

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。

2021

1月号
vol.654

月刊

同友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU



特集

例会活性化研修会

21世紀型
自立型
企業づくり

お客様から選ばれる会社を目指して
姫島 陽介 氏 株式会社アスコム

動画も観れます



ポケット月刊同友

01 lecture

実際の討論に入る前に納富氏よりグループ長としての心構えやコツなどのレクチャーがありました。

同友会はなぜグループ討論をするのか？

1. 他の団体にはない
2. 報告者の話と聞いただけではヒトラーのみ
3. グループ討論で **経営者としての姿勢**
考え方・決意・覚悟を学ぶ

グループ長としてのメリット

1. **傾聴力** が備わる 深み屋・行司役
2. **要約力** → 「ついにこんな事と聞いたんだけど」
3. **質問力** → 質問に答えるのは知識で答えるが、質問をするのは知性が必要!!
4. **時間管理** → 時は金なり
今日は40分 グループ人数 7(5人) 1人2分×3回

グループ討論の進行の仕方 普通50分 今日40分

1. **笑顔**で話しやすい雰囲気を作る
2. **自己紹介と感想** (1人2分全員) シートに書き止める
3. **意見を引き出す**
へえー ホー (うーポール) 頷く
さらに深める
どの質問 「どうしてそれと取り入れたいと思った?」「どんな事が大変でした?」「どのように浸透しました?」
4. **意見を絞り込む**
話を整理してさらに深める
キャッチボール 「これから自由には意見を述べたい!!」
5. **話をまとめる**
振り返り **発表者が発表しやすいように!!**
6. **時間があたら**
未来思考へ 「明日から何を実践はか?」

グループ長レクチャー
納富 輝子氏
(南一柳 専務取締役 福友支部)

例会活性化研修会

支部例会は同友会の学びの場の根幹であり、経営者としての姿勢を正す場でもあります。福岡地区会では、2020年度活動方針に基づき、例会づくりの強化として2020年10月29日に「例会活性化研修会」を開催しました。

通常の支部例会、グループ討論に加えて、グループ討論の進め方、論議の内容についてレクチャーを受けました。今回の特集ではその内容を抜粋して報告します。より良いグループ討論とグループ長の役割・進行の仕方などを学びましょう。

タイムスケジュール

- 3つの目的唱和
- 挨拶
- グループ長レクチャー
- 報告者紹介
- 報告
経営体験報告を聞きます。
- グループ討論(40分)
「同友会での学びをどう自社に活かしていますか」
通常の例会のように、グループに分かれ
テーマに沿って討論を行います。
- グループ討論反省会(30分)
討論終了後、ファンリテーターは気づきを
フィードバックし、検証を行います。
- グループ発表
グループ討論発表では、討論テーマについての
発表ではなく、討論をふりかえり検証した結果
(気づき・感想)を発表してください。
- まとめ
- アンケート記入
- 閉会

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 アスコム
代表取締役
姫島 陽介 氏 (西支部)



株式会社サワダ 代表取締役社長
花田 理恵 (西支部)

西支部女性会員の好感度がダントツNo.1の(株)アスコムの姫島さんをご紹介させていただきます。なぜ好感度No.1なのでしょう? 軽く姫島さんの人柄について挙げてみました。男気、優しさ、行動力、素直さ、誠実さ、頼りになる、真面目、気前の良さ、勉強家、心強い、安心感を与えてくれる、尊敬できる、頭が良い、前向き、笑顔が素敵、信頼できる、思いやりの心がある、イケメン、家庭を大切にしている：etc.

32歳で創業され、同友会に入会。一人で始められた仕事も今では12名の社員を抱える(毎年新卒採用をされている)会社へと成長を続けております。今年はこのコロナの中、広島営業所も出されており、次の営業所も検討されているらしいやるとか。経営理念は、全社員及びその家族の物理面・心理面の幸福を追求、まさに日々実践されている経営者です。西支部の副支部長も引き受けられ、支部のためにお忙しい中、尽力してくれています。出会えて良かった、尊敬できる経営者です。姫島さんに感謝です。



今月の表紙

だいぜんじたまたれぐう おによ 大善寺玉垂宮 鬼夜

撮影・文／株式会社ココスイメージ 富谷正弘(玄海支部)

大善寺玉垂宮にて毎年1月7日の夜に行われる追儺の祭事で、1600年あまりの伝統があり、松明六本が境内を巡る火祭りです。

平成6(1994)年に国の重要無形民俗文化財に指定され、日本の三大火祭りの一つに数えられています。

六本の大松明の炎が闇を焦がし、火花と爆竹の音が弾ける壮観な火と裸の祭典です。

大善寺玉垂宮

住所：久留米市大善寺町宮本1463-1
TEL：0942-27-1887

04 check

ファシリテーターの担当になった方はグループ討論を観察します。

ファシリテーターの役割

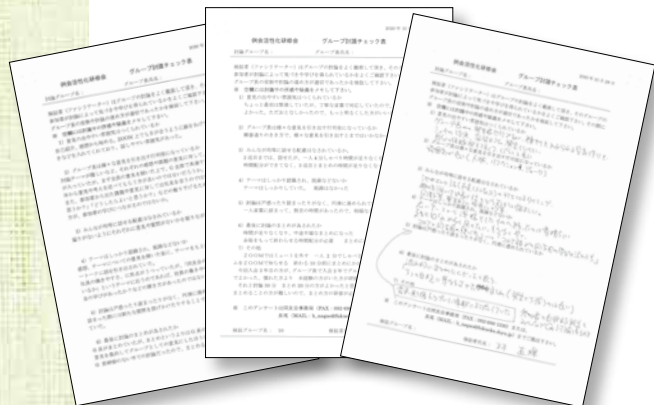
ファシリテーター(検証者)はグループ討論をよく観察し、そのグループの参加者が討論によって気づきや学びを得られているかをよく確認します。その際にグループ長の役割や討論の進め方が適切であったかを検証していきます。

グループ討論チェックポイント

- 1 意見の出やすい雰囲気はつくられているか
- 2 グループ長は様々な意見を引き出す行司役になっているか
- 3 みんなが均等に話せる配慮はなされているか
- 4 討論テーマがしっかり認識され、討論テーマからの脱線などはないか
- 5 討論は戸惑ったり詰まったりすることなく、円滑に進められているか
- 6 最後に討論のまとめがなされたか
- 7 その他



ファシリテーターは討論には入らず観察に徹します



チェック表に記録し、フィードバックします

03 flow chart

グループ討論の流れです。初めと終わりが肝心ですが導入部分はほとんど決まっています。



グループ討論開始

明るい挨拶で話しやすい雰囲気をつくる

簡単な自己紹介と報告を聞いての感想 (順番に一言ずつ)

※その感想を参考にして、適当と思う方に「発表者」役をお願いします。

討論するテーマを改めて反復

いよいよ討論

※「意見が長くなりそうな場合は途中で話を切らせていただくかもしれません」など、最初に断りを入れておくと進めやすい。

感想の中で議題に沿っていると
思った人を指名
「Aさんは……ということでしたが
討論テーマについてどう思われますか」

- ・共感できた点
- ・参考になった点
- ・気づいた点
- ・自社と違う点
- などを話してもらう

何人かを指名していき、
話しやすい雰囲気をつくる



いま話していることについて他の人の
意見を求める「どなたかそれについて
何かご意見はありますか」



意見が意見を呼ぶように
進める

出ない時には
また指名に戻る

対処の仕方がわからなくなった時など…
役員や会歴の長い方に、「少し討論テーマ
に戻りますが、Bさんいかがですか」
と話を振ってみる



02 report

今回の研修会では、高谷代表理事に「同友会の3つの目的を实践するために」というテーマで報告していただき、通常の例会のようにグループのように分かれて討論をしました。

同友会の3つの目的を实践するために

報告者

(株)ユニティ 代表取締役 高谷 幸一氏(代表理事・福博支部)

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

【報告要旨】

● 同友会に入会して、同友会で労使見解を学んだ。人間尊重の経営という言葉聞いた時、自社のダメな部分があった。
● 福博支部で行われていた『まないたの鯉』に参加し、自社の経営状況を包み隠さず話し、会員さんから意見・アドバイスをもらった。そこで散々に言われ、自分の力のなさを思い知らされ、悔しい思いをした。しかし同時に、同友会は本音でぶつかる会なんだと感じた。

● その後、奮起して財政状況を立て直した。給料を上げ福利厚生を整え、労働環境を少しずつ改善していった。
● 雇用と納税は社会貢献だということに気づき、税金をきちんと納める財務体制を強化しようと考えた。
● 企業経営において、人間尊重の経営はとても大事なことで、そのためには、経営者は覚悟が必要。
● 同友会は本音でぶつかりあい、アドバイスをもらえる会。自社もまだまだこれから頑張っていきたい。





21世紀型自立型企業づくり

お客様から選ばれる 会社を目指して 人財育成とデータ分析

今回の取材先は(株)アスコムの代表取締役の姫島陽介さんです。福岡市博多区の御笠川沿いにある会社を訪ねると、社員さんたちが明るく笑顔で迎えてくれました。業務は測量計器のレンタルで、現場を持つゼネコンや重機レンタル会社がお客様となります。

姫島さんは昭和53(1978)年生まれで、粕屋郡宇美町で育ち、学校を卒業後、地元のレンタル会社に就職します。

子どもが生まれると、責任感が強い姫島さんは独立を果たします。この業界のノウハウは培ったものの、そのほかはゼロからのスタートです。拠点として不動産業者の一角を間借りし、机2台からのスタートでした。平成23(2011)年、32歳の時です。

社名の『アスコム』の由来をお聞きし

机2台からのスタート

32歳で独立を決意した姫島陽介さんは、右も左もわからない状況のなか、同友会で学び実践していくのでした。

株式会社アスコム 代表取締役
姫島 陽介 氏

西支部

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)

ました。「明日」という言葉が大好きなので、取り入れようと思いい言葉を考えました。ちなみに、ロゴは人が集まる様子を表しています。

創業当時、税理士さんにお客様を紹介していただきました。それが末竹哲さん(南日研/代表取締役・西支部所属)です。「経営者になるなら、経営の勉強をしなければならぬ」と言われ紹介されたのが同友会でした。初めて参加した例会で



05 summary



閉会あいさつ

中原 均 氏

(南フィンテック 代表取締役 東支部)

同友会の目玉商品である支部例会。そのブラッシュアップのために今回の研修会を企画しました。支部間における差をなくして、質の高い例会を提供できるようにしていきます。今回はZ o o m開催という形態だったので、本当に難しかったと思います。しかし今は『ハイブリッド開催(リアルとZ o o mの併用での開催)』がスタンダードになってくるでしょう。

地区会は支部の応援団です。時には支部の垣根を取り払い、交流して知り合い、学び合いましょう。今日の学びを支部に持ち帰って大いに役立てていただきたいと思います。

例会参加者の感想、学び、意見

グループ長の役割が明確になった。また通常のグループ討論と比べるとZ o o mのグループ討論はまだ改善の余地があり、グループ発表で出た様々な意見が非常に参考になりました。グループ討論の活性化が例会の活性化には欠かせないと感じましたので、支部に持ち帰り、実践したいと思います。



動画でもいいので、グループ長のモデル的なやり取りを見た後に実際のグループ討論に入ると良いのではないかと感じました。進め方は複数あり、丁々発止が得意な人や、言葉をうまくとらえる人、突っ込みがうまい人など、さまざまあると思うので、3~5タイプくらい、実例が見られるとありがたいです。



グループ長ひとりだけでなく、グループ討論参加者みんなで学ぶ雰囲気づくりが必要なことを、会員に周知したい。最後のまとめがまとまらない時にも発表者任せにせず、全員で協力することが大切だと感じた。





戦略3：自社商品開発
他社との差別化を図るために研究機関と連携して自社製品を開発しています。
①重機と作業員の接触防止を目的としたセンサー

よき相談相手…
会員仲間の訪問…
同友会はともあたたかい
会だと思いました。

は報告者の三浦義孝さん(三浦造園土木建設(株)/代表取締役・西支部所属)が、熱く「経営指針作成セミナー」の参加報告をしていました。熱意にほだされた姫島さんは、即入会を決め、自身も『あすなろ塾』と「経営指針作成セミナー」に参加するのでした。

「右も左もわからないまま、受講したので、正直言って経営理念や経営指針書は作成できませんでした」と苦笑いの姫島さんです。三浦さんはゼネコン出身なので、よき相談相手になってくれました。間借り状態の『事務所』には、当時の

的にお客様に送っています。「この間のマンガよかったね」広島に支店を出したんだね」など評判も上々のようです。

戦略2：人材育成

「商品アイテム」が同じなら「人」で差別化を図らなければなりません。窓口は電話になるので、電話の受け答えが重要です。新しい社員には先輩社員が丁寧に指導しています。また営業スタッフは、宮脇伸二さん(株)セールスアカデミー/代表取締役・福友支部所属)のセミナーに参加し、スキルアップをしています。「1500台に及ぶ取り扱い機器があるので、商品知識は毎日のように勉強しています」

社員を増やしていく

前職の会社の事務員さんが退職すると聞いて、姫島さんはぜひ来てほしいと願い出て、入社してもらいました。これで姫島さんは営業に専念できるようになり、以前から人脈のあったゼネコンに営業を掛けます。

「ゼネコンというのは、会社対会社というより個人対個人、つまり所長さんとの付き合いが大切なんです」

懇意にしている所長とは全国をまたにかけて追っかけて営業し、実績を伸ばしていきました。やがて会社を現在の場所



②環境データ

(騒音・振動・粉塵・風向風速・雨量・温度)をクラウドに上げ閲覧できるシステム

③重機のオペレーターが周辺作業員に対して声掛けできる装置

これらは現場の声を活かして開発しており、実用新案権も取得しています。

戦略4：データ分析

来年度以降、市場が厳しさを増すことが予想されます。「直接現場に回ることが少ないので、営業活動でゼネコンから情報を収集しています」

また西支部では、統計研究会を開催しています。経済産業省の方を招いて様々なデータを分析し戦略を練る勉強会です。姫島さんも科学的に戦略を作るべく参加しています。

選ばれる会社を目指して

現在、姫島さんは西支部の副支部長を務めています。ブロック長時代は例会を企画担当しました。「例会づくりでは、



に移転し、さらに広島にも進出しました。地元密着を考え、営業社員を採用して地元の重機レンタル会社など新規開拓を図りました。社員は現在12名になっています。

サービスを提供し続けます。
一、企業価値を高め、社会に貢献できる
ようところがけます。
さらに、競争が激しい業界においていかに生き残るかを考えました。メーカーから計測器を購入してレンタルするだけではどこでもできます。価格競争に巻き込まれては、大手にはかえりません。そこで差別化するために、戦略を考えました。

改めて経営指針作成 セミナーに参加

具体的には、休日を120日にしたことや有給休暇を積極的に消化するよう促進しています。給与体系を見直し、来年度から等級制を導入する運びとなっています。併せて退職金制度も整えています。社員を大切にすることとして、コロナ禍で通勤を公共交通機関に頼る社員のマイカーでの送迎も実施しました。

会社が発展していく中で、姫島さんは改めて経営指針作成セミナーに参加しました。平成29(2017)年のことです。そこで作った経営理念は次の通りです。
株式会社アスコムは
全社員及びその家族の物理面・心理面の幸福を追求し
一、お客様へは至誠心を持って、最高の

疑似体験ができ、多くの学びが得られます」と姫島さんは話します。
今回の取材には西支部の女性の会員さんたちが参加していました。「女性会員は姫島さんを頼りに感じています」と花田理恵さん(株)サワダ/代表取締役社長は語ります。

取材の最後に姫島さんの考える自立型企業について伺いました。
「お客様にとってメーカーから購入した機器をレンタルするのはどこでも同じです。いかに自社を選んでもらうか、経営理念の具現化のために戦略をもって臨む会社でしょうか。社員がお客様のために丁寧に仕事をする、そんな会社だと思います」



10年目を迎え、前述のDMのマンガでは、梓書院がストーリーに、社員がサブライズでクラッカーを鳴らして社長をお祝いするシーンを追加しました。記念日当日、社員が本当にその演出をしたそうです。(マンガ通り)「涙が出ました」と語る姫島さんです。社員の愛社精神を物語るエピソードです。
取材協力ありがとうございます。

株式会社 アスコム

創業 2011年
住所 福岡市博多区東那珂3-1-41
電話 092-452-8300
従業員数 12名
HP-URL <http://www.ascom411.com>
事業概要 建設工事現場等で使用される測量、計測、検査機器のレンタルを行っております。



1社もつぶさないプロジェクト 第2弾



どうゆうPAY+プレミアム商品券10,000円プレゼント企画に大反響

プレミアム商品券の企画は、2020年12月31日まで配布され、2021年1月31日までで利用が完了します。5%還元は引き続き2021年3月31日まで行われます。

プレミアム商品券10,000円の獲得方法

- 1 DoYouみんなの商店街に登録
- 2 どうゆうPAYのダウンロード
+
インストール・ログイン

この2つの条件をクリアすれば
誰でも10,000円をゲット

プレミアム商品券10,000円の利用方法

- 1 「DoYouみんなの商店街」に登録会員の会社・お店から商品を購入
- 2 お支払いは、通常通りの方法で金額もそのまま支払い
- 3 「どうゆうPAY」を起動し、販売店のQRコードをスキャンし購入金額を入力
- 4 購入額により「プレミアム商品券」と5%還元のキャッシュバックが自動計算され、記録
- 5 月末で締め、直後の役員会で現金でキャッシュバック

コロナ禍の中、会員同士で協力しあう仕組みづくり

1社もつぶさないプロジェクトでは、コロナでそれぞれが大変な状況の中、会員同士で協力しあおうという主旨のもと、会員間で商品・サービスの情報共有及び経済交流のための「DoYouみんなの商店街」、そして会員の会社や店舗の位置情報を共有するGPSアプリ「どゆなび」を昨年の7月に立ち上げました。

経済交流を促進するため 商取引額から5%還元

「どうゆうPAY」は、会員間の経済交流・商取引の記録ができ、

それに引き続き、第2弾として経済交流支援のアプリ「どうゆうPAY」と、「どうゆうPAY」を利用しているキャンペーン「プレミアム商品券10,000円プレゼント企画」(以下「プレミアム商品券」)を展開し大盛況でした。

その実績に応じて福岡同友会の1社もつぶさないプロジェクト予算から5%還元を行うというスマホアプリです。会員間の経済交流を促進するため、5%をキャッシュバックすることで経済交流を支援していくというツールです。ちょうど年末商戦時期でもあったため「プレミアム商品券」を組み合わせて、各支部に一気に広げました。

「プレミアム商品券」の仕組みは図の通りです。

「プレミアム商品券」は、10,000円券が10枚配布されます。3,000円以上のお買い物で1,000円券が1枚使えるようになっています。

3,000円以上のお買い物を10回行っていただくことで会員間の経済交流を促進にしたいという意図があります。

例えば500人の会員がそれぞれ3,000円の買い物を10回すれば、福岡同友会内で1500万円の経済交流が行われることになります。

新年会プランを提供できる会員さんに声をかけ、「DoYouみんなの商店街」への商品掲載が一気に増えました。

「どうゆうPAY」の導入から、年末商戦までの期間が短かったため、すべての会員さんへ広がりました。今期末の3月31日まで続けていたければ、次年度も予算を獲得し継続事業として続けていくことができます。

まずは、支部内での助け合いから始めて、今後は支部を越えての経済交流まで発展させていきましょう。

売れる商品がなくても大丈夫 会社紹介として掲載活用を

これはB to CのビジネスだけでなくB to Bビジネスのマッチングまで広がっていきます。売れる商品がないから掲載されていないという方は会社紹介で構いませんので掲載をお願いします。

ここで「プレミアム商品券」、「どうゆうPAY」の活用事例を紹介します。

博多支部や玄海支部、北九州支部では、早い時期に支部内で「プレミアム商品券」の獲得の説明会を行いました。参加者はその場で登録して10,000円の商品券を獲得し、その会合終了後、さっそく支部の会員さんのお店で行われた懇親会で「どうゆうPAY」を利用しました。「プレミアム商品券」も利用されたそうです。さらに別の会員さんのお店に2次会にも行ったとか。

活用方法がわかると、それぞれが暮れや新年の贈答品や忘年会、



「いいえ」で答えられる質問を20回行い、出題者の答えを導きだしていくゲームです。

後半は今回のメインテーマとなる「コンセンサスゲーム」を行いました。「コンセンサスゲーム」はチームメンバー全員が月に不時着した宇宙飛行士と仮定して、合意形成を行いながら手元に残った15個のアイテムに優先順位をつけていくというゲームです。ゲーム中は皆さんチームメンバーと本当に真剣に考えている様子や、時には笑い声が聴こえてきて、大いに盛り上がりました。

最後に結果発表を行い、1チームずつどのような方法で合意形成を行ったかをインタビューしました。どのチームも合意形成の仕方や重



ハイブリッド開催でも大いに盛り上がる

要視していたアイテムが様々でした。

今回の社員例会はZoomとのハイブリッド開催ということで、コミュニケーションが円滑に取れるかな不安ではありましたが、やはりIT部会に参加している会社の社員さんといふこともあり、Zoom参加者の方も大いに盛り上がっていました。例会終了後のアンケートでもほぼ全員の方から「楽しかった」という言葉をいただき、非常に充実した社員例会になったと思います。



IT部会の取り組み

交流とコミュニケーションを養う「社員例会」

社員例会は福岡同友会IT部会に参加している会社の社員間の交流を深めることやコミュニケーション能力向上を目的に去年から開催されており、今回で二回目となりました。今年は新型コロナウイルス感染予防のため、WEB会議ツール「Zoom」を活用したハイブリッド開催を行いました。テーマは「コミュニケーションUP de 生存力UP?!」でした。

報告▶社員例会リーダー 川口 智聖 (株式会社スミリオン)

各社複数名の代表による運営チームでの準備

社員例会の運営チームはIT部会に参加している会社から代表が1、4名選出されてつくられます。今年は6社13名の大所帯の運営となりました。活動内容は月に1回もしくは2回のミーティングを7月から4ヶ月間、左記の図のように行っていました。

実施する内容が決まるまでに3回の打ち合わせを要しました。皆さん、良い案や意見があり、それをまとめるのが少し大変でした。実施内容が決まっただけは、担当ごとに作業を割り振り、チラシ作成、アンケート作成、備品購入、会場決め、タイムスケジュール作成など、それぞれの作業を行っていきました。

社員例会運営日程表

- 7/1 キックオフミーティング
自己紹介・役割決め
- 7/21 第一回
打ち合わせ・
内容発表(1人1案)・内容吟味
- 8/25 第二回
レクリエーション内容決め・
担当決め
- 9/7 第三回
レクリエーション案シミュレーション
- 9/29 第四回
各担当進捗報告・会場決め・
直前フェーズの担当振り
- 10/20 第五回
リハーサル
- 10/28 社員例会本番

アイスブレイク要素のレクとグループワーク

例会では「20の質問」と「コンセンサスゲーム」というグループワーク・レクリエーションを行いました。参加者は第一会場から14名、第二会場から4名、Zoomから8名、合計26名で合計7チームのグループワーク・レクリエーションとなりました。

前半の「20の質問」は、初めて会ったチームメンバーと打ち解けるアイスブレイク要素として実施しました。チームで出題者を1人決め、出題者の決めた答えを回答者が「はい」か

最後のリハーサルでは、機材の確認やZoomの接続確認、机の配置などの準備を行った後、本番の内容を通して行いました。



一般社団法人福岡県中小企業家同友会

2020年度第7回理事会議事録 (一部抜粋)

日時 2020年11月25日(水) 13時30分～16時17分

出席 38名(出席率84.4%)

会場 振興センター 202会議室およびWeb会議システム(Zoom)にて開催

議長 中野 正志(副代表理事)

協議事項

第59回定時総会にむけて

筑豊地区副会長(定時総会実行委員会)より第59回定時総会の企画概要の大枠が提案された。開催方法は会場とWebによる併用開催が提案された。

▶現地に集まることを前提に進めることを確認した。また、第一部の記念企画については各地区から1名ずつを選出した「コロナに特化した会員企業の実践発表」と従来通りの記念講演の2案が提案されていたが、どちらで進めていくかは運営担当地区に一任することとした。

依頼事項

記者懇談会について

第4回報道記者懇談会開催と推薦依頼

第4回報道記者懇談会を2月10日(水)13:30～15:00に実施する。懇談会での発表企業の募集数は5社とし、福岡地区2社、北九州地区1社、筑豊地区1社、県南地区1社を各地区から推薦するよう依頼された。発表企業の応募締め切りは1月14日(木)。

報告事項

会員企業の動き

●経営革新計画承認企業

2020年10月(県96件/うち同友会会員・企業1件)

・(有)一柳 納富 輝子氏・納富 大輔氏(ともに福友支部)
(テーマ)ケーキに合う抹茶とネット通販用
抹茶ロールケーキの開発(業界初)による
通販事業の展開

※累計で福岡県全体では7,224件、会員企業は延べ491件です。

●表彰

●令和2年 秋の叙勲 瑞宝単光章

リビングT&S 金川 利子氏(久留米支部)

●国税庁 令和2年酒類鑑評会 純米酒の部 金賞受賞
「若竹屋 純米 坐」

(資)若竹屋酒造場 林田 浩暢氏(りょうちく支部)

1月の

行事案内

経営指針作成『あすなろ塾』

福岡地区

1月16日(土) 13:00~17:30

■ WEB会議システム「Zoom」(※ミーティングID等は別途連絡)

「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頂きます。別開催の「経営指針作成セミナー」では、SWOT分析、財務分析等を学びながら経営方針・経営計画の作成を行っていきます。

(参加費 会員1,000円 会員外2,500円)

19 火 18:30~21:00

博多支部
1月例会

私の悩みを解決して! ~2年後、社長になる私のすべきこと~

■ WEB会議システム「Zoom」(※ミーティングID等は別途連絡)

+天神ビル11階9号

福岡市中央区天神2丁目12-1 ☎0120-323-920

■ 寄能 寛子 氏 株式会社アビリティ・キュー 取締役 博多支部

後継指名を受けて2年。経営課題は山積みです。経営陣と従業員の溝を埋めるためには、何をすればいいのか?在籍年数の長い社員の中にある経営陣に対する不信感をどう払拭するか?全社一丸になるためには?会社方針を社員に浸透させるためには?将来に対する社員の不安を払拭するには?報告者の課題を解決するために、皆様のお知恵をお貸しください。

※1月例会の参加対象は博多支部会員のみとなります

19 火 18:30~21:00

大牟田支部
1月例会

今年の抱負を語ろう!

■ WEB会議システム「Zoom」(※ミーティングID等は別途連絡)

+会場(未定)

22 金 18:30~21:00

久留米支部
1月例会

福岡地区新春講演会に振替

■ 久留米シティプラザ小会議室 ※福岡地区新春講演会を上映

久留米市六ツ門町8-1 ☎0942-36-3000

22 金 18:30~21:00

有明支部
1月例会

福岡地区新春講演会に振替

■ 竹下産業株式会社 ※サテライト会場 柳川市本町68-4 ☎0944-73-7111

26 火 18:30~21:00

南支部
1月例会

社員の成長を諦めない、社長の覚悟

~人が育ち定着する愛情経営~

■ WEB会議システム「Zoom」(※ミーティングID等は別途連絡)

+天神ビル11階11号 福岡市中央区天神2丁目12-1 ☎0120-323-920

■ 阿部 宗明 氏 株式会社阿部情報技術研究所 代表取締役社長 南支部
阿部情報技術研究所は人材の流動性が高いIT業界において定着率が非常に高く、会社として着実に成長を続けています。同友会活動で学んだ「人を生かす経営」を実践し、社員とともに成長してきた阿部さんの歩みを振り返り、社員が辞めない会社の秘密に迫ります。

北九州
地区

新年祝賀会2021

突然でも必然。
諦めなければ道はある。
40億の負債にも
新型コロナにも負けるもんか



湯澤 剛 氏

2018年の新年祝賀会で、大きな感動と前を向く意欲を与えてくださった湯澤氏。親からの40億円の借金を、苦しみながらも返済した激動の話は、今でも会員企業に大きな影響を与えています。しかし、新型コロナウイルスの大きな波は湯澤氏の会社も大きく呑み込んでいきました。営業自粛、緊急事態宣言、GoToキャンペーン。それでも湯澤氏はあきらめず、大きな負債を抱えたときにも作ったカレンダーを再び作成。ひとつひとつ、できることを達成感に変え、自ら広告塔としてマスコミにも積極的に登場してきました。新型コロナウイルスの影響がどうなるか誰にも分かりません。今こそ湯澤氏の壮絶な体験と果敢なチャレンジの話聞き、前を向きましょう! チャンスにあふれた時代、2021年の始まりにふさわしいこの講演を、ぜひ体験してください!

※コロナウイルスの感染拡大状況により開催方式が変更となることがあります。ご了承ください。

日 時 2021年 1月19日(火)
18:00~20:00

会 場 黒崎ひびしんホール 大ホール
YouTube配信(予定)
北九州市八幡西区岸の浦2丁目1-1
TEL:093-621-4566

報告者 湯澤 剛 氏
株式会社ユサワフードシステム
代表取締役(神奈川同友会)

新会員フォローアップセミナー

1月28日(木) 18:00~21:00

■ 同友会会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15 振興センタービル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。

福岡
地区

2021年新春講演会

夢持ち続け日々精進



高田 明 氏

1986年に創業した「(株)ジャパネットたかた」は、今年で35周年を迎えます。(株)A and Live(エーアンドライブ) (株)ジャパネットたかた創業者)の高田明氏は、1999年に(株)たかたより(株)ジャパネットたかたに社名変更し、日本を代表する通販会社に成長しました。常に今を生きてきた高田氏の自身の歴史を振り返りながら、長年にわたりラジオやテレビ通販のMCを務める中で感じた「伝えることの大切さ」などについて、お話いただきます。中小企業が大きく成長した実践事例を講演していただくことで、会員の皆様に勇気を与えてもらいます。

※コロナウイルスの感染拡大状況により開催方式が変更となることがあります。ご了承ください。

日 時 2021年 1月22日(金)
18:30~21:00

会 場 WEB会議システム「Zoom」
(※ミーティングID等は別途連絡)
ANAクラウンプラザホテル福岡
(会場参加定員200名)
福岡市博多区博多駅前3丁目3-3
TEL:092-471-7111

報告者 高田 明 氏
株式会社A and Live(エーアンドライブ)
代表取締役
／(株)ジャパネットたかた 創業者

事業承継塾第6講

事業承継時の保険の活用
2月6日(土) 14:00~17:00

■ 電気ビル本館 地下2階 福岡市中央区渡辺通2-1-82 ☎092-714-5743

■ 中川 基広 氏 株式会社ベストプラン 代表取締役 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)

筑豊
地区

2021年新春講演会

正しい情勢分析で
明るい未来を
つくれる経営者になろう



松井 清充 氏

2020年は波乱の年となりました。新型コロナウイルスの感染は世界的に広がり、経済に深刻なダメージを与えただけでなく、私たちの生活様式を変えるものとなりました。このような状況でも、雇用を守り、自社の明るい未来を社員の皆さんに示していくことが私たち経営者に求められています。様々な情報を集め、共有し、あらゆる手段を講じて経営を維持していきましょう。そして会員同士で心をつなぐ支えあい、ともにこの苦難を乗り越えることができれば、新たな仕組みをもった、変化に対応できる強靱な企業に成長できるはずです。2021年の新春講演会は、新型コロナウイルス禍で刻々と変化する情勢認識を深め自社経営に活かすことをテーマに講演を行います。これまで福岡同友会の情勢勉強会でもご報告いただいた中同協 専任講師 松井清充氏をお招きし講演いただきます。情勢を正しく分析すれば、私たちがよい会社をつくる原動力になります。自社の経営理念、同友会理念を実現するため、社員、お客様、地域の明るい未来を描いていきましょう。

※コロナウイルスの感染拡大状況により開催方式が変更となることがあります。ご了承ください。

日 時 2021年 1月22日(金)
18:00~20:00

会 場 WEB会議システム「Zoom」
(※ミーティングID等は別途連絡)
パドドゥ・ル・コトブキ
(※会場定員あり)
飯塚市片島1-7-62
TEL:0948-22-5138

報告者 松井 清充 氏
中小企業家同友会全国協議会 専任講師

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。



2020年度同友会事業承継塾 第6講

全会員対象!!

(一社)福岡県中小企業家同友会
主催:同友ずばる委員会

事業承継時の 保険の活用

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 やすひろ
中川 甚広 氏
株式会社ベストプラン
代表取締役
(のおがた支部)

日 時

2021年2月6日(土)
14:00~17:00

場 所

電気ビル本館地下2階
福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル本館
Tel 092-714-5743

受講料

2,000円

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2月5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

アンケートにご協力ください

月刊同友では、皆様からのご意見・ご要望を募集しています。よろしければQRコードからアンケートにお答えください。

回答締切 1月31日(日)

