールスアカデミーの顧問に招聘しました。「女性としての感性があり、厳しさを持っていきます。何より同友会の理念を理解しているので安心して任せることができました」。清澄さんも「研修をお願いしたときに、営業模試を通して科学的に分析して成果が出たんですね。感動しました。その後も支部例会で『女性の営業』について報告してもらったこともありました」と信頼を寄せます。彼女が企画した『営業ウーマンセミナー』は好評を博しました。感性を大事にし、女性ならではのライフステージ(結婚・出産・育児など)については「まずプライベートを第一に考えてください」という宮脇さんです。

### 上場を目指す

「2020年に上場を目指します」と宮脇さんは宣言します。目的は信用力アップと採用力アップです。これから全国展開を図るにあたり、上場することで信頼度が増します。会社を大きくするためにも現在の採用の宮脇さんへの依存体制を脱しなければならぬと考えています。



ポスターにも「熱・考・動」が掲げられている

今後の事業としては、AIを駆使した教育ツールを開発し、より多くの営業マンを育成したいと考えています。

### 営業マンが 活き活きとした社会

取材の最後に宮脇さんが考える『自立型企業』についてお伺いしました。「私の考えではみんな自立していると思えます。特に同友会の会員さんの会社は、私が生業としているのは自立した人材、特に営業パーソンを育成することです。自立型人材と考えると、それぞれが自分の脚で立って能動的に考えて、上司も信頼して任せられる人材ということになります。指示待ちではダメです。そのために権限移譲も必要になってきます。活き活きと働く営業人材があふれている、そんな世の中にしていきたいです」と笑顔で締め付けていただきました。

取材協力ありがとうございます。



2018年度 広報情報化交流会

# 読みたくなる文章と インスタ映えする写真

広報・情報発信は中小企業の経営課題の一つです。たとえよい商品やサービスがあっても、また、よい会社であっても、認知されなければ宝の持ち腐れになってしまいます。今回の広報情報化交流会では、ブログやSNSなどインターネットで情報発信するにあたり、どのようにすれば、文章を読んでもらえるか、または印象的な写真になるかを、実際にワークをやりながら学びます。



**開催日時** 2018年 10月20日(土) 13:00~17:00

**会場** GGソーラービル会議室  
福岡市中央区天神3-4-9 TEL:092-714-0451

**参加費** 無料

**参加資格** 会員に限る

**定員** 40名 定員になり次第申込みを終了させていただきます。ご了承ください。

お問い合わせ・お申し込み 同友会事務局(担当:旭)まで  
TEL 092-686-1234 FAX 092-686-1230

2018年度(第3回) **理事会議事録** 日時 2018年7月25日(水) 14:30~17:30 出席 48名(出席率75%)  
会場 福岡県中小企業振興センター202会議室 議長 貞池 龍彦(副代表理事)

## 確認・報告事項

### 1 豪雨による会員企業被害状況の共有と今後の対応

代表理事より今回の豪雨に対する今後の対応について報告が行われた。7月18日に開催した正副代表理事会議で被害状況を集約し今後の対応を決定。支援金を募ることを決定し、同友会のあらゆる会合において支援金の協力を呼びかける。また、支援金口座を開設し会合に参加できない会員にも協力を呼びかける。2018年8月末を期限とし、支援金の使途については理事会にて決定し、福岡同友会会員や関係者の方々の復興のために使う。そのほか、支援金とは別に、お見舞いのため26日から正副代表理事のメンバーと事務局で被災された会員企業の訪問を行う。規程で定められたお見舞金1万円を贈呈し被害状況等を伺う予定。現在の被害状況については集約資料を確認したが、その他の被害情報がある場合は事務局まで連絡を行うよう呼びかけられた。被害状況について、今回被害に合われた小津支部長から報告が行われた。

### 2 会員及び会員企業の動き 表彰など

- 全国健保協会 福岡支部  
平成29年度 健康づくり優良企業  
(株)重富印刷  
重富 敢二郎 氏(糸島支部)  
重富 創一郎 氏(糸島支部)

e.doyuの文書管理(理事会報告-2018年度)に  
理事会報告全文をアップしています。  
会員の方は閲覧できます。

## 地域における採用と共育が 地域に若者を残し、地域を活性化する ~西日本工業大学 経営学概論 会員の特別講義~

文章▶旭 晋平(福岡同友会 事務局)  
写真▶富谷正弘(横ココスイメージ 玄海支部)



### 地域に若者を残し、地域で若者を育てる

北九州地区の採用・共育研究会では「地域に若者を残し、地域で若者を育てる」という理念のもと、教育機関に、「①同友会や地元中小企業の存在を知ってもらう」「②交流を重ねる中で教育機関と地元中小企業との距離を縮める」「③仕事の選択肢を広げ地元中小企業への就職に繋がるような働きかけをする」ということに取り組んでいます。若者を地元に残すことで、中小企業の発展、ひいては北九州地域の活性化につなげていきたいと考えています。

### 自社の経営体験を話すのは 学びにも社会貢献活動にもなる

タクミク・ATR合同会社の久岡貴弘さん(北九州支部所属)が講師を務める西日本工業大学建築学科および建築デザイン学科の1年生を対象とする経営学概論の授業で、採用・共育研究会のメンバーが特別講師を務め、自社の経営理念や経営体験を話しました。

### 熱く語りかける小林正広氏

この学科では、本来会社組織のことから経営手法・分析方法などの基礎を学ぶことになっています。しかし、経営の実体験がない学生にはなかなか理解しにくい学問で、一言に経営といっても様々な戦略と戦術があり、体系化しにくい分野のため、前

の経営理念や経営体験を話しました。

同友会の例会では、自社の経営体験を話すのは、自社を振り返り整理するという点で、報告者が一番学べると考えています。学生に自社の経営体験を話すのは、例会と同様に学びがありますが、この地域に経営を学んで実践している中小企業が存在するということをアピールすることにもなります。「こんな企業があるなら働きたい」と学生に思ってもらえるようになれば、経営者が学校で自社のことを話すのは非常に有意義なことです。

中小企業の魅力を伝えました。同友会の例会では、自社の経営体験を話すのは、自社を振り返り整理するという点で、報告者が一番学べると考えています。学生に自社の経営体験を話すのは、例会と同様に学びがありますが、この地域に経営を学んで実践している中小企業が存在するということをアピールすることにもなります。「こんな企業があるなら働きたい」と学生に思ってもらえるようになれば、経営者が学校で自社のことを話すのは非常に有意義なことです。



講義の様子

### 中小企業の魅力を発信する

今回(7月2日)の授業では、(株)上津製菓所の小林正広さん(ひびき支部所属)が特別講師を務めました。

三男である自身が会社を引き継ぐようになったきっかけや夜間の大学に通いながら昼間は仕事をしていったことなど、人生のストーリーを話し、「さすがやね」と言われるプロでありたい」という経営理念ができたいきさつと経営理念の意味を深く話していると、学生たちも真剣に耳を傾けていました。

授業の最後に小林さんから学生に向けて「必ず結果を手に入れられる人生を送って欲しい。思い通りになる人生はなかなかないが、学生のうちから自分が欲しいものを手に入れるにはどのようにしたら良いかを考え、その時に取れる最高点を取るために挑戦して欲しい」と温かい言葉が送られました。



スライドを使って自社の仕事について説明



# 第105回 景況調査ダイジェスト (2018年4月～6月期)

## 「情勢を読み、課題に先手を打った企業に成果あり」

### 調査要領

調査時 2018年6月5日～2018年6月28日  
対象企業 (一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,163社(6月時点)  
調査の方法 会員専用サイト(一部FAX)にて配信、自計記入、回収

### 回答企業の概要

回答数 382社の回答(回答率17.6%) (製造業51社、建設業69社、商業流通業40社、サービス業221社、不明1社)  
企業規模 (従業員数) 0～10名以下……218社 11名～20名以下……65社 21名～50名以下……51社  
51名～100名以下……26社 100名以上……22社 不明……0社  
企業の所在地 福岡地区 251社 北九州地区 47社 筑豊地区 52社 県南地区 26社 県外 6社 不明 0社

### 概況

景況感DI(2018年4月～6月の状況)は、前回の6.1から0.1ポイント悪化して6.0、新規受注DIは前回の8.8から0.2ポイント悪化して8.6と前回よりも微減しているものの、景況感はほぼ横ばいといった結果となりました。売上高DIは前回よりも上昇し二桁となり、利益DIは5.6ポイント上昇でマイナス域からプラス域へ好転しました。次期予想DIは大幅上昇し25.2と積極的な見解を示しています。業種別の動向を見ると、製造業(消費財)の悪化及びマイナス域が目立ちました。建設業(建築・土木・設備)は、景況感が大幅悪化し、売上高DI、利益DI及び新規受注DIは前回よりもマイナス値となりました。しかし次期予想DIのみ大幅改善し高い数値となりました。経営上の問題点を見ると、「人材獲得難」は9期連続で1位となり、「従業員不足」とともに「人手」に関する課題が慢性化しています。その他の問題点では、「新規参入の増加」や「仕入れ単価上昇」が増加しており、新規受注DI悪化への影響を懸念される結果となりました。

特設項目である「採用状況について」では、2018年4月の新卒採用状況を調査しました。「採用した」と回答した企業は18.9%で、採用人数は「1～2名」が6割を占める結果となりました。経営指針の作成に関する設問では、「作成している」と回答した企業が減少し、「作成に至っていない」と回答した企業の割合が上昇しました。今回の調査では、全体的に業況の改善が見られました。しかし経営上の問題点では人材不足に関する課題のみならず、様々な問題点が顕在化しました。次期予想DIは高水準ではありますが、情勢を分析し先手を打って課題に取り組むことが求められる結果となりました。

### 全体的な特徴

景況感DIは横ばい、次期予想DIは高数値へ

項目	第104回	第105回	変動幅
景況感DI	6.1	6.0	0.1%悪化
売上高DI	7.3	13.7	6.4%改善
利益DI	-0.3	5.3	5.6%改善
新規受注DI	8.8	8.6	0.2%悪化
次期予想DI	16.5	25.2	8.7%改善

景況感DI及び新規受注DIは前回よりもマイナスの値を示していますが、ほぼ横ばいとなりました。利益DIは前回大幅減少し、マイナス域となりましたが、今回は好転し全指標がプラス域となりました。

No.	今期景況判断	業種	本社所在地	そのような結果の理由
1	非常に良い	建設業(設備)	福岡	大型改修工事受注。
2	非常に良い	商業流通業	筑豊	お客様の設備投資が増えたため。
3	よい	製造業(生産財)	県南	新製品の受注が取れて、3～6月まで納品があった。
4	よい	製造業(生産財)	北九州	新規取引先及び外注先の増加が要因と思われます。
5	普通	製造業(生産財)	北九州	売上は横ばいであるが、材料の値上がり、競争の激化により、粗利率が減少した。
6	普通	建設業(建築)	福岡	土地の値上がり、建築費のアップで収支が悪くなった。
7	悪い	製造業(生産財)	筑豊	取引先(主にメーカー)の業況が良くないため。
8	悪い	建設業(土木)	福岡	人件費の高騰。
9	非常に悪い	商業流通業	北九州	顧客の高齢化、ニーズ変化への対応不足。
10	非常に悪い	サ業(対個人)	筑豊	宣伝等の営業努力が足りなかった。これまでと同じ取り組みでは通用しない。人口減少や高齢化も一因と考えられる。

### 業種・従業員規模・地域別の特徴

#### 業種別の動向

製造業(消費財)や建設業(建築・土木・設備)は前回よりもマイナス値が目立っています。しかし次期予想DIは上昇し、高数値を示しています。商業・流通業は新規受注DI以外の指標がマイナス域からプラス域へ好転しています。

#### 規模別の動向

従業員規模別の動向を見ると、51名～100名規模の企業は前回よりもマイナス値が目立っていますが、100名以上の規模になると非常に高い数値を示しています。

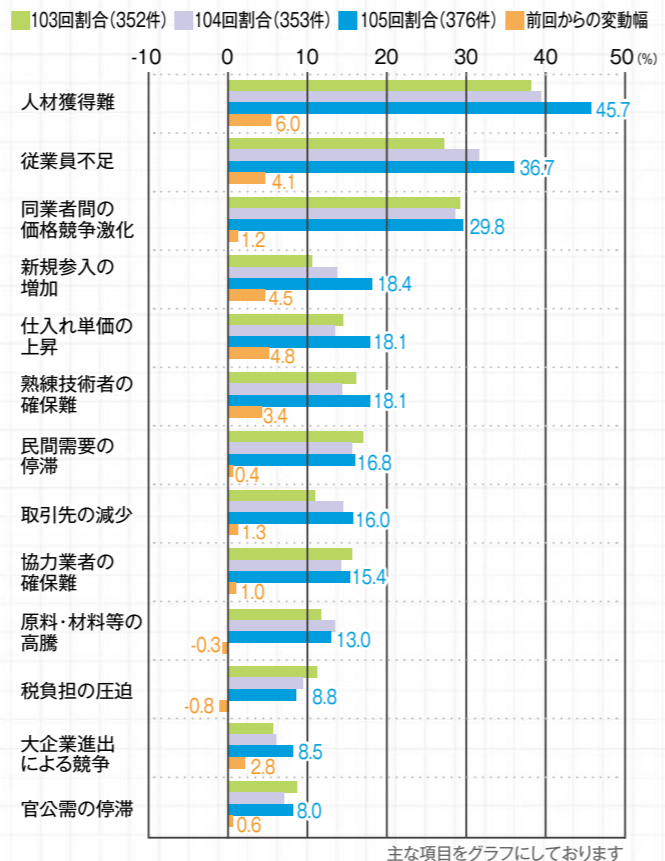
#### 本社地区別の動向

福岡地区及び筑豊地区は全指標がプラス域となっています。北九州地区は利益DIが悪転していますが、次期予想DIは大幅に上昇しています。県南地区は売上DIがマイナス域からプラス域へ好転していますが、次期予想DIは大幅に減少しています。

### 経営上の問題点

#### ● 人材獲得難が6.0ポイント上昇、その他の課題も顕在化

「人材獲得難」は9期連続で1位となり、人材採用が喫緊の課題となっています。人材に関する問題以外では、「新規参入の増加」や「仕入れ単価上昇」及び「熟練技術者の確保難」の上昇が見られます。



主な項目をグラフにしております

### 業種別の経営上の問題点

製造業(生産財・消費財)では「税負担の圧迫」が共通して挙がっています。建設業(建築・土木・設備)では「協力業者の確保難」と「取引先の減少」が挙がっています。商業・流通業では「熟練技術者の確保難」と「仕入れ単価上昇」が挙がっています。

%	全体	製造業(生産財)	製造業(消費財)	建設業(建築)	建設業(土木)	建設業(設備)	商業・流通業	サービス業(対事務所)	サービス業(対個人)
回答件数	375	28	22	38	15	16	40	132	84
人材獲得難	45.9	50.0	22.7	63.2	46.7	50.0	32.5	45.5	48.8
同業者間の価格競争激化	36.5	32.1	18.2	55.3	26.7	62.5	30.0	37.1	33.3
従業員不足	29.9	25.0	22.7	10.5	6.7	12.5	47.5	34.8	33.3
民間需要の停滞	18.4	0.0	13.6	2.6	6.7	6.3	17.5	25.8	26.2
熟練技術者の確保難	18.1	21.4	31.8	26.3	20.0	0.0	40.0	10.6	14.3
協力業者の確保難	18.1	28.6	13.6	42.1	46.7	37.5	5.0	15.2	7.1
仕入れ単価の上昇	16.8	14.3	27.3	10.5	6.7	12.5	25.0	15.9	17.9
原料・材料等の高騰	16.0	14.3	22.7	7.9	6.7	0.0	20.0	16.7	20.2
取引先の減少	15.5	25.0	9.1	39.5	40.0	37.5	5.0	13.6	2.4
税負担の圧迫	13.1	42.9	27.3	5.3	13.3	6.3	17.5	6.1	13.1
新規参入の増加	8.8	0.0	4.5	10.5	0.0	0.0	0.0	6.1	23.8
官公需の停滞	8.5	3.6	4.5	0.0	6.7	0.0	12.5	11.4	10.7
大企業進出による競争激化	8.0	7.1	4.5	7.9	40.0	18.8	7.5	8.3	1.2
事業資金の借り入れ難	7.5	17.9	36.4	7.9	6.7	6.3	7.5	2.3	4.8
販売先からの値下げ要請	5.1	0.0	4.5	0.0	0.0	12.5	5.0	7.6	4.8
仕入れ先からの値上げ要請	5.1	3.6	18.2	0.0	0.0	6.3	2.5	6.8	3.6
金利負担の増加	0.5	0.0	4.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0
輸入品による圧迫	0.5	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2
その他	19.7	10.7	4.5	10.5	13.3	18.8	25.0	25.0	21.4

各業種別回答数に対するパーセント・色付きセルは上位5項目

### 採用状況について

#### 2018年4月の新卒採用

カテゴリ	件数	(全体)%
採用した	71	18.6
採用なし	305	79.8
不明	6	1.6
サンプル数	382	100.0

採用状況についての設問では、「採用した」と回答した企業が18.9%で、1名～2名の採用が6割を占めています。

#### 新卒採用人数

カテゴリ	件数	(全体)%
1名	23	36.5
2名	22	34.9
3名	5	7.9
4名	2	3.2
5名以上	11	17.5
不明	8	
サンプル数	71	63.0

### インターンシップ受入予定について

業種	件数	予定あり	予定なし	規模	件数	予定あり	予定なし
製造業(生産財)	18	33%	56%	0名～5名	31	6%	84%
製造業(消費財)	9	22%	78%	6名～10名	23	39%	52%
建設業(建築)	11	45%	45%	11名～20名	22	32%	59%
建設業(土木)	5	40%	40%	21名～30名	17	47%	41%
建設業(設備)	4	25%	50%	31名～50名	8	38%	50%
商業・流通業	14	21%	57%	51名～100名	12	33%	50%
サービス業(対事務所)	47	26%	64%	100名以上	12	42%	42%
サービス業(対個人)	17	41%	53%	総計	125	30%	58%
総計	125	30%	58%				

予定ありの業種を割合別に見ると、製造業(消費財)の受入割合が高くなっています。予定ありの企業を規模別に見ると、規模が大きくなる程受入割合が多くなります。

### 資金繰り

カテゴリ	件数	(全体)%
余裕あり	52	13.6
やや余裕あり	65	17.0
普通	180	47.1
やや窮屈	60	15.7
窮屈	21	5.5
不明	4	1.0
サンプル数	382	100.0

### 夏の賞与状況

カテゴリ	件数	(全体)%
支給する	235	61.5
支給しない	33	8.6
もともと賞与はない	70	18.3
わからない	35	9.2
不明	9	2.4
サンプル数	382	100.0

「支給する」企業は6割以上となっています。「支給する」と回答した企業は景況判断が「非常に良い」の割合が多くなり、景況判断が下がるごとに支給割合も減少しています。

### 経営指針の作成と実践

No.	カテゴリ	件数	(除不)%	第104回	第105回	構成比増減
1	作成し実践している	109	31.1	106	28.6	27.7
2	作成しているが実践なし	88	25.1	87	23.5	22.8
3	作成に至っていない	139	39.7	165	44.5	43.2
4	作成する必要はない	14	4.0	13	3.5	3.4
	不明	8		11		2.9
	サンプル数(%ベース)	358	350.0	382	371.0	100.0

### 経営指針書の検証について

No.	カテゴリ	件数	(除不)%	(全体)%
1	毎月検証している	41	39.0	38.7
2	毎月ではないが検証している	47	44.8	44.3
3	年に1回は検証している	17	16.2	16.0
4	全く検証していない	0	0.0	0.0
	不明	1		0.9
	サンプルサイズ(n値)	106	105.0	100.0

今回の調査では、「作成し実践している」及び「作成しているが実践なし」と回答した企業は減少し、「作成に至っていない」と回答した企業の割合が上昇しています。

過去5回分の経営指針書の作成状況と景況判断のクロス分析を見ると、「作成し、実践している」と回答している企業は、景況感が高い値を推移しています。しかし「作成する必要はない」と回答した企業の景況感には山谷があり、不安定な結果となっています。経営指針書の作成が業況に相関することが分かります。

室長談話  
予断を許さない世界情勢。  
情勢をよみ、経営指針による  
未来のシナリオづくりが  
求められる。



## 5 水 18:30～21:00 田川支部 9月例会

### 労使見解を実践し、危機的状況から 会社が大きく変わった ～エコで社員が輝く会社へ～

- たがわ情報センター 田川市番田町2-1 ☎0947-49-3220
- 井上 真一 氏 株式会社大匠建設 代表取締役 博多支部

リーマンショックで大きく売上が落ち、債務超過の状況の中で2011年同友会に入会。経営指針、環境経営、共同求人、共育を学び実践していきました。エコアクション21を取得し、同友エコ大賞の受賞をきっかけにエネルギーシフトを学び、社屋をCLT工法で新築するなど、危機的状況から環境経営でV字回復し、更なる成長を遂げています。

## 10 日 16:00～18:00 ソーシャルビジネス委員会 9月例会

### 経営者が知っておくべきソーシャルバリュー

～会計だけでは見えない、人、街、組織の動かし方～

- 地域交流space上長尾テラス 福岡市城南区樋井川3-7-8 ☎092-408-2211
- 吉浦 隆紀 氏 株式会社吉浦ビル 代表取締役 南支部
- 富山 博史 氏 株式会社カンカングループ 代表取締役副社長 大牟田支部
- 大串 和義 氏 大串公認会計士事務所・税理士事務所 所長 南支部

日本の総人口が減り、今まで誰もが体験した事がない縮退していく日本の中で、人、街、組織を動かさないといけない時代となりました。そうした中、いま貨幣経済に代わる新しい経済の仕組みが多く生まれてきています。その中の一つである「ソーシャルバリュー」をテーマに、今後の経営の在り方を考えます。

## 16 日 14:00集合～17 日 10:00 玄海支部 9月例会

### リベンジだヨ! 全員集合

- 夢たちはなピレッジ 八女市立花町白木3720 ☎0943-35-0022

大自然の中で、リフレッシュ! 会員同士の交流を深め、新たな絆を結びましょう。(送迎) 迎え…筑後船小屋駅13:30発、送り…キャンプ場20:00発 (参加問い合わせ) 事務局 TEL 092-686-1234 まで

## 18 火 18:30～21:00 博多支部 9月例会

### 夢の実現のために ～社員一人ひとりと理念を共有する巻き込み力～

- ウィズ・ザ・スタイル福岡 福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900
- 豊永 憲司 氏 株式会社喰道楽 代表取締役

## 18 火 18:30～21:00 かすや支部 9月例会

### 人材不足の中、勝ち抜く企業努力

～今いるスタッフを信じて成果を出せるか～

- 福岡県中小企業振興センタービル ☎092-686-1234 福岡市博多区吉塚本町9-15 福岡県中小企業振興センタービル
  - 山川 高浩 氏 有限会社 幸桜(博多引越本舗) 代表取締役 かすや支部
- 相次ぐ退職で苦境に立ちながらも博多引越本舗が昨年比の売上を維持できているのは何故なのか?他社とは違う戦略と営業努力、社員と共に考えたコストダウンと効率化で利益を確保されている「熱い・山川社長」の報告を聞いて下さい。

## 18 火 18:30～21:00 糸島支部 9月例会

### 売る時代は終わった!

～看板のない地域密着型工務店の経営戦略～

- 前原公民館 大会議室 糸島市前原東2-2-5 ☎092-322-2481
- 淀川 洋子 氏 イエノコト株式会社 代表取締役 筑紫支部

## 18 火 18:30～21:00 飯塚支部 9月例会

- ハドドゥル・コトブキ 飯塚市片島1-7-62 ☎0948-22-5138
- 中村 高明 氏 株式会社紀之国屋 会長 のおがた支部

# 9 月の

## 18 火 18:30～21:00 北九州支部 9月例会

### もしもの時、あなたの「危機管理」は万全ですか?!

～想定されるリスクを見直し、予防策と対応策を学ぼう!～

- コムシティ3F大議室 北九州市八幡西区黒崎3-15-3 ☎093-641-9360
- 平山 博久 氏 黒崎合同法律事務所 弁護士 北九州支部

参加者がリスクに対する「気づき」と「危機感」を持つことと、未然の防止策と事後対応についての知識を学びたいと思います。

## 19 水 18:00～21:00 東支部 9月例会

### 法人・個人の営業・集客の実践的手法を学ぶ

～食品卸業47年、ピザ配達専門店「ピザクック」30年、合わせて77年の実践を語る～

- ウィズ・ザ・スタイル福岡 福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900
- 岩田 陽男 氏 岩田産業株式会社 代表取締役会長 東支部

法人向け営業および集客の実践手法(B to B)、個人向け集客の実践手法(B to C)、法人向け営業と個人向け集客の大きな違いについて、岩田会長より今日までの体験・経験を交え報告していただきます。

## 19 水 18:30～21:00 のおがた支部 9月例会

### 未来の直方市は、中小企業経営者がつくる!

～直方市中小企業振興条例推進と地域づくり～

- 直方市中央公民館 直方市津田町7-20 ☎0949-25-2241
- 長田 正志 氏 直方市産業建設部商工観光課 課長
- 中村 高明 氏 株式会社紀之国屋 会長 のおがた支部

直方市中小企業振興条例は2012年10月9日に施行され6年が経とうとしているものの、「そもそも中小企業振興条例とは何なのか」という疑問をお持ちの中小企業経営者が多く、のおがた支部会員の大半においても同様であると考えます。本例会にご参加いただいた会員・ゲストの皆様が条例についてよく理解し、今後私たちが意識、実践するべきことについて解決策を探り、企業づくりから地域づくりへ繋げることを趣旨・目的とします。

## 20 木 18:00～20:20 福博支部 9月例会

### 同友会に入会したきっかけ ～経営者の責任～

- アクア博多 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎092-733-1310

報告者

- 須藤英一郎 氏 株式会社創美 代表取締役 福博支部
- 西田 英司 氏 株式会社カルベ・ティエム 代表取締役 福博支部
- 加藤 一城 氏 有限会社一城 代表取締役 福博支部
- 岩崎龍太郎 氏 ATUホールディングス株式会社 代表取締役 福博支部
- 石川 桃香 氏 株式会社ティーアイプロジェクト 後継者 福博支部

コーディネーター

- 上田あい子 氏 P&Cプランニング株式会社 代表取締役 福博支部
- 福博支部の会員による赤裸々トークのパネルディスカッションを行います。新会員からベテラン会員までのそれぞれの体験談や問題提起など、本音をぶつけてもらいます。共通話題の「同友会とわたし～同友会に入会したきっかけ」をテーマとして、パネルディスカッション形式で全体に問いかけ、経営者の責任を再確認する例会とします。

## 20 木 18:30～21:00 中央支部 9月例会

### 経営分析の実践から変化へのプロセス

～創業72年 新社長の挑戦～

- アクア博多3階 A会議室 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎092-733-1310
- 佐々木 善一 氏 株式会社権藤本店 代表取締役社長 中央支部

会員の皆様にお伝えしたいことは、経営分析の知識ではなく、「知識を経営に活かすための実践例」です。知識を経営に活かして結果につなげる方法を考えましょう!

# 行事案内

## 20 木 18:30～21:00 西支部 9月例会(同友会を知る会)

### 同友会“西支部”を知る会 ～私の西支部活用術～

- 福岡ビル9階 福岡市中央区天神1-11-17 ☎092-716-8021
  - 古屋 勇一 氏 古屋法律事務所 弁護士 西支部
  - 桑原由美子 氏 NPO法人 発達障がい者就労支援ゆあしっぶ 理事長 西支部
  - 長 真志 氏 ケア・ルートサービス株式会社 代表取締役社長 西支部
  - 坂本 優 氏 株式会社坂本エステート 代表取締役 西支部
- 多様な会員の立場で同友会と西支部をPRしていただき、「義理と人情の西支部」のおもてなしで同友会西支部を知っていただけます。

## 20 木 18:20～20:50 筑紫支部 9月例会

### 中小企業を襲う人手不足をいかにして乗り切るか(仮)

～解決の糸口を学ぶ～

- 筑紫野市生涯学習センター 筑紫野市二日市南1-9-3 ☎092-918-3535
- 前田 雅史 氏 株式会社お掃除でつくるやさしい未来 代表取締役 中央支部

人それぞれ働ける条件は違う。ひとりひとりに最高のパフォーマンスを発揮できる働き方を提供することで、モチベーションの高い社員が入社し、育成することで好循環が生まれる。お掃除を通して子どもたちにやさしい未来を作るその思いを報告していただきます。

## 20 木 18:30～21:00 福友支部 9月例会

### 選ばれ続ける圧倒的No.1であるために

～企業価値を増幅させる社外パートナーとの連携～

- ウィズ・ザ・スタイル福岡 福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900
- 吉住 征一 氏 株式会社リーシングサポート 代表取締役 福友支部

吉住さんは、経済誌記者や不動産仲介業者勤務を経て、平成19年に独立開業されました。取り扱う対象物件を「商業店舗専門」「天神・博多地区周辺の商業地」、顧客を「飲食・物販・サービスなど店舗展開する企業・個人」に限定することで専門領域に特化し、スピーディーで確実な情報提供など良質なサービスを実現して顧客の信頼を勝ち取ることに成功され、順調に業績を伸ばしておられます。また、顧客にとって「圧倒的No.1になる」ことを重視する営業姿勢を掲げ、社外パートナーとの良好な関係性を活用されています。本例会では、自社の価値を高めるために実践されてきたこととともに、どのように社外パートナーとかわかりあっているかという経営者の姿勢をご報告いただけます。

## 20 木 19:00～21:00 青年支部 9月例会

### 先輩経営者から学ぶリーダーシップ論

～考えよう!リーダーの心構え～

- Dress 西中州 福岡市中央区西中洲11-21 ☎092-725-7758

- 日高 美治 氏 キューハイテック株式会社 代表取締役 博多支部

多くの苦労を経験して現在の組織づくりに至るまで、日高社長はどのようなリーダーシップを発揮してこられたのでしょうか?リーダーとして社員全員をまとめあげ、組織を作り上げてきた歴史をもとに、日高社長が考えられるリーダーシップ論について報告いただけます。

## 20 木 18:30～22:30 県南4支部 合同例会

### エネルギーシフトから起こした付加価値経営 「感動のV字回復」

- 萃香園ホテル 久留米市櫛原町87 ☎0942-35-5351
  - 井上 真一 氏 株式会社大匠建設 代表取締役 博多支部
- 井上さんの会社の成長の秘策はエネルギーシフトでした。その実践により「スタッフが辞めない会社」「求人しやすい会社」「高い技術力で高い価値のある仕事をできる会社」そして「下請けの仕事を抜け出すこと」を可能にできました。井上さんの報告を聞くエネルギーシフトがとても身近に感じられるはず。自社で実践するヒントを持ち帰りましょう。

## 20 木 18:30～21:00 ひびき支部 9月例会

### 外部環境の変化に対応し社会に必要な会社

～めまぐるしく変わる環境と自社の未来の姿～

- コムシティ 204会議室 北九州市八幡西区黒崎3-15-3 ☎093-641-9360
- 野添 翔 氏 株式会社スリーアローズ 常務取締役 ひびき支部

自社の10年後20年後の経営環境を予測し、変化に対応し継続する情報、ヒントを学ぶことや他業種の事も知り自社の業界の問題を未然に防止する対策、知識を得ることを目的としています。

## 25 火 18:30～21:00 南支部 9月例会

### みんなの「お気に入り」の保育園をつくりたい!

～社員とともに成長する、元プロフィギュアスケーターの挑戦!～

- 天神ビル11階11号会議室 福岡市中央区天神2-12-11 ☎092-737-0873
- 阿部 弘美 氏 株式会社Chouchou 共同代表 南支部

近年保育園の数は増加傾向にあります。その中で阿部氏が目指すのは「働く全員にとってお気に入りの保育園をつくる」こと。経営指針書の作成から浸透に至るための工夫や、社員と共に成長できる組織づくりなど、現在進行形の奮闘ものがたりをお聞きください。

## 25 火 18:30～20:30 (18:30～19:00委員会) 国際交流委員会

### ウラジオストック視察報告

- 株式会社ジャパンエンジニアリングコンサルサービス会議室 福岡市博多区奈良屋町5-10 ☎092-409-6510

## 25 火 18:30～21:00 FAST9月例会

### 販路拡大

- 福岡県中小企業振興センター501会議室 ☎092-622-0011 福岡市博多区吉塚本町9-15 福岡県中小企業振興センター5F

## 28 金 18:30～21:00 女性部委員会 9月例会

### 他支部の女性同士、知ってつながろう

- 会場未定
- 原田 智香 氏 三和浄水株式会社 取締役 福博支部

### 事業承継塾 第3講

#### 社員から経営者への道

10月13日(土) 14:00～17:00

- 電気ビル共創館3F 福岡市中央区渡辺通2-1-82電気ビル本店 ☎092-714-5743
- 山川 輝樹 氏 株式会社ニシボ 代表取締役社長 福博支部

昨今中小企業において、「事業承継」は大きな課題として取り上げられています。社長の「心意気」を伝え、企業の実存意義を受け継ぐことができるか。今後中小企業が生き残るために、事業承継を学ぶことは大きな意義があります。(受講料:2,000円)

### 第26期役員研修大学 第2講

#### 運動の社会的貢献とそのリーダーの役割とは

～地域づくりからの全国各地の実践～

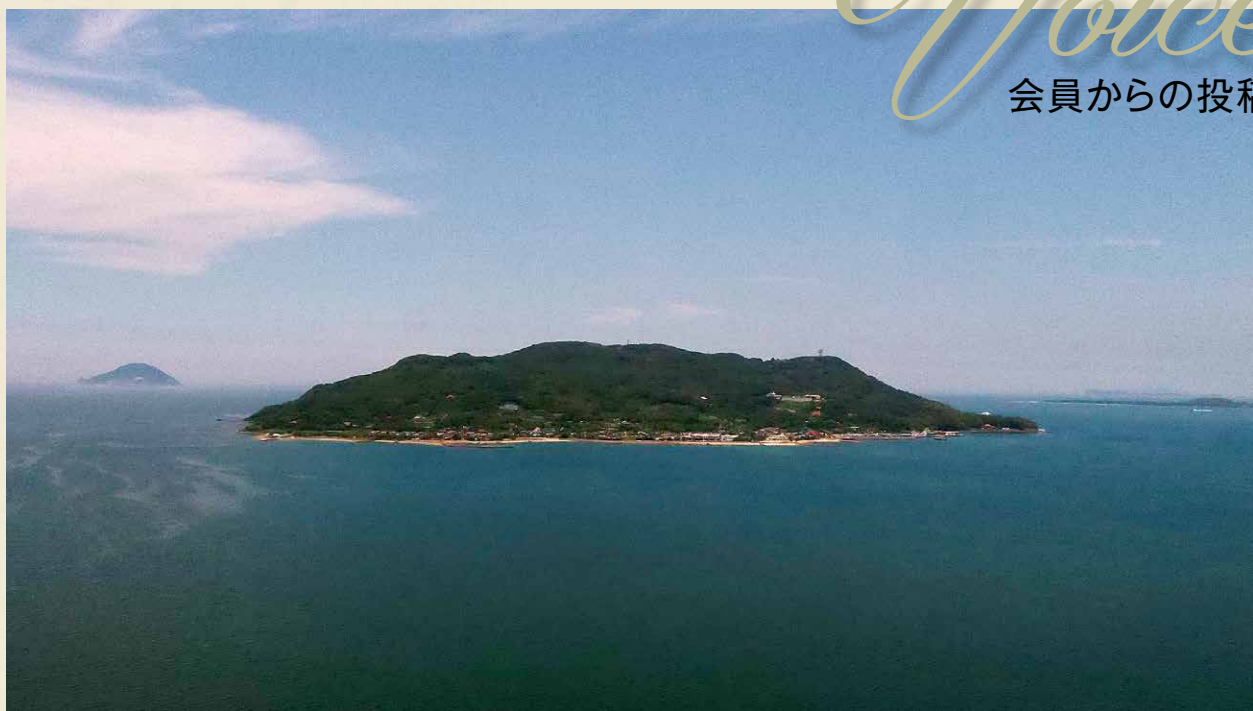
10月13日(土) 13:00～18:00

- 同友会全体会議室 ☎092-686-1234 福岡市博多区吉塚本町9-15 中小企業振興センター11F
- 松井 清充 氏 中小企業家同友会全国協議会 専任講師

同友会運動に40数年事務局として関わり、大阪同友会事務局局長、中同協専務幹事などを歴任。その間全国の数多くの企業や自治体を訪問し、様々な取り組み等を取材しています。そこから見える先進的な企業像や地域のかの大きな期待などを報告いただきます。

お申し込み、お問合せは、e.doyu もしくは、同友会事務局まで お願いします。お知り合いの方を誘って、是非ご参加ください。





## おお、これが能古島か

文 / 菅原海事事務所 菅原 弘 (東支部)  
写真 / ㈱ココスイメージ 富谷正弘 (玄海支部)

♪つぎせぬ波のざわめく声に  
今夜は眠れそうにない

学生時代からヨットに関わっていた私が約20年前に、初めて福岡市ヨットハーバーに来た時の第一印象は「おお、これが能古島か」でした。

井上陽水の名曲『能古島の片思い (1972年)』で歌われていた島が目前にあり、霧雨の中ではぼんやり寝ていました。湾の中にこうした島が存在するのは珍しく、ヨットレースに参加・運営するにつれ、おもしろい島だなあと感じています。

風は気圧の差、わかりやすくいうと温度の差で生じます。博多湾は北西に開いているので、晴れた日には陸地が温まり、11時ころから北西のシーブリーズ (海風) が入ってきます。そして能古島自体も温まるわけで微妙な風を生み出しています。

関東とは1時間以上も日没が遅く、アクセスがいいところに施設 (ヨットハーバー) があり、放課後のクラブ活動が成り立つこの環境。葉山・江の島でヨットをしてきた身には、「練習量が違う。これは勝てっこない」と感じました。



高校・大学のヨット部は強豪・古豪が多く、指導者もすぐれた人材がそろっています。一般の選手も盛んに練習しており、過去に14名のオリンピック選手を輩出しています。能古島博物館の一角には、博多湾出身のオリンピック選手紹介のコーナーがあります。

フェリーで10分程度のクルージングで非日常の空間へ。運賃は片道230円ですが、住民は10円安いそうです。

島では、春は菜の花、夏はひまわり、秋はコスモス、冬は水仙が楽しめます。直木賞作家の故・壇一雄氏の晩年住んでいた自宅があり、彼が全国に広めたと言われる『カイワレ大根』が名物です。福岡タワーやヤフオクドームを対岸から眺めるのも一興です。

さて、2020年の東京オリンピックに向けて、日の丸セーラーたちは順調に活動しています。そろそろ博多湾出身者のメダルの期待を……と願うのでした。

一般社団法人 福岡県中小企業家同友会  
「月刊 同友」編集部

〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9番15号  
福岡県中小企業振興センタービル11階  
TEL:092-686-1234 FAX:092-686-1230

北九州地区センター

〒802-0001 北九州市小倉北区浅野1-2-39  
クルーズ浅野ビル 808号  
TEL:093-551-3111 FAX:093-551-3344

県南地区センター

〒830-0038 久留米市西町1367-1  
祥栄ビル2階  
TEL:0942-33-3355 FAX:0942-33-3366

<http://www.fukuoka.doyu.jp/>

福岡同友会

検索