

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

12月号

vol.641

月刊

同友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

RIKUNATA CITY

特集

同友会を知る最初の入り口 新会員フォローアップセミナー

ポケット月刊同友

21世紀型
自立型
企業づくり

経理から経営者へ

縄田 由希子 氏 [株式会社エム・エス・ピー]



福岡同友会へ Message

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
九州本部 人材支援部長
中小企業大学校直方校 校長

おくだ ゆうじ
奥田 裕二 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、多くの中小企業へ気づきや学びの機会を豊富に提供するなど、さまざまな活動を通して地域の発展に貢献されておりますことに深く敬意を表します。

さて、関係者の皆様のご支援のおかげをもちまして、中小企業大学校直方校は開校34年目を迎え、約5万人の方々にご利用いただきました。

昨年度からは受講者の皆様の利便性等の向上を目指し、各地域の支援機関等と連携して地元のニーズに合った校外研修「サテライト・ゼミ」を開始しました。

また、昨年、中小企業大学校の運営母体となる独立行政法人・中小企業基盤整備機構(略称:中小機構、東京都港区虎ノ門)の人材支援部に全国10番目の大学校となる中小企業大学校web校が開校し、少人数制のリアルタイム双方向通信でどこからでも受講できるWEBee Campusがスタートしました。

さらに、中小機構・九州本部では熊本の中小企業大学校人吉校も含めた人材育成支援をオール九州で包括的に取り組むために今年の4月に人材支援部を設置するとともに、祇園のセミナールームで「博多キャンパス」を9本開催するなど、新しいチャレンジに取り組んでいます。

最後に、同友会の皆様には中小企業大学校のPR等に積極的にご協力をいただきましたことに深く御礼を申し上げますとともに、これからもお互いの強みを活かした深い協力関係の下に、地域や中小企業の発展に貢献していく所存です。今後とも、よろしく願いいたします。

福岡県中小企業生産性向上支援センター
所長

やすまつ さとし
安松 智 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、1963年の設立以来「中小企業の経営者が自社の発展・成長を目指して学びあう会」として、中小企業の発展、地域の振興に貢献されてこられました。

ここに敬意を表します。

労働力不足や第4次産業革命の進行など、中小企業を取り巻く環境が大きく変化している中、中小企業が生き残っていくためには、それぞれの実態に応じた生産性の向上を図ることが課題となっています。

福岡県では、全国で初めて、個々の県内中小企業の生産性向上のための企業診断から、改善提案や設備導入、成果の定着まで一貫した支援を開始し、その推進拠点として「福岡県中小企業生産性向上支援センター」を本年9月、県の施設である吉塚合同庁舎1階に開設しました。

センターには、センター長である私のほか、副センター長、生産性アドバイザー、診断チーム、事務職員、あわせて17名の職員がいます。生産性アドバイザーは、企業において生産性向上に長年従事してきた職員です。

センターの中小企業への支援は、診断チーム員である中小企業診断士や技術士が企業を訪問し、生産性向上に関する企業診断を実施し、その結果を生産性アドバイザーにつなぎます。アドバイザーは診断結果に基づき、企業の現場で企業の皆さんと一緒に課題を分析し、現場改善、工程・物流改善、自動化やIoT導入、事務改善など、多様な改善支援策を提示し、定着まで支援します。また、設備導入が必要な場合は、設備選定を支援します。

センター活用企業に対しては設備導入に際し、このたび福岡県が新設した導入費補助や低利融資の利用が可能です。

このような私どもの取り組みが、労働力不足に直面している県内中小企業の皆様方のお役に立てるよう、また、模範となる好事例を一件でも多く創出できるよう、全力を尽くしてまいります。

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



株式会社エム・エス・ピー
代表取締役社長
縄田 由希子 氏
(南支部)



株式会社 ChouChou
代表取締役 **阿部 弘美** (ロミちゃん)
(南支部)

私が縄田さんをご紹介します

株式会社MSPの縄田由希子さんは現在、南支部「ロミちゃん」と一緒に学ぶ組織作りプロジェクトで副ブロック長を担当してくれています。また、南支部の10月例会では報告者として経営体験報告をしてくださいました。

縄田さんは20年以上、お父様の会社の経営として仕事をしてきました。しかし、東日本震災で業績は悪化。そんな時、会長から「お前が社長をやつてほしい。このままではうまくいかないと社員が言っている」と言われ、突然、縄田さんへの事業承継。

ここから縄田さんの苦難のはじまりでした。経理以外できないから、社員さんに「誰か一緒にやつてくれませんか?」と仕事を任せていく。とにかく何とかしなきゃ!という強い思いの縄田さんを、会長や社員さん、周りの人たちが支え、成長を見守ってくれました。

それからは、社長としての覚悟が自然と固ま

り、自ら考え行動する社長へと変わりました。縄田さん自身の組織作りが始まります。自分の動かしやすい組織に変えて、決定事項を加速させます。

「やらない後悔より、やってみてダメだったらまた変えていけばいいじゃん」ということを社員さんに常に話し、組織を構築していきます。核となる社員さんと、とことん話し、仕事を進めていくなど、父である会長とはまた違ったやり方を実践しています。

彼女は事業承継をしてわずか2年10カ月で、負債の解消、組織構築をし、さらに自社の弱みであったIT部門を一緒にやるという形で合併して、自社の強化を進めています。

これからも、冷静さと熱意と行動力で、縄田さんらしい、強い組織が作られていくと思います。



今月の表紙 JR博多シティ 光の街:博多

撮影・文/ 富谷正弘(玄海支部)
株式会社ココスイメージ

今年は令和元年の「光の街:博多」にふさわしいシンボルツリーが初登場。

四季折々の自然をイルミネーションの輝く光で表現しています。

令和元年の希望の光のツリーが博多の街にとりもりました。

期 間	点灯時間
11月6日~1月7日	17:00~24:00

同友会を知る最初の入り口

新会員フォローアップセミナー



フォローアップ部長
鍵田 康策氏 (久留米支部)
株式会社大丸眼鏡商会
代表取締役社長



フォローアップ部副部長
吉田 重信氏 (福博支部)
伊藤無線株式会社 相談役



フォローアップ部副部長
山道 和子氏 (中央支部)
外語ねっと 代表者



フォローアップ部相談役
白石 静馬氏 (南支部)
株式会社テシマ 代表取締役



フォローアップ部長
松永 幸子氏 (福友支部)
ハロー 代表者

「同友会」って、「どうゆうかい?」。
全国の同友会で通用するネタですが、今回はこのセミナー創設時から今も関わっている白石さん、そして現在部長を務める松永さん、フォローアップセミナーを支えている山道さん、吉田さん、鍵田さんにフォローアップセミナーが果たして来た役割やエピソードなどを大いに語っていただきます。
フォローアップセミナーは入会間もない会員さん(3ヶ月以内)が同友会の活かし方を学ぶ最初の研修です。
文章/貞池 龍彦 株式会社アビリティィ・キュー 代表取締役 中央支部・広報部

「まず、新会員フォローアップセミナーの取り組みについて教えて下さい。」

松永 4代目の部長として、フォローアップがスタートした当初の気持ちを組んで、入会間もない会員さんが迷い子にならないように、スムーズに支部活動に入れるように取り組んでいます。

「フォローアップ部会のメンバー構成はどうなっていますか?」

松永 各支部から1〜2名を選出していただいています。このセミナーが大好きで発足当初から自主的に参加されている会員さんにも支えていただいています。

「このセミナーは白石さんの時代に立ち上げられたんですね。」

白石 2002年です。17年前ということになります。当時、年間に300名の新会員を迎えていたのですが、それ以上に退会がありました。これではいかんと思いましたが、退会防止の策が何らなかったんです。それで

長がお見えになっていただき、歴史と理念については代表理事の皆さんにお話をいただくなど、そういった方々とも知り合うことができ、とにかく顔が広がるし、学びも深まります。それと、みなさん前向きに関わっていただけるので、セミナー自体の雰囲気がとてもいいんです。

「山道さんも随分長くやってらっしゃると思います。」

山道 入会した当初、フォローアップセミナーの案内があり、参加してみると皆さんから温かく迎えられる、歓迎を受けました。私が参加したのは34回目、新会員の参加は8名でしたが、お世話がそれ以上いらっしゃって、みなさん大事にしてください。とても居心地がよかったです。何だか人間としてのお付き合いができ、とても感銘を受けました。それで、ここならやれそうと思ひ、部会員になったんです。だから同友会のことすべて部会の中で深く知ることができたし、また、知り合いの輪が大きく広がりました。今でもここに来たらホッとできる特別な空間だと感じています。

「吉田さんも随分長い間、お世話をやってらっしゃいますね。」

松永 私は部長を担当して3年目を迎えますが、部会は13年くらいになります。当初、県のフォーラム担当としてフォローアップ部会に関わったんですが、フォローアップ部会のことを知らないではないかと思ひ、自主的に参加したんです。実際にセミナーに参加してみると新会員さんと顔なじみになれるし、各支部の支部長とも知り合うことができ、当時は経営労働委員会から経営指針書の説明にも委員

白石 苦労は感じたことはありません。むしろ活動の喜びというのがありましたね。各支部の新会員さんとの交流や支部長や支部からの応援の方たちとの交流も生まれて、そのことに今でも支えられています。私自身は大げさですが、命の限り頑張りたいと思っています(笑)。
「松永さんはどのくらい関わってこられたんですか?」

新会員フォローアップセミナーを受ける
退会率はおよそ半分に下がる

新会員フォローアップセミナー受講の有無と退会率 (2019年10月末時点)

退会率 = 分母のうち、2019年10月までの退会者数
各年度ごとのセミナー受講者または未受講者

	入会(名)	セミナー受講(名)	セミナー受講者の退会(名)	受講者退会率
		セミナー未受講(名)	セミナー未受講者の退会(名)	未受講者退会率
2016年度 (2016/04～2017/03)	175	125	36	29%
		50	27	54%
2017年度 (2017/04～2018/03)	303	211	29	14%
		92	34	37%
2018年度 (2018/04～2019/03)	227	127	6	5%
		100	12	12%
2016～2018年度 (2016/04～2019/03)	705	463	71	15%
		242	73	30%

※2019年度入会者は入会からの期間が短く退会率も数%となるため参照データとしては掲載しておりません

新会員フォローアップセミナー 受講者の声

新会員フォローアップセミナーに参加して、同友会の本質、醍醐味を体感できました。

中でも「学び方を学ぶ」というグループ討論の心得は印象深く、この心得の元、例会に参加していこうと決めました。

clean next 西山 貴代 (中央支部)



吉田 私はかたつむりの石川さん(他界)から、自分と交代して部会に行かないかと誘われ、当時は何事も「はい、よろこんで！」と受けていたものですから、それから今日まで関わっています。一番、印象に残っているのは、セミナー終了後に新会員のメンバーの中から3名ほど選んで、同期会結成の話をするんですね。別の日のランチタイムに同期会運営の打ち合わせをします。その同期会にも参加をさせてもらって、みなさんと深く知り合う機会をいただくんですね。今から17年前、52歳で事業承継をしますが、フォローアップセミナーが大好きで同友会も辞めずにやっていますよ。今は、半日セミナーから2時間のセミナーに変わっていますので同期会はやっていません。

松永 同期会は経営指針作成「あすなろ塾」に引き継がれた格好になっています。

― 鍵田さんはいかがですか？

鍵田 久留米支部では、新会員さんがフォローアップセミナーに参加するときだけに行けばいいからと言われ、役に付きました(笑)。こうして部会があるとは思ってもみませんでした。地区会長の四ヶ所さんから、県で取り組んで

白石 そうなんです。2年目のときだったんですが、全国で初めての取り組みだったので先進事例として分科会を持たせていただきました。それから全国に広がっていきましました。当時は会員を増やすことばかりに目が行き、会員定着には関心がありませんでした。おかげで今は退会者も減りました。

― すばらしいですね。では、おしまいに今後の部会に対する意気込みをお聞かせいただけますか？ 山道さんからどうぞ。

山道 やはりおもてなしを伝えることが本来の目的だと思っています。

吉田 お手伝いができる限り参加をするつもりです。みなさんと仲良くできたらいいなと思っています。

鍵田 とりあえず2年間かけて皆さんと仲良くなれたらと思っています。

白石 私はこれまでフォローアップで育てられたようなものです。

― では最後に松永さん、紙面を通して会員の

いることは知っておかないと、支部の執行部としては役割を果たせないとアドバイスを受け参加させてもらっています。話を伺っていると半日セミナーがよかったと言うことですが、ぜひ、全支部から委員を集めて、しっかりと必要であれば半日に戻してみればいいんじゃないですか。半年携わったの私の感想です。



新会員フォローアップセミナーの様子

― 先程、白石さんが福岡で開催された第35回定時総会(中同協)のパンフレットをお持ちになってらっしゃいましたが、当時、フォローアップセミナーで分科会をお持ちになったんですか？

皆さんへメッセージをお願いします。

松永 同友会では「会員は辞書の1ページ」と言われますが、やはりお互いを知るといことが大切ではないでしょうか。座学でただ学ぶだけなら本を読めばいいと思います。こうして同友会を通じて知り合い、お互いが語り合うことで仕事のヒントも生まれてくる。これが会活動の原点だと思えますよ。かつてフォローアップに参加された方、また支部で役員をされてらっしゃる方、何回でも結構です。どうぞ、フォローアップにどんどん応援参加をしていただき新会員さんと知り合ってください。

今日はお時間をとっていただきありがとうございます。ありがとうございました。フォローアップ部会のみなさんがおもてなしの心を持って、新会員さんをお迎えしていることがよくわかりました。同友会では「知り合い、学び合い、扶け合い」と言われます。同友会の深い学びを得ていく上で、最初の一步は知り合うこと、そのことを愚直に実践されている部会です。どうぞ、新会員さんを迎えられましたら必ずフォローアップセミナーに送り込んでいただき会員のみなさんで応援参加をしていただくよう重ねてお願い申し上げます。

経理から経営者へ

「社員の自主性を引き出す」



株式会社エム・エス・ピー 代表取締役社長

なわた ゆきこ

縄田 由希子 氏

南支部

「長年経理に携わり『利益』の分析はできませんが、『利益』を生み出す営業の経験がありません。そこで3代目社長はどのように対応したのでしょうか。」

仕事は販売促進企画

冒頭、代表取締役社長の縄田由希子さんに業務内容についてお伺いしました。「販売促進企画です。お客様と話をすると『それって何ですか』と聞かれます。お客様の販売において『お困りごと』を解決する仕事です。主なお客様についてお尋ねすると「ガソリンスタンド関係です」という答えが返ってきました。これは会社の沿革を聞いていくうちに謎が解けてきました。」

総合卸問屋を整理

同社の沿革は、同席していただいた父親であり創業者（現・会長）の縄田泰三さん（中央支部所属）が話してくれました。

泰三さんは昭和の高度成長期の頃から総合卸問屋を経営していました。担

経営理念

我々は
社会に貢献できる仕事を通じ
お得意先仕入先にご満足いただき
その報酬によって
社員一同が
より豊かな生活の向上を目指す
集団である

人と人とのコミュニケーションを大切に、真の社会空間を創造します
自然を愛し、技を磨き、憩いと安らぎを社会に提供します
人々に喜ばれる仕事で、生きがいと豊かさを積み重ねます

当するお店に自社の取扱商品と並べていきます。体力を使って店内シェア（売り場面積）を確保していただきました。泰三さんは陳列方法を変えたりPOP（※）を付けたりするなど売上げに貢献し、お店の方にも喜んでもらうような工夫を凝らしました。

しかし、流通業界は変化を極めます。消費者と直結する小売店（川下）はメーカーや商社（川上）と直接取引するようになり、問屋（川中）の存在意義が薄れていきました。売上げが減少する中、泰三さんは会社を整理することを決断します。

新しい会社を創立

その後、泰三さんは1年間ほど全国の流通業を見て回り、新しいビジネスモデルを模索していきました。自らは在庫を持たない、価格決定・

支払条件は自社で決める……。それまでの経験から導いたリスクを伴わない逆転の発想です。そこでたどり着いたのは「商品を売るのではなく、販売促進で支援する会社」でした。昭和61（1986）年、北九州市小倉南区に（株）エム・エス・ピーを立ち上げました。社名の由来は、マーケティング・セーリング・プロモーションの略。当時はまだマーケティングという言葉が一般化されていなく、いち早く取り組んでいきました。さっそく飛び込み営業を開始し、あらゆる業種に行きました。お客様の「お困りごと」を聞き出して、解決策を考へては提案していきます。時はバブル期に突入していきます。

ガソリンスタンドへ飛び込む

そんな営業活動をしているときに、あるガソリンスタンドが改装オープン準備をしているのが目に留まりました。飛び込んでみると、オープンを控えているのに、何も手を打っていないことが分かりました。そこで泰三さんは「イベントをやりたい」と持ちかけます。集客のための告知や新聞広告、近所への戸別訪問用のチラシ、さらに当日来てくれたお客様への景品、アンケートによるリピーターへの誘導などを

企画・提案し、一緒になって取り組みました。この企画は大成功を収めました。1回のイベントに終わることなく、定期的な催し物を企画していきました。イベントを打つと、お客様の行列が1〜2キロも連なることもありました。業界では評判になり、泰三さんはいたるところから声が掛かり、やがて全国展開を図るようになりました。さらにNECと組んで、給油する際に車両情報とポイントが貯まり、同時に顧客管理ができるシステムを開発しました。当時としては画期的なことでした。平成14（2002）年には、本社機能を福岡市博多区に移転させました。データベースマーケティングを活用した販売促進を推進するために、システム部を開設します。個人情報管理の強化に向け、(一財)日本情報経済社会推進協会の「プライバシーマーク認証」をいち早く取得しています。

石油元売りの再編

バブル期には15〜16社あった石油元売業者は、再編に再編を重ね現在は、JXTGD、出光・昭和シェル、コスモエネルギーの3つのメガグループになっています。この動きに合わせて、(株)エム・エス・ピーも組織を変えて、

営業効率を上げる体制にしていきました。「バブルが弾けた頃には、価格競争になってしまい、大変な時期でした。スクラップ&ビルドやM&Aを繰り返して、今のカタチになりました。力のあるところが残り、しっかりと経営しています。お客様は個人データを持っていないので、今後は異業種への進出もあるでしょう」。新しい分野として、既に整骨院やハウスクリーニングを手掛けているところもあるそうです。

3代目社長に就任

さて縄田由希子さんは、平成29（2017）年に二代目の兄から引き継いで三代目の代表取締役に就きました。突然の就任に「父親が立ち上げた会社をなくしたくない。お取引しているお客様との関係を続けたい」という「心で」と話します。

由希子さんは短大卒業後、経理として同社に入社しました。25年ほど経理を勤めていたので、当然のことながら数字にはめっぽう強いです。利益の根拠を分析し、意味のある経費かどうかを見極めます。

「『利益』は分析できても、『利益』を生み出す営業の経験がありません。そういう自分の弱さを指し示すことで



※ Point Of Purchase (ポイント・オブ・パーチェス) の略で購入意欲促進広告のこと

新卒採用合同企業説明会 出展企業募集のご案内 2021

2021年3月卒業予定者を対象とした合同企業説明会を開催いたします。学生と出会い、自社の採用につながるでしょう! 説明会に参加した経験がない会社さんも大歓迎です。他の出展企業と交流することで、採用活動の勉強の機会にもなります。多くのご参加をお待ちしております。

2021 新卒採用合同企業説明会

- 日時 2020年 **3月10日** (火) 13:00~16:30
- 会場 アクロス福岡イベントホール 福岡県福岡市中央区天神1-1-1
- 締切 2019年12月23日(月)



また、合同企業説明会出展企業を対象とした求人票勉強会を開催いたします。固定残業代の成立要件や最低賃金の計算方法など、間違った認識のままだと、多額の給与未払金が発生する可能性があります。労働基準法や職業安定法も改正され、求人募集企業には、様々なことが求められます。合説参加を機に自社の求人票を見直してみませんか?

求人票勉強会

- 日時 2019年 **12月16日** (月) 17:00~18:00
- 会場 同友会会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15 中小企業振興センタービル11F
- 講師 社会保険労務士法人COMMITMENT 北原 正氏



一般社団法人福岡県中小企業家同友会

2019年度第6回理事会議事録 (一部抜粋)

日時 2019年10月23日(水) 14時30分~17時38分 出席 40名(出席率88.9%)
 会場 福岡県中小企業振興センター 202号会議室 議長 古川 淳一(理事:福岡地区会長)

協議事項

1. 台風19号について
 代表理事より台風19号災害への支援金募集が提案され承認された。第1次集約を11月末、最終期限を12月末とし募集する。

確認・報告事項

1. 会員及び会員企業の動き

- 経営革新計画承認企業 2019年9月(県19件/うち同友会会員・企業1件)
 ・(株)エコプラネット 浦 敬樹氏(福友支部)
 〈テーマ〉車庫診断事業の展開による車庫増設提案および販路拡大
 ※ 累計で福岡県全体では6,541件、会員企業は延べ468件です。
- 表彰等
 日本食料新聞社制定・農林水産省後援
第52回食品産業功労賞(生産6人・技術2人・流通5人・外食3人)を顕彰
 流通部門 ・岩田産業(株) 岩田 陽男氏(東支部)

2. 中同協関係

中同協関係書籍について下記書籍の案内が行われた。
 ・宮崎同友会「あかいし文庫」開設記念パネルディスカッション 冊子(400円)
 ・小さな会社の「最強経営」
 (※プレジデントに掲載された内容が書籍化された。購入は書店またはネットにて。)



会社を合併し、心機一転の縄田親子と中央支部の木下師博氏(右)

営業担当を含め社員が自主性を持って仕事に当たってくれます。社員の自主性を引き出すことに注力しようと考えました」と由希子さん。社長になつてからは、前述の効率を上げるための組織変更や経理のオープン化を手掛けました。コミュニケーションもさらに重要視してきました。
 「トップダウンではなく、みんなからの意見が出やすい環境づくりに取り組んでいます。何か案件が出たときに「私はこう思います、どうでしょうか」と聞くようにしています」
 営業の方にはお客様の「お困りごと」

みんなの意見が出やすい環境づくりで、社員の自主性を引き出すことが私の仕事です。



を聞いてきてもらい、それを解決するためにはどのような策があるかを考えてもらいます。できない分野はそれを得意とする人と組めば良いという柔軟な発想を示します。
同友会に入会
 由希子さんは、社長に就任した頃に同友会に入会しました。自分が苦手なITについて学び、同友会の仲間に分らないことを聞きました。
 さらに経営指針書の作成にも取り組みました。まずは、2 Days日帰りセミナーを通じて作成してみました。「当初作成したものは数値目標を入れたのですが、自分としてはしっくりきませんでした。これでは社内でも浸透しないだろうと思つて作り直しました。今期はやべき課題を明確にしていきました。今まで個人のレベルに頼っていたのですが、チームとしての相乗効果を狙っていた

と思います。数値目標はその後でしょうね」と由希子さん。
 「もともと自分が社長になるとも思ってもいませんでした。やれるかどうか不安でしたが、自分の弱さを示すことで、周りが支援してくれるのを感じます。一方、社長にならなければ気づかなかった自分の二面も発見することができました」
新たなスタート
 石油元売業界は日々変化をしているので、同社も変化をしていかなければなりません。さらに新規開拓も目指しています。
 令和元(2019)年10月、かねてから強化を目指していたITの会社と合併し、デジタル・IT分野に進出していきます。「同友会での学び、出会いです」と由希子さんは話します。
 取材の最後に由希子さんの考える自

株式会社エム・エス・ピー

創業 1985年2月
 住所 福岡市博多区博多駅南4-2-10 南近代ビル6F
 電話 092-483-3366
 従業員数 16名
 HP-URL <http://www.mspnet.co.jp>
 事業概要 費用対効果を考えた販促のご提案とツール作成全搬をワンストップで行います。



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

自立型企業について伺いました。
 「まず売上を確実に上げて自立していくことですね。そのためには成果を上げていかなければなりません。そして社員が自立していくこと。社員の自主性を引き出していくのが私の仕事だと思えます」と締め括りいただきました。

第110回 景況調査ダイジェスト (2019年7月～9月期)

「増税への不安広がり、リスク対策が試される」

調査要領

調査時 2019年9月1日～2019年9月30日
対象企業 (一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,215社(9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 267社の回答(回答率12.1%) (製造業39社、建設業50社、商業流通業31社、サービス業147社 不明0社)
企業規模 0～10名以下………151社 11名～20名以下……46社 21名～50名以下……46社
(従業員数) 51名～100名以下……12社 100名以上………12社 不明………0社
企業の所在地 福岡地区 156社 北九州地区 43社 筑豊地区 47社 県南地区 17社 県外 4社 不明 0社

概況

景況感DI(2019年7月～9月期の状況)は、前回の▲5.9から6.4ポイント増加して0.5と好転しました。利益DIは前回の▲3.6から▲1.8ポイント減少して▲5.4とマイナス域を推移しています。新規受注DIは3.5ポイントの改善で好転しています。次期予想DIは前回21.6と高い数値を示していましたが、今回は▲10.3ポイント減少し11.3となりました。業種別の動向を見ると、製造業(消費財)は各指標で悪転してマイナス域が目立ちますが、次期予想DIはプラス域となりました。建設業(建築)では景況DIと売上DI及び新規受注DIが前回のマイナス域からプラス域へ好転しています。建設業(土木)ではプラス域が目立ちますが各指標で前回よりも悪化が目立っています。サービス業では対事業所は改善が目立ち全ての指標がプラス域を示していますが、対個人は悪転が目立ち全ての指標がマイナス域となりました。規模別の動向を見ると、0名～5名規模の企業は好転が目立ち次期予想が高い数値を示しています。6名～30名規模の企業ではプラス域から悪転してのマイナス域が目立ちました。経営上の問題点は、人に関する問題である「人材獲得難」「従業員不足」が緩和されました。しかし「新規参入の増加」と「取引先の減少」が増加しており、今後の経営環境への影響が危惧される結果となりました。特設項目では「人材獲得状況」と「軽減税率やインボイス制度の対策」について調査しました。人材獲得状況の設問では、「適正」と回答した企業は3割程度にとどまり、「不足を懸念」及び「不足」と回答した企業は6割以上となりました。インボイス制度の準備に関する設問では「準備していない」が55%で、「よくわからない」が31.5%となりました。経営指針書に関する設問では、「作成し実践している」と回答した割合は前回よりも増加し、36.6%となりました。経営指針書作成の実践状況と各DI値の分析では、「作成し実践している」と回答した企業は全指標がプラス域で高い数値を示しており、「作成に至っていない」と回答した企業は各指標がマイナス値という結果になりました。消費税増税も控え、先行き不透明な情勢であるからこそ経営指針書の作成と実践の重要性を示す調査となりました。

全体的な特徴

景況感改善するも次期予想は大幅悪化。

項目	第109回	第110回	変動幅
景況感DI	▲5.9	0.5	6.4ポイント改善
売上高DI	0.4	0.8	0.4ポイント改善
利益DI	▲3.6	▲5.4	1.8ポイント悪化
新規受注DI	▲0.4	3.1	3.5ポイント改善
次期予想DI	21.6	11.3	10.3ポイント悪化

前回調査では次期予想DIが高い数値となり今回は景況感DIが改善されプラス域となりました。次期予想は大幅悪化で、消費税増税後の経営環境が危惧される結果となりました。

No.	今期景況判断	業種	所在地	そのような結果の理由
1	非常に良い	建設業(建築)	福岡	公共工事。
2	非常に良い	サービス(対事業所)	北九州	新規案件が獲得出来たため。
3	よい	建設業(建築)	福岡	消費税UPによる駆け込み。
4	よい	商業・流通業	福岡	メディア露出、消費税増税前。
5	よい	商業・流通業	北九州	取引先の需要が増加傾向であるのと、売上獲得のための方策が結果したため。
6	普通	製造業(生産)	福岡	仕入れ価格アップ、働き方改革による休日増により残業アップ。
7	普通	製造業(消費財)	筑豊	原料不足、高騰。
8	悪い	商業・流通業	北九州	米中貿易摩擦等の要因で設備投資が抑制されている。
9	悪い	サービス(対事業所)	県南	人手不足により新規案件への積極的営業が出来ない。
10	悪い	サービス(対個人)	北九州	社員・顧客の高齢化。
11	非常に悪い	製造業(生産)	北九州	海外研修生を受け入れてからの生産時間のロス。
12	非常に悪い	製造業(消費財)	福岡	消費税が上がるので手控えていると思う。

業種・従業員規模・地域別の特徴

業種別の動向

製造業(生産財)は景況DIと売上DI及び受注DIがマイナス域からプラス域へ好転しましたが、次期予想DIは大幅悪化し、マイナス域となりました。製造業(消費財)は各指標がマイナス域を示していますが、次期予想DIはプラス域となっています。建設業(建築・土木・設備)はプラス域が目立ち、建築及び設備は次期予想がプラス域となっています。サービス業(対個人)はすべての指標がマイナス域となりました。

従業員規模別の動向

0名～5名規模の企業は各指標がマイナス域からプラス域へ好転し、次期予想DIは高い数値を示しています。しかし、6名～30名規模の企業を見ると悪転してのマイナス域が目立ちます。31名～50名規模の企業は全ての指標がプラス域を維持しています。

本社地区別の動向

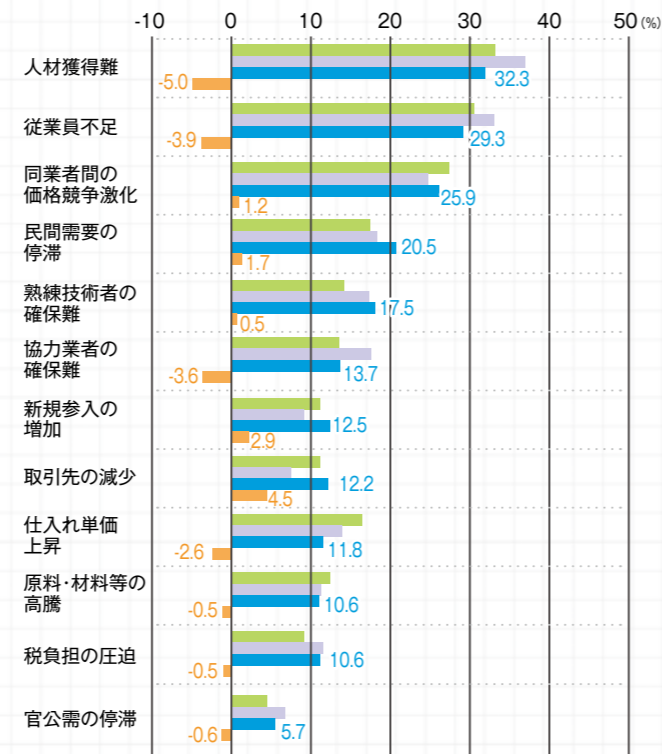
地区別の動向を見ると、福岡地区では悪転が目立ちます。新規受注DIはプラス域ですが、次期予想DIは悪化しています。北九州地区は売上DIが改善しプラス域となっていますが次期予想DIは大幅に悪化しマイナス域となっています。筑豊地区と県南地区はプラス域が目立ち、景況感DIが大きく改善されています。

経営上の問題点

● 人材に関する課題は緩和されたがその他の課題が浮上

経営上の問題点1位2位の「人材獲得難」と「従業員不足」は前回よりも減少しました。しかし「新規参入の増加」と「取引先の減少」が増加しており、今後の経営環境への影響が危惧されます。

108回割合(294件) 109回割合(271件) 110回割合(263件) 前回からの変動幅



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

経営上の問題点を業種別に見ると、製造業(生産財・消費財)では「原料・材料等の高騰」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」が共通の課題となっています。商業・流通業では「仕入れ単価上昇」「原料・材料等の高騰」が、サービス業(対個人)では「新規参入の増加」がそれぞれ挙げられています。

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

%	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(対事業所)	サービス業(対個人)
回答件数	263	19	19	26	11	13	31	83	61
人材獲得難	32.3	42.1	36.8	46.2	36.4	23.1	25.8	30.1	29.5
従業員不足	29.3	10.5	15.8	26.9	54.5	30.8	22.6	33.7	32.8
同業者間の価格競争激化	25.9	36.8	21.1	19.2	0.0	15.4	25.8	25.3	34.4
民間需要の停滞	20.5	31.6	47.4	23.1	9.1	23.1	9.7	14.5	23.0
熟練技術者の確保難	17.5	26.3	15.8	15.4	54.5	30.8	12.9	18.1	8.2
協力業者の確保難	13.7	21.1	10.5	42.3	18.2	30.8	6.5	13.3	0.0
新規参入の増加	12.5	0.0	5.3	0.0	9.1	15.4	12.9	12.0	24.6
取引先の減少	12.2	10.5	10.5	7.7	0.0	23.1	16.1	14.5	9.8
仕入れ単価の上昇	11.8	21.1	15.8	23.1	18.2	15.4	25.8	4.8	3.3
原料・材料等の高騰	10.6	26.3	36.8	0.0	9.1	7.7	25.8	4.8	3.3
税負担の圧迫	10.6	5.3	10.5	3.8	0.0	7.7	6.5	12.0	18.0
官公需の停滞	5.7	5.3	10.5	7.7	36.4	7.7	0.0	6.0	0.0
大企業進出による競争激化	4.9	0.0	5.3	3.8	9.1	0.0	9.7	2.4	8.2
仕入れ先からの値上げ要請	4.6	0.0	0.0	7.7	0.0	15.4	16.1	1.2	3.3
事業資金の借り入れ難	4.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.5	4.8	8.2
販売先からの値下げ要請	3.4	5.3	5.3	0.0	0.0	0.0	9.7	3.6	1.6
金利負担の増加	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	0.0	1.2	1.6
輸入品による圧迫	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	1.6
その他	10.6	10.5	5.3	7.7	9.1	7.7	12.9	9.6	14.8

人材獲得について

人材獲得状況

カテゴリ	件数	(全体)%
過剰	5	1.9
適性	89	33.3
不足を懸念	108	40.4
不足	59	22.1
不明	6	2.2
サンプル数(%ベース)	267	100

人材獲得対策

カテゴリ	件数	(全体)%
対策している	99	37.1
対策していない	160	59.9
不明	8	3.0
サンプル数(%ベース)	267	100

人材獲得状況では、6割以上の企業が「不足を懸念」または「不足」と回答していますが、その対策については6割近くの企業が「対策していない」と回答しています。

税制改正について

ポイント還元対策

カテゴリ	件数	(全体)%
すでに対策している	47	17.6
まだ対策していない	75	28.1
対象業種ではない	119	44.6
よくわからない	20	7.5
不明	6	2.2
サンプル数(%ベース)	267	100

軽減税率対策

カテゴリ	件数	(全体)%
すでに対策している	33	12.4
まだ対策していない	23	8.6
対象業種ではない	197	73.8
不明	14	5.2
サンプル数(%ベース)	267	100

インボイス制度準備

カテゴリ	件数	(全体)%
準備している	34	12.7
準備していない	138	51.7
よくわからない	79	29.6
不明	16	6.0
サンプル数(%ベース)	267	100

ポイント還元制度及び軽減税率の対策については、「すでに対策している」企業は2割以下となりました。2023年からインボイス制度が始まりますが、55%の企業が「準備していない」と回答し、31.5%の企業が「よくわからない」と回答しました。

経営指針の作成と実践

経営指針書と各指標DIのクロス分析

	第110回	景況件数	景況DI	売上DI	利益DI	受注DI	次期予想DI	件単位
クロス回答数		251	250	253	250	250		
		(-18)	(-21)	(-18)	(-15)	(-18)		
全体	251	0.8 (6.4)	0.8 (0.1)	-5.1 (-1.8)	2.8 (3.6)	10.4 (-12)	0.4	
指針書作成し、実践している	92	16.3 (3.7)	19.6 (6.1)	14.1 (8.5)	14.9 (5.7)	14.3 (-22.1)	1.1	
作成しているが実践なし	64	6.3 (12.6)	1.6 (-3.1)	-6.3 (-11.2)	7.9 (4.7)	11.1 (-11.5)	1.6	
作成に至っていない	83	-18.1 (-0.9)	-17.9 (-9.3)	-23.3 (-11)	-11 (-3.1)	7.1 (-6.3)	1.2	
作成する必要はない	12	-16.7 (11.9)	-16.7 (11.9)	-16.7 (11.9)	-27.3 (1.3)	0 (0)	8.3	

経営指針書と各指標DIのクロス分析を見ると、「作成し実践している」と回答した企業は全ての指標がプラス域となっており、次期予想DIは高い数値を示しています。しかし、「作成に至っていない」「作成する必要はない」と回答した企業は次期予想DI以外の指標がマイナス域となっています。

経営指針書の作成と実践

カテゴリ	第109回 (%)	第110回 (%)	増減
作成し実践している	31.5	36.6	5.1
作成しているが実践なし	23.1	25.3	2.2
作成に至っていない	41.6	33.5	-8.1
作成する必要はない	3.8	4.7	0.9
	100	100	

経営指針書の検証について

カテゴリ	件数	(全体)%
毎月検証している	31	11.6
毎月ではないが検証している	42	15.7
年に1回は検証している	21	7.9
全く検証していない	3	1.1
不明	170	63.7

今回の調査では経営指針書を「作成し実践している」及び「作成しているが実践なし」と回答した企業は増加し、作成している側の回答割合が増加しました。指針書の検証については、32%の企業が「毎月検証している」と回答し、定期的に検証している企業は約97%になりましたが、3.1%の企業が「全く検証していない」と回答しています。

部長談話

情勢を見極め経営環境の変化に対応できているのは経営指針を作成し、実践できている経営者!

5 木 18:30~20:30 **中央支部 12月例会**

望年会
 ■平和楼 天神本店 福岡市中央区天神2-6-4 ☎092-771-4141
 一年を締めくくる、毎年恒例の支部望年会を行います。日ごろ出席されているかたはもちろん、多用等によりあまり出席できなかったかたも、是非ご出席ください。

6 金 18:30~21:00 **かすや支部 12月例会**

望年会 ~令和元年を楽しく振り返ろう!~
 ■松活 糟屋郡志免町南里4-12-12 ☎092-936-3818

あすなろ塾 筑豊会場

12月7日(土) 9:30~17:00
 ■福岡県立飯塚研究開発センター
 飯塚市川津680-41 ☎0948-21-1150

『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、経営指針の全体像を理解し、経営理念の作成を目標に参加していただけます。

10 火 19:00~21:00 **国際交流委員会 12月例会**

「留学生と企業との交流サロン」~YOUは何しに福岡へ?~
 ■福岡市国際会館4階 会議室 福岡市博多区店屋町4-1 ☎092-262-1799
 留学生と企業との交流サロンでは、普段着で外国人留学生と接して頂き、「生の外国人留学生」と語り合い、企業と留学生の相互理解を深める交流を目的として開催します。留学生採用を本気で考えの方は是非この機会に外国人留学生と本音で語り合ってみませんか?企業パンフレット・会社説明会案内等をお持ちの上ご参加ください。(求人票は配布不可) ※参加費:2000円 ※先着25社で締め切り

14 土 18:30~21:00 **飯塚支部 12月例会**

望年会
 ■グランドベルズ飯塚 飯塚市川津608-1 ☎0948-22-3543

17 火 18:15~20:40 **りょうちく支部 12月例会**

(大分同友会日田支部との合同例会)
「同友会の学びと実践を通し、会社・地域に夢・希望を与えるのが経営者の真骨頂!」
 ■バトリア日田 小ホール 日田市三本松1-8-11 ☎0973-25-500
 ■谷口 知幸氏 中山化成有限会社 代表取締役 大分同友会
 同友会に入会し、19年目。19年目にしてようやく見えてきた、本質的な企業経営者の役割。結果はすぐには出ない、でも実践しなければ何も変わらない。同友会の学びは特効薬ではなく、漢方薬のようなもの。諦めず継続してきたからこそ、今にたどり着ける。そんな今だからこそ、会社・地域へ発信し続けることが大切である!!

17 火 18:30~21:00 **大牟田支部 12月例会**

厄年を迎えて
 ■グランドホテル清風荘 大牟田市原山町2-4 ☎0944-56-1212
 ■井形 宏隆氏 株式会社井形 取締役常務 大牟田支部
 ■坂口 宗則氏 株式会社坂口建設産業 取締役専務 大牟田支部
 ■平田 宗徳氏 九州住宅開発 後継者 大牟田支部
 ■大坪 高彦氏 グランドホテル清風荘 後継者 大牟田支部
 ■米村 正春氏 漢方ビューア 代表者 大牟田支部
 支部会員さん同士の認知と交流を深める為、今年厄入りを迎える5名の会員さんに自社の業務内容や経営理念、厄年を迎え、今何を考え何を行動するのか、今後の展望を改めて発表いただきます。

17 火 19:00~21:00 **玄海支部 12月例会**

バスで行く大人の遠足望年会
 ■白浜屋 福岡県糸島市志摩芥屋 芥屋海水浴場 ☎092-328-2354
 ビンゴゲームやその他楽しいゲームで盛り上がりましょう!

12月の

17 火 18:30~21:00 **糸島支部 12月例会**

スクラム!!2020
 ■ブラザ寿苑 糸島市高田1-7-1 ☎092-322-2288
 会員全員の結束を重視し、「経営者が変わると会社が変わった」実践の成果を一同で確認します。1年の成果を共有し、自社の経営に活かします。さらに新会員を紹介し、来年に向けて拡大のための交流の場となっております。

17 火 18:30~21:00 **博多支部 12月例会**

令和最初の望年会
 ■グラナダスイート 福岡 福岡市博多区中洲5-3-8 アクア博多 ☎092-283-5235
 平成最後・令和最初の年であった2019年。自社のこと、自身のこと、そして同友会活動を振り返り、来る2020年に向けての抱負を飲みながら語り合う望(忘)年例会です。また、会員間の更なる親睦を深めるためのイベントを企画し、2019年最後の盛り上がった例会を行います。楽しい会員交流と、組織力(チーム力)&連帯力のアップ、信頼関係を構築します。

17 火 18:30~21:00 **田川支部 12月例会**

望年会
 ■いいかね Palette 田川市大字猪国2559 ☎0947-49-3300

18 水 18:30~21:00 **福友支部 12月例会**

福友大望年会
 ■ウイズ・ザ・スタイル・フクオカ 福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900

18 水 18:30~21:20 **南支部 12月例会**

忘年会 shall we dance ~今宵は飲んで踊って~
 ■グランドミラージュ 福岡市中央区今泉1-17-16 ☎092-791-1839

みなさんにとって令和元年はどんな年でしたか??それぞれの課題と向き合い同友会を通して沢山の学びを深めましたね!今宵は一年の学びを振り返りつつそんな自分にお疲れ様をいそいで楽しいひと時をお酒とダンスで楽しみましょう!

18 水 18:00~20:30 **北九州支部 12月例会**

忘年会
 ■リンドマール 北九州八幡西区東神原町2-23 ☎093-642-3655
 ■兼竹 義彦氏 有限会社カネタケ 代表取締役社長 北九州支部
 今年の忘年会は、2部構成となっており、第1部では、兼竹支部長より「支部活動の振り返りと活性化」について、報告いただきます。第2部では、ゲーム大会で支部内の親睦を深めていきます。

18 水 19:00~21:00 **青年支部 12月例会**

大忘年会 ~一期一会~
 ■サンクスギンギンデイ 福岡県福岡市中央区大名1-15-35 4F-B ☎092-716-3776
 今回の例会は青年大忘年会を開催致します。会歴の長い方から初めて参加するゲスト様まで、全ての方が楽しめるような料理とゲームをご用意しています。ゲームはブロック対抗の総力戦となりますので各ブロック1人でも多くのご参加をお待ちしております!

18 水 18:30~21:30 **東支部 12月例会**

大望年会 ブロック対抗歌合戦&DOYUクイズ大会
 ■カノピアノ福岡 福岡市中央区大名1-1-12 ☎092-724-4122
 バンド演奏あり、歌ありの多彩な芸と雑学頭脳を發揮したおもしろいクイズで大いに盛り上がり、笑いあり、気づきありの大望年例会にしよう!

行事案内

19 木 18:30~21:00 **有明支部 12月例会**

会員のための親睦忘年会
 ■福喜別館 大川市大字三丸1755-2 ☎0944-89-6080

19 木 18:30~20:50 **西支部 12月例会**

クリスマス会
 ■ホテル イル・パラッツォ地下1F 福岡市中央区春吉3-13-1 ☎092-716-3333
 「時をデザインするホテル」イル・パラッツォにて、ゴージャスなお料理・大満足のドリンク・捧腹絶倒のゲーム・昨年よりさらにパワーアップしたバンド演奏などなど、どの年代の方にもお楽しみいただけるクリスマスパーティーを開催させていただきます!! 参加対象は、18歳以上であることのみ! 令和最初のクリスマス例会、皆さまのご参加を心よりお待ちしております!!

19 木 19:00~21:00 **ひびき支部 12月例会**

「本気・元気・ひびき」~ひびき支部大望年会~
 ■アクティブリゾート福岡八幡 北九州市八幡東区枝光1-1-1 ☎093-662-1020

19 木 17:00~21:00 **福博支部 12月例会**

3・3・7拍子!令和福博大望年会
 ■①ROUND1天神店 福岡県福岡市中央区天神2丁目6-12 ☎092-720-8101
 ②平和楼天神本店 福岡県福岡市中央区天神2丁目6-42 ☎092-771-4141

20 金 18:30~21:00 **久留米支部 12月例会**

久留米支部の歴史
 ■Wadan(わだん) 久留米市通町3-14 ヒルウォーカー通町1F ☎0942-35-8056
 ■四ヶ所 十郎氏 合資会社こちら総務部 代表社員 久留米支部
 久留米支部の誕生および創成期の歴史について四ヶ所氏より報告いただけます。若手会員も増えてきている久留米支部ですが、改めて支部の歴史を知り、先輩会員の方々が当時何を思い何に悩んでいたのかを共有し今後の支部活動に生かしていきましょう。報告のあとは今年1年を締めくくる忘年会を盛大に開催いたします。

20 金 19:00~21:00 **筑紫支部 12月例会**

忘年会
 ■ホテルオークラ福岡 B1F 福岡市博多区下川端町3-2 ☎092-262-1111

21 土 18:30~21:00 **のおがた支部 12月例会**

望年会
 ■ライジング迎賓館 直方市古町17-14 ☎0949-22-3313

経営指針作成セミナー

定員30名 日帰り3daysセミナー

日時 2020年 2月21日(金)9:00 ~ 23日(日)16:00

会場 **大中央ホール**
 福岡市中央区大名2-6-1 福岡国際ビルB1階
 TEL:092-731-0001

参加費 **25,000円**
 ※食事および宿泊は自己手配下さい。

参加対象 **あすなろ塾受講済みの会員**

ご確認ください!

- お申し込みは先着順にお受けし、定員になり次第締め切らせていただきます。
- 経営指針作成セミナーへのお申し込みは参加費のお振込を頂いた時点で完了となります。
- 会場への飲み物以外持ち込みはできません。また、託児を希望される方はご相談ください。

福岡同友会の経営指針作成セミナーは知恵とあり方を感じていただくもので、思いのほか楽しいセミナーです。皆さんの参加をお待ちしています。

経営労働委員長
 吉武 鑑泰氏
あきひろ
みくろく
 (榎良久良久(久留米支部))

お問合わせ先
 (一社)福岡県中小企業家同友会 担当/佐藤 ☎093-551-3111 ✉a_satou@fukuoka.doyu.jp



Let's GO!!

委員会へ
行こう!!



Let's go to
the committee

国際交流委員会

国際交流委員会 委員長 鹿島克介



OPORA RUSSIAとのビジネスミーティング(2019年9月30日)



MOU調印式の様子 有田代表理事(2019年9月30日)

海外進出の選択肢を

同友会会員の皆様には、平素より国際交流委員会活動への多大なるご理解、ご協力を賜り、誠にありがとうございます。

現在は、年間に約3000万人以上の外国人が観光で来日し、外国人労働者も140万人を超え、インバウンド経済、生産労働人口減少を補う労働力という観点からも、中小企業の国際化の必要性が問われている経営環境といえます。

国際交流委員会では、国際事業経営者、海外現地企業経営者との交流や、外国人雇用における人事管理の研究等を通じて企業の国際化を図り、インバウンド事業を含めた海外事業の足掛かりとなる情報発信、国内外のビジネスパートナーとのマッチングの機会提供、リスクマネジメントを考慮したビジネスモデル作成の情報提供、他の公益組織・団体との連携、等を通して、中小企業にとって安全で効果的な海外事業の経営環境を作ること为目标として活動しております。

具体的な活動として、①毎月の勉強会、②海外視察、③外国人交流、④海外人材活用の研究、⑤国内外の公益組織

との連携活動という5つの計画に基づいて運営企画しております。

直近では、9月24日に台北総領事陳忠正氏による台湾日本間の経済についての勉強会、9月30日には、第3回目となるロシア・ウラジオストクミッションを実施し、ロシアの中小企業団体OPORA RUSSIAと、福岡県中小企業家同友会の間で経済交流を目的としたMOU調印を行うなど、着実に実績をあげております。

この国際交流委員会に参加し、活用することで、海外事業の成果を挙げた同友会会員が毎年増加しております。

現在、海外事業に取り組んでいる、またはこれから取り組もうと計画している経営者も、国際交流委員会への参加、活用をすることで、よりよい海外事業の成果を挙げることができると思っています。多くの皆様の参加をお待ちしております。



ウラジオストク自由港協会Anton Skorit氏と
鹿島委員長(2018年6月15日)

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