

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。

2020

3月号  
vol.644

月刊

# 同友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

特集

## 2020新春講演会ダイジェスト

21世紀型  
自立型  
企業づくり

### 本音で語り合える仲間がいる

高谷 幸一 氏 [株式会社ユニティ]

ポケット月刊同友



## 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、企業の自主的な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。

## 2020 新春講演会 ダイジェスト

2020年の年明け、福岡県内各地で講演会が開催されました。成長を続ける企業では、どのような取り組みをしているのか、これからの時代をどう読み解いていくのかなどを学び合えたのではないのでしょうか。講演を聴き、自社で実行してこそ同友会。今回は3カ所で開催された講演会のダイジェストをまとめ、皆さんと振り返りの場としていきます。

福岡地区 新春講演会

### 「夢をかたちに——黒霧島の開発とブランディング秘話——」

講師…霧島酒造株式会社 代表取締役専務 江夏 拓三氏



経営者は『全社員の物心両面の幸せを願う』ことが大切で、繁栄する会社とは「お客様に喜びを与え続ける会社」です。従業員に対しては、従業員が生き甲斐を持ち、会社が大好きになり、仕事にやり甲斐を感じるようにすることが必要です。私は日頃、そうした従業員たちからエネルギーをもらっています。

牧翁は牧場内のすべての動物のことを知っていると言われます。経営者は全ての社員を知れとまでは言いませんが、愛情を持って社員を育てることが重要です。

歪じたる想いが人生を変え、企業を変えます。没頭の中からアイデアが生まれ、日々の努力から新しいものが生まれます。私も普段から考え抜いて心が立ち、脳が働いていたことにより、『黒霧島』という発想が浮かびました。

企業は、創造開発型を目指す必要があります。創造開発型の企業を目指すことで、金の卵を産み続ける企業とすることができます。

エジソンは『私は一度も失敗したことがない。電球が光らないということを発見してきた』と述べました。

「繰り返すは天才の別名である」(Repetition is another name of genius.)ということを示し、やって、やって、やり抜くということの重要性を世に示したのです。

『心を高め、情熱を注ぎ、夢をかたちに』

お客様に喜んでいただき、全社員の物心両面の幸せのために経営者として邁進していく次第です。

文章担当▶広報部…菅原弘(広報部)



江夏 拓三氏

## はみだし レポート

### 今月の自立型企業づくり



株式会社ユニティ  
代表取締役  
高谷 幸一 氏  
(福博支部)



株式会社JEC  
代表取締役 石橋 一海  
(福博支部)

私が高谷さんをご紹介します

株式会社ユニティ代表取締役の高谷幸一さんは、私の親しい友人であります。久留米市在住の栗原伸夫氏の長女、千香さんのご主人であります。義父である栗原伸夫氏は久留米市市議員(八期目)で、議長を二度された久留米市の重鎮です。

高谷さんとの最初の出会いは、久留米市議選に栗原氏が出馬されたところだと思っています。身長が高くモデル並みの良い青年だと思ったのが最初の印象です。初めて一緒に小郡CCへゴルフに行ったとき、ドライバーが300ヤード超えて飛んだときはびっくりしました。方向性は多少ずれていましたが、聞きますと学生時代から現在に掛けて野球をやられていると聞き、納得。

事業は交通警備主体の会社で、順調に伸びており、派遣警備員は100名を超えたと聞いています。また、警備業界の講師として全国を飛んで回っておられるとお聞きしています。

同友会への入会は、1999年12月、私の誘いで入会していただきました。皆様ご存じのように入会しました。皆様ご存じのように入会しました。皆様ご存じのように入会しました。

支部例会にもお忙しい中参加され、酒も飲まずに懇親会もお付き合いただき、酒を飲めない体質かと尋ねましたところ、酒は飲めるけどおいしくないから飲まないとお答え、自己主張がはつきりされ、ぶれない性格だと思いました。

これからの中小企業は大変な時代を迎えると思いますが、高谷代表理事は福岡同友会を正しく牽引してくれると確信しています。

最後に、忙しい体でするので、体調に気を付けて同友会と仕事をします。ますます発展するように、ご指導いただきたいと思います。



### 今月の表紙 旧三井田川鉱業所 伊田堅坑櫓

(国登録文化財・経産省認定近代化産業遺産)

撮影・文／株式会社ココスイメージ 富谷正弘(玄海支部)

映画「青春の門」(監督 浦山桐郎氏 1975製作)のロケ地です。手前に炭住があり、奥に見えるのが伊田堅坑櫓です。石炭記念公園に在り明治42(1909)年に完成しました。高さ28.4mの鉄製で、地下深部の石炭を採掘するのに使われました。英国製のバックステイ形で同型の櫓は三菱方城鉱にもありましたが、現存するのは伊田堅坑櫓のみです。

### 田川市石炭・歴史博物館

〒825-0002 福岡県田川市大字伊田2734番地1(石炭記念公園内)  
TEL: 0947-44-5745

# 同友会は経営者の宝島

くおせっかいな仲間達と出会い、学び、実践する。失敗しながら、変わるく

講師・株式会社吉村 代表取締役社長 橋本 久美子氏（東京同友会）



橋本 久美子氏

私は、どんなことをやるにしても次の2つのことを決めていきます。

「目的…くのため」意義ある時間とするため

「目標…くをする」「いただき」と2つ以上持ち帰っていたく

当社の社員数は232名です。人数を数える時に「約」で言いません。全員の顔が見えるサイズというのは、中小企業だからこそできます。

当社は、昭和7（1932）年、紙の茶袋を作る会社として祖父が創業しました。2代目の父が、昭和47（1972）年にアルミ箔の化成品を作りました。大手企業の進出で危機感を持ったワンマンの父は「流通の川上になる」とメーカーになることを決意しました。父は周りの反対を押し切って工場を新設し、大規模な設備投資をします。日本茶が飲まれ、業績は上がり、父の言うとお

りにすれば大丈夫と思いました。日常茶飯とは言われますが、国民的飲料はコーヒーになり、お茶と言われてもペットボトルが主流となっていました。

結婚して団地住まいをしていた時に、お茶の淹れ方がわからない人が多いということに愕然としました。お茶はペットボトルで「チーン」。常々消費者ニーズは大事と言っていました。それが、それはお茶屋さんのニーズに過ぎなかったのです。そこで平成7（1995）年から市場調査を始めました。その時父からは「俺は今日のことをやる。お前は明日の飯の種担当になれ」と言われました。

平成17（2005）年に私に社長というバトンがきました。経営のことはわからないので同友会に入り学ぶことにしました。『事業ドメイン』が大事というの

ですが、カタカナはわかりにくいので『土俵を切る』と表すことにしました。わが社は中小企業でも茶業界は詳しく、茶袋の全工程ができる強みがあります。そこで『茶業界のビジネスパートナー』としました。

きました。遅まきながら同友会の経営指針書作成セミナーの門を叩きました。『想いを包み、未来を創造するパートナーを目指します』。社会性と科学性と人間性を盛り込みました。そうこうしているうちに、育休を取得した社員が職場復帰しました。ママ友は消費者のプロです。その社員から夏にお茶を売る対策として『水出し茶の茶器』の販売の提案がありました。試飲してもらいお茶を選ぶ楽しさを体験してもらうのです。『モノを売るのではない、ヒトが買うのである』。私たちは買いたくなるような舞台づくりをすることにしました。

「100点取るより、ゼロからイチ」という言葉も大切にしています。100点というのは既にできた人が作った問題です。中小企業はゼロからイチを考えなければならないのです。工場には18億円を投資しました。しかし、業績が悪化し、崖っぷちに立たされてしまいます。社員からは「あんたが『茶業界のビジネスパートナー』を目指します」なんて言っているからだよ」と言われる始末で、理念が浸透していなかったことに気がつ

ぞらえて数値を発表しました。スイミーの魚のように、いざとなつた時まとまる組織でありたいと考えています。『社員という名前の人はいない。みんなという名前の人はいない。一人ひとりに違う名前がある。一人ひとり価値観、性格も違う』一人ひとりがわかる会社だからやれることがあります。文章担当▼広報部…菅原弘（広報部）



茶袋と同じサイズでお菓子を作ってみました。それが当たり、見事フード大賞を受賞しました。そのお菓子を大量に作り、安く販売しないかという話が持ち上がりました。しかし、それでは理念に反すると判断し、頑なに断りました。

苦しいときは理念が助けてくれます。アウトプットはインプットを加速させます。経営計画発表会では「自分にとって経営理念とは何か」を社員が発表する場がありま

す。女性の幹部に対しては「部下は上司についてくるのではない。経営理念についてくるのだ」と論じています。クレームをレジェンドにしていきました。失敗したことをその後活かしていくため、ネーミングして、今では漫画になっています。

同友会の共同求人等新卒採用に取り組み始めました。今年は入社4年目の社員が経営計画発表会を仕切り、サザエさんの家計簿にな

きました。遅まきながら同友会の経営指針書作成セミナーの門を叩きました。『想いを包み、未来を創造するパートナーを目指します』。社会性と科学性と人間性を盛り込みました。そうこうしているうちに、育休を取得した社員が職場復帰しました。ママ友は消費者のプロです。その社員から夏にお茶を売る対策として『水出し茶の茶器』の販売の提案がありました。試飲してもらいお茶を選ぶ楽しさを体験してもらうのです。『モノを売るのではない、ヒトが買うのである』。私たちは買いたくなるような舞台づくりをすることにしました。

県南地区・りょうちく支部・有明支部合同 新春講演会

## 日本の未来の提言！ 転換期における中小企業・地域の役割は？

く里山資本主義から考えるく

講師・株式会社日本総合研究所 調査部主席研究員 藻谷 浩介氏

ものごとが前向きに進まない理由は何でしょうか？

「どうせだめだ」と、腹の底であきらめているからです。

では、「どうせだめだ」とあきらめてしまう理由は？

世の噂を頭から信じ込んでいて、数字も見ず、現場に出ず、事実を

確かめようとしなからです。

日本人の死亡原因の3位は何でしょう？

1位がん37万人、2位心臓病21万人、3位は老衰11万人。老衰＝無病息災です。いずれ死因のトップになる可能性もあります。子ども心配をする前に自分の心配を

しましよう。世話してくれる人がいますか？

日本の輸出は増えていると思いませんか？

平成元（1989）年に37兆円だったのが平成31（2019）年には80兆円になりました。経常利益は9兆円から19兆円になっています。



藻谷 浩介氏

それなのに、内需は全く横ばいです。これは、日本のお金がお金回っていないことを示しています。急成長している産業は外人向けの観光業です。

# 本音で語り合える 仲間がいる 『時代の変化』を見るに敏であること』



株式会社ユニティ 代表取締役  
**高谷 幸一 氏** 福博支部

今回の取材は福岡同友会代表理事の高谷幸一さんです。  
「同友会に入っていなかったら、いまの自分はないですね」と語ります。  
同友会の学びをどう自社の経営に活かしていったのでしょうか。

## (株)ユニティに入社

高谷幸一さんは、不離一体シート(自社の沿革や実績と同友会における活動の歩みを一覧表にしたもの。『自社の経営と同友会活動は不離一体』からこの名を取る)を手元に置いて取材にに応じていただきました。

高谷さんの奥さんのご両親が平成2(1990)年12月、(株)ユニティを福岡市中央区警固で創業されました。業務内容は警備保障で、主に工事現場や花火大会、運動会などのイベントの交通誘導です。

現在従業員は110名ほどです。同業者は福岡県内に470社あり、約2万名が働いていると言われます。「警備の仕事は生命・身体・財産を守る重

要な仕事です」と高谷さんは話します。許認可事業で監督官庁は県の公安委員会、つまり警察になります。

高谷さんは昭和41(1966)年、長崎県に生まれ、父親の仕事の関係で小学生から高校生まで熊本県で過ごし、福岡の大学に進みました。平成2(1990)年卒業して地場のデベロップに就職します。結婚してしばらくは勤務していましたが、29歳の時に(株)ユニティに後継者として入社します。警固から今泉に本社を移転し、その後実質の責任者として業務にあたっていました。「いわゆるB to Bで建設業がお客様となるケースが多いです。同業者の乱立で価格競争が起こり、労働環境も悪く厳しい状況でした」と振り返ります。

## 止められないこと・できること

- 子育てしながら働く若者を呼び込める。
- 無病息災で天寿を全うする高齢者を増やせる。
- 来訪・滞在・短期定住する外来者を増やせる。
- 若い女性が働くと所得が増え出生が増える。1位は島根県。
- 日本では現役世代の減少が生産ではなく消費を下げている。

## 日本の生産者と商業者の生き残る道

- こだわりを持つ一部客層の高価・多種・少量の商品を売る。
- その売上を若い層(子育て世代)に給料として回す。
- 売る側の視点よりお客様の視点。客を細分化して狙いをつけること。
- もっと大事なものは「お客にとって私は何?」という視点。
- 儲かる会社は「使う言い訳」が立つ会社。なぜその会社からそれを買うのか客の目で言い訳を考える。
- 地域と地域企業が続いていくのは「地消地産」。地元で消費するものは極力地元産に。
- 売上の中で地元での消費を1%でも増やす。地域内経済循環を拡大し、決済権限を取り戻そう。
- 地元住民が年間に消費する額を200万円とする。その1%2万円を地元産品の消費に回せば人口1万人で2億円。100人分の雇用が生まれる。
- 一人当たりの年間エネルギーに使うお金は50万円。その10%5万円省エネすると1万人で5億円。250人分の雇用が生まれる。
- 人生は9回裏(90歳)まである。
- 残る町は「住む理由」が言える町。
- 住む人が堂々と「住む理由」が説明できる町が元気になる。

GDPは3%しか増えていません。今は549兆円(2018年度)です。大事なのは個人消費で247兆円。ずっと横ばいです。株価が上がっても個人消費は横ばい。就業者数も横ばい。人手が足りていません。働く人は5800万人ですが、女性と高齢者に支えられているのが現状です。団塊の世代の最終退職で労働人口は限界にきています。

45年前、日本の0〜4歳児は1001万人いました。それが去年は492万人。半減しているのです。45年後には人口は半減すると言われています。現役世代が減っているのは、そもそも新生児が減っているからです。

21世紀は高齢者が減少する田舎、高齢者が激増する大都会という構図になり、田舎は高齢者が減ると医療福祉負担が減るので、子育て支援にお金を使うチャンスになります。大都市は医療介護の体制整備が追い付かない状況です。生き残るのは子供が生まれる地域で、田舎に若者を戻すことが大切です。



文章担当▼広報部・菅原弘(広報部)

いう前節を壊しましょう。

## 同友会との関わり

平成11（1999）年、義父の友人である石橋一海さん（福博支部所属）に「経営の勉強のために入った方がいいよ」と勧められ同友会に入会します。高谷さんは聞き覚えのある名前に机の中を探してみました。以前、自分が勤めていたS社が同友会の会員企業（現在は退会）で、高谷さんが合同入社式・新入社員研修に参加していた時の写真が出てきました。

同友会には様々な経営者がいると感じています。高谷さん自身はお酒を飲むタイプではありませんが、例会後の懇親会は努めて参加し、経営者の話を聞いていました。

## 経営課題

平成13（2001）年、2代目社長に就任します。業界は過当競争により利益の確保の厳しい状況が続いていました。

経営課題は人手不足にあります。労働集約型なので人材不足は致命傷となります。お客様である建設業は大型物件の減少からダンピング受注が横行し、そのしわ寄せが働き手の賃金低下を招いていました。全産業の平均を2割以上も下回る賃金や、社会保険に未加入

の業者が多く、若者の入職者が減少していました。警備業界もそのおおりをまともに受けていました。既存の働き手の高齢化も進んでいます。ちなみにその傾向は現在も続き、全国的なデータでは就労者で60歳以上が過半数を占めており同社も例外ではありません。

## ターニングポイント…環境の変化

平成25（2013）年、転機が訪れます。国土交通省が建設業における処遇改善の施策を打ち出したのです。賃金のアップ、福利厚生（特に社会保険への加入）などを自治体や企業に指導したのでです。

高谷さんは、業界のステータスを上げるチャンスになるかもしれないと考えました。生き残りをかけた活動を始めます。全国警備業協会の専門委員会のメンバーになりました。

まず業界における賃金アップに取り組みました。国が示す基準を分析して、元請けは警備に対してどのくらい積算しているか、具体的な数字を資料にまとめました。それを基に2〜3年かけて警備業協会会員を全国行脚して回り、粘り強く説明会を開いていきました。「働き手の賃金を上げる。社会保険に加入し労働環境を改善していく。そ

のために元請けさんに値上げ交渉する。このままの料金体系ではいずれ警備会社は無くなり、強いては元請けさんの存続に関わりますよと訴えましよう」と言い続けました。

賛同者は増え呼応して元請けも料金を上げていきました。「会員さんには、必ず働き手に還元してください」との言葉も忘れません。

「2社ではできないことでも、集まれば力になることを実感しました」と高谷さん。この考え方は同友会が推し進める中小企業憲章運動にも通ずるものがあります。

## 自社における対応

福博支部では、『棚上げ会』と称して、ブロック会で組上の鯉（会員一人が3年間の決算書を提示し経営課題を率直に打ち明け、会員にアドバイスを求める勉強会）を行っていました。高谷さんも組上に上がりました。「当時、赤字を抱えていました。そこですべてをさらけ出したんです。赤字は結果ですから、隠してもしょうがない。正直に話さないと本当のアドバイスがもらえません。そこでいただいたアドバイスで、社内の働く環境を整えることができました。本音で語り合える仲間がいる。これが同友会ですね」

消化率も高く、黒字です」と高谷さんは目を細めます。

## 外的環境の変化を読む

取材の最後に高谷さんの考える自立型企業についてお尋ねしました。「関わる人たちが一緒になって『よかった！』っていう会社ですね。弊社の場合、お客様、社員、通行人、すべての人です。活き活き働くことで会社が存続していきます。経営者は時代や外的環境の変化を読んで、方向性を示していくのが仕事ですね」

高谷さんは同友会においては平成18

## 交通誘導に関わる全ての人の幸福の実現は感謝とおもてなしの心です



やったかではなく、相手はどう思うか。思いやりの心を大切にしています。ここには人間尊重の精神が垣間見られます。

そして社員の賃金を上げ社会保険に対する取り組みに力を注ぎます。人材確保のためにホームページを利用しています。かつて求人誌は『稼げます』が謳い文句でしたが、いまでは『あなたの暮らし方に合わせて働けます』としています。趣味を生かす時間も取れます。ちなみに高谷さんは現役草野球プレーヤーです。

有給休暇取得も推進しています。100人の社員が年間20日有給をと取るとなれば『2000人（じんぐ）×単価』の費用が掛かります。それが利益の圧迫の要因になる可能性があります。『大事なのは『会社の存続』です。そのためには社員に有給を取ってもらい活き活きと働いてもらわなければなりません。有給が取れないようでは退社します。この業界で退社とは他社に移ることを意味しています。働く人は広生塔なんです』営業社員が高谷さんの考えをよく理解してお客様と交渉した結果、「有給



事務所内の様子

高谷さんは自社の経営理念の見直しを図りました。

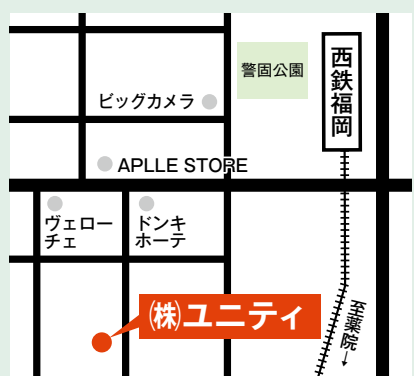
- 1、感謝とおもてなしの心を持って行動し、社会の安全と安心の実現に貢献します。
- 2、関わるすべての人の幸福の実現を目指します。

込められた思いは次の通りです。交通誘導の業務はお金をいただく人だけではなく、現場を通る通行人の安全も担っています。関係するすべての人に対して思いやり、安全だけでなく安心も考えるというものです。

年間16時間の警備員教育では、この点に重きを置いています。自分がどう

（2006）年から支部長、その後は地区副幹事長等を7年務めその後地区会長を経て現在代表理事を務めています。「困っている会員さんがいたら声をかけてください」と代表理事の顔のぞきます。

取材協力ありがとうございます。



## 株式会社ユニティ

創業 1990年12月

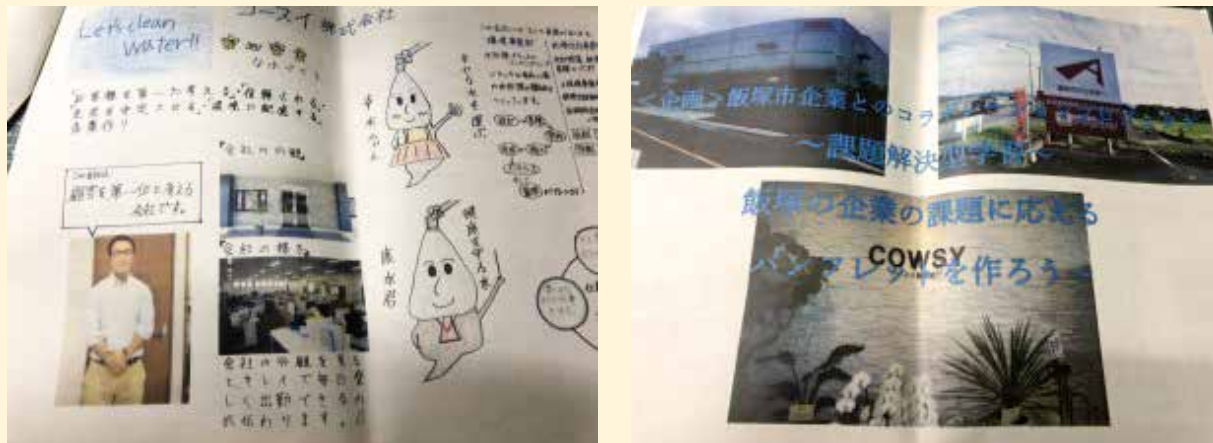
住所 福岡市中央区今泉1-18-55-201

電話 092-716-7051

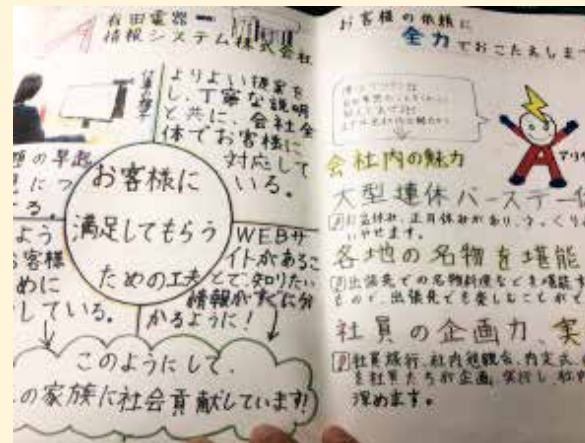
従業員数 110名

HP-URL <http://www.unity-anzen.co.jp>

事業概要 工事現場及び店舗駐車場における交通誘導警備業務。



コースイ株式会社の魅力を中学生向けに伝えるパンフレット



仕事を通じて社会貢献をしていることを  
家族に伝えるパンフレット



福岡同友会  
飯塚支部  
飯塚市立  
小中一貫校幸袋校  
コラボレーションプロジェクト

## 課題解決型学習 飯塚市の企業の魅力を伝える パンフレットを作ろう

### 地方創生をキャリア教育から

飯塚支部では、飯塚市立小中一貫校幸袋校とのコラボレーションプロジェクトを昨年7月から始めました。11月29日にパンフレット発表会および審査が行われ終了しました。

幸袋校では、全校をあげて総合的な学習の時間に課題解決型学習（PBL: Project Based Learning）を行っており、今回、飯塚支部の地域政策担当である鶴田氏に協力要請があり、これに支部が応え実現したものです。学習内容は、筑豊地区にある企業について理解を深め、中学生ならではのアイデアで筑豊の企業の魅力を発信するパンフレットを作成するものです。

今回のプロジェクトに応じた背景としては、飯塚市中小企業振興基本条例に基づき飯塚市産業振興レジシヨンのなかの戦略1「飯塚を担うヒトづくり」の施策の一つでもあるキャリア教育①飯塚市内企業と小中学校とのキャリア

教育の連携強化を飯塚支部としても推進しているからです。以下に、その概要を説明します。

#### 目標

- ① 筑豊地区の企業について理解を深める。
- ② 筑豊地区にある資源や課題について発見する。
- ③ 実現性の高いプロジェクトを形成する能力を高める。

#### 対象学年及び活動グループ

幸袋校7年生、学校の生活班（1班5名〜6名）

#### 活動実績

令和1年7月11日  
幸袋校校長から飯塚支部地域政策担当へ協力要請

令和1年9月6日  
学校と飯塚支部との実施にあたり共通認識摺合せ

令和1年9月20日  
幸袋校にて参加企業三社による自社プレゼン

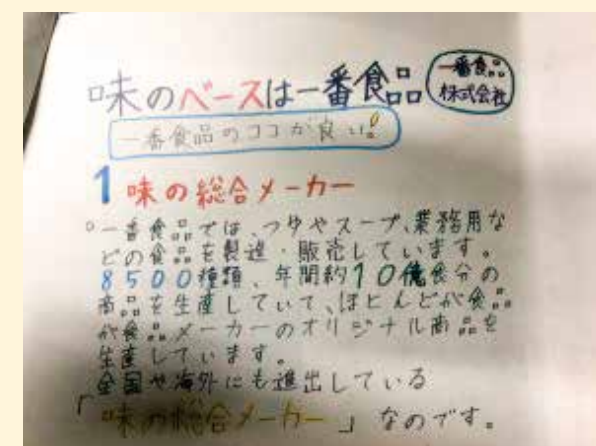
令和1年10月3日  
幸袋校の先生が一番食品を訪問、聞き取り調査、写真撮影

令和1年10月4日  
幸袋校の先生がコースイを訪問、聞き取り調査、写真撮影

令和1年10月8日  
幸袋校の先生が有田電器情報システムを訪問、聞き取り調査、写真撮影

令和1年11月29日  
生徒によるパンフレット発表会及び審査、有田電器情報システム賞、一番食品賞、コースイ賞、グランプリ賞決定

#### 一番食品株式会社パンフレット



一番食品が行なっていることの中で、多くの人が魅力を感じてもらえる内容をまとめたパンフレット

#### 一般社団法人福岡県中小企業家同友会

### 2019年度第9回理事会議事録（部抜粋）

日時 2020年1月22日（水）15時00分～17時40分  
会場 福岡県中小企業振興センター 202会議室

出席 43名（出席率95.6%）  
議長 坂本 敏弘（副代表理事）

#### 協議事項・審議事項

##### 1. 2020年フレンドシップフェスティバルについて

青年支部長より提案された。  
4月5日（日）開催（予定）の「支援事業所応援イベント 福岡フレンドシップフェスティバル2020」において、運営費捻出のため従来の飲食チケット販売に加え、協賛金（協賛品）を募らせてもらいたい。協賛金は5万円、3万円、1万円とする。協賛企業へは、協賛金の場合は金額に応じて会場、会場で配布する冊子、看板へ企業名を掲示させてもらい、協賛品の場合は提供企業名をバザーブースにおいて掲示の上、販売させてもらう。  
⇒審議の結果、承認された。

##### 2. フォーラム開催に向けて

経営者フォーラム委員長より提案された。  
テーマについて  
テーマ：「学びの追求 ～真の経営者への道～」  
⇒審議の結果、承認された。

##### 3. 中同協関係

中同協役員研修会の福岡開催について  
副代表理事より、2021年10月の中同協役員研修会を福岡にて開催する旨、提案があった。  
⇒審議の結果、承認された。

#### 確認・報告事項

##### 会員企業の動き 議長より、資料の確認依頼があった。

● 経営革新計画承認企業 2019年12月（県22件／うち同友会会員・企業4件）※ 累計で福岡県全体では6,602件、会員企業は延べ475件です。

・アッサンプラージュ（株）友永 勝三氏・奥田 和彦氏（東支部）  
〈テーマ〉取引先ブティックへの紳士オーダースーツのノウハウ・設備提供による販売支援

・（株）鹿田産業 鹿田 和正氏（福友支部）  
〈テーマ〉防火竹すだれの建築資材（内装材）の製品化

・（株）包研 尾田 健治氏（東支部）  
〈テーマ〉食品用袋の折加工機械の開発による生産量・販売拡大と品質管理力・生産性の向上

・（株）SoiL 荒巻 健志氏（中央支部）  
〈テーマ〉地域情報ポータルサイトの運営による障害者支援事業の収益力向上

## 第111回 景況調査ダイジェスト (2019年10月～12月期)

### 「風には程遠い経営環境ながら、波に動じない企業が生まれつつある」

#### 調査要領

調査時 2019年12月1日～2019年12月27日  
対象企業 (一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,244社(12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 307社の回答(回答率13.6%) (製造業45社、建設業48社、商業流通業39社、サービス業174社、不明1社)  
企業規模 0～10名以下 …………… 171社 11名～20名以下 …… 52社 21名～50名以下 …… 46社  
(従業員数) 51名～100名以下 …… 16社 100名以上 …………… 21社 不明 …………… 1社  
企業の所在地 福岡地区 197社 北九州地区 39社 筑豊地区 38社 県南地区 29社 県外 3社 不明 1社

#### 概況

景況感DI(2019年10月～12月期の状況)は、前回の0.5から▲2.2ポイント悪化して▲1.7と再び悪転しました。利益DIは前回の▲5.4から1.8ポイント改善しましたが▲3.6とマイナス域を推移しています。高い数値を推移していた次期予想DIは前回の11.3から▲3.2ポイント悪化して8.1と14期ぶりに一桁になりました。業種別の動向を見ると、建設業(建築・土木・設備)の景気牽引が目立ちました。建設業(建築及び土木)では利益DIが好転し、建設業(設備)では新規受注DIが好転しました。商業・流通業は景況感DIが大幅悪化しすべての指標がマイナス値となりました。サービス業(対事業所)は悪化が目立ちますが、すべての指標がプラス値を維持しています。規模別の動向を見ると、景況感DIは11名～20名規模の企業のみプラス値となり、その他の規模ではマイナス値となりました。21名～30名規模の企業では売上高DIと利益DI及び新規受注DIが前回のマイナス域から好転しました。次期予想DIは最も高い数値となりました。経営上の問題点は、「従業員不足」は緩和されましたが「人材獲得難」は増加しました。将来を見据えた人材獲得に難儀していることが考えられます。「同業者間の価格競争激化」は減少しましたが、「原料・材料等の高騰」が上昇しました。特設項目では“消費税・軽減税率・ポイント還元制度・インボイス制度”について調査しました。消費税増税については半数が「やむなし」と回答しました。軽減税率及びポイント還元制度についてはおよそ半数の回答者が「再検討すべき」と回答しました。インボイス制度は35.3%の方が「再検討すべき」と回答し、31.1%の方が「わからない」と回答しました。経営指針書に関する設問では、「作成し実践している」と回答した方の景況感DIはプラス域を推移していますが、「作成に至っていない」「作成する必要はない」と回答した方はマイナス域を推移しています。国内の経営環境の変化や世界情勢の変化による影響が懸念される状況なので経営指針書作成の重要性が分かる結果となりました。

#### 全体的な特徴

景況感悪転し、次期予想は2期連続悪化

前回調査では景況感がマイナス域からプラス域へ改善しましたが、再度悪転しました。売上高DIは上昇しましたが利益DIはマイナス域を推移しています。次期予想も2期連続の悪化しており先行きが不安視されています。

| 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  | サ業(対個人)  | 福岡  | 新規出店、物販好調。                                                                    |
| 2   | 非常に良い  | サ業(対事業所) | 県南  | 夏以降、赤字新規事業の活動縮小した分を従来事業に振り戻した結果、結果が出た。                                        |
| 3   | よい     | 建設業(建築)  | 福岡  | 建築市場が好調のため。                                                                   |
| 4   | よい     | 商業・流通業   | 北九州 | 既存取引先からの受注の減少はほぼなく、やや増加傾向で進んでいる。                                              |
| 5   | よい     | 製造業(生産財) | 北九州 | 短納期の仕事が増え周りの同業社、協力会社の動きがあったため。                                                |
| 6   | 普通     | サ業(対個人)  | 筑豊  | 介護事業所。利用者数は増えているが、1件あたり報酬単価が下がっているため総じて横ばい。                                   |
| 7   | 普通     | サ業(対事業所) | 福岡  | 補助金を受けた企業からの注文が複数あった。ふだんは財布のヒモが固い企業も、自分のお金ではないとどんどん発注してくれる。                   |
| 8   | 悪い     | 商業・流通業   | 福岡  | 10月の増税に伴う消費者の買い控え。                                                            |
| 9   | 悪い     | 製造業(生産財) | 県南  | 消費増税と景気一段落。                                                                   |
| 10  | 非常に悪い  | サ業(対個人)  | 筑豊  | 消費税増税の影響と思われる、購買意欲の減少。さらに最低賃金引き上げに対してすべての従業員のベースアップを行い、人件費を大幅に増やしたことによる利益の減少。 |

#### 業種・従業員規模・地域別の特徴

##### 業種別の動向

建設業(建築・土木・設備)ではプラス域が目立ちますが、建築の売上高DIは大幅悪化しマイナス域となりました。商業・流通業は景況DIが悪転しすべての指標がマイナス域となっています。製造業(消費財)は売上高DIが大幅改善しておりますが、次期予想DIが大幅悪化と業種によって様々な動きが見られます。

##### 従業員規模別の動向

景況DIを見ると11名～20名規模の企業のみ好転し、その他の規模ではマイナス域となっています。売上高DIはすべての規模でプラス域となっていますが、利益DI及び新規受注DIではマイナス域も見られます。21名～30名規模の企業ではプラス域が目立ち、次期予想DIは高い数値となっています。

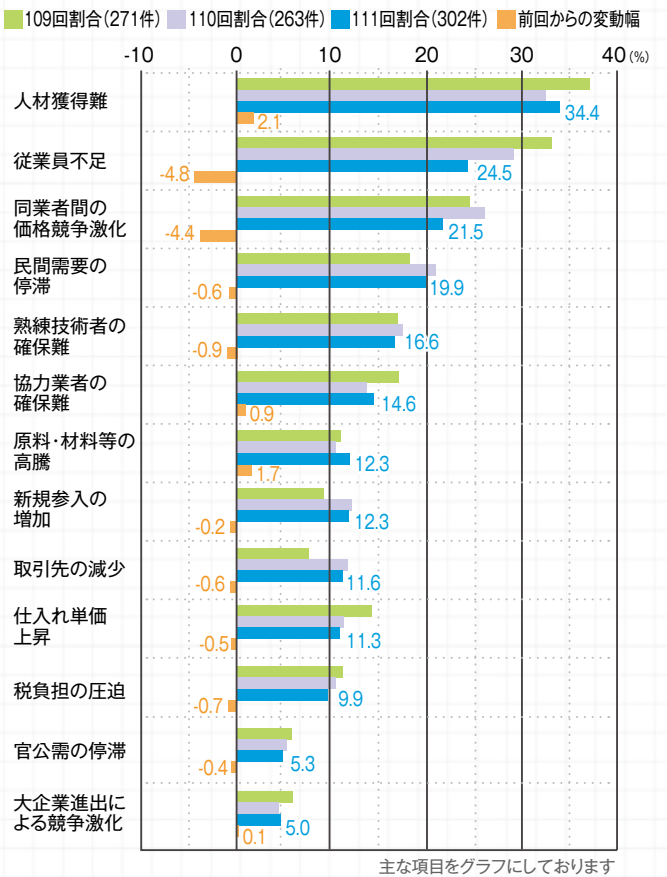
##### 本社地区別の動向

地区別の動向を見ると、福岡地区では景況DI及び売上高DIが改善しています。筑豊地区ではマイナス域が目立ち、景況DI及び売上高DIが悪転しています。県南地区では次期予想が大幅改善し、プラス域となりました。

#### 経営上の問題点

##### ● 人材不足が緩和されたが獲得難が上昇

「従業員不足」は減少しましたが「人材獲得難」が上昇しました。今後の経営上の懸念として人材不足を挙げる企業が増加していることが分かります。「原料・材料等の高騰」の増加は消費税増税の影響も考えられます。



##### 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「従業員不足」が少なく、「民間需要の停滞」「原料・材料等の高騰」が挙げられています。「人材獲得難」が多く挙げられている建設業(建築・設備)と商業・流通業及びサービス業(対個人)ではAI化の対応や生産性向上が重要になります。

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         | 301  | 21       | 24       | 22      | 8       | 18      | 39     | 100         | 69         |
| 人材獲得難        | 34.6 | 28.6     | 25.0     | 54.5    | 25.0    | 44.4    | 41.0   | 26.0        | 40.6       |
| 従業員不足        | 24.6 | 19.0     | 12.5     | 36.4    | 25.0    | 33.3    | 20.5   | 17.0        | 37.7       |
| 同業者間の価格競争激化  | 21.6 | 19.0     | 20.8     | 13.6    | 0.0     | 11.1    | 33.3   | 25.0        | 18.8       |
| 民間需要の停滞      | 19.6 | 23.8     | 50.0     | 18.2    | 12.5    | 5.6     | 28.2   | 13.0        | 17.4       |
| 熟練技術者の確保難    | 16.6 | 38.1     | 8.3      | 22.7    | 62.5    | 22.2    | 7.7    | 15.0        | 11.6       |
| 協力業者の確保難     | 14.6 | 28.6     | 16.7     | 54.5    | 25.0    | 38.9    | 5.1    | 7.0         | 5.8        |
| 原料・材料等の高騰    | 12.3 | 28.6     | 20.8     | 9.1     | 12.5    | 16.7    | 10.3   | 6.0         | 14.5       |
| 新規参入の増加      | 12.3 | 0.0      | 4.2      | 4.5     | 0.0     | 0.0     | 17.9   | 19.0        | 13.0       |
| 取引先の減少       | 11.6 | 9.5      | 16.7     | 4.5     | 0.0     | 5.6     | 23.1   | 14.0        | 5.8        |
| 仕入れ単価の上昇     | 11.3 | 19.0     | 16.7     | 9.1     | 0.0     | 16.7    | 17.9   | 6.0         | 11.6       |
| 税負担の圧迫       | 9.6  | 4.8      | 0.0      | 0.0     | 12.5    | 11.1    | 7.7    | 14.0        | 11.6       |
| 官公需の停滞       | 5.3  | 0.0      | 0.0      | 13.6    | 25.0    | 5.6     | 5.1    | 5.0         | 4.3        |
| 大企業進出による競争激化 | 5.0  | 0.0      | 8.3      | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 10.3   | 5.0         | 5.8        |
| 事業資金の借入れ難    | 4.7  | 4.8      | 0.0      | 0.0     | 0.0     | 5.6     | 7.7    | 4.0         | 7.2        |
| 仕入れ先からの値上げ要請 | 3.3  | 9.5      | 8.3      | 4.5     | 12.5    | 0.0     | 2.6    | 2.0         | 1.4        |
| 販売先からの値下げ要請  | 2.3  | 0.0      | 0.0      | 0.0     | 0.0     | 5.6     | 2.6    | 4.0         | 1.4        |
| 金利負担の増加      | 2.0  | 0.0      | 0.0      | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 2.6    | 4.0         | 1.4        |
| 輸入品による圧迫     | 0.3  | 0.0      | 0.0      | 4.5     | 0.0     | 0.0     | 0.0    | 0.0         | 0.0        |
| その他          | 12.6 | 9.5      | 20.8     | 13.6    | 12.5    | 16.7    | 7.7    | 15.0        | 8.7        |

#### 消費税対策について

##### キャッシュフロー面の消費税納付の備え

| カテゴリ              | 件数  | (全体)% |
|-------------------|-----|-------|
| 全て価格転嫁分から積み立てている  | 74  | 24.1  |
| 部分的に自社負担で積み立てている  | 37  | 12.1  |
| 全て自社負担で積み立てている    | 42  | 13.7  |
| 積み立てていないが納付できる見込み | 78  | 25.4  |
| 納付の際に借入も視野に入れている  | 11  | 3.6   |
| まだ考えていない          | 20  | 6.5   |
| 納付義務がない           | 20  | 6.5   |
| 不明                | 25  | 8.1   |
| サンプル数 (%ベース)      | 307 | 100.0 |

##### 消費税対策と業況のクロス分析

| 回答数      | キャッシュフロー面の消費税納付の備え |                  |                  |                |                   |                  |          |         |      |
|----------|--------------------|------------------|------------------|----------------|-------------------|------------------|----------|---------|------|
|          | 合計                 | 全て価格転嫁分から積み立てている | 部分的に自社負担で積み立てている | 全て自社負担で積み立てている | 積み立てていないが納付できる見込み | 納付の際に借入も視野に入れている | まだ考えていない | 納付義務がない |      |
| 最近1年間の業況 | 合計                 | 100              | 26.9             | 12.2           | 13.5              | 28.2             | 4.5      | 6.9     | 7.8  |
|          | 黒字基調               | 100              | 38.6             | 11.4           | 13.6              | 22.0             | 1.5      | 5.3     | 7.6  |
|          | 収支均衡               | 100              | 16.0             | 14.7           | 17.3              | 36.0             | 5.3      | 5.3     | 5.3  |
|          | 赤字基調               | 100              | 7.9              | 10.5           | 5.3               | 34.2             | 13.2     | 15.8    | 13.2 |

消費税増税対策については、半数以上の企業が「積み立てている」と回答しています。消費税対策と業況のクロス分析を見ると、「赤字基調」と回答している企業の34.2%が「積み立てていないが納付できる」と回答し、13.2%が「借入も視野に入れている」と回答しました。

#### 経営指針の作成と実践

| カテゴリ         | 第110回件数 | 第110回除不(%) | 第111回件数 | 第111回除不(%) | 増減   |
|--------------|---------|------------|---------|------------|------|
| 作成し実践している    | 94      | 36.6       | 98      | 32.0       | -4.6 |
| 作成しているが実践なし  | 65      | 25.3       | 85      | 27.8       | 2.5  |
| 作成に至っていない    | 86      | 33.5       | 108     | 35.3       | 1.8  |
| 作成する必要はない    | 12      | 4.7        | 15      | 4.9        | 0.2  |
| 不明           | 10      | 0          | 1       | 0          |      |
| サンプル数 (%ベース) | 267     | 100        | 307     | 100        | 49   |

#### 消費税率・軽減税率・ポイント還元制度・インボイス制度について

##### 消費税10%について

| カテゴリ         | 件数  | (全体)% |
|--------------|-----|-------|
| 現行通りでよい      | 66  | 21.5  |
| やむなし         | 150 | 48.9  |
| 再検討すべき       | 69  | 22.5  |
| わからない        | 8   | 2.6   |
| 不明           | 14  | 4.6   |
| サンプル数 (%ベース) | 307 | 100.0 |

##### 軽減税率

| カテゴリ         | 件数  | (全体)% |
|--------------|-----|-------|
| 現行通りでよい      | 45  | 14.7  |
| やむなし         | 57  | 18.6  |
| 再検討すべき       | 157 | 51.1  |
| わからない        | 24  | 7.8   |
| 不明           | 24  | 7.8   |
| サンプル数 (%ベース) | 307 | 100.0 |

##### ポイント還元制度

| カテゴリ         | 件数  | (全体)% |
|--------------|-----|-------|
| 現行通りでよい      | 52  | 16.9  |
| やむなし         | 51  | 16.6  |
| 再検討すべき       | 136 | 44.3  |
| わからない        | 42  | 13.7  |
| 不明           | 26  | 8.5   |
| サンプル数 (%ベース) | 307 | 100.0 |

##### インボイス制度について

| カテゴリ         | 件数  | (全体)% |
|--------------|-----|-------|
| 現行通りでよい      | 26  | 8.5   |
| やむなし         | 66  | 21.5  |
| 再検討すべき       | 97  | 31.6  |
| わからない        | 86  | 28.0  |
| 不明           | 32  | 10.4  |
| サンプル数 (%ベース) | 307 | 100.0 |

消費税10%については「やむなし」も含めて7割以上の方が「現行どおりでよい」と回答し、「再検討すべき」と回答したのは2割程度にとどまりました。軽減税率及びポイント還元制度については半数近くの方が「再検討すべき」と回答しています。自由回答項目を見ると、軽減税率やポイント還元制度は中小企業の事務処理増加による負担が大きいため、制度の再考案や消費税は一律でよいという意見が挙げられていました。

インボイス制度については、「わからない」という回答を除くと半数以上の方が「再検討すべき」と回答しています。全体で見ても3割以上の方が「わからない」と回答しています。

#### 部長談話

### 社会情勢の リスク対策をした企業との 2極化が進む

1日16:00～18:00

ソーシャルビジネス委員会  
3月例会

SNS時代のボーダレスなDIY リノベの世界

- 福岡大学図書館多目的ホール 福岡市城南区七隈8-19-1
- 尹 柱善(Yoon Zoosun) 氏 建築都市空間研究所 マウル再生センター センター長 韓国でのDIY リノベーションのムーブメントを牽引する尹 柱善 氏をお招きし、これまでの取り組みや韓国内の最新動向を報告していただきます。多数の事例報告をもとにフォローアップが不動産・都市計画・建築の分野から日韓の共通点や特徴を解説し、最新情報をシェアします。

5木18:30～20:45

中央支部  
3月知る会

同友会と私

- RITA白金カンファレンスルーム 福岡市中央区白金1-5-21 ☎092-791-6666
  - 田中 奈穂 氏 株式会社ソーコネクト 代表取締役 中央支部
  - 木場 秀行 氏 トータルライフマネージメント 代表者 中央支部
- 同友会には、経営者が抱える悩みを解決するための様々な学べるチャンスがあります。企業の一社一社にそれぞれの経営課題がある事でしよ、その課題を会員同士が互いに経営体験をさらけ出し、共に考え、共に学ぶ事で解決し、未来へ向けて成長発展するために活用できる支部を目指します。今こそ、経営者の仲間と助け合い、学び合いましよ。

事業承継塾 第6講

事業承継時の保険の活用  
3月7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 電気ビル本店隣 ☎092-714-5743
- 金子 寛紀 氏 アクサ生命保険株式会社 ファイナンシャルプランアドバイザー 会外

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。いかにスムーズに受け継ぐことができるか。社長の「心意気」を伝え、企業の存在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。承継するにあたって必要になる手続きや知識、心構えを学び、企業づくりに役立てるため、共に学びましょ!(受講料:2,000円)

13金13:30～20:30

福博支部  
3月例会

福博ゴリンピック ～中小煙葉家200人が本気でぶつかり合う経営者の祭典～

- JR博多シティ10階ハードロックカフェ 福岡市博多区博多駅中央街1-1 ☎092-292-9258
- 【基調パネルディスカッション】
- マンネリ化した支部の活性化 ～いかにして福博支部は盛り上がりてきたのか～
- 【第1分科会】人間尊重の経営 【第2分科会】働き方改革 【第3分科会】事業拡大
- 【懇親会】福博ゴリンピック大懇親会 ～しっかり学んだ後は、出会いに感謝～

17火18:30～21:00

北九州支部  
3月例会

働き手に選ばれる企業にならう ～社長も社員もワクワクできる会社づくり～

- リーガロイヤルホテル小倉 北九州市小倉北区浅野2-14-2 ☎093-531-3390
- 白石 裕子 氏 株式会社夢をかなえる研究所 代表取締役 北九州支部
- 大坪 尚宏 氏 大坪GSI株式会社 代表取締役 有明支部

働き手に選ばれる企業は、社員さんがワクワクできる会社づくりから始まります。ジョブアトラクションの提唱者である白石氏とその採用企業である大坪氏より、会社が実際にどのように変わったかを報告していただきます。

17火18:00～21:00

糸島支部  
3月例会

私の未来予想図 ～ブロック長経験から見えて来たもの～

- 前原公民館 糸島市前原東2-2-5
  - 池 加菜子 氏 司法書士・行政書士いとボヌール事務所 行政書士 糸島支部
- お客様との信頼関係を大切に笑顔あふれる事務所運営を心がけていらっしゃいます。同友会に入会し、ブロック長を担い見えて来たものや地域貢献や経営指針の重要性を学び、自社の未来予想図を描くことができたそうです。会社の将来と一緒に考えませんか。

17火19:00～20:30

大牟田支部  
3月例会

経営指針発表会

- グランドホテル清風荘 大牟田市原山町2-4 ☎0944-56-1212
- 岡村 孝司 氏 有限会社岡村商店 代表取締役 大牟田支部
- 小柳 潤治 氏 Wonder Make 代表者 大牟田支部

3月例会は、自社の業績アップを目的に、あすなる塾・2泊3日経営指針作成セミナーに参加された大牟田支部会員による経営指針書発表会です。他社の経営指針書を学ぶことで、自社の経営指針書づくりに役立てることを目指して開催します。

17火18:30～21:00

玄海支部  
3月例会

玄海支部 知る会

- 都久志会館 福岡県福岡市中央区天神4-8-10 ☎092-741-3335
- 藤本 尚伸 氏 株式会社E-SYSTEM 代表取締役 玄海支部

3月の

3月例会

17火18:30～21:00

かすや支部  
3月例会

経営革新計画をつくって気づいた事業計画の必要性

～自社を今一度分析しよ～

- 同友会会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15 11F ☎092-686-1234
- 深町 勝之 氏 深町タイヤ販売株式会社 代表取締役 かすや支部

経営革新計画をご存知ですか？ 経営革新計画とは新商品・新サービスの開発に取り組むための具体的な数値目標を含んだビジネスプランのことです。今回は深町さんより経営革新計画の承認前後で会社がどう変わったのか、今後の事業計画について報告いただき、事業計画の必要性を学びます。

17火18:30～21:00

田川支部  
3月例会

障害者雇用から学ぶこと

～障害者を受け入れることが出来る会社づくり～

- ライオンズ会館室 田川市大字伊田3494-1 ☎0947-44-4870

- 日野 公三 氏 明達館高等学校 校長 会外
- 同友会では人を生かす経営について多くの気づきや学びを得ており、誰が生きいきと働ける会社づくりは、経営者として目指していかなければなりません。今回は障害者雇用をテーマに、障害を「問題」として捉えるのではなく「個性」として捉え、障害者雇用の事例を聞き、自社の労働環境を省みることで、誰が働ける企業づくりを学びます。

17火18:30～21:00

博多支部  
3月例会

理念とビジョンを使い倒せ!

- 天神テルラ 福岡市中央区渡辺通5-25-18 ☎092-732-4441

- 鈴木 貴人 氏 株式会社フリーランス 代表取締役 博多支部

今回の例会では、経営指針作成セミナーに参加して経営指針書を作成した会員が、その後どのように事業を展開し、今はどうなっているかを発表します。個人事業者であった会員が、経営指針書作成後、法人となったうえで、どのような経営を行って、チームでの仕事をするようになったかを報告していただき、経営指針書作成の大切さを学びます。

18水18:30～21:00

のおがた支部  
3月例会

経営指針書は魔法の書!？ ～経営指針書の活用法を考える～

- 直方市中央公民館 直方市津田町7-20 ☎0949-25-2241

- 井手 一人 氏 井手一人司法書士事務所 代表者 のおがた支部

司法書士資格は、一時期は過払い金バブルによって人気資格でしたが、今では食べていくのも難しいと言われ、受験者数も激減している状況です。井手氏には、そのような業界での経営状況、経営指針どおりにはいかない問題点、及びこれからの取り組みについて報告いただきます。

18水18:00～21:00

東支部  
3月例会

あの時の意思決定で「得たもの」「失ったもの」

～同友会を自社経営に活かす法、教えます!～

- 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

- 田浦 通 氏 株式会社シティーライン 会長 かすや支部

これから私たちは、事業のターニングポイントで、幾度となく意思決定をしていかなければなりません。多くを経験した田浦氏から経営のアドバイスになる報告をして頂きます。たくさんのご参加お待ちしております。

18水18:30～21:00

福友支部  
3月例会

職人不足と需要減少にどう立ち向かうか

～変化する経営環境に対応し、企業を持続発展させる原動力～

- WITH THE STYLE FUKUOKA 福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3941

- 中村 正昭 氏 株式会社中村タイル商会 代表取締役 福友支部

中村さんは創業100年を超えるタイル施工会社の4代目経営者です。建設工事の減少によりタイル工事の需要が減少していたことから、承継当初中村さんは、「幼い頃から自分を可愛がってくれた社員が定年するまでは会社を存続させよう」という思いで経営していました。しかしある日中村さんは若い職人さんから「社長は会社を存続させるつもりはないでしょう」と聞われます。会社は長年社員を採用してこなかったからです。会社がなくなると職人さんの仕事が無くなってしまふ……。職人さんの言葉をきっかけに、中村さんは会社をより長く存続させることを考えます。中村さんの経営に取り組む姿から、「時代と共に変化する経営環境の中で会社を持続発展させるために必要なこと」を学びたいと思います。

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。

行事案内

3月例会

18水18:30～21:00

中央・筑紫支部  
合同例会

地域に愛されるお店をめざして～父との違いから始まった企業づくり～

- 天神ビル 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

- 杉田 雅之 氏 株式会社モンドーrol 代表取締役 広島同友会

杉田氏は祖父の製菓卸業から始まった3代目。成熟産業といわれているケーキ屋・ベーカリー店で、時代を読み学び、様々な取り組みを行い、父の代の年商300万から1億5千万と大きく成長しています。挑戦と失敗を繰り返し、変化を起こすたびに社員との軋轢が生じる中、父が亡くなって初めて父親の「生き様や姿勢」を継承していたこと、地域のお客様を大切にしていた父親と同じ会社づくりを目指していた自分に気づきます。今回の例会では、経営者が継承するものは何なのか、「事業への思いや理念」を後継者にどう残せるか、報告を聞いて「永続する企業」のための「事業の将来性」「事業承継」について共に考えてみたいと思います。

19木18:30～21:00

飯塚支部  
3月例会

あなたは経営者？～経営者として最低限これだけは押さえておこう？～

- バドゥール・コトプキ 飯塚市片島1-7-62 ☎0948-22-5138

- 久保川 保則 氏 ダイヤマシナリサービス株式会社 代表取締役 飯塚支部
- 経営者として最低限必要なBS／PLの読み方を中心に、加えて経営指針書作成について報告者ご自身の経験を踏まえて報告していただきます。経営指針書を作成する上でも、また経営者としての資質を高めるためにも、これだけは押さえておきたいことを学び、筑豊地区10年ビジョンに掲げる魅力ある会社づくりを目指す事を目的とします。

19木18:30～21:00

西支部  
3月例会

経営理念と社員の一言で決断!事業の発展的譲渡

～もと黒字代理店オーナー社長が赤裸々に語るM&Aの実情～

- 天神ビル11F 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

- 時枝 憲司 氏 株式会社コムプラエージェント 代表取締役 西支部

経営者は事業を発展・継続させることが大切ですが、それが困難な時にはどうすれば良いのでしょうか。大学生時代に㈱コムプラ・通信事業部を任せ、携帯激動の時代に店舗数を増やしながら邁進された時枝さん。なぜ、2019年に携帯事業譲渡を選択されたのか？時枝さんの報告が我々の未来を考える機会になればと思います。

19木18:30～21:00

りょうちく支部  
3月例会

新会員報告

- 泰泉閣(予定) 朝倉市杷木志波20 ☎0946-62-1140

- 岩下 高行 氏 有限会社岩下鉄工 取締役社長 りょうちく支部

- 衛藤 剛史 氏 馬場飼料株式会社 後継者 りょうちく支部

- 高橋 宏樹 氏 株式会社甘木ビルメンテナンス 後継者 りょうちく支部

2019年度に入会された3名の新会員さんによる報告です。

19木18:30～21:00

ひびき支部  
3月例会

今からでも間に合う!明日から踏み出す第一歩!

～働き甲斐のある会社にするために、明日から何に取り組みますか?～

- 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

パネラー ■星 武 氏 アドリバンストーヨー株式会社 代表取締役 北九州支部

- 松木 祥也 氏 松木工務店 代表取締役社長 北九州支部

- 宮野 将範 氏 株式会社エムロス 代表取締役 ひびき支部

コーディネーター ■市丸 皓士 氏 有限会社フアイン 代表取締役 ひびき支部

人材確保の方法や就業規則等の自社の受け入れ態勢など、具体的な体験を交えたアドバイスをいただきます。会社組織を大きくしていくために、どういった準備をして雇用を増やしていくかを学びます。

23日18:30～21:00

有明支部  
3月例会

経営体験報告(仮)

- 中山 英敏 氏 株式会社ヒューマンライフ 代表取締役 南支部

23日18:00～20:00

女性部委員会  
3月企業訪問例会

生き生きと働く社員育て

- 株式会社筑紫工業 那珂川市片縄東1-26-19 ☎092-952-5468

- 新内 一秋 氏 株式会社筑紫工業 代表取締役 南支部

24火18:30～21:00

南支部  
3月例会

理論×実践、『考える組織』づくり ～デザイン経営者の試行錯誤～

- 天神ビル11階9号会議室 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

- 右寺 武志 氏 株式会社トンカチ 代表取締役 南支部

起業当初の主軸事業CGバース業から店舗デザインや企業ブランディングまで事業を発展してきた株式会社トンカチ。右寺さんの個人事業での開業から、社員の採用、法人化、そして現在にいたるまでの経営体験報告です。技術職の右寺さんが一人親方の多い個人事業主から法人化へ進み、そして経営課題の一つ「組織づくり」をどのようにして学んだのか。同友会、ドラッカー読書会、書籍に出会い、どのようにして社員さんと向き合ってきたのか。現在進行形で経営の学びを実践する報告だからこそ、他人事ではなく自分事として学べる例会です。

24火18:30～20:30  
(18:30～19:00委員会)

国際交流委員会  
3月例会

ベトナムマクロ経済(ミッション直前勉強会)

- 株式会社JEC 福岡市博多区奈良屋町5-10 ☎092-409-6510

- 中小機構より 会外

3/25～29に予定しているベトナムミッションの直前勉強会として開催します。

24火19:00～21:00

青年支部

支援事業所応援イベント

福岡フレンドシップフェスティバル全部会会

- PARIS WEDDING AND PARTY 福岡県福岡市中央区西中洲1-21 ☎092-406-3255
- 令和2年4月5日開催の「支援事業所応援イベント 福岡フレンドシップフェスティバル2020」を運営するにあたり、全部会合同の説明会を行います。

24火18:30～21:00

企業連携推進委員会  
3月例会

働き改革を促進するユーザー目線からみたIT活用事例(仮)

～働き改革を推進する、身近な存在になってきたIT活用の紹介(仮)～

- 振興センター302会議室 福岡県中小企業振興センタービル

- 榎本 典之 氏 有限会社エムケイブレーン 中小企業診断士 南支部

①身近なIT活用で働き改革を実践している企業事例の紹介 ②知らなかった身近なITの使い方 ③マンダラを使った自分でも活用できる気づきの整理

新会員フォローアップセミナー

2020年 3月26日(木) 18:00～21:00

- 同友会会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15 11F ☎092-686-1234

このセミナーは、新会員の皆さんが同友会の基本理念や歴史をよく理解し、また同友会の基本的な活動を知っていただき、各支部での活動へスムーズに参加いただくために開催します。入会して3ヶ月以内に必ず1度参加いただくことになっています。

27金18:30～20:30

久留米支部  
3月例会

女性経営者の思い

- みんくる 久留米市六ツ門町3-11 ☎0942-30-9067

- 久留須智子 氏 共栄環境開発株式会社 代表取締役 久留米支部

- 中嶋 雅枝 氏 ひまわり運輸代行 代表者 久留米支部

- 山田 桂子 氏 株式会社ヤマダ 代表取締役 久留米支部

- 寺尾 智英 氏 株式会社ダイコー 常務取締役 久留米支部(ファシリテーター)

「事業承継した時の事」「同友会との出会い」「次の世代への承継」などについて、3名の女性会員でパネルディスカッションを行います。パネルディスカッションを通じ事業承継における女性経営者の視点について学びます。

合同入社式

2020年 4月1日(月) 13:30～16:00

- 福岡県中小企業振興センター 大ホール ☎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ビル2F

2020年度新入社員にむけて、合同での入社式を開催いたします。例年多くの新入社員の参加があり、同期入社としての仲間意識も生まれ、安心感や仕事に対する意欲にもつながっているようです※参加要件あり(詳細は別紙ご案内をご確認ください)

事業承継塾 第7講

人を生かす経営に基づく受け継ぐ人の心得

4月4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 電気ビル本店隣 ☎092-714-5743

- 中村 高明 氏 株式会社紀之国屋 会長 のおがた支部

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。いかにスムーズに受け継ぐことができるか。社長の「心意気」を伝え、企業の存在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。承継するにあたって必要になる手続きや知識、心構えを学び、企業づくりに役立てるため、共に学びましょ!(受講料:2,000円)



月刊  
同友

第六四四号

第26回

支援事業所応援イベント

# 福岡フレンドシップ フェスティバル 2020



4月5日 日 午前10:00  
～午後4:00

雨天  
決行

会場 福岡市役所前広場

「バリアフリー（障がい者と隔たりなく共に生きていく社会）こそが豊かな社会であり、“地域と共に歩む中小企業を目指す”同友会がバリアフリー社会を率先して実践していく」ということを青年支部会員が一人ひとり改めて深く認識しています。私たち同友会青年支部が、多くの市民に、身体にハンディキャップを持った仲間たちが一生懸命働いている施設があることをお伝えしたいと思います。充実した催しを企画して参りますので、多数のご参加・ご協力賜りますよう、青年支部一同心よりお願い申し上げます。

福岡県中小企業家同友会  
青年支部【Facebook】

<https://www.facebook.com/doyu.seinen/>



今年も精一杯  
盛り上げていきますので、  
ぜひお越しください!!

## 今年もやります!! 事業所支援イベント

毎日、支援事業所で制作している数々の品を販売。是非ご覧ください。チャリティーバザーもやっています。掘り出し物を探してみてください。



## パフォーマンスやB級グルメでおもてなし!

地元のアーティストや芸人が大集合!! 迫力満点のステージとおいしいB級グルメでおもてなし!!  
当日の飲食チケットもあります!!

おいしいグルメと  
飲み物を  
ご用意しています!!



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

環境を守るため再生紙を使用しています。