

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

9月号  
vol.650

月刊

# 同友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU



特集

中小企業の日

「中小企業の魅力とは何ですか？」

21世紀型  
自立型  
企業づくり

失敗ではない、うまくいかない方法を発見したのだ!

田中 稔久 氏 株式会社 愛菜華 田中ファーム

動画も観れます



ポケット月刊同友

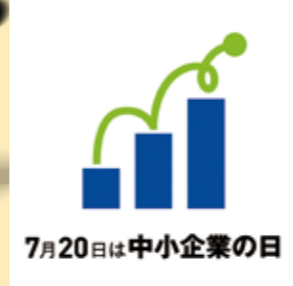
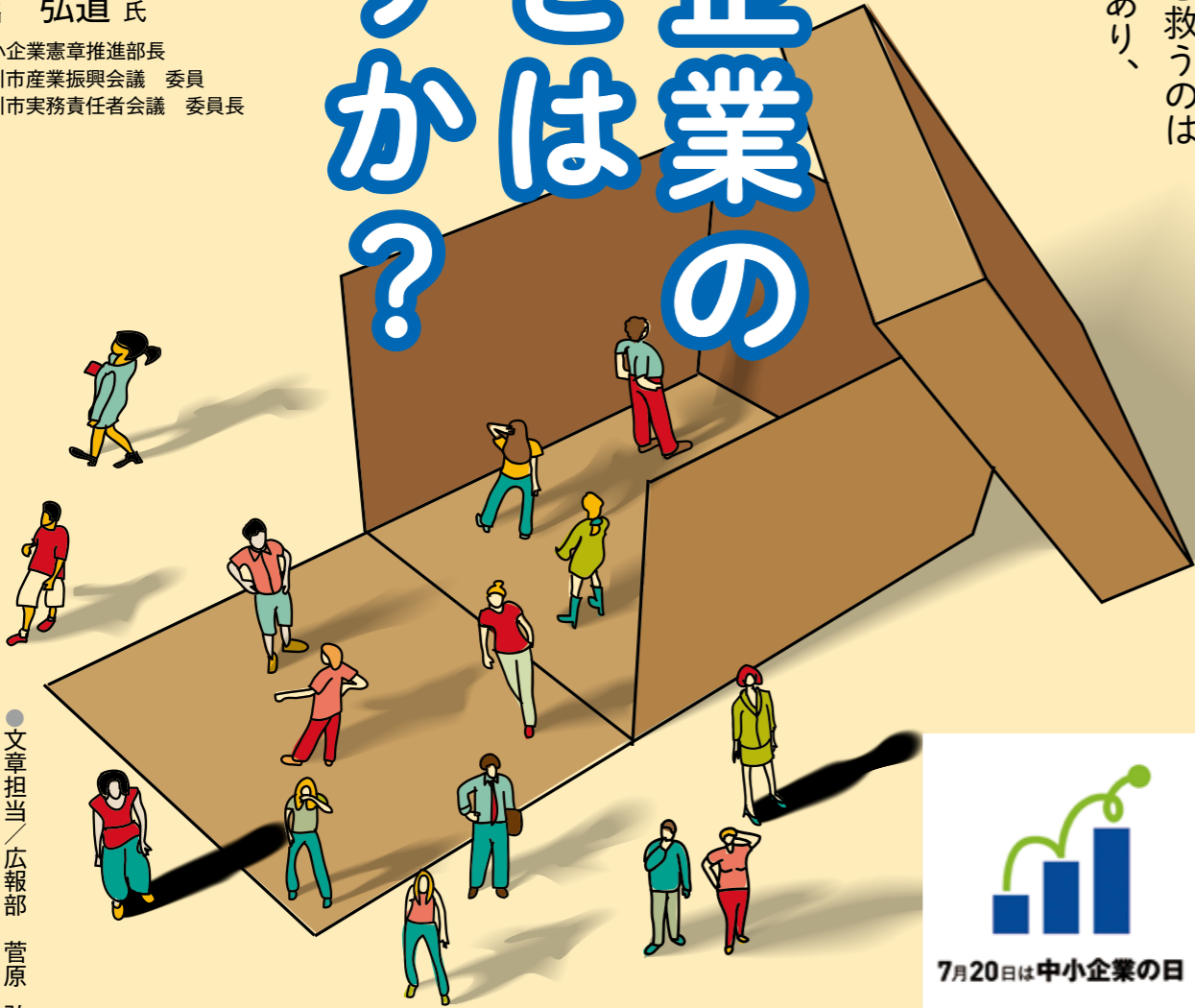


**報告者**  
株式会社さくらトータルライフ  
代表取締役  
**堀 弘道 氏**  
中小企業憲章推進部長  
田川市産業振興会議 委員  
田川市実務責任者会議 委員長

# 中小企業の魅力とは何ですか？

## 中小企業の日

コロナ禍において、地域を救うのは、  
中小企業振興基本条例であり、  
人々の暮らしを守るのは  
中小企業である！



文章担当／広報部 菅原 弘  
写真／事務局

**中小企業の日とは**  
中小企業・小規模事業者の存在意義や魅力等に関する正しい理解を広く醸成する機会を国民運動として提供していくため、定められた期間において、官民で集中的に中小企業・小規模事業者に関連するイベントを開催する取り組みです。

**実施方針**（中小企業庁HPより）  
中小企業基本法の公布・施行日である7月20日を「中小企業の日」、7月の1ヶ月間を「中小企業魅力発信月間」とします。

**内容**  
関係省庁（中小企業庁、総務省、厚生労働省、農林水産省、国土交通省）や、関係団体（日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会、全国商店街振興組合連合会、中小企業家同友会全国協議会）の協力の下、地域の中小企業・小規模事業者に関わるイベント（シンポジウム、セミナー、商工祭等）を開催します。

## 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 愛菜華 田中ファーム  
代表取締役  
としひさ  
**田中 稔久 氏**（有明支部）



私が田中さんをご紹介します  
きんかえん 代表者  
**金華園 ともり**  
ふたまた **二又 朋則**（りょうちく支部）

有明支部の田中稔久さんとは、4年前、「花族流儀」という県南の若手花農家と植物生産者のグループを一緒に立ち上げた仲間です。当時の田中さんは、JANAみなみ筑後のダリア部会の部長をされていて、ダリアの広報宣伝、新しい市場開拓、売り上げアップのための販路拡大に積極的に取り組まれていたという印象があります。

「そんな田中さんが私に、「二又君、俺がやりよったことは、間違っと思ったら、売り上げを上げることが、良い経営ではなかった！」と笑顔で話してくれたのが、2019年の冬の出来事でした。同友会に入会し、あすなる塾と泊3

日の経営指針作成セミナーを受けた話を私にしてくれました。「二又君も絶対入った方がいいじゃない！」その言葉ですぐ、私も入会を決めました。

田中さんの行動力は素晴らしいです。良いと思った時には、既に1つではなく、2つ3つ先を動いています。失敗を考えるよりもやってみて、学び、より良いものにしていく。それを自分一人ではなく、社員と共にやっている田中さん。これからもっと同友会で勉強され、どんどん経営拡大されるのかわかると、恐ろしいです（笑）

私も負けないように、ついていきたいと思います！

### 今月の表紙



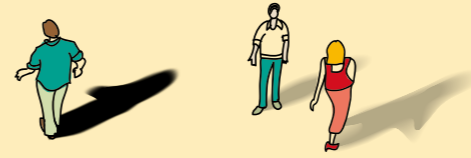
## SBコーン

撮影・文／株式会社ココスイメージ 富谷正弘（玄海支部）

とある失敗からできた糖度が高いトウモロコシ。生で食べてもみずみずしく、とても美味しいです。プロ野球のソフトバンクホークスのチームカラーである白と黄色が混じったトウモロコシはSBコーンと名付けられました。贈答用に購入すると、八女の間伐材で作られた杉の木箱で届けられ、とても喜ばれます。



# 田川市の課題は『人』と『お金』



## 田川市の課題

(藤谷浩介氏データ分析より)

- 出生率は、全国平均・県平均を超えている(1.65)のに、16歳を超えると若者はだんだんいなくなる。なぜ出ていくの?なぜ帰ってこない?
- お年寄りが増え続け、買い物する場所がない(生活難民へ)。
- 地域内の所得が上がらない。地域外へお金が出ていっている。
- 求人しても人が来ない、儲からない、企業を維持できない、事業承継できない。

これからの根本的問題は…

若者がいなくなる?

地域の企業の将来に魅力や夢が持てない。

地域の商店がない?

地域の人たちが便利・ただ安いという理由で大型スーパーで買い物を続けた結果、商店が閉店。

給料が安い?

経営者が経営を学ばないから、企業に利益が出ない。

持続可能なまち(ずっと暮らせるまち)をつくるには、中小企業が元気でないといけない。

## なぜ中小企業振興基本条 例が必要なのか?

地域の事業所の99%は中小企業であり、80%以上の人たちが中小企業で働いています。地域が元気になるには中小企業が元気で、そこで働く人が元気でなければなりません。地域にお金が回り、若者が残り、高齢者が元気にお金を使うことで持続可能な地域がつかれます。

何から始めるのかというと、その答えが中小企業振興基本条例です。

補助金や融資の根拠条例ではなく、地域づくりの主体として中小企業を位置づけ、それらを全体として育成するための地方自治体・中小企業・大企業・大学・住民の役割を明確にして、自分たちが主体性をもって豊かなまちをつくることを実践していくのです。

3 地域企業を救うためのプラットフォームの構築が早急に必要である。

4 田川市担当課がコロナ対策に追われ、実務責任者会議の活動ができなかった。

5 オンライン会議の必要性が求められたが、委員には行政や金融機関の方もいるので、セキュリティの問題が浮上した。

## 悔しい思い

地域の飲食店・宿泊施設等が大きな影響を受けている中で、何もできませんでした。また、地域の企業へコロナ対策援助等の情報発信や相談も、何もできませんでした。それなりの条例ができたと思っていたのですが、何一つ機能しませんでした。とても悔しい思いです。

振興条例にもBCP(事業継続計画)が必要で、いかなる時でも機

## Column

### 私達が考える キャリア教育とは

私たち同友会は、地域の企業として地域の子どもたちを育てる義務があると考え、日頃よりキャリア教育をしています。  
働くことの意義▼なぜ働くのか?働くことのやりがいとは?だから今、勉強する必要があります。  
企業の意義▼何のために企業があるのか?理念とは何か?企業の目的は?

私たち同友会会員は、日頃より全会員の経営指針書作成100%を目指して取り組んでおります。経営の中で一番大切なものが人材であり、一番難しいことが社員教育です。ようは、経営人です。

そのため、地域に必要なのは人であり、地域企業は地域の若者を育てることが大切です。

子どもたちにキャリア教育を通じて、夢を持った輝いた社会人となって、地域で活躍して欲しいからです。

子どもたちの夢、先生方の理念、親の思いが実現できる、地域の企業があるとなお良いことです。

### 田川市中小企業振興 基本調査報告会で

### 取り組んだキャリア教育

子どもたちへ地域の課題を伝え、「あなたたちが考える地域に必要な企業」を考えてもらい、同友会会員が経営指針書の作り方を二ヶ月に渡って教え、作成してもらいました。中小企業振興基本調査報告会で発表してもらい、発表内容のできれば来場者(地域の経営者)からウナリ声がありました。



田川科学技術高校



東鷹高校

# 田川市の取り組み

2015年9月、田川市中小企業振興基本条例が制定されました。17年4月に田川支部が設立しました。11月には実務者会議において市内の事業所2511社の実態調査を行いました。それにより課題が見えてきて、19年には田川市中小企業振興ビジョンを策定しました。

ビジョン 活力ある地域経済をつくるために重要な3点

- 1 地元の中小企業や小規模事業者の自覚と努力
- 2 田川市民の認識と理解
- 3 次世代を担う若者たちへの承継

方針 中小企業振興ビジョン実現のための4つの柱

- 1 中小企業経営者が経営の基本を学ぶ場の開設
- 2 地域の課題を解決するソーシャルビジネスの推進
- 3 生活者と事業者をつなぐ地域のプラットフォームの構築
- 4 地域で若者を育て地域に若者を残す活動



2020年、4つの部会に分かれて実行段階に入っていく予定でした。

## コロナ禍で見つかった 新たな課題

2020年1月22日、中国で新型コロナウイルスが発生したと報道がありました。

毎月欠かさず行ってきた実務責任者会議が3月は中止されました。再開されたのは7月9日のことです。

今回、新たな課題として5つのことが見つかりました。

1 振興ビジョンに(コロナ禍を含む)防災時での行動計画が決められていなかった。

2 今回のコロナ禍を含めた災害時等を見据えた各企業のBCP(事業継続計画)の必要性を早急に地域企業へと伝えるなければならない。



21世紀型自立型企業づくり

# 失敗ではない、 うまくいかない方法を 発見したのだ!

同友会が考え方を  
整理整頓してくれた

能する振興ビジョンをつくり上げていきたいと思います。

例えば、産業振興会議を社団法人化するのですが、そのために予算の確保、委員の拡充、市民への広報活動、IT化の推進、情報の共有、セキュリティの高いオンラインの確立などがあげられます。

## 私が思う 中小企業の魅力

左の図からわかるように、私た

## 中小企業の魅力

- 大企業とは違い、社員を家族のように思い雇用を守る。
- 常に、社員とその家族の幸せを考えてる。
- 利益を追求するのではなく、人々からの感謝を求めている。
- 自分さえ良ければとは考えない。
- 自社さえ良ければとは考えない。
- 田川さえ良ければとは考えない。
- 日本さえ良ければとは考えない。



ち中小企業の理念は「すべての人の幸せ」です。

いまコロナ禍で仕事を失い明日の生活すらままならない人たちが、学業を続けられない子どもたちを救えるのは、私たち中小企業しかありません。いまは私たち中小企業もつらいですが、やれるのは私たち中小企業です。私たち中小企業が手分けして、学生アルバイトも含め一人でも多く雇用していきましよう!

地域を救うのが中小企業振興基本条例であり、人々の暮らしを救うのは中小企業です。私たち中小企業が地域と人々の暮らしを支えているのです。これが中小企業の魅力です。

## 座長のまとめ

株式会社ベストプラン  
代表取締役  
中川 甚広氏(政策金融部長)

田川市では2017年に市内事

業者の実態調査をし、2年をかけて浮き彫りになった課題に対して、田川市中小企業振興ビジョンを策定し、実現のための4つの方針を示したと報告されました。

その中でこの度のコロナ禍で問題となったのは(P5の表にもある)方針2地域の課題を解決するソーシャルビジネスの推進と方針3生活者と事業者をつなぐ地域のプラットフォームの構築です。

方針2は地域の課題を自社の課題としてとらえ、活動すること。方針3はBCPの観点から防災にも取り組むべきと深掘していきました。実務者委員会が開けなかったことが悔しいとの話もでした。経営者は覚悟をもって、雇用を生み出し地域の課題を自社の課題として取り組み、従業員は自分の仕事として取り組みことによって主体性が生まれ、それが中小企業の魅力になると思います。

株式会社 愛菜華 田中ファーム 代表取締役

## 田中 稔久 氏

有明支部

もともと慎重な田中稔久さんは、実家の農業を継いでからは実行派となります。数々の失敗を重ねて検証を繰り返して、独自の路線を切り開いていきました。

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

## 農家を継ぐ

今回の取材の田中稔久さんは、みやま市瀬高町で江戸時代から続く農家の長男として昭和51(1976)年に生を受けました。大学(農学部)を卒業して東京の食品関連の企業に就職します。その後、職を転々としていました。

両親に請われ実家に戻って農業を継ぐことになり、地元ブランド『瀬高なす』を栽培します。大手スーパーにも納め、いきなり収益を上げました。「俺はやればできるんだ」と思ったのも束の間、契約を打ち切られてしまいました。また田舎は農業独特の『一人勝ち』を認めない風習があり、ひんしゆくを買ってしまいました。

他人に媚びるのが嫌いな田中さんは、なるべく大手スーパーやJA、市場を経由しない方法で独特の品種がないかを模索していきます。そこで目を付けたのが、当時ブームになり始めていたダリアでした。平成20(2008)年のことです。

## ダリアとの格闘

なすの失敗から、農業は産地で評価を得なければならぬと痛感した田中さんは、まず自ら先行してダリアに取り組めます。ダリアは、暑さや寒さに弱く、水やりや肥料やりが難しくとてもデリケートな品種です。「初めは勘に頼っていましたが、データ化で徐々に改善され

ていきました。仲間の生産者とお互いに情報を開示し共有を図っていききました。自分よりも良いものができた生産者へ出向いては違いを確認しました。育成のノウハウが構築され、やがて産地としての知名度が上がっていきます。全国の高級ホテルの結婚式やイベントに使ってもらったり、花屋から安定して卸してもらったりするようになり、量・質ともに実績を上げていきました。

### 法人化し、障害者雇用に踏み切る

ちょうどその頃、両親が仕事を退きたいと申し出てきました。家族だけで農業を営むことに限界を感じた田中さんは、人財確保のために平成28(2016)年に法人化に踏み切ります。「サラリーマン時代の経験で雇う人を大切にしたいと考えていました」

もともと障害者雇用を考えていた田中さんは、みやま市福祉課に出向きプレゼンテーションをします。すると、徐々に話が広まり見学者が増え、「来るものは拒まず」の精神で仲間が増えていきました。初めはなかなかうまく対応できませんでしたが、根気よく教えるスキルアップしてきます。「障害者



には優しく説明しなければなりません。やがて社内全体が優しくなっていきました。彼らも明るくなり、今ではいなくてはならない存在です。初めて給料を渡したときの笑顔が忘れられませんね。嬉しさのあまりその場で封を切り、財布に詰め込んでいました」

法人化して1、2年はダリアの売上がほとんど伸びるものの赤字が続きました。

### 同友会との出会い

そのころ花業界の九州商談会があり、平田憲市郎さん(株)クラベル・ジャパン

佐賀同友会)と知り合いになりました。

平田さんはカーネーションを主力にしています。カーネーションは安価な輸出品が8割を占めるといわれる厳しい市場です。ところが平田さんに会うたびに「大きくなっていく」と感じていました。かたや田中さんはブームのダリアで評価を受け、これ以上ないくらいに働いていましたが、利益が上がっていません。平田さんの話す内容も違うなど感じていました。そこで経営の勉強をしているのかと思い切っけて聞いたところ、同友会の存在を知り、即入会を決めました。田中さんは地元有明支部の門を叩きます。ちょうど平成30(2018)年の経営者フォーラムが開催される時期で、経営者フォーラムに一人で参加しました。そこで大きな刺激を受けたのです。

さっそく県南地区内の支部で開催されるすべての例会に参加し、あすなろ塾や経営指針作成セミナーに参加しました。そこで作った理念は次の通りです。「恵みを活かし、ひとを活かす」。地域の恵みを活用して、関わるすべての人に感動と笑顔届けたいという思いを込めています。2泊3日で開催された経営指針作成セミナーには、従業員の協力のもと受講しました。会社

戻って従業員の前で理念を発表したところ、「いつも社長が言っていることじゃないですか!」とすぐに違和感なく社内に浸透しました。

また、経営計画についても、りょうちく支部で行われている感宜塾(かんぎじゆく)に足を運び、財務を学びました。利益から計画し、大量生産で売上重視に構成をしないようにし、差別化して粗利の高い商品開発に取り組みます。市場や仲間の下請けで、高利益を生む体質ではないと数字で教えられました。以前は「20万本生産出荷し利益が足りなければ、気合と根性で50万本作ればいいんだ」と考えていましたが、差別化を図ることで、量を減らし付加価値を付けて利益を上げるように方針を変えました。破綻危機の赤字経営がなんとか、少

だけ黒字に転じました。他の農業経営者に会う時には、お互いにどこか見栄を張り、息苦しさ疲れを感じていた田中さんでしたが、同友会ではその必要もなく、本音で相談ができました。

取材に同席していた奥さんも「社長は終始仕事ばかり考える人です。今まではアイデアだけが先走り、焦りを感じる場面が多かったです。同友会に入ってから、考え方が整理整頓できて、

パワーアップしたように感じ感謝しています」と目を細めます。ちなみに社名の『愛菜華』は愛妻家にもかけているそうです。

### SBコーン秘話

法人設立時に、障害者雇用の挑戦の第一弾として『トウモロコシ』に挑戦しました。障害者が植え付けしやすいように、畑に植える前にトレイに種をまき、苗を作るようにしました。

トウモロコシはゴールデンコーン(黄粒種)・ゴールデンラッシュ(シルバーコーン(白粒種)・ピュアホワイトな

ど)など、規格が決まっています。黄色と白が混じるとは、規格外となり、トウモロコシ業界ではありえないことです。ところがある日、従業員が間違っけて混ぜてしまいました。契約先の郵便局のゆうパックに納品してから気づきました。「クレームが来るかと思いきドキしていましたが、全く来ませんでした。実際に食べてみると、大粒ですごくおいしいんです。通常のトウモロコシよりも甘みと旨味が増していました。糖度は平均20度(通常は12度程度)になっていました。「白と黄色はプロ野球のソフトバンクホークスのチームカラーです。SBコーンと銘打ってタマ

ホームスタジアム(二軍のホーム球場)と契約にこぎつけました。しかし、コロナ禍で大きくPRすることができず、地元の道の駅とスーパーでの販売、そしてソフトバンクホークスの二軍寮への寄贈にとどまりました。

「ダリアの生産販売で得たノウハウが活きてきました。障害者の方は私が言った通りにまじめにやってくれ、この品質に繋がっています。また、贈答用に準備した杉の木

田中さんのご家族と一緒に



現状を嘆くより  
どう仕事を盛り上げるかを  
考えると楽しくなる



箱は、地元八女の間伐材を使用しており、これも好評です。障害者の方に施設内就労で作ってもらっています。あえてこの時代に手間暇かけることで、雇用の機会を産み、付加価値も上がります。地域貢献や持続可能な経営をめざしています」と熱く語ります。

### コロナ禍の決断

ダリアは12年情熱を注ぎ、売上の8割となりました。しかし、月次で情報を集める中で、ダリアの売上が新型コロナ

めました。2月上旬に一部の品種が値崩れ(市場の半分以下)という情報を得ます。

JAや市場は「全力を尽くします」と回答してきますし、生産者仲間はいいものを作れば3月には大丈夫と楽観視しています。しかし、冷静に月次と品目別単価を比較し、最盛期にあたる3月を目前に半数を処分しました。そして同友会で学んだことを活かし、経営計画を急遽変更しました。生産者仲間やJAからは冷たい態度を取られます。早期にコロナが終息したとしても粗利の高い3月を逃したら終わりだと計算

## 経営者なら絶対やるべき!

# YouTubeのビジネス活用法

取材・撮影▶広報部 南 史聡 (未来文書(株) 代表取締役 西支部)

### 覚悟を決めて最初の投稿

株式会社フイゴはマーケティングコンサルティング業を専門にしている会社です。代表取締役の森田さんがYouTubeで動画を公開したのは2020年3月から。動画をマーケティングに活用しようと考えてから1年が経った頃でした。スタートまでなかなか踏み切りがつかず、思い切って「一週間後から始めます」とSNS上で宣言したのがきっかけになりました。覚悟を決めて投稿を始めてからは定期的に投稿を重ね、現在はチャンネル登録者約200名。すでに実業で成果が表れたといえます。

### 「動画、見えています!」で分かった成果

ある日、見込みのお客様にお会いした時、初対面で「動画、見えています!」と言われたそうです。動画を発信することで、会う前から人となりわかってもらえたことで、成約までのスピードも上がり、動画での発信に手ごたえを感じました。

今では顧客に動画の活用を積極的に勧めるなど、自社のサービスにも取り入れています。

### 経営者なら今すぐ始めたい動画活用

現在、試行錯誤を繰り返しながら様々な動画を発信している森田さん、経営者であれば全員YouTubeをやるべきと力強く訴えます。その理由は、「経営者は自分が商品」「これから情報そのものよりも、発信する人に価値が出る」「まだ誰もやっていない」の三点だそうです。

すでに中央支部11月例会での報告も予定しており、動画活用に興味のある会員企業にも気軽に連絡してほしいと頼もしい言葉をいただきました。

いわゆるYouTuberとは違うビジネスでの動画活用は、これからの中小企業にとって強力な営業ツールとなりそうです。

### interview

株式会社フイゴ  
代表取締役  
森田 俊康 氏(博多支部)



### 株式会社フイゴ

福岡県福岡市早良区  
原4-16-6-101

TEL 090-3435-1120



**田中流失敗学**

ある農業界の若手経営者の会合で(株)野菜くらぶの澤浦彰治さん(群馬同友会代表理事)と話す機会がありました。澤浦さんは両親と3名で農業を始め、今では全国でトップクラスの売上を計上し、全国の若手生産者に指導しています。田中さんが「ウチのスタッフがこんな失敗するんですよ」と話したところ、「あなたには今ちょうどいい人が来てくれてるんです。その人たちと仕事をどう盛り上げていこうかと考えると楽しくなりますよ」と言われました。これで気持ちが楽になったと言います。「今ではスタッフには『失敗していいんだよ』と言っています。失敗したら、私の教える力が足りないと考えよう

できました。4月上旬になり根拠となるデータを示すことでやっと仲間内で生産停止することができました。田中さんは、早期に決断し、いち早くきゅうりに切り替え、被害を最小限に抑えることができました。そして減産したデータは付加価値の高い通販に試験的に挑戦したところ、鮮度抜群で大好評だったと言います。10月下旬より本格始動するそうです。

になりました。そして、失敗したらうまくいかない方法を発見したんだと思うようにしています」

取材の最後に田中さんが考える自立型企業について伺いました。「他と同じことをしてはダメだと思えます。失敗しつつも検証し差別化して、他にない商品を作り利益を確保していく会社だと思います」

取材協力ありがとうございます。

### 株式会社 愛菜華 田中ファーム

創業 2016年9月  
住所 みやま市瀬高町高柳  
870-1  
電話 0944-63-8107  
従業員数 12名  
事業概要 切り花のダリア、とうもろこし、きゅうり等の生産



### 一般社団法人福岡県中小企業家同友会

## 2020年度第3回理事会議事録 (一部抜粋)

日時 2020年7月29日(水) 13時30分~16時37分  
会場 同友会会議室およびWeb会議システム (Zoom) にて開催

### 協議事項・審議事項

#### 1 令和2年7月豪雨災害について

代表理事より現在の被災状況が報告され、今後の対応について提案された。

##### ①現状把握

7月27日時点の被害状況について、本社は屋17社、倉庫・車両等22社、雨漏り等10社、社員等31社に被害があったと報告された。

##### ②今後の対応

組織運営規程第49条に沿って見舞金を支給することが提案された。第4項「本社・社屋が被災した場合」に該当する17社と、第6項「その他理事会が必要と認めた場合」について昨年の豪雨被害では本社は屋に隣接する倉庫や車両等に被害があった企業も対象としたことから、倉庫・車両等に該当する22社、合わせて39社に見舞金1万円を支給することが提案された。上記提案に対し、出席理事より追加情報が報告され見舞金の支給対象になっていない企業で本社および本社機能を有する店舗・倉庫が冠水したとして新たに3社が報告された。

審議の結果、新たに報告された3社を含め42社に見舞金を支給することを承認した。また、災害支援規程については、激甚災害に指定されていないため執行しないことが報告された。

出席 42名(出席率93.3%)  
議長 坂本 敏弘(副代表理事)

### 2 中同協役員選出について

事務局長より中同協役員選出が提案された。中同協情報化推進本部 有田 栄公 氏

審議の結果、承認された。

### 報告事項

#### 会員企業の動き

- 経営革新計画承認企業  
2020年6月(県61件/うち同友会会員・企業1件)  
(株)オオサカネーム 井手 英一 氏(東支部)  
(テーマ)非公開  
※累計で福岡県全体では6,849件、  
会員企業は延べ481件です。

#### 表彰など

- 2020年版日本における「働きがいのある会社」  
若手ランキング  
小規模部門(25~99人)2位  
(株)現場サポート 福留 進一 氏(博多支部)

# 第113回 景況調査ダイジェスト (2020年4月～6月期)

## 「コロナであぶり出された自社課題を直視し 社員と共に課題を解決して新たな価値を生み出そう」

### 調査要領

調査時 2020年6月1日～2020年6月29日  
対象企業 (一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,224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

### 回答企業の概要

回答数 254社の回答(回答率11.4%) (製造業45社、建設業34社、商業流通業39社、サービス業136社 不明0社)  
企業規模 0～10名以下……………133社 11名～20名以下…49社 21名～50名以下…38社  
(従業員数) 51名～100名以下……21社 100名以上……………13社 不明……………0社  
企業の所在地 福岡地区 135社 北九州地区 20社 筑豊地区 35社 県南地区 21社 県外 5社 不明 1社

### 概況

2020年4月～6月期の状況では、新型コロナウイルス感染防止のための活動自粛によってすべての指標が大幅に悪化しました。景況感DIは、前回の▲27.2から32.2ポイント悪化して▲59.4とリーマンショック時よりも悪化し過去最低となりました。緊急事態宣言が解除され活動自粛の緩和から次期予想DIは30.2ポイント改善しましたが、依然としてマイナス域を推移しています。業種別の動向では、すべての業種が悪化となりました。前回プラス域の建設業もマイナス域へ転じています。建設業以外の業種の次期予想DIは改善しましたが依然としてマイナス域となっています。サービス業(対個人)の次期予想DIは大幅改善し、プラス域となりました。経営上の問題点は、前回調査から引き続き「民間需要の停滞」がもっとも多く挙げられました。その他にも「取引先の減少」「官公需の停滞」など売りに関する項目が上昇しています。人材に関する項目では「人材獲得難」「従業員不足」「熟練技術者の確保難」などが減少しました。特設項目では「採用活動」と「賞与」について調査しました。次年度の採用活動については4割以上の企業が「採用する予定」と回答し、採用人数については1～2名採用と回答した企業がもっとも多くなりました。夏の賞与に関する項目では、「支給する」と回答した企業は60%となりました。昨年同時期の同じ設問では「支給する」は64%のため支給する企業の割合は減少しました。経営指針書に関する設問では、前回調査と比べると「作成し実践している」と回答した企業の割合は増加しました。コロナウイルスによる営業活動自粛の影響ですべての業種がリーマンショックを超える悪化状態となっています。コロナウイルスをきっかけに見えていなかった課題が顕在化した今こそ、経営指針書の見直しと社内改革が重要になります。また新しい生活様式に向けて企業変革をする機会と捉え、新たな価値を生み出すことが今後の企業発展の鍵となるでしょう。

### 全体的な特徴

### 景況感リーマンショック以上の悪化!

項目	第112回	第113回	変動幅
景況感DI	▲27.2	▲59.4	32.2 <sup>悪化</sup>
売上高DI	▲28.1	▲59.9	31.8 <sup>悪化</sup>
利益DI	▲28.6	▲55.8	27.2 <sup>悪化</sup>
新規受注DI	▲26.3	▲60.5	34.2 <sup>悪化</sup>
次期予想DI	▲52.2	▲22.0	30.2 <sup>改善</sup>

緊急事態宣言後の活動自粛によって景況感リーマンショック超えのマイナス値となりました。次期予想DIはマイナス域ではありませんが、30.2ポイント上昇しています。

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	製造業(生産財)	北九州	従来の仕事から3年前に新規受注で半導体部門に進出した。特にソニー、日立、NECの受注に成功した。
2	非常に良い	製造業(生産財)	県南	日頃の営業努力により顧客数増加している。不況下でも売上が減少しないように顧客保持方向性の多様化と多件数化を実施していることが功を奏している。3月に新規導入した生産設備が順調に稼働している。
3	よい	商業・流通業	福岡	軽油販売しておりますが、原油価格下落による仕入れ額減少・売上げが減少→利益率アップ。
4	普通	建設業(建築)	北九州	コロナの影響により、リフォーム物件の減少
5	普通	サ業(対事業所)	福岡	新規は横ばいですが、既存の解約・キャンセルが増えている。
6	悪い	製造業(生産財)	県南	営業活動が全く出来ていない。取引先企業も営業活動を自粛中なので新規案件が無い。
7	悪い	建設業(設備)	福岡	例年この時期は仕事は少ないのですが、コロナの影響で公共工事が20日くらい休業したことが少し影響しています。受注は見積もりしていた物件は50%くらい受注できそうなので、これからは昨年と変わらない状況になっていくと思う。
8	悪い	サ業(対個人)	福岡	訪問や面談が出来ず、また消費者の買控えにより契約に結びつかなかった。

順位	景況感	業種	地域	理由
9	非常に悪い	建設業(建築)	北九州	コロナの影響で展示場の来客集が激変のため、新規契約が取れない。
10	非常に悪い	サ業(対個人)	福岡	海外企業との取引が多いため、契約が結べない状況が続いている。外務省の海外出張のレベル解除を何とかしてほしい。

### 業種・従業員規模・地域別の特徴

#### 業種別の動向

次期予想DI以外の指標はすべて悪化しております。建設業(設備)の景況感DIは前回の調査ではプラス域となっておりましたが今回は悪転しています。次期予想DIは建設業(土木・設備)以外の業種が改善しておりますが、依然としてマイナス値となっております。

#### 従業員規模別の動向

51名以上の規模の景況感の悪化が目立ちます。21名～30名規模の企業では各指標マイナス値が目立ちますが、次期予想DIは大幅に改善し16.7とプラス域に好転しました。

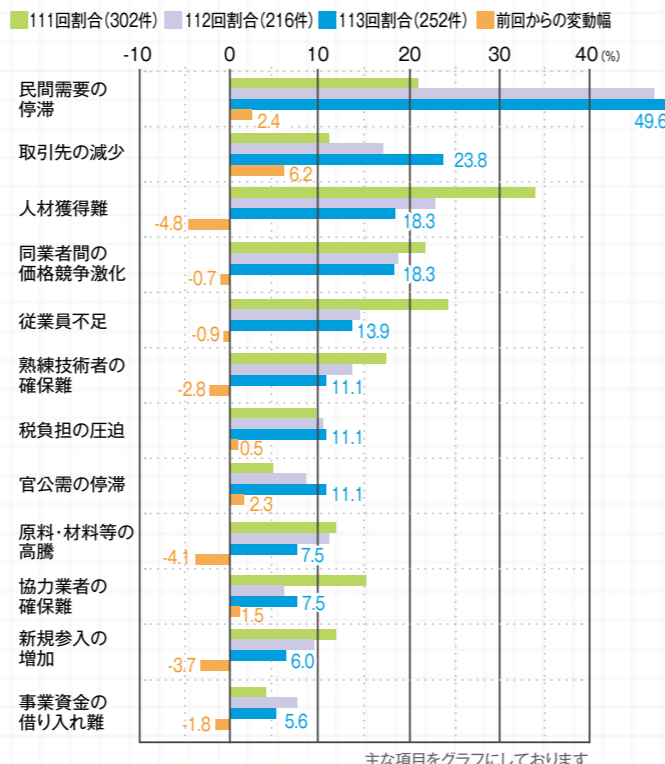
#### 本社地区別の動向

地区別の動向を見ると、すべての地区でマイナス域が目立ちます。コロナウイルスの収束が見える県南地区の次期予想DIは大幅改善しプラス域になっています。

### 経営上の問題点

#### ●「民間需要の停滞」及び「取引先の減少」が上昇

コロナウイルスによる活動自粛の影響で「民間需要の停滞」「取引先の減少」「官公需の停滞」が前回よりさらに上昇しました。自由回答項目では「営業ができない」という回答が多く挙がりました。



### 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、製造業では「取引先の減少」、建設業では「従業員不足」が共通の課題として挙げられています。商業・流通業では「民間需要の停滞」の影響から「同業者間の価格競争激化」が2番目に多く挙げられています。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	252	21	23	19	5	10	39	74	61
民間需要の停滞	49.6	52.4	60.9	57.9	40.0	40.0	48.7	50.0	44.3
取引先の減少	23.8	28.6	43.5	5.3	0.0	10.0	28.2	29.7	14.8
同業者間の価格競争激化	18.3	14.3	21.7	21.1	0.0	10.0	38.5	16.2	9.8
人材獲得難	18.3	42.9	8.7	31.6	0.0	20.0	10.3	16.2	18.0
従業員不足	13.9	14.3	4.3	21.1	40.0	20.0	7.7	12.2	18.0
官公需の停滞	11.1	4.8	4.3	10.5	60.0	30.0	7.7	13.5	8.2
税負担の圧迫	11.1	19.0	4.3	15.8	0.0	10.0	12.8	9.5	11.5
熟練技術者の確保難	11.1	28.6	8.7	15.8	80.0	10.0	2.6	10.8	4.9
原料・材料等の高騰	7.5	9.5	17.4	10.5	20.0	10.0	7.7	2.7	6.6
協力業者の確保難	7.5	4.8	13.0	21.1	20.0	0.0	2.6	9.5	3.3
新規参入の増加	6.0	0.0	4.3	0.0	0.0	0.0	10.3	6.8	8.2
事業資金の借入れ難	5.6	0.0	13.0	5.3	0.0	10.0	7.7	2.7	6.6
仕入れ単価の上昇	4.8	0.0	4.3	5.3	0.0	20.0	7.7	2.7	4.9
販売先からの値下げ要請	4.4	14.3	4.3	5.3	0.0	10.0	7.7	1.4	1.6
大企業進出による競争激化	3.2	4.8	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	1.4	4.9
金利負担の増加	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	2.7	1.6
仕入れ先からの値上げ要請	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	5.1	0.0	1.6
輸入品による圧迫	0.4	0.0	0.0	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他	16.3	0.0	17.4	15.8	20.0	10.0	12.8	18.9	21.3

### 2020年4月入社の新卒採用について

カテゴリ	件数	(全体)%
1名採用した	25	9.8
2名採用した	12	4.7
3名採用した	9	3.5
4名採用した	1	0.4
5名採用した	8	3.1
採用していない	194	76.4
不明	5	2
サンプル数(%ベース)	254	100

2020年度4月入社の新卒採用についてはおよそ8割の企業が採用していないと回答しています。採用した企業では、「1名採用した」が最も多い回答となりました。

### 来年度の新卒採用について

カテゴリ	件数	(全体)%
1名採用	43	16.9
2名採用	32	12.6
3名採用	14	5.5
4名採用	2	0.8
5名採用	11	4.3
採用予定なし	144	56.7
不明	8	3.1
サンプル数(%ベース)	254	100

来年度の新卒採用に関する調査では、採用予定なしという回答はおおよそ6割となりました。採用すると回答した企業の半数以上は1～2名と回答しています。

### 夏の賞与予定

カテゴリ	件数	(全体)%
支給する	150	59.1
支給しない	25	9.8
もともと賞与は無い	39	15.4
わからない	34	13.4
不明	6	2.4
サンプル数(%ベース)	254	100

夏の賞与については6割の企業が「支給する」と回答しました。

### 経営指針の作成と実践

カテゴリ	第112回件数	第112回除外(%)	第113回件数	第113回除外(%)	増減
作成し実践している	66	30.8	85	34.4	3.6
作成しているが実践なし	51	23.8	54	21.9	-1.9
作成に至っていない	90	42.1	98	39.7	-2.4
作成する必要はない	7	3.3	10	4	0.7
不明	3	0.0	7	0	
サンプル数(%ベース)	217	214	254	247	33

経営指針書の作成と実践状況を見ると、前回調査に比べて「作成し実践している」と回答した企業の割合は増加し、「作成に至っていない」と回答した企業の割合は減少しました。

コロナウイルスをきっかけに浮き彫りとなった自社課題を捉え、経営指針書の作成と、社員と共に実践することが重要となります。生き残りをかけて新たな価値を創造することが持続可能な企業づくりにつながります。

### 夏の賞与支給基準

カテゴリ	件数	(全体)%
2ヶ月以上	17	6.7
1.5～2ヶ月未満	34	13.4
1～1.5ヶ月未満	48	18.9
1ヶ月未満	41	16.1
寸志程度	7	2.8
不明	107	42.1
サンプル数(%ベース)	254	100

支給基準については「1～1.5ヶ月未満」と回答した企業が最も多く、支給する企業のおおよそ9割が2ヶ月未満となりました。

### 部長談話

**コロナ直撃、景況感リーマン以来の低水準!**  
**新たな価値を創造し、持続可能な企業づくりを!!**

## 全県同友会を知る会

**9月11日(金) 19:00~21:00**

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します)

コロナウイルスという難局を乗り越える一番の解決方法は、経営者同士で学び合うことです。それができるのが同友会です。福岡県内の中小企業経営者をZOOMで繋ぎ、同友会でどんな学び・どんな助け合いをしているのかをお話します。ぜひゲストをお誘いください!

## 15 火 18:30~21:00 博多支部 9月例会

### 簡単にあきらめていませんか?その人間関係 ~本気で人を育ててみませんか?~

■ 共創館本館カンファレンスA  
福岡市中央区渡辺通2丁目1-82 ☎0120-222-084

■ 太田 愛子 氏 会外 ※太田 信介 氏(博多支部)お母様  
安易に「人を育てる」というキーワードで一括りにしていませんか?企業は社員を雇入れた時から、社員の人生も預かっています。社員の教育を早々に諦め、辞めていくことは本当にいい会社と言えるのでしょうか?今から更に人材不足が懸念される中、社員教育を抜本から見直す機会にしたいと思えます。

## 15 火 18:30~21:00 玄海支部 9月例会

### このコロナ禍で、うちはこんな事をやっています!(仮) ~例会でアピールしよう~

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

## 15 火 18:00~20:30 糸島支部 9月例会

### 社員の夢を大切に作る企業作り ~社員のSOSに気づいていますか?~

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します) または前原公民館 糸島市前原東2丁目2-5 ☎092-322-2481

■ 山野 将由 氏 株式会社エヴァ 取締役 南支部  
介護保険を適用した福祉用具のレンタルを主とした事業を展開している。株式会社エヴァに入社された山野氏。管理者の育成や社員が辞めない取り組みなど2つの会社内での取り組みなどを報告して頂きます。

## 15 火 18:30~21:00 のおがた支部 9月例会

### 100年企業が改革に挑む ~「労使見解」を学び、ブレない心で~

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します) +エクセレントガーデン 直方市頓野4069-9 ☎0949-26-8808

■ 鹿田 和正 氏 株式会社鹿田産業 代表取締役社長 福友支部

入会後、共有、事業承継、就業規則作成、新卒採用と経営課題ごとの委員会に参加。その中で共通のキーワードとして出てくるのが「労使見解」であることに気づき、労使見解を学びます。そして経営指針書の必要性を痛感し、自社で経営指針書発表会をするまでに至ります。

## 15 火 18:30~21:00 大牟田支部 9月例会

### 経営指針書の実践とは

■ だいふく(Zoomに変更の可能性あり)

■ 今村 成剛 氏 株式会社今村組 代表取締役副社長 大牟田支部

■ 久保田 洋 氏 有限会社ユー自動車 代表取締役 大牟田支部

■ 小川 清春 氏 税理士法人o-tax 代表社員 大牟田支部

経営指針の実践をされ、企業変革が進み、顧客や取引先など社会的にも評価されておられる3社に報告していただきます。

# 9月の

## 16 水 18:30~21:00 東支部 9月例会

### 納涼例会

■ WITH THE STYLE FUKUOKA  
福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900  
8月から延期した納涼例会を開催予定です。

## 16 水 18:30~21:00 ひびき支部 9月例会

### コロナ禍でやるべきこととは? ~社会の変化に対応するために自社の現状を振りかえる~

■ コムシティ 北九州市八幡西区黒崎3丁目15-3 ☎093-641-9360

■ 加藤 秀隆 氏 CML.HD株式会社 代表取締役 ひびき支部  
加藤氏より様々なビジネスモデルのお話を聞き、先行き不透明な現状だからこそ、自社の強みを再度見直す機会とします。

## 16 水 18:30~21:00 北九州支部 9月例会

### 人が“輝く”会社づくりへの挑戦!!

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します) +TKP小倉駅前カンファレンスセンター 北九州市小倉北区浅野2-14-2 ☎093-522-3080

■ 星 武 氏 アドバンスヨー株式会社 代表取締役 北九州支部  
企業経営において、人材確保や社員育成等は特に重要課題となっています。そこで、同友会の学びを活かし、人が“輝く”会社づくりに挑戦している星社長が試行錯誤しながら行ってこられた事、決断、今後の展望等、赤裸々に語って頂きます。

## 17 木 18:00~20:20 福博支部 9月例会

### あなたの業界この先どうなる?どう対応する?

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

■ 高橋 英治 氏 有限会社筑紫印刷 代表取締役 福博支部  
今年度の福博支部のスローガンは経営者プライドです。どんなに困難な状況下でも経営を継続、発展させることです。経営環境は常に変化しており、変化に対応できなければ経営は継続できません。今回は筑紫印刷の高橋さんに印刷業界の経営環境の変化とそれに伴う自社の変化、今後の展望について報告していただきます。

## 17 木 18:30~21:00 中央支部 9月例会

### アフターコロナの「人材確保」に向けた備えを!! ~多様な働き方・働き手を受け入れるために~

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します) +RITA白金ビル カンファレンス 福岡市中央区白金1丁目5-21 ☎092-791-6666

■ 辻 優作 氏 株式会社セイシン総研 代表取締役 福友支部  
経営の本質は、社員との信頼関係をいかに築くかということであり、多様な人材がイキイキと活躍できる環境・組織風土の実現に向けて、経営者の「人を生かす経営」についての覚悟を学ぶ例会にしたいです。

## 17 木 18:30~21:00 飯塚支部 9月例会

### 人間万事塞翁が鶏 ~やる前に悩むな!やったことを悔やむな!!~

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します) ※会場を設定するかについては未定です。

■ 畠中 五恵子 氏 有限会社畠中育雛場 代表取締役 飯塚支部  
畠中さんの座右の銘は、「人間万事、塞翁が馬」です。「人生では、思いがけないことが幸福を招いたり、不幸につながりますが、それは誰にも予想がつかないものなので、必要以上に喜んだり悲しんだりしても始まらない」と、畠中さんはいいます。畠中さんの強く前進する姿勢を、報告を通して学びましょう。

# 行事案内

## 17 木 18:30~21:00 筑紫支部 9月例会

### 銀行から見る企業経営と資金調達について(仮)

■ 筑紫野市生涯学習センターもしくは WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します)

■ 小坪 洋明 氏 株式会社筑邦銀行 大野支店長  
銀行の目線からコロナ禍の中で中小企業はどう進んでいくのが得策かお話し頂きます。(コロナの状況を見て開催方法を決定します)

## 17 木 18:15~20:30 西支部 9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~

■ アクア博多 福岡市博多区中洲5丁目3-8 ☎092-733-1310

■ 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(株)コムプラ・通信事業部を任せられ、携帯事業激動の時代に店舗数を増やしながらかつた時枝さん。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。

## 17 木 18:30~21:00 青年支部 9月例会

### 民法を知ろう ~瞬間、民法、学んで~

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します)

■ 東 泰雄 氏 すいれん法律事務所 代表弁護士 青年支部  
時に、西暦2020年 120年ぶりある法律が大改正されました。今回の例会では法律の基礎である民法を、事例をもとにしたクイズ形式で楽しく学んでいただき、事業活動を含めた日常生活と法律との関りを学び、そして、それぞれの事業に関する法律や規制を見直すきっかけにし、日常に潜むリスクを回避するお役に立てていただければと思います。

## 17 木 有明支部 9月例会

※詳細が決まり次第、e-doyuにてご案内致します。

## 18 金 18:30~21:00 久留米支部 9月例会

### 新型コロナウイルスが企業に与えた影響は!

■ えーるピア久留米 久留米市諏訪野町1830-6 ☎0942-30-7900

■ 真木 農 氏 久留米市商工政策課  
新型コロナウイルスが感染拡大して久留米市やその近郊で企業に与えた影響は?どのくらいの影響が出ているのか具体的に期間を限定し数値化して解り易く説明していただきます。また、業種別に検証するとどんな状況なのかを報告していただきます。『今を知ること、これからどうすべきか』ヒントになる話が聞けると嬉しいです。多くの方のご出席をお待ちしております。

## 23 水 18:30~21:00 福友支部 9月例会

### 永続企業になるための実践 ~100年後の未来へ残そう~

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します) +WITH・THE・STYLE 福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3941

■ 井上 真一 氏 株式会社大匠建設 代表取締役 博多支部  
資源、土地、人も無限にあるものではない。「現在創業して30年ですが、まだ目標の100年の半分にも届いていません。でも同友会に入っていないければ、こんな理念はできませんでした」と語る井上さん。コロナの時代にも通ずる、苦境から立ち上がった大匠建設さんの持続性のある企業経営から、未来への希望となる実践を伴った報告を頂きます。

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。

## 新会員フォローアップセミナー

**9月24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

我々経営者には、いかに環境が厳しくとも、時代の変化に対応して経営を維持し発展をさせる責任があります。共に学び、従業員をパートナーとして知恵と力をひきだし、「自立型企業」づくりに取り組みましょう。そして、地域経済を支えるのは我々中小企業と自覚をもって共に進みましょう。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。

## 24 木 18:30~21:00 田川支部 9月例会

### どんな状況でも雇用を守れる会社づくり ~自社で出来ることは何か?! 失敗を恐れずに!~

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します)

■ 古賀 亨 氏 株式会社ベルサービス 代表取締役 北九州支部

■ 十亀 成宗 氏 株式会社NOTE 後継者 飯塚支部

■ 三輪 公平 氏 I・WA・M株式会社 代表取締役 中央支部  
コロナによるこの難局を乗り越えるしかありません。今回の例会では、社員と共に知恵を出し合い、力を併せて奮闘されている三社の方に、経営者としての覚悟と現在の事業活動について発表して頂き自社で出来ることは何か、何をすべきかを学びたいと思います。

## 25 金 18:00~21:00 かすや支部 9月例会

### 同友会を知る会 ~これからの同友会活用術~

■ WEB会議システム「Zoom」(ミーティングID等は別途ご連絡します) +振興センター 福岡市博多区吉塚本町9-15 ☎092-686-1234

■ 田浦 通 氏 株式会社シティーライン 会長 かすや支部  
同友会を知る会を開催予定です。

## 事業承継塾第1講

### 100年企業の承継と事業変革

**9月26日(土) 14:00~17:00**

■ 電気ビル共創館3階 ☎092-714-5743  
福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル本店隣

■ 上田 啓蔵 氏 西門蒲鉾本店 代表者 玄海支部

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ると考えます。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、共に学びましょう!(受講料:2,000円)※ 第1講は6月に開催予定でしたが、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、開催日が9月26日(土)に変更となりました。

## 29 火 18:30~21:00 南支部 9月例会

### 静かなる後継者の想い~無気力社員から始まった後継者の姿~

■ 天神ビル 福岡市中央区天神2丁目12-1 ☎0120-323-920

■ 堺 篤史 氏 株式会社エヌ・アイ・エス COO 南支部  
若い学生時代を過ごし、20代はアルバイトをしていたところ、社長である父親の申し出から嫌々入社されたと聞きます。社長や古参社員とのギャップ、すくには変えられない現状に悩みながら、一步一步変え奮闘する姿から自社経営を見直す機会になれば幸いです。

## 29 火 18:30~21:00 女性部委員会 9月例会

### コロナ禍を経て変化した仕事や家庭 ~わたし達の場合~

■ 振興センター202会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15-2F

■ 森 慎吾 氏 株式会社アール・ツーエス 代表取締役 福友支部

■ 世良 洋子 氏 野中・西村法律事務所 弁護士 東支部

■ 山内 修 氏 山内経営株式会社 代表取締役社長 福博支部  
新型コロナウイルスの脅威により、思いもよらない事態となりました。そのような事態に、経営者たちはその危機をどう捉え動いてきたのか。その判断や行動を報告いただき、前に進む力を得ていただくことを願う例会にできればと思います。





## 2020年度同友会事業承継塾 第1講

※第1講は6月に開催予定でしたが、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、開催日が9月26日(土)に変更となりました。

(一社)福岡県中小企業家同友会  
主催:同友ずばる委員会

**全会員対象!!**

# 100年企業の 承継と事業変革

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ると考えます。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、共に学びましょう!



報告者  
**上田 啓蔵 氏**  
西門蒲鉾本店  
代表者(玄海支部)

日時

**2020.9月26日(土)**  
14:00~17:00

場所

**電気ビル本館3F**  
福岡市中央区渡辺通2-1-82  
Tel 092-714-5743

受講料

**2,000円**(会場代として)

申込み

同友会事務局(担当:旭)  
TEL 092-686-1234  
s\_asahi@fukuoka.doyu.jp  
※キャンセル期限は9月25日(金)まで



お知り合いのゲストの方がいらっしゃいましたら、是非お誘い下さい

## 福岡同友会では、事業承継相談窓口も設けております!



**事業承継を先送りしていませんか?  
ご相談は「事業承継相談窓口」(経営相談室内)へ**

※相談無料です  
※弁護士や公認会計士、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士、司法書士、行政書士等の専門家とのマッチングも行います。

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

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

福岡同友会

検索