

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。

2019

1月号
vol.630

月刊

同友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

特集

ビジネスモデルや事業構想と
特許情報データベースを結びつける

21世紀型
自立型
企業づくり

中小企業を活性化し、日本を元気に!

古川 淳一 氏 [有限会社ニッコー・ネット]

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

福岡県商工部長

いわなが りゅうじ
岩永 龍治 氏



九州経済産業局 産業部長

なかはら のぶたか
中原 信隆 氏



謹んで年頭のご挨拶を申し上げます。
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「自主・民主・連帯」の精神で、中小企業経営者の皆様が学び合う異業種交流の会として、本県中小企業の振興や地域経済の発展に大きく貢献いただいております。役員ならびに会員の皆さまのご熱意、ご尽力に対し、厚くお礼を申し上げます。

本県の人口もいづれ減少に転じると予測されており、それぞれの地域をいかに元気にしていくかという地方創生が大きな課題になります。この地方創生を実現し、本県経済を拡大させていくためには、県内雇用の約8割を担い、本県経済の発展と活力の原動力である中小企業の皆様にもっともっと元気になっていただく必要があります。

本県では、「福岡県中小企業振興条例」（平成27年10月制定）と「福岡県中小企業振興基本計画」（平成28年3月策定）に基づき、県内4地域の、「地域中小企業支援協議会」において、地域の力を結集して、中小企業の皆様の、その事業環境や成長段階に合わせ、きめ細かく支援しております。

また、今日、中小企業経営者の高齢化に伴い、「事業承継」が極めて重要な課題となっております。そのため、昨年5月、県と関係機関で「福岡県事業承継支援ネットワーク」を設立し、経営者の意識変革から具体的な事業承継まで一貫した支援を始めたところです。

今後とも、中小企業の皆様の成長、発展を応援してまいりますので、ご理解、ご協力の程、よろしくお願いたします。最後に、本年1年の皆様のご多幸とご健康を祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

平成31年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。昨年の九州経済を振り返りますと、生産は主力の自動車や半導体関連が旺盛な海外需要に支えられ高い水準で推移しました。個人消費も株高やインバウンドの増加等を背景に堅調に推移するなど、総じてみれば、緩やかに改善した一年でした。

一方で、地域の中小企業は、「経営者の高齢化」、「人手不足」、「人口減少」という3つの構造変化に直面し、経営環境は厳しさを増しております。特に事業承継問題は地域経済を揺るがしかねない喫緊の課題となっております。また、IoTやAIの導入・実装等による生産性革命を推進することにより、企業の競争力を強化し、地域経済を支える産業をしっかりと守っていく必要があります。

このような変化に対応するため、九州経済産業局では、10年間を事業承継の集中実施期間と位置づけ、後継者マッチング支援に加え、承継前の準備から承継後のチャレンジまで切れ目のない支援に取り組んでおります。また、中小企業の設備投資やIT投資の促進を通じた生産性の向上、若者や女性、シニアとのマッチング・定着支援による多様な人材確保、さらには、BCP策定支援による強靱化対策などに取り組むこととしており、引き続きこれらの中小企業施策にご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

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、日頃から地域に密着した経営者間の交流を通じ、共に学び、共に成長を目指すことにより、会員企業の経営強化や地域経済の発展に多大な貢献をされております。今後とも直面する様々な課題を克服し、「よい会社」、「よい経営者」、「よい経営環境」の実現に向け、地域の中小企業の振興・発展のためご活躍されますことを祈念申し上げます。

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



有限会社ニッコー・ネット
代表取締役
古川 淳一 氏
(博多支部)



システム・アシスト有限公司
代表取締役 **倉門 幸信**
(博多支部)

私が古川さんをご紹介します

古川さんは、一言で言えば「何事にもチャレンジ」を積極的に実践されている方ではないでしょうか。
同友会では、博多支部長として様々な取り組みを実践し、福岡地区会においてはこれまでに開物成務塾を立ち上げ、100回を超える勉強会を開催されてきました。自社では印刷・Web制作の他に販促コンサルティングなど様々なことにチャレンジされています。
古川さんとは、私が入会した翌年の2005年度に博多支部広報部会、古川さんが副支部長、私が部長で博多支部ホームページの運用やパソコン勉強会の開催を行いました。また、当時はソフトボール部会（DHバッドマンズ）があり、古川さんが監督、私は打率が0に近い指名打者で、試合では勝利した記憶があまりない部会だったのを記憶しています。
それから十数年経ち、古川さんが2017年度博多支部長に選出された際、副支部長の指名

をいただき、古川支部長の下、これまであまり積極的ではなかった経営力向上・経済交流プロジェクトの担当副支部長として、経営指針書成文化の推進・支部内のBtoBの活性化を行ってきました。経営者としての実力を高め、中小企業だからこそ新しいビジネスアイデアを生み出し、効率的に仕事を進めていく工夫を行えば、どんな環境下であっても成長していくという古川支部長の想いが着々と浸透してきています。
「支部長と自社経営の両立って大変なのは？」と聞いたことがあります。会社が大変ではなく、できる方法を考えるという姿勢を持つこと、あとはやるのかやらないのか、決断するのは自分自身だと古川さんは言います。
2018年度の博多支部方針でもある「レベルアップ」が古川さんにとってこれからのようにレベルアップされるのか？興味でもあり、期待もしているところですよ。

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!!



今月の表紙

撮影・文／ 富谷正弘(玄海支部)
株式会社コスイメージ

毎年1月3日に行なわれる筥崎宮(福岡市東区)の玉取祭は、別名「玉せせり」といわれています。全国に知られる祭りで、今から500年前の室町時代に始まったとされている筥崎宮の神事です。

300人の競り子は玉の争奪戦をくり広げながら楼門に待つ神職の手に玉を納め、陰陽の玉が揃って神前に納めれば神事は終了です。

陸組と浜組に別れた玉の争奪戦は、陸組が玉を納めれば豊作、浜組が納めれば豊漁といわれています。

ビジネスモデルや事業構想と特許情報データベースを結びつける

ふなき 松木 治 おさむ サン・フカヤ有限会社 × はだて 羽立 幸司 こうじ 知的財産総合事務所 NEXPAT

企業連携推進委員会FASTの9月例会では、羽立幸司さん(知的財産総合事務所NEXPAT)に「アイデアの宝庫を耕して販路開拓」というテーマで、お話をいただきました。平成27年にシステムが一新された特許データベースなどを使って、眠ったままの技術情報や特許情報の考え方を、ビジネスモデル・事業構想の視点を意識しながら中小企業でも学び活用する方法という内容です。

今回の特集では、なぜビジネスモデルや事業構想と特許情報データベースを結びつけることが重要なのかを中心に、羽立先生にお話を聞きました。

松木——FASTは、「商品開発」「販路開拓」「産官学連携」「ブランディング」など企業の「ものづくり」「イノベーション」をテーマに活動してきました。ところで、中小企業では、人・物・金の経営資源が弱く、特に最近の人手不足の深刻化もあり、ビジネスを成長発展させるのが難しくなっています。弁理士の視点から、中小企業がこれからビジネスを成長発展させるには、どのような方向性があると思われますか？

羽立——知的財産の専門家の立場で私見をお伝えすると、まず、オープンイノベーションの方向性の変化を正しく認識することはとても大事だと思います。以前の自社単独での開発スピード問題、開発コスト問題を補う面からの産学官連携等のオープンイノベーションというよりは、共創(Co-Creation)で表されるように、アイデアソンやハッカソンなどが活発に行われているようにアイデア出し自体の強化からオープンイノベーションの必要性が高まってきたということをどのように捉えるかだと思っています。

経営者としても、先が見えなくなっている状況の中では、事業計画よりもビジネスモデル、ビジネスモデルよりも事業構想というように、顧客が真に困っているあるいは必要としている課題に対するアイデア出しという基本的なところの重要度が増してきて、多くの周りの知恵が必要と考えるのはとても自然ではないでしょうか。商品開発はどのように変わってきているのですか？(マーケティング・デザイン思考も含めて)

ニーズ・マーケットの把握の難しさは増している面もありますので、開発力と販売力の両者を合わせて強化することが大事だと思います。最近では、マーケティング4.0(自己実現)とも言われ、マーケティング3.0(顧客価値)という大きな変化からさらに次の段階に入ってきています。特に、B to Cではその複雑さが増していることが現場感覚ではないかと思っています。

下記の図(P5下側)は、私とその重要性を伝えるために5年ほど用いていたものです。ビジネスモデルキャンパスをベースにして、開発側と販売側とが真ん中にある顧客価値のために連携することを表しつつ、戦略論としてのビジネスモデルだけでなく組織論へも展開させたイメージを伝えるものに修正を加えています。

知的財産的には、特許、商標等の産業財産権だけでなく営業秘密などの重要性も高まっており、特に営業秘密に

特許情報を上手く使えば、固定概念や既成概念を外すことにも繋がるのではないか

関しては「技術上の営業秘密」と「営業上の営業秘密」があつて、図ではそれらの融合についても表すことができている。その結果、マーケティング3.0(顧客価値)を踏まえつつ、組織ということも実効性も見落とさないようにしながら、「営業秘密」という知的財産」と「ビジネスモデル」との関係も踏まえた商品開発作りの重要性を表しているのではないかと思います。

ところで、商品開発の手法としても多くの方にも知られるようになってきたデザイン思考というものがあります。知的財産目線で見ると開発側からのアプローチになりがちですが、デザイン思考があればニーズ側からのアプローチが可能であることもあつて、昨年度、Joint-IPF「デザイン思考×ビジネスモデル×知的財産」プロジェクトというとてもチャレンジングな取り組みが福岡で起こりました。「デザイン思考」と

「知的財産」との関係について取り組んだという意味では、私が知る限り、世界初、少なくとも日本初の取り組みだと思います。以下は、このプロジェクトが土台になって今回のセミナーに至

「知的財産は、独占排他権で考えればまずは訴訟対応などが重要になります」「ビジネスモデル」と「知的財産」との関係の深堀りをしてきた私にとつては、昨年度に大きな刺激を受けた上記プロジェクトに関わることができ、「デザイン思考」の専門家と接して、「創造」の重要性を再認識できました。特許情報を上手く使えば、デザイン思考で重要とされる固定概念や既成概念を外すことにも繋がるのではないかと、いうアプローチに至りました。プロジェクトで一緒にした「デザイン思考」の専門家の表現を借りれば、「秘密の近道」になり得るかもしれないという感覚になりました。一方で、実際に使えるかと考えると、検索ノイズ問題が大きな壁になるかもしれないという気持ちもすぐに湧き上がっていました。知

「知的財産」との関係について取り組んだという意味では、私が知る限り、世界初、少なくとも日本初の取り組みだと思います。以下は、このプロジェクトが土台になって今回のセミナーに至

「知的財産は、独占排他権で考えればまずは訴訟対応などが重要になります」「ビジネスモデル」と「知的財産」との関係の深堀りをしてきた私にとつては、昨年度に大きな刺激を受けた上記プロジェクトに関わることができ、「デザイン思考」の専門家と接して、「創造」の重要性を再認識できました。特許情報を上手く使えば、デザイン思考で重要とされる固定概念や既成概念を外すことにも繋がるのではないかと、いうアプローチに至りました。プロジェクトで一緒にした「デザイン思考」の専門家の表現を借りれば、「秘密の近道」になり得るかもしれないという感覚になりました。一方で、実際に使えるかと考えると、検索ノイズ問題が大きな壁になるかもしれないという気持ちもすぐに湧き上がっていました。知

デザイン思考では多くの人間が一緒に多数のアイデアを出し合う形をとっていると思いますが、人間同士でのアイデア出しではなく、人間と検索エンジンとの間で対話するようなイメージです。AI化も進んでいると聞くと、自身の頭で考えて創造すべき答えがポ

notes

① オープン・イノベーション
企業や大学・研究機関、起業家など、外部から新たな技術やアイデアを募集・集約し、革新的な新製品(商品・サービス)またはビジネスモデルを開発するイノベーション。社内資源に依存せず、あらゆる枠組みを超えることで、イノベーションを創出するきっかけにつながる。異業種間の交流や大企業とベンチャー企業との共同研究開発などが事例としてあげられる。

② アイデアソン
アイデア(Idea) マラソン(Marathon)を掛け合わせた造語で、ある特定のテーマについて多様性のあるメンバーが集まり、対話を通じて新たなアイデア創出やアクションプラン、ビジネスモデルの構築などを短期間で行うイベントのこと。

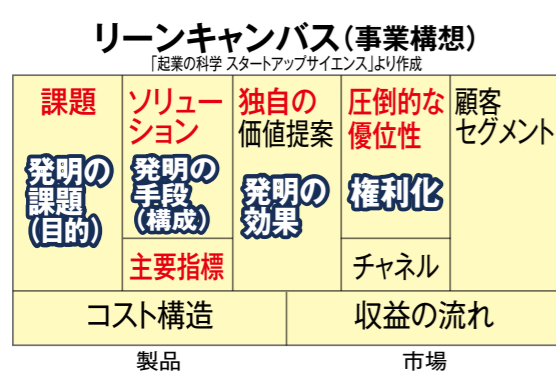
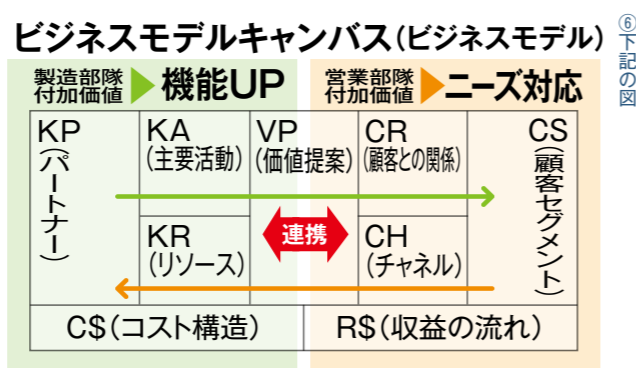
③ ハッカソン
ハック(Hack)とマラソン(Marathon)を掛け合わせた造語で、エンジニア、デザイナー、プランナー、マーケティングなどチームを作り、与えられたテーマに対し、それぞれの技術やアイデアを持ち寄り、短期間(1日~1週間程度)に集中してサービスやシステム、アプリケーションなどを開発し、成果を競うイベントのこと。

④ デザイン思考
デザインに必要な考え方と手法を利用して、ビジネス上の問題を解決する方法。ビジネス視点のロジカルシンキングではなく、デザイナー的視点のクリエイティブな思考で問題を解決する。

⑤ マーケティング4.0
マーケティングの神と呼ばれるフィリップ・コトラー教授によつて2014年に提唱された概念。マーケティング1.0は製品中心主義。マーケティング2.0は消費者志向。マーケティング3.0は顧客主導。マーケティング4.0は自己実現。顧客の自己実

notes

現欲に訴えかける手法。企業の製品・サービスの提供により、顧客に「自分の理想像」をイメージさせる。





中小企業を 活性化し、 日本を元気に！

成果優先の広告制作

技術だけの視点からではなく、 出口を事業成功に位置づけたうえでの 発明と捉える

ンと出てくるというイメージを持たれる方もいるかもしれませんが、そのようなアイデアはよし悪しを問わず誰でも簡単に手に入るレベルなので、私が想定している人間しかできないクリエイティブなアイデアという位置付けとは違うものと認識していただいたほうがよいかもしれません。

対話については、単に技術的なアイデア出しを純粹に楽しむだけでなく、発明という技術的思想が「目的（課題）」「構成（手段）」「効果」で捉えられることを踏まえた上で、事業構想という段階においても、顧客の「課題」が重要ということからすれば、発明の「目的（課題）」にフォーカスすることにし、今回のセミナーも、「目的（課題）」ということを出し出したものになりました。詳しい説明は別の機会にお話しできればと思いますが、「効果」は特許化における進歩性に限らず、技術の強みを技術目線から顧客目線に翻訳することでブランディングに繋がります。

なぜ、ビジネスモデルや事業構想の視点を持つ必要があるのですか？
特許情報データベースを権利取得のためではなく、アイデア出しのために活用することについて、私なりにその後いろいろなと調べていくと、概念検

索を創造支援に使うという発想は既にあることも分かりましたが、普及していない理由があるということに何か課題があるという捉え方をしました。

私なりの解釈は、出口をどこに定めているかだということに結論付けました。権利化できることをゴールにするという発想は技術で留まる話になりますが、事業の成功をゴールに捉えれば、商品設計（ニース把握）の他、ビジネスモデル設計も重要になります。ビジネスモデルが時間的に将来に向かっていることになり、イメージとしては、事業計画↓ビジネスモデルキヤンパス（ビジネスモデル）↓リーニキヤンパス（事業構想）↓発明というように、技術だけの視点からではなく、出口を事業での成功にちゃんと位置付けてうえで発明と捉えることが重要だと思っています。特許出願に至るかは別にも、AI化が進む検索エンジンに頼りながらも、創意工夫をすることの習慣化が進めば、クリエイティブな人材

が増え、人材というリソースの底上げが中小企業にとっては大きなものとなると思っています。人材の創意工夫する能力の底上げについては、さらに、そのような職場環境は、AI化が進む中では、経営側としては欲しい人材が集まりやすくなってくるという方向になるのではないかと考えています。

最後に、クリエイティブな視点からの「目的」、ブランディング視点からの「効果」について記載しましたが、検索を通じて多くの「構成（手段）」に触れていくことは、他者の権利の状況も知ることになって回避対策を講じる対応ができれば権利侵害で訴えられるリスクを小さくできます。また、ビジネスモデルにおいても、他者との関係が対立する関係又は手を組むべき関係かなどの戦略を組み立てるうえでも重要になります。さらに副次的には、事業に使える休眠特許という宝くじに当たることもあるかもしれません。ということで、検索を創造に是非使っていたらと思います。

が中小企業にとっては大きなものとなると思っています。人材の創意工夫する能力の底上げについては、さらに、そのような職場環境は、AI化が進む中では、経営側としては欲しい人材が集まりやすくなってくるという方向になるのではないかと考えています。

有限会社ニッコー・ネット 代表取締役 古川 淳一 氏

博多支部の熱男・古川淳一さんが仕事として同友会活動における熱い思いを取材しました。

取材担当 菅原 弘（東支部）
文章担当 富谷 正弘（玄海支部）
写真 富谷 正弘（玄海支部）

下請けからの脱却をめざして

古川さんは昭和37年福岡に生まれました。大学卒業後、大手化粧品会社カネボウに就職します。父親は広告写真の仕事をしていました。父親に請われて、7年務めたカネボウを退社し、実家に戻ります。時あたかもデジタルの波が押し寄せている頃でした。売上は下降線をたどっていて、さらに下請け体質から脱却できない状況でした。

古川さんは営業が得意でしたが、経営のことはさっぱりわかりません。そこで知り合いを通じて同友会の存在を知り、経営の勉強ができるということで即入会しました。平成5年のことでした。



有限会社ニッコー・ネット
創業 2000年6月
住所 福岡市博多区麦野6-5-2
電話 092-402-2093
従業員数 4名
HP-URL http://www.nikko.net
事業概要 広告企画デザイン・セールスプロモーション。パソコン活用支援・トラブル解消。

在の経営指針作成セミナーの前身）を受講（28期）し、自社分析の方法や経営の数字の見方を学ぶとともに、先輩の指導で経営指針作成に取り組みました。その時策定した経営理念は「可能性にチャレンジ」。「いま思い出しても八方ふさがりの感じが出ていますね。根性論などところもありました」と苦笑いします。

その後古川さんは、広告写真だけの業務から、関連する業務、印刷物などへ広がりを画策します。当時としては一足早くDTP（今では当たり前になったがパソコンでデザインから印刷データを作るまでの工程）の取り組みに励みます。「下請けからの脱却をめざしてもがいていました」

notes

- ⑦ JUILIFE 公益財団法人九州先端科学技術研究所。北部九州にある3つの産業支援機関（FNS、ふくおかIST・SST）の連携体。
- ⑧ 独占排他権 特許発明の実施を独占して、他人の実施を排除することができる権利のこと。
- ⑨ 検索ノイズ 例えば「東京都」という単語には「京都」という単語が含まれています。「京都」で検索した場合に「東京都」と書いてある文書も検索結果に含まれてしまつ、そのような現象。
- ⑩ JPLPat 特許庁が登録済みの商標を公開しているデータベース。商標権が発生している登録商標以外にも、商標権が発生する前の登録出願中の商標も公開されている。既に他人に同じ範囲の登録商標を取られていない場合は、後から出願したとしても審査に合格することができないため先行登録商標を検索することができ、これから権利申請する商標が審査に合格できるかどうかの情報を得ることができる。誰でも出願前に検索できるよう、インターネットを使って特許庁の開いていない時間帯であっても無料で調べることができます。
- ⑪ 概念検索 情報検索の手法で、概念が類似する情報を検索する。概念検索を利用すると、簡単な質問文であるにもかかわらず目的とする特許がスバリ検索される。
- ⑫ ブランディング 商品やサービスについてユーザーに共通のイメージを認識させること。ブランディングを実施し、市場でのポジショニングを確立することにより、商品やサービスの価値を認識してもらい、ユーザーを獲得することができます。



会社外観

ではいけないという思いがずっとありました。

そんな折、近所の郵便局から名刺印刷の注文が来るようになりました。郵政公社に切り替わる時期だったのです。「ひょっとして、これはビジネスチャンスになるかもしれない」と当時全国に3万局あった郵便局の5千局にDMを出してみました。送ったハガキがそのまま申し込みのFAXで返信できるようにしていました。このアクションは大当たりで「2カ月間はFAXが鳴りっぱなしでした」。支払いもお客様が勤務先で支払いできるよう郵便為替で行いました。いたるところ工夫満載のエピソードです。現在では競合他社の出現でひところの売り上げはありませんが重要な事業の一つです。

自社の業務内容について、古川さんはこう説明しました。



唐津くんちカレンダーと郵便局の名刺印刷DM

「大きく分けると広告業となりますが、クライアントとよくコミュニケーションを取り、集客・販売促進など成果優先のチラシ、DM、ホームページなど広告物制作をしています。アイデアを出す仕事ですね。現在は、紙媒体・ウェブ・コンサルタント業が事業の柱となっています」

ダイレクト・レスポンス・マーケティング

古川さんの営業スタイルは、カネボウ時代に培われたことが基礎となり、時代にマッチしたアレンジを施しています。まず、クライアントの提案ツール（チラシ・DMなど）を見せてもらい、それが『マーケティング』に則っているかどうか判断します。マーケティングルールとは、「誰に対して、レスポンス（返答）のために何をしてもらいたいのか」ということです。初めは小さくDMして結果を見ながら次の手を打っていきます。ダイレクト・レスポンス・マーケティングと呼ばれる手法で、それによって顧客見込みリストを作成していきます。前述のハガキの例もそのルールに合致しています。さらに財務の勉強を進め、FPの資格も取得しました。もっぱらの古川さんの観点はどれだけ効果的に積極的に広告費をかけているか、それが無駄な

ところにかけていないか確認して投資対効果を重視しています。

「PUSH戦略と「pull」戦略

お客様の商材の特徴により紙媒体とウェブを効果的に融合させていきます。商圏が狭いエリアでは紙媒体（PUSH戦略）、広いエリアではウェブ（pull戦略）が有効であると言えます。例えば、リフォームについては、エリアを決めてチラシを配り、ウェブへの誘導を図ります。

従来のバレットの法則、つまり「全体を構成する大部分（80%）は一部（20%）の要素で生まれている」ということを指しますが、ウェブの出現で大きく変わりました。マイナーと思われていた要素が大部分を生み出している場合があります。グラフィ化するとあたたかも恐竜の長いしっぽのようで、「ロングテール」と呼ばれています。「HPの作成についても、SEO対策ばかりをアピールする業者が多いのですが、一気に集客を求めようとすると失敗します。ロングテール狙いで、HP・FB（フェイスブック）・SNSなど1ページで1件集客できるページを千ページ作りましょうと提案しています」



社内の様子

こうしてお客様は化粧品業をはじめ、リフォーム関係など様々な分野に広が

売上げの確保と社内対応能力の向上で お客さまに満足していただける会社に

つています。

起業家をターゲットに、資金繰りまでセットにして、その名も「起業家を助ける販促に特化したスタートバック」で経営革新の認定を取りました。FBにアップしたところ、さっそく引き合いが来ているそうです。

こうした古川さんの活動の情報源は同友会の「開物成務塾」にあります。

この塾は、原則として毎月第4月曜日に産・官・学・金の連携でワークショップ主体の勉強会で新商品開発を目

指しています。いくつかの成功事例も報告されています。

博多支部長として

古川さんは満を持して支部長の任に就きました。つねづね考えていた活動の具体的実践です。「仕事と同じで、社員満足ならぬ会員満足を高める組織作りに着手しました」

まず経営力向上のために同友会の最大の特徴である経営指針書作成および



昨年7月に認定された経営革新計画の承認書

「入り込み過ぎです!」

「スタッフからも、同友会の会員さんからも『古川さん、入り込み過ぎです!』って言われるんですよ。一度取り組みが始まると、他人事とは思えなくなってしまう性質で、一緒にやってみようという気持ちが強くなってしまふんですね。採算度外視で(笑)。同友会活動もわかりです。これは創業時のたいへんな時期に同友会の人に助けられたということもあります。今度私が恩返しする番だと思います。

私は人に教えることが好きなんです。ですから自分が吸収したことをみなさんに伝えたいという気持ちでいっぱいです」と同友会の熱男は語るのでした。思いは現在の経営理念に表れています。

「中小企業を元気にし、そしてそこで働く人を豊かで幸せにする」

自立型企業

取材の最後に古川さんが考える自立型企業についてお聞きしました。

「お客様を自社の力で作りたいたときに作りたいだけ作っていきける会社でしょう。一社の比重が多くなるとは売上が左右され安定しません。売上の適正な確保と社内の対応能力のバランスを取り、お客様に満足いただけるベストな状態にすることに努めています」と締め上げていただきました。

取材協力ありがとうございます。

情報発信「新発見」の1日に



講師 文章▶林田 孝一氏 KOHO(株)
写真▶瀬戸 正直氏 (株)スタジオパッション (福友支部)

瀬戸 正直氏



林田 孝一氏



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、講師から学びました。そのあと天神の街に出かけ、「私の天神新発見」というテーマで写真と文字原稿を投稿しました。参加者の投稿と講師のコメントを紹介します。

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」
■10月20日(土)
■GGソーラービルにて開催

投稿者
(株)Lien 三木千恵美さん(飯塚支部)



03
「読みたくなる文章とインスタ映えする写真」という名の勉強会に来た。
勉強後、「私の天神新発見」を投稿するというミッションを与えられ歩いてたどり着いた喫茶店とても良い雰囲気で私の天神新発見♪

真四角の中に写真を入れる際は被写体を斜めに入れても良いかもしれません。テーブルやその後ろに写っている背景を意識するともっとよくなるかと思ひます。もしくは、お店の雰囲気が伝わるように、店内の様子も写すと良いと思ひます。



投稿者
(株)角の八女茶 角律子さん(福友支部)



01
天神のお寺で猫。
日向たでまどろんでいます。
一緒にまどろみたい♡
都会の中の静寂空間。

光が差ししたところに猫がたたずんでいてとても良いと思ひます。猫をもう少し強調するのであれば、猫をもう少し画面の中央に寄せると良いですね。

文が4行に分かれていてきれいな「起承転結」になっていますね。写真の雰囲気がとてもよく伝わります。



投稿者
福岡リシエ(株) 村田稔さん(福博支部)



04
天神の真ん中に、ほっと出来る場所がひっそりと隠れていました。10月の土曜日15時、女性が二人楽しそうにしていました。仕事でちょっと疲れた人にお知らせします。

写真の雰囲気がとてもよく表されていると思ひます。「天神の真ん中のほっとできる場所。」や「仕事でちょっと疲れた人へ。」といった具合に文の最後を体言止めにするなどして工夫するとさらによくなります。



投稿者
(株)ネットビジョン 吉村至さん(福友支部)



02
色のつき始め
天神・神無月

色づき始めたイチョウの葉の向こうにバスや歩く人といった天神の街並みが写っていて、よく雰囲気が出ていますね。

文字数はあまりありませんが、雰囲気がとてもよく伝わりますね。



福岡県特定最低賃金が平成30年12月10日から**改定**されました

地域別最低賃金

福岡県最低賃金

1時間 **814**円

効力発生日:平成30年10月1日

特定最低賃金

製鉄業・製鋼・製鋼圧延業、 鋼材製造業	1時間 950 円
電子部品・デバイス・電子回路、 電気機械器具、 情報通信機械器具製造業	1時間 905 円
輸送用機械器具製造業	1時間 923 円
百貨店、総合スーパー	1時間 867 円
自動車(新車)小売業	1時間 915 円

効力発生日:平成30年12月10日

- 特定最低賃金に該当しない産業は、平成30年10月1日から改定された福岡県最低賃金(1時間814円)が適用されます。
- 最低賃金は正社員のみでなく、パートタイマー・アルバイト・派遣労働者等すべての労働者に適用されます。
- 最低賃金には精皆勤手当、通勤手当、家族手当、時間外労働・休日労働等の割増賃金、賞与、臨時の賃金は算入されません。
- 月給制の場合は、月給を1箇月平均の所定労働時間で除して金額を比較してください。
- 派遣労働者には、派遣先の最低賃金が適用されます。

詳しくは福岡労働局労働基準部監督課賃金室 ☎092-411-4578 またはお近くの労働基準監督署にお尋ねください。

一般社団法人福岡県中小企業家同友会

2018年度第7回理事会議事録(一部抜粋)

日時 2018年11月28日(水) 14時30分~17時32分 出席 50名(出席率 78.1%)
会場 福岡県中小企業振興センター 202号会議室 議長 貞池 龍彦(副代表理事)

協議事項

1 組織検討について

前回に引き続き、代表理事より組織検討について提案があった。
「組織の機能の見直しをするようになったのは、2017年度の方針に基づいて諮問機関を立ち上げ8回の会議を行い、正副に提起して理事会に提案した。基本的な考え方は、地域と共に歩む中小企業という理念のもとに運動を進めること、人を生かす経営の実践を強力に推進して企業の成熟度等の学びの体系化を進めること、組織の考え方を統括から同友会理念を基本とした「自主・自立の組織」への転換を図ることである。」など組織検討の趣旨の説明があった後、本部・室・委員会、地区、支部について提案された。審議の結果、承認された。

確認・報告事項

1 経営者フォーラム開催結果

経営者フォーラム委員長および担当副代表理事より第27回経営者フォーラムの開催報告がなされた。
● 参加: 会員630名、ゲスト103名、会外・県外60名、合計793名

2 会員及び会員企業の動き

- 経営革新計画承認企業 2018年10月(県29件/うち同友会会員・企業1件)
 - ・(株)グリーンケア 柴口 由喜子 氏(福友支部)
 - 〈テーマ〉非公開
- ※ 累計で福岡県全体では6,121件、会員企業は延べ448件

表彰

福岡県産業デザイン協議会「第20回福岡デザインアワード」

- 金 賞 ・プティジョリーシリーズ (株)桜坂AZUL 武 陽子 氏(南支部)
- 流通部門賞 ・プティジョリーシリーズ (株)桜坂AZUL 武 陽子 氏(南支部)
- 入 賞 ・①博多織のシルクストール「AT」
②ネクタイ「ERIOBI」 (株)岡野 山本 裕子 氏(福友支部)
- ・amatubu(あまつぶ)羽織 宮田織物(株) 吉開 ひとみ 氏(福友支部)
- ・文字が浮き出る木目表示器「LEDボード」
(株)ロクリア 大東 靖浩 氏(北九州支部)
- ・まちづくり「大分市 新・京が丘」
コンダクト(株) 和田 克之 氏(北九州支部)

理事会報告全文

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

わが社のイノベーション



「スマイル給食リンクシステム」を利用した
食べてはいけないものを記入した連絡帳



合同勉強会での「白熱教室」



経営計画発表会の様子

食物アレルギーのある子どもを持つ親向けのアプリ
「スマイル給食リンクシステム」

弊社は、ソフトウェア会社として設立して39年になり、業務用のアプリをオーダーメイドで開発しています。有名な奉行シリーズや大臣シリーズのパッケージソフト導入支援やパッケージでは不足する機能を、独自にERP開発して提供したりもしています。同友会に入会して23年になり、毎年経営指針書を作成し発表会を行っています。その仕上げのために、全員で合宿を行ったりもしています。

また同友会の仲間の企業と合同で定期勉強会を実施しています。前回は「働き方改革環境下におけるよりよい働き方とは?」「顧客満足(CS)と社員満足(ES)はどちらが重要か?」をテーマにサンデル・倉本教授(?)による「白熱教室」を行いました。社員の発表に対し、するどい突っ込みで議論が深まります。
今回お知らせするのは、2018年4月からスタートしたクラウドサービスです。福岡食物アレルギーネットワークから「給食アレルギー事故を防ぐアプリ」を考えてほ

しい」との相談があり、試行錯誤の上、生産管理での部品展開の手法とメール通知機能を利用して開発を行いました。

このシステムの機能は、保護者が事前にスマートフォンなどで子供のアレルギー登録しておくことで、月間の給食メニューと子どもの情報を突き合わせ、該当アレルギーが含まれるおかず等を保護者にお知らせするものです。

いままでは、保護者が事前に給食メニューを手入力し、子どものアレルギーが含まれるおかず等を見つけたら、安全なお弁当を持たせたり、子どもに食べないように伝えたり、連絡帳に記入して持たせていました。子どもが間違えて食べてしまうと命に関わることもあるので、とても神経を使っていました。このアプリを使うことにより、食べてはいけない食物を画面やメールで確認でき、連絡帳も印刷できるので、保護者の負担を軽減できます。現在は、福岡市の小学校向けを提供していますが、今後は他の自治体への導入も薦めています。

福岡食物アレルギーネットワーク ▶ <http://allergyfood-fukuoka.net/>



福岡市南区大橋1-20-19 朝日ビル大橋 3階
TEL 092-552-0858 FAX 092-554-1524
<https://www.sys-k.co.jp/>

経営理念

- コンピュータを通し、中小企業の発展に貢献する。
- 仕事を通し、人間性と技術力を高め、周りからの信頼と評価を得る。

株式会社システム企画

南支部

代表取締役 倉本明彦 氏

Akiko Kuramoto

お客様に最適なサーバー、パソコン、クラウド環境の選定アドバイスと導入支援。パッケージソフトを基にした、低コストで効果的なシステム開発と導入支援。

1月の行事案内

あすなろ塾 大牟田会場

1月19日(土) 10:15~17:30

■ だいふく 大牟田市有明町2-1-3 ☎0944-53-3333

『あすなろ塾』は同友会における経営指針の基礎知識を学習する1日セミナーです。当日は、経営指針の全体像の理解、経営理念の作成を目標に参加していただきます。

22 火 18:30~21:00

博多支部
1月例会

北風と太陽パート2 ~相手に合わせた接し方でスムーズなコミュニケーションを~

■ WITH THE STYLE FUKUOKA ☎092-631-3331

■ 堀口 生郎 氏 四柱推命ナビゲーター 亀占幸生 代表者 博多支部

自分がどんな行動特性を持っているか確認してみませんか?人は今までの経験や社会生活の中で色々なストレスを受け、自分が安心できる行動特性が出来上がります。行動特性を理解することは、人間関係構築にも参考になり、ビジネスを円滑にするコミュニケーションスキルの一つです。自分を知り、相手を知ること、相手へのストレスを減らしビジネスを円滑に進めましょう。

22 火 18:30~20:30
(18:30~19:00委員会)

国際交流委員会
1月委員会・勉強会

■ (株)ジャパンエンジニアリングコンサルサービス

福岡市博多区奈良屋町5-10 ☎092-409-6510

■ 鈴木 哲也 氏 株式会社ヒドレーディング 代表取締役社長 福博支部

24 木 15:00~17:00

りょうちく支部
1月例会

知らなきゃ損する!ライバルに一步差がつく求人票の作り方講座

■ 筑後川温泉 ふくせんか うきは市浮羽町古川1099-8 ☎0943-77-3131

■ 松田 剛次 氏 株式会社就面 代表取締役

人材難が今後どんどん加速する中、求人票の書き方次第で得をしたり損をしたりすることがわかります。松田さんの話を聞きながら、求人票もチラシなどと同じように人を集める書き方があるのだと感心しました。大事なことは、仕事を探している人の立場に立った書き方をすること。講座を受けたあと、求人するのが楽しみになると思いますよ。

25 金 18:30~21:00

有明支部
1月例会

地域企業の支援事業

■ しげちゃん 柳川市三橋町下町30-2 ☎0944-72-7722 ■ 大川信用金庫より報告

あすなろ塾 福岡地区

1月26日(土) 9:15~18:00

■ 福岡県中小企業振興センター 11階 同友会会議室
福岡市博多区吉塚本町9-15 ☎092-622-0011

『あすなろ塾』は同友会における経営指針の基礎知識を学習する1日セミナーです。当日は、経営指針の全体像の理解、経営理念の作成を目標に参加していただきます。※申込期限1月23日(水)です。

■ 1月24日(木)以降のキャンセルは、キャンセル料をいただきます。

また、定員に達した場合は早めに締め切ることがございます。

■ 参加申し込み問い合わせは同友会事務局

森元(r_morimoto@fukuoka.doyu.jp)まで

女性部・青年部合同例会

1月31日(木) 18:30~21:00

理念大好き!!理念教育でみんなが輝ける職場づくり

~働きがい、働きやすさの追求~

■ アクア博多A会議室 福岡市博多区中洲5丁目3-8 3F ☎092-733-1310

■ 倉園 幸治 氏 あじやエンタープライズ株式会社 代表取締役

販路拡大、人材不足や人材教育など様々な事を経験する中で、行き着いた先が経営理念の「みんな大好き」でした。この理念を貫き通した倉園社長の熱い思いをお聞かせください。

■ 参加費: 1,000円(懇親会: 4,000円)

金融機関との勉強会 福岡地区

2月4日(月) 16:00~19:00

■ TKP博多駅前シティセンター ホールA

福岡市博多区博多駅前3-2-1 日本生命博多駅前ビル8F

■ 足立 知弘 氏 いちご会計事務所 所長 中央支部

適切な融資の受け方、金融機関との付き合い方等について、報告していただきます。金融機関の方にもご参加いただき、意見交換を行います。

筑豊
地区

新年祝賀会

社員の笑顔・夢が 実現できる組織づくり

~笑う門には福満開~

今年度の筑豊地区方針は「社員の夢が実現できる経営指針書づくりと実践」です。その中で「労使見解」は重要な精神ですが、「労使見解」から学ぶべき点は、第一に経営者の経営姿勢の確立です。これこそ、社員との信頼関係を築く出発点になります。第二に、経営指針の成文化とその全社実践の重要性です。



森川 あやこ氏

第三に、社員をもっとも信頼できるパートナーと考え、高い次元を重視していることです。第四には、経営を安定的に発展させるためには、外部経営環境の改善にも労使が力を合わせていこうという事です。特に、経営指針の成文化と実践において重要なことは、「社員は最も信頼できるパートナーと考えること」です。

今回の新年祝賀会では、経営者・リーダー層からの人気も高く、「愛されるリーダーのための簡単コミュニケーション術」なども著作されている森川氏に講演いただき、経営指針の成文化と実践において重要なことについて学びます。また、新年にふさわしく参加した人が元気に笑顔に幸せになれる講演会を目的とします。

日時 2019年 1月25日(金)

講演 18:00~19:45

賀詞交歓会 20:00~21:30

会場 のがみプレジデントホテル
飯塚市新立岩12-37 TEL:0948-22-3840

報告者 森川 あやこ氏 Office AIM 代表

参加費 講演 無料
賀詞交歓会 6,000円

青年
支部

40周年記念例会

日時 2019年 1月22日(火) 18:00~21:00

会場 博多サンヒルズホテル 2階
福岡市博多区吉塚本町13-55 TEL:092-631-3331

報告者 上田 啓蔵 氏
西門蒲鉾本店
代表者(玄海支部)



上田 啓蔵 氏

参加費 チケット10,000円
事前にお買い求めください。お問い合わせは
同友会事務局 森元
(r_morimoto@fukuoka.doyu.jp)
まで

福岡
地区

新春講演会

ビジョンがつくる 我が社の10年後

(株)ヴィ・クルーはバスに特化した整備工場で、板金や塗装以外にもデザイン及び製品開発、車内のリニューアルなどを行う東日本最大規模のバスマンテナンス工場です。「変わらない会社は生き残れない」と話す佐藤氏は、「人・車・地球を元気にするメーカー」、そして「バスと言えばヴィ・クルー」と



佐藤 全氏

言われるというビジョンを掲げています。経営指針・10年ビジョン、それを実践するうえで企業の成長に不可欠な新卒採用、そして6次産業を通しての地域づくりについて報告していただきます。

日時 2019年 1月17日(木) 18:30~21:00

会場 都久志会館ホール TEL:092-741-3335
福岡市中央区天神4丁目8-10

報告者 佐藤 全氏
株式会社ヴィ・クルー 代表取締役
中小企業家同友会全国協議会
共同求人委員会副委員長/宮城同友会 副代表理事

参加費 無料

久留米
支部

新春講演会

地域の新卒者に 選ばれる会社づくり

現在、業種を問わず人手不足は深刻で、人材の確保・人材の定着は企業にとって重要な経営課題ではないでしょうか。今回の新春講演会では、毎年、新卒者を採用し続ける好循環な会社づくり・社員が成長し続ける組織づくりを実践されている(株)すこやか工房 代表取締役



光本 智恵子氏

光本 智恵子氏にご報告いただきます。新たな年の始まりに地域の新卒者に選ばれる会社づくりについて語り合しましょう。

日時 2019年 1月18日(金) 18:30~22:00

会場 萃香園ホテル
久留米市榎原町87 TEL:0942-35-5351

報告者 光本 智恵子氏 株式会社すこやか工房
代表取締役(東支部)

参加費 講演会参加費:無料
懇親会参加費:4,000円

北九州
地区

新年祝賀会

同友会は経営者の道場だ

~経営者は、経営者の中で共に学んで
実践してこそ経営者として成長する~

「目標となる経営者を見つけろ!」「ライバルを作れ!」そうすることでコンサルタントとは違った学びのできる場が同友会。失敗したときに相談できる人がたくさんいる、間違っている時には厳しい指摘がもらえる、同友会の良さは社外取締役がたくさんいること。そう語る鋤柄氏は、創業から現在に至るまで



鋤柄 修氏

同友会での学びを愚直に一つずつ実践してきた方です。同友会運動を企業経営にどう生かしていくのか、また同友会を活性化していくことが自社発展にどう繋がっていくのかをお話していただきます。

日時 2019年 1月17日(木)

記念講演 18:00~

賀詞交歓会 20:00~

会場 ステーションホテル小倉
北九州市小倉北区浅野1丁目1-1
TEL:093-541-7111

報告者 鋤柄 修氏 株式会社エステム 名誉会長
中小企業家同友会全国協議会 相談役幹事/愛知同友会

参加費 記念講演 無料
賀詞交歓会 7,000円

大牟田
支部

新春講演会

ゆるキャラグランプリ ジャー坊 挑戦の軌跡

2年にわたって挑戦したゆるキャラグランプリ。大牟田市が掲げる「一つの成功体験が市民の一体感を醸成し、誇りとなり、まちを明るく変えていく」様子を自社がNo1になるために何をすべきかに置き換えて考えると多くの共通点が発見でき、No1になるヒントが見えてきます。

日時 2019年 1月22日(火)
18:00~21:00

会場 ホテルニューガイア オームタガーデン
大牟田市旭町3丁目3-3
TEL:0944-51-1111

報告者 甲斐 茂利 氏 大牟田市 副市長
糸永 一平 氏 大牟田商工会議所 副会頭

参加費 5,000円



走りつづけて90年

“Mr.同友会”と言われた男 ～諸岡昭三郎氏の卒寿を祝う会～

投稿／菅原弘(菅原海事事務所) 写真／船木治(サンフカヤ(有))

この会の進行は、久岡貴弘さん(タクミク・ATR(同)・北九州支部)。独特の『ムチャぶり』で指名していきました。開会の挨拶は、武内紘さん(株新工設計社・ひびき支部)。お酒のエピソードを紹介。祝辞を、この会の実行委員長の中村高明さん(株紀之国屋・のおがた支部)。登山の思い出、口笛の名人、人遣いの巧妙さをお話しされ、お祝いの詩吟を披露。続いて中同協・幹事長の中山英敬さん(株ヒューマンライフ・南支部)。同友会の歴史と理念を教えられ、中小企業憲章に多大なるアドバイスをいただきましたとお礼を述べました。

福岡同友会代表理事の田浦通さん(株シティーライン・かすや支部)の乾杯で開宴すると、同友会事務局長の坂田いずみさんと一番若い貴島昇さん(株上津役製作所・ひびき支部)、さらに吉田和美さん・泰子さん夫妻(エコテクノシステム(有)・ひびき支部)、広報情報化推進本部の貞池龍彦さん(株アビリティイー・キュー・中央支部)の祝福の言葉が続きます。ここで、スライドショー『私と同友会』が始まりました。まさに福岡同友会と共に歩んだ諸岡さんの貴重な資料が上映されました。奥様からのメッセージも紹介。鮫島徳次さん(有さめしま・北九州支部)や坂本敏弘さん(計測検査(株)・北九州支部)のお祝いも続きます。花束の贈呈は、元事務局長の山内清美さんや三宮京子さんなど女性陣がステージに集結。最後に記念写真、合言葉は全員で『モロジ〜』でカシャッ!



武内さん



田浦さん



坂田さん 貴島さん



吉田さんご夫妻



貞池さん



有馬さん



女性陣と記念撮影



中山さん 諸岡さん 新内さん 中村さん



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