

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

3月号
vol.656

月刊

同友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU



特集

新春講演会・新年祝賀会ダイジェスト

21世紀型
自立型
企業づくり

自社の人財は自社で育成する

阿部 宗明 氏 株式会社阿部情報技術研究所

動画も観れます



ポケット月刊同友

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。

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。

はみだし レポート

今月の自立型企業づくり



株式会社阿部情報技術研究所
代表取締役社長

あべ 宗明 氏（南支部）



株式会社アドツール
取締役

栗田 敬一郎
（南支部）

私が阿部さんをご紹介します

(株)阿部情報技術研究所 阿部 宗明 氏(南支部)

撮影・文／株式会社コスイメージ 富谷正弘(玄海支部)

阿部さんとは支部は違いますが、のぼらん会(同友会の山の会)で共に山登りで汗流している、山仲間です。会社のスタッフとご家族で参加されています。大きな鍋と豚汁をしょって登り、山頂で皆に振る舞ってくれ、汗かくことをおしまない山男です。また愛を持ったナイスガイ。阿部さんらしい素敵な笑顔の写真です。



今月の表紙

新春

新春講演会・ 新年祝賀会ダイジェスト

福岡地区 2021年新春講演会

夢持ち続け日々精進

今を生きる

過去と他人は変えられません。『雲煙過眼』すれば、未来と自分を変えられます。いま頑張つて明日を変えていく『今を生きる』ということが大切です。

人は8割以上が自分で変えられないことで悩んでいます。自分で変えられないことで悩むのは封印する、それがピンチをチャンスにすることにつながってきます。一生懸命やれば仲間が集まってきます。同じ価値観を持った人が集まってくるのです。

私は学生時代、英語を必死になって勉強しました。海外に渡り、イギリス、フランス、ドイツ、ポーランドと行きました。一つのこと(英語)に専門的になつたら、専門性と多様性がついてきます。また、左脳と右脳を化学反応させると

ジャパネットたかたの 立ち上げ

『ひらめき』が生まれます。

私は25歳で実家のカメラ屋に入りました。徐々に店舗を増やし、融資してもらいました。それは『覚悟』でした。商売をするにあたって、お客様の立場で考えました。すると売上は大きく伸びました。できない理由は考えず、できる可能性が5%あつたら広げるということをやっていきました。

とにかく宣伝することが楽しかったので、通販を始めることにしました。まずは、一番安いラジオ通販から始めたのですが、5分間で100万円売れたのです。全国のネットワークで結び、ジャパネットたかたを展開していきました。すると40億円も売れました。

その後、ラジオ通販が軌道に乗り、テ

日時

2021年1月22日(金)

場所

WEB会議システムZoom

報告者



株式会社 A and Live
代表取締役
株式会社ジャパネットたかた
創業者
高田 明 氏

レビ通販を始めました。時代はワイプロからパソコンへと移り変わる頃でした。スピードが大事だったのでスタジオを作りました。みんなやれないと言っていたのですが、派遣社員を雇ってやってのけることができました。宣伝方法としての紙媒体も見直しました。「明日の朝刊を見てください」と大々的に宣伝すると、大当たりしました。さらには、メディアミックス戦略として、インターネ

ットを活用しました。

失敗とはやらないこと

私は失敗したことはありません。失敗とはやらないことで、一生懸命やらないことです。うまくいかないのは試練なのです。

試練と言えば、16年前に50万人の個人情報が出出してしまったことがありました。責任を痛感し、即座に閉め

ることを決断しました。そうさせたのは『ミッション』でした。

2010年には売上が最高の1759億円になりました。TVがアナログからデジタルに切り替わったタイミングでした。その後、2年間で600億円下がり、利益が73億円にまで落ち込みました。そこで、2013年に利益が136億円にいかなければ社長をやめると宣言しました。すると、社内でいろいろなアイデアが出て、利益が154億円になったのです。できないことではなくできることを考えることが大事です。

「事業継承」について

2014年に事業承継しました。事業承継に年齢は関係ありません。タイミングです。そして、ミッションを共有していることが重要です。

「伝えること」について

「伝えたいもの」になつていませんか。

『我見離見』でいかにお客様の立場で考えるか、そして、パッション（情熱）が大事です。声を高く、繰り返し話す、

非言語（手振り・笑顔）を加える、間（2秒）を持つて、相手に考える時間を与える。伝えたいものについてインプッ

トをたくさんしておくことです。

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ウイルスにも負けるもんか）

日時
2021年1月19日（火）
場所
YouTube 配信

報告者



株式会社
ユサワフードシステム
代表取締役
湯澤 剛 氏
(神奈川同友会)

多額の負債と 継ぐという覚悟

弊社は父の代から神奈川県で居酒屋を中心とした飲食業を展開しています。平成11（1999）年に父親が急逝したのですが、とりあえず戻ると40億円もの負債があることが発覚したのです。段ボールっぱいの督促状、ボロボロの組織、不祥事の連続、家にも催促の電話。恐怖感が背中を押し、覚悟を決めたのでした。

まず、A4の紙に自分にとっての最悪の状態（不安の源）を列挙し、それをどうするかを書き出しました。これに楽になりました。そして、頑張る期限を決めました（5年間＝1827日、日めくりカレンダーを作った）。

強みを活かすこと

次に、何をやるか、一点突破し、それを全面展開することにしたのです。初めは弱点（ファミリー、女性客）を克服しようとしたが、すぐに売上が低迷しました。強み（男性中高年層にフォーカスすべきと気づきました）。

選択と集中、つまり何を捨てるか考えると、ある店舗で売上が1.5倍になり、利益2倍になりました。そうした小さな成功を積み重ねていきました。平成16（2004）年には、BSE（狂牛病）問題がありましたが何とかしのぎました。平成18（2006）年には最高売上を計上しましたが、ノロウイルス（食中毒）や社員の病死、店舗火事などが続いて起きました。

経営指針の作成

同友会には自ら志願して入会し、経営指針書を作成しました。経営指針書を作成する過程で、仕事の目的に「利益を上げて借金返済」しか考えていない自分に気づきました。社員が成長し幸せな人生を歩む、地域に必要な存在になろうと考え、経営理念を『人が輝き地域を照らし、幸せの和を拡げる』としました。

借金は16年かけて完済しました。

コロナ禍で

今はコロナ禍にありますが、コロナに負けない心の持ち方があります。1つは「自分が源（すべて）は自分が原因である」ということ。そして2つ目は「ピ

ンチの時に問いかけること」です。「①自分でできることは何か（自分でコントロールできないことは受け入れる覚悟）」②（ピンチ）から学べることは何か」と問いかけましょう。

さらに、コロナに対する見方は2つあります。1つは「コロナさえなければ、ワクワクさえできれば」ということ。2つ目は「コロナの前はバラ色だったのか」ということです。

これらのことは、将来の姿を前倒しにして潜在する問題を表面化しただけなのです。

人口減少

人口減少によってマーケットは縮小し、労働人口が減少します。差別化が（真似されて）同質化して価格競争化に逆

戻ります。今まで以上に付加価値の訴求が必要です。

さらには、デジタル化が進みます（テイクアウト、デリバリー、オンライン飲

み会）。デジタルテクノロジーで人がやらなくてもいいことは省力化し生産性を高めることが求められます。人がやらなければならぬことで付加価値を

生み出すことに集中することが大事です。まさに顧客満足と従業員満足の両立を実現する時です。「あのコロナがあつたおかげで……」と言える日が

来ると思います。諦めなければ道は拓けます。「朝の来ない夜はない」のです。

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

自社の原点に返り、 自社分析

自社創業の意義を見直すことが大切です。創業をなぜしたのか、できたのか、またなぜそれで存続できたのかを改めて見直してください。

当時自社は何をしたのかを記録し直してみてください。最低でも決算書があるはずですので、売掛・買掛から得意先の変遷を記録してみ、変化をたどってください。世の中の変化で老朽化からの需要があると同時に自社で高騰しているものを再度詳細に分析してください。さらに仕事を1000の要素に分解して、誰でもできることや無駄を省く分野、機械化する分野、在宅など変化する分野などを明確に

してください。

経営戦略を考える

戦略の見直し作業が展望をつくります。なくなる分野は何か、遅れる分野は何か、伸びる分野は何かなど明らかにしていくことです。世界的なコロナの感染拡大が続く、3年以上に及ぶものと最悪の事態を想定して備えてください。まずは売上確保が必要です。

安全安心分野で自社が貢献できることは何か、この際明確にして取り組んでください。安全安心分野は今後大きく伸びます。1社で難しいものでも同友会で多数のグループづくりをして取り組んでください。時代の流れに対応してコト消費に対応しますが、当

日時
2021年1月22日（金）
場所
WEB 会議システム Zoom
報告者



中小企業家同友会
全国協議会
専任講師
松井 清充 氏

分は非接触を考えて取り組んでください。大量生産でなく、モノで勝負からコト消費やトキ消費対応や個人対応をします。非接触型でいきます。

ないものをつくる。労使見解の精神である「できる方法を考えるのが経営者」です。やれない理由を上げるのはやめて作りだしましょう。環境分野はさらに重要性を増します。SDGsを経営方針に入れて考えてみましょう。

今こそ「人間尊重の経営」を

コロナの問題で、根本的なことを忘れないで見ることが必要です。人間は生きることが目的です。緊急事態宣言の解除とは不自由からの解放でなく、「命を守る」に「暮らしを守る」重

要性が大きくなり、この時に「働く場を守る」ことが大事との報道が多くなつてきています。赤石さんの「生きる、くらしを守る、人間らしく生きる」がコロナ対策でも同じように必要になってきました。暮らし＝働く場であるなら、「人間らしく＝働く」ということになり、「働くことが人間をつつてきた」ことを実感させられます。コロナでお客が来なくても働く場を守る中小企業の実存意義が改めて痛感されます。どんな時でも経営理念を発信し続けることが一番大事です。特に地域に貢献するために自社はどんな役に立っているのかを示し、支援できることは何かを明確に地域に打ち出してください。

自社の人財は 自社で育成する

「公私にわたり全人格的に受け容れる」



株式会社阿部情報技術研究所

代表取締役社長

阿部 宗明 氏

南支部

同友会で学び理念の具現化のための
戦略・人財育成に取り組む会員の報告です。

取材 広報部
文章担当 菅原 弘(東支部)
写真 眞 富谷正弘(玄海支部)

「どうゆうPAY」の
アプリを立ち上げて
スキャンして下さい



好奇心が生業に

阿部さんは昭和48(1973)年、鞍手郡鞍手町に兼業農家の次男として生を受けました。(現在、実家は弟さんが継いでいます。)

中学生の時、ファミコンやPCゲームに没頭していました。ある日そのゲームがプログラムできていると知り、少年だった阿部さんは心をときめかせました。高校は情報管理課に進み、ますます好奇心を深めていきました。教える先生はメーカー出身で実践的な指導を受けたと言います。その後大阪に本社を置くIT企業に就職しました。

「ITというシステムエンジニア(SE)かプログラマーのどちらかになります。SEはシステムの仕様書を作成し、それに基づきプログラマーがコンピュータを動かす言語でプログラムを組み様々なソフトウェアを作っていきます」

創立を果たす

東京・世田谷で(有)阿部情報技術研究所を創立しました。一人で始めましたが、個人事業主よりも法人の方が取引上有利だと考えて法人にします。社名は長い方がインパクトがあるという単純な理由で付けました。

IT化の時流に乗り、リーマンショックの影響はあったものの順調に売り上げを伸ばしていきました。

社員を増やしていく

阿部さんは地元福岡でも事業拡大を図ります。そんな時に知り合いから同友会に誘われました。なんでも吸収しようとする阿部さんは、入会しました。共同求人委員会に参加して新卒者を連続して採用しました。

社員を一から教育していくので、売上につながるには時間を要します。そのうちに手元資金が底をつきそうになってきました。金融機関と付き合う際に同友会の仲間からアドバイスをもらいました。

当面の資金繰りにメドが立ったところで、改めて経営の勉強をしなければならぬと痛感しました。平成27(2015)年に心機一転、株式会社組織変更して新たなスタートを切ります。

同友会での学び

『あすなろ塾』で理念を作り『経営指針作成セミナー』を受講します。「会社が成長し、理念や経営指針を見直したい」と思ったら受講し直します。あすなろ塾には3回、経営指針書作成セミナーには2回受講しました。阿部さんが策定した理念は次の通りです。

【企業理念】
貢献と成長、必要とされる会社。

【経営理念】
ソフトウェア開発を通じて企業とテクノロジーを繋ぎ、地域社会の発展に貢献して誰もが幸福な社会を実現する。

前者は会社のあり方を、後者は会社のやり方を謳っています。これらの理念を具現化するための戦略を考えました。

- 1 ソフトウェアの開発に絞る(一点集中、穴は深く掘る)。
 - 2 サービス事業者への転換(深く掘ったその先にある価値を追求する)。
 - 3 社員は必ず一人前になってもらう(社内環境と風土づくり)。
 - 4 紹介される、もっと頼られる存在(顧客の維持と拡大)。
 - 5 十分な資金の確保(心に余裕ができる)。
- 理念・戦略が定まり、その実現に向けて人財育成が必要となります。阿部さんはIT業界において、スキル向上と人間力の向上を考えました。

スキルの向上『逃げない姿勢』

スキルの向上は基本的にOJTにて進めていきます。

人間力の向上

社員は一日中PCと向き合っているのに、コミュニケーションが乏しくなりがちです。PC上ではテキスト(書き言葉・文章)によりますが、バーバル(話し言葉)が少ないのが現状です。

「いわゆるオタクになってしまい、つぶしの利かない人間になりがちです」。そこでSMI成功の5原則目的↓計画↓



ものづくり、人づくり、地域づくり

どのような環境下でも “美味しい”を届けたい

株式会社プリル 代表取締役 井福 教子(博多支部)



**門司港レトロの土産品
売筋は「門司港焼きカレー」**

弊社は北九州市門司港で観光土産品店を営んでいます。実家の会社が2017年7月の九州北部豪雨で被災したことをきっかけに、事業の一部を承継する形で同年9月に起業致しました。

門司港レトロ地区海峡プラザという施設内にある「レトロ」というお店で主に食品お菓子などをメインに販売しているのですが、「門司港に来なければ出逢えなかった味がある。関わる人を笑顔に。」をコンセプトに、他にはないオリジナル商品や門司港限定のお土産品など数多くの新商品開発も行っております。中でも「門司港焼きカレー」は1店舗で毎月2000個以上売れるヒット商品となりました。ヒットの理由としては、油や添加物を使わず健康思考の手作りカレーであることやスタッフも喜んで食べているので自信を持っておすすめしているところにあると思われます。

起業1年目2年目と順調に右肩上がり成長しております。しかし、同友会で学ぶにつれ、弊社は1店舗の売上が会社全体の売上です。

**新商品の販売まもなく
訪れたコロナ危機**

昨年1月から卸業者への営業を始め、3種類の新商品焼きカレーは博多阪急、空港やサービスエリアの売店、全国の九州物産展などへの出品が決まり順調な滑り出したのですが、それと同時にコロナがやって来りました。さっそく訪れた予期

たので、このまま経営を続けていて、もし今後災害や予期せぬ事態が起きた時に経営困難に陥るのではなにかと思つようになりました。そこで、人気の「門司港焼きカレー」を卸用に新たに新商品開発し、「門司港焼きカレー」「博多明太焼きカレー」「九州野菜焼きカレー」の3種類のカレーを約1年かけて作りました。

同友会の仲間が 助けてくれた

同友会の行事も中止になり、昨年4月8日より博多支部ではオンラインで毎日「Zoom飲み会」が始まりました。私も初日から毎日参加しました。近況報告の場で、私は正直に「お店が閉まって売上も止まり、たくさん在庫を抱えて困っている」ことを伝えました。食べ物を破棄することは絶対にしたくなかつたので、賞味期限が切れる前に子ども食堂や学童や片親の施設など約500〜600人にお菓子をお届けしましたが、それでもまだ残つて



せぬ事態。緊急事態宣言後はお店も一時閉店し、第二波と言われた北九州市にあったため、約2ヶ月半の閉店を余儀なくされました。一時売上は昨年対比99%減まで落ち込みました。弊社の商品は賞味期限が約2〜3ヶ月のものが多く、繁忙期を前にたくさん在庫を抱えたままの閉店でした。

そんな中、博多支部の方々が「どんな商品があるの？買ってよー」って言うて下さいました。それまで自社の悩みや弱みを他の経営者の方に話すことはほとんどなかったのですが、私はその温かい言葉にとてびつくりすると同時に、感動し、同友会は困った時は助け合つ仲間なんだな、と体感しました。

観光業もまだまだ大変な状況は続きそうです。同友会での学びを生かしてどのような環境に身を置かれても、立ち足る問題を一つずつ丁寧に解決していける柔軟な対応力でも乗り越えて行きたいと思っています。



会社には社員さんの今年の目標が貼られています

欲望↓自信↓決意の教材を使用し人間力アップに取り組みます。また評価制度としてiCDの導入も検討しています。

課題は組織化

1人から始まった会社も今では14人になりました。今回の阿部さんの取材を通して一貫しているのは、自社の人財は自社で育てるという信念です。それは公私にわたり全人格的に受け容れています。試用期間であつても働きたいと志望してくる人には「この人を育てるのだ」という姿勢で臨みます。まさに『愛情』であり、『覚悟』です。

そして課題は組織化と言います。その組織活性化の一端として委員会制度を導入しています。前述のスキル向上は

同友会「一社もつぶさないプロジェクト」

福岡同友会ではコロナ禍に端を発して「一社もつぶさないプロジェクト」を立ち上げました。プロジェクトからの依頼を受けて「Do You みんなの商店街(※1)」「どゆなび(※2)」のソフトは阿部さんが開発しました。

「もともとこういう仕組みがあつた方がいいと考えていました。これはコロナ禍だからというのではなく、長期的な視点で、アフターコロナにおいても会内外に利益をもたらす財産になればと考えて

『技術力向上委員会』があたります。また『労働環境委員会』では現在の就業規則を社員目線となつて見直しを提起しています。これには同友会の書籍を活用しています。また同友会の会員企業ともタイアップして社員間交流も促進しています。

就職内定者のフォローは新入社員が担当します。そうすることで社員としての自覚が生まれると言います。夢と目標を持つ『未来塾』もあります。キャリアアコンサルタントを執行役員に招聘し、組織化を強化する体制を作り上げていきます。農耕型で、大事に人を、組織を作り上げていく姿勢が見られます。

自社の人財は自社で育てる

取材の最後に阿部さんの考える自立型企業について伺いました。

「自社の人財を自社で育てる会社ですかね。社員が一人前になり自立した考えを持つ。経営者がいなくても会社は回っている。そして社員全員が会社から、お客様から、社会から必要とされる、そんな会社でしょうか。人を生かす経営を実践し、そういう会社を目指して頑張っています」と締めていただきました。

取材協力ありがとうございます。

※1「Do You みんなの商店街」
※2「どゆなび」
はコチラから



株式会社
阿部情報技術研究所
創業 平成16(2004)年4月
住所 福岡市博多区祇園町8-13
第一プリンスビル
The Company内
電話 092-483-4310
従業員数 14名
HP-URL <https://www.alit.jp>
事業概要 システムエンジニアリング
サービス



社員全員が
会社、お客様、社会から
必要とされる組織を目指したい



私たちはなぜ、この融資制度創設運動に取り組んでいるのか！



代表理事／永久劣後ローン推進本部長 新内 一秋

皆さん、劣後ローンという融資制度をご存知でしょうか。

福岡同友会ではコロナ禍の中、われわれ中小企業の仲間を一社もつぶさないことを合言葉に二〇二〇年七月より永久劣後ローン融資制度創設を求め、署名活動を始めました。また、福岡県および県内市町村議会に、「国に対し永久劣後ローン融資制度創設を求める意見書提出」の請願と陳情活動を行っています。二〇二一年一月二十日時点で、署名数は二万七千名を超え、福岡県内十二自治体の議会でも国に対し制度創設を求める意見書提出が採択されています。引き続き署名活動と福岡県内のすべての議会で意見書提出を求めて活動しています。

私たちが要望する永久劣後ローンとは

- ①従来の劣後ローン
従来より融資制度の一つとして、元本の返済順位がほかの債権よりも低い債権である劣後ローンというものがあります。従来の劣後ローンは、
- 元本の返済順位がほかの債権よりも低い債権である。
- ほとんど五～十五年の期間を定め、期間終了後に元本を一括返済するものである。
- 借入期間中に元本の返済はなく、金利のみを

支払うもので、手元資金として置いておけるものである。

- 借入金なので、負債ではあるが、金融機関は資本と見なす（疑似資本）。
- 一方、デメリットは、元本の返済順位がほかの債権よりも低い債権であることから、金融機関にとっては貸し倒れのリスクがあるため、通常の融資よりも金利が高くなる。
- ②永久劣後ローン
（中小企業・小規模企業資本性ローン）
私たちが要望する永久劣後ローンは、五～十五年などの返済期限を定めないのである。

資金確保が行われています。今回のコロナウイルス感染症の影響で経済が回復するのに三～五年かかるとも言われており、売上の低迷が続くなど、今後追加の融資を受けることが必要となる可能性があります。しかし、セーフティネットにも保証枠の限度があり、それ以上の保証は受けられません。その状況では、企業の負債が膨らんでいるため、ほかの融資を受けることが難しくなります。また、追加の融資ができたとしても返済負担が重たくなっています。

いま私たち中小企業経営者は、このコロナ禍でふり出された経営課題に向き合い、事業を立て直し、この経済・社会環境に対応べく事業の変革を進めなければなりません。この事業立て直しと事業の変革には「時間」が必要になります。そこで、通常の融資を補完する資本増強策としての新しい中小企業・小規模企業向けの融資制度、資金と共に時間を借りることができる「永久劣後ローン融資制度」が必要になります。

中小企業数は三百五十八万社でそのうち百二十七万社が後継者未定です。東京商工リサーチによると二〇一九年に休廃業・解散した企業数は四万三千三百四十八件であり、この廃業企業の中には資金繰りが厳しいことを理由とする赤字企業が半分あると発表されています。後継者未定と相まってコロナ禍によって中小企業・小規模企業が激減していきます。政府は日本経済の基盤である中小企業・小規模企業を何とか存続させ、無用の倒産や廃業

を食い止め、雇用を守ることが必要です。永久劣後ローンはそのための重要な経済政策の一つと考えます。

国を動かすためには

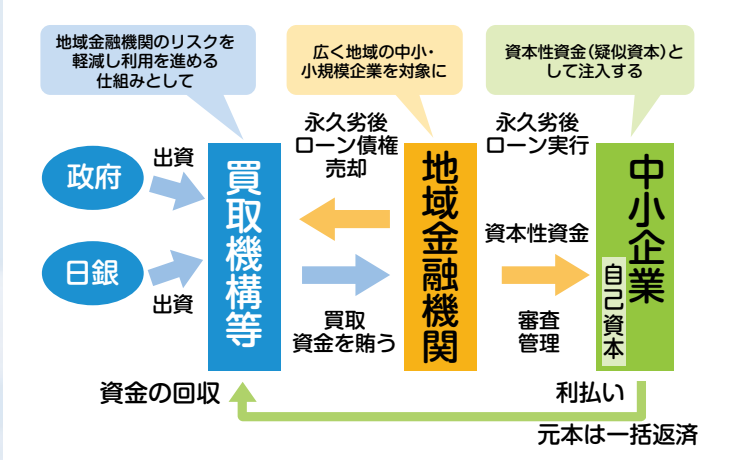
中同協「新型コロナウイルスに関する第一次～第五次緊急要望提言」に対し、国は第二次補正予算で総額一・三兆円の資本性劣後ローンを実施し、私たちの要望提言に添えたと考えています。しかし、このローンは民間金融機関との協調融資となっており、民間金融機関は不良債権を恐れて審査は厳しくなることが予想されます。中堅企業等一部の企業は助かりますが、広く資金（資本）を中小企業・小規模企業に提供することにはなりません。

永久劣後ローンによって初めて中小企業・小規模企業は対象となるのです。また、このように声をあげて運動することができるとは、常日ごろから経営指針書に基づく経営をしているわれわれ同友会だからこそのではないでしょうか。

永久劣後ローンを実現するためには、二〇〇〇年から始めた金融アセスメント法制定運動で経験したように、全国署名活動と全国地方議会意見書提出陳情・請願活動により国を動かさなければなりません。現在、富山、鹿児島、沖縄同友会などが共に署名活動を始めており、電子署名は福岡のページを活用いただいています。今こそ全国の同友会が一斉に運動を起こすことが必要です。皆さん、共に声を上げましょう。

います。経済活動が著しく減退するなか、需要の不足による売上の減少により、自己資本が傷んだ中小企業は、資本性ローンを借入れ、金利のみを支払います（従来の劣後ローンよりも低利）。そして長期間かけて自社の損失を修復し資金に余裕ができた時に元本を必ず返済するというものです。

左図のように、広く地域の中小企業・小規模企業が対象となるように日ごろから地域の企業や事業者と取引があり、その事業者と事業内容を知っている地域金融機関を窓口としています。こうすることで、反社会的企業など不適切な企業に資金が流れるのを防ぐことも可



能になりますし、一部の中核企業などに限定するものではなく、広く、あまねく中小企業・小規模企業を対象とするものです。当然のことですが、金融機関は審査において対象企業の事業性を評価しますので、事業者は永続的な企業づくり、雇用の確保や日常的な金融機関との関係強化などが求められます。

一方、地域金融機関は、長引く低金利環境下における貸出し競争により収益性が低下しています。また、この経済環境下での貸出しに対する貸倒引当金の積み増しは地域金融機関にはさらなる負担となり、中小企業への融資は今後増々厳しくなることが予想されます。不良債権増加による金融機関の破たんとなれば、地域への影響は甚大となります。そのためにも地域金融機関の後ろ盾となる買取機能等の仕組みをつくることで、永久劣後ローンの利用を進めることが必要と考えます。給付金など違い、劣後ローンの金利と元本を回収し、政府の財政負担が小さく経済再生に大きな効果を生み出すことができると考えています。

なぜ永久劣後ローン融資制度創設運動に取り組んでいるのか

コロナ禍により経済は戦後最大の落ち込みとなっています。企業の大小を問わず売上は急激に減少し、自己資本が毀損されている企業も少なくありません。現在、政府の緊急経済対策として日本政策金融公庫の特別貸付やセーフティネット保障をはじめとする緊急融資が出されており、これらを利用して当面の

一般社団法人福岡県中小企業家同友会

2020年度第9回理事会議事録（一部抜粋）

日時 2021年1月27日（水）13時00分～17時39分
会場 WEB会議システム「Zoom」

協議事項

永久劣後ローンのとりくみ

代表理事より、永久劣後ローンの取り組みについて提案された。

2回目の緊急事態宣言が発出され、想定以上にコロナが長期化している。景況調査によると、手元資金の確保は今まで以上に高水準だが、今後の資金調達に課題がある。今後は金融機関の貸し渋りもでると危惧している。その対策として永久劣後ローン制度の創設が求められる。福岡の議会を通して、政府に声を届けるためには署名数が必要になる。

永久劣後ローン署名の促進のため次の2点が提案された。

- ①全会員へメール「永久劣後ローンNow」を3月までに月1回配信
- ②永久劣後ローン融資制度創設運動勉強会を開催し、支部役員の理解を広める。

企画案：理事・支部役員を対象に、2月5日（金）、9日（火）15:00～16:00、17:30～18:30にZoomにて開催。各回報告30分、質疑応答・討論30分。

また、永久劣後ローン融資制度創設運動について、次年度以降も永久劣後ローン制度の創設まで、地域づくり推進本部内にて体制を構築し運動を推進することが提案された。

出席 42名（出席率93.3%）
議長 光本 智恵子（副代表理事）

報告事項

会員企業の動き

- 経営革新計画承認企業
2020年12月（県47件/うち同友会会員・企業2件）
- ・(株)エスティーロ 村田 一光氏（北九州支部）
〈テーマ〉非公開
- ・くらしいきい(株) 掛江 一也氏（西支部）
〈テーマ〉新商品「玄米麹スムージー」のネット販売および「ヘルシースナッキング商品」の開発

※累計で福岡県全体では7,385件、会員企業は延べ496件

第115回 景況調査ダイジェスト (2020年10月～12月期)

「今こそ思い切った事業再構築を攻めの人材登用と育成が未来を創る」

調査要領

調査時期 2020年12月1日～2020年12月25日
対象企業 (一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,192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

回答企業の概要

回答数 280社の回答(回答率12.8%)(製造業 50社、建設業 53社、商業流通業 36社、サービス業 141社)
企業規模 0～10名以下……………151社 11名～20名以下…52社 21名～50名以下…52社
(従業員数) 51名～100名以下……18社 100名以上……………17社
企業の所在地 福岡地区 174社 北九州地区 33社 筑豊地区 33社 県南地区 35社 県外 5社

概況

2020年10月～12月期の状況では景況感DI・売上高DI・利益DI・新規受注DIの悪化が緩和されましたが、コロナウィルス第3波の懸念から次期予想DIは悪化しました。景況感DIは今回最も改善幅が大きく、前回の▲36.9から22.4ポイント改善し▲14.5となりました。

業種別の動向では、全体的に悪化緩和が見られましたが、製造業(生産財)は景況DI・売上高DI・利益DIが悪化しました。建設業(土木・設備)はプラス域への好転が見られましたが次期予想DIはマイナス域となりました。

経営上の問題点は、2020年1～3月期調査から4期連続で「民間需要の停滞」が最も多く挙がっています。続いて「人材獲得難」が挙げられており2期連続で上昇しています。

特設項目ではコロナに関する助成金の申請状況や融資の利用状況について調査しました。助成金関係はおよそ6割の企業が申請しており8割以上は2ヶ月程度で入金されたと回答しました。コロナ禍における融資はおよそ6割が受けており、「念のため」や「つなぎ融資」という回答が多く挙がりました。しかしおよそ4割の企業は「経営者保証を要求された」と回答しました。

経営指針書に関する設問では、前回調査よりも「作成し実践している」と回答した企業の割合が増加し、「作成する必要はない」と回答した企業の割合が減少しました。経営指針書の検証状況では、半数以上の企業が「毎月検証している」と回答し「全く検証していない」と回答した企業はありませんでした。経営指針書と景況感のクロス分析では「作成し実践している」と回答した企業は景況感の改善幅が最も高くなりました。

コロナウィルスで需要が停滞する中でも人材獲得難は経営課題として挙げられています。緊急事態宣言が出たことで需要が停滞し、今後更なる資金繰り難が予想されます。このような状況だからこそ経営資源を見直し、事業の再構築と人材の採用及び共育が今後の鍵となりそうです。

全体的な特徴

2期連続
改善するも
次期予想悪化

項目	第114回	第115回	変動幅
景況感DI	▲36.9	▲14.5	22.4%改善
売上高DI	▲44.1	▲24.6	19.5%改善
利益DI	▲42.0	▲24.0	18.0%改善
新規受注DI	▲32.2	▲12.7	19.5%改善
次期予想DI	▲14.5	▲15.4	0.9%悪化

景況感が過去最低となった4～6月期から2期連続で改善しましたが次期予想は更に減少しコロナウィルス第3波の影響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	製造業(生産財)	北九州	自動車の生産回復などを背景に、客先である日立、ソニー、NEC等の半導体製造が伸びたことが大きな要因である。
2	非常に良い	建設業(設備)	福岡	建設業はコロナの第3波が来ても契約、発注がスタートしたら工事が止められない。業者不足、人手不足。天神ビックバンでの業者不足。
3	よい	建設業(設備)	北九州	受注先がホームセンター等の仕事が多く、台風やコロナ等で売上が伸びているため。改築・改修工事が増えている。
4	よい	商業・流通業	筑豊	コロナ第2波明け。
5	よい	サ業(対事業所)	福岡	コロナの影響でWEBが見直されて問合せが増えた。
6	普通	製造業(生産財)	福岡	コロナで既存のお客様の仕事が減り、コロナ対策の仕事が増えた。
7	悪い	建設業(設備)	県南	新築工事の現場が少ないため。
8	悪い	商業・流通業	県南	同業者による競争とコロナの影響でお客様からの受注が減少しているため。
9	非常に悪い	サ業(対事業所)	福岡	コロナによる買い控えからの、法人需要減。
10	非常に悪い	サ業(対個人)	北九州	コロナで客予約、宴会なし。

業種・従業員規模・地域別の特徴

業種別の動向

業種別の動向では全体的に悪化の緩和が見られます。特に建設業(土木・設備)では好転しプラス域となっています。しかし次期予想は悪転が見られます。

従業員規模別の動向

100名以上の規模の企業では景況感・売上高DI・利益DIが大幅に改善されプラス域となっています。

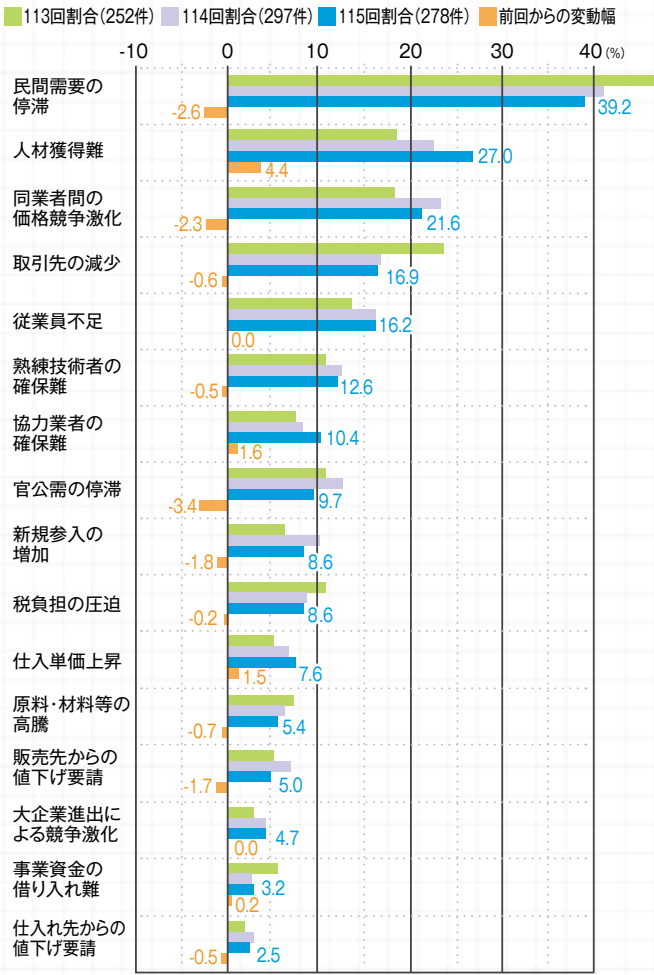
本社地区別の動向

悪化緩和が目立ちますが福岡地区以外は次期予想が悪化しています。

経営上の問題点

●“人材獲得難”が2期連続上昇

「民間需要の停滞」は2期連続で減少していますが最も多い問題となっており、人材に関する問題としては「人材獲得難」が2期連続上昇、「協力業者の確保難」は3期連続で上昇しています。



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)では「官公需の停滞」、製造業(消費財)では「税負担の圧迫」、建設業では「協力業者の確保難」が共通の課題として挙げられています。サービス業では「人材獲得難」や「従業員不足」など人材に関する問題が多くなっています。

・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	278	29	21	27	8	18	36	80	59
民間需要の停滞	39.2	51.7	57.1	59.3	37.5	27.8	36.1	30.0	35.6
人材獲得難	27.0	27.6	4.8	25.9	62.5	50.0	25.0	30.0	20.3
同業者間の価格競争激化	21.6	31.0	23.8	22.2	12.5	11.1	36.1	17.5	16.9
取引先の減少	16.9	20.7	33.3	3.7	12.5	11.1	22.2	18.8	11.9
従業員不足	16.2	6.9	4.8	14.8	37.5	33.3	11.1	17.5	18.6
熟練技術者の確保難	12.6	17.2	9.5	22.2	25.0	27.8	5.6	10.0	8.5
協力業者の確保難	10.4	10.3	4.8	29.6	37.5	16.7	0.0	10.0	5.1
官公需の停滞	9.7	20.7	4.8	11.1	37.5	11.1	5.6	11.3	1.7
税負担の圧迫	8.6	6.9	14.3	3.7	0.0	16.7	0.0	13.8	6.8
新規参入の増加	8.6	0.0	4.8	3.7	0.0	0.0	11.1	7.5	20.3
仕入れ単価の上昇	7.6	10.3	4.8	18.5	12.5	5.6	13.9	1.3	6.8
原料・材料等の高騰	5.4	10.3	9.5	3.7	12.5	5.6	8.3	1.3	5.1
販売先からの値下げ要請	5.0	6.9	4.8	3.7	0.0	0.0	8.3	7.5	1.7
大企業進出による競争激化	4.7	0.0	9.5	0.0	0.0	0.0	13.9	3.8	5.1
事業資金の借り入れ難	3.2	3.4	4.8	7.4	0.0	0.0	0.0	2.5	5.1
仕入れ先からの値上げ要請	2.5	3.4	9.5	0.0	0.0	5.6	8.3	0.0	0.0
金利負担の増加	2.5	0.0	0.0	7.4	0.0	0.0	2.8	0.0	6.8
輸入品による圧迫	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7
その他	14.7	13.8	9.5	11.1	0.0	11.1	19.4	16.3	16.9

コロナ禍の支援策について

コロナ禍における支援策の利用

給付金・助成金等の申請

カテゴリ	件数	全体 (%)
申請した	160	57.1
申請していない	119	42.5
不明	1	0.4
サンプル数	280	100.0

入金時期は

カテゴリ	件数	全体 (%)
1ヶ月後	84	52.5
2ヶ月後	48	30.0
3ヶ月後	20	12.5
4ヶ月後	4	2.5
5ヶ月以上	2	1.3
不明	2	1.3
サンプル数	160	100.0

コロナ支援策に関する調査では約6割が申請し、半数以上が1ヶ月後に入金されたと回答しました。

経営指針の作成と実践

カテゴリ	第114回	第115回	増減	カテゴリ	件数	(%)
作成し実践している	93	93	2.1	毎月検証している	25	15.6
作成しているが実践なし	71	62	-1.7	毎月ではないが検証している	15	9.4
作成に至っていない	117	107	-1	年に1回は検証している	7	4.4
作成する必要はない	12	13	0.6	全く検証していない	0	0
不明	5	5		不明	113	70.6
サンプル数	298	280	-18	サンプル数	160	100

経営指針書の作成と実践状況を見ると、「作成し実践している」と回答した企業の割合は増加しており、「作成に至っていない」と回答した企業の割合は減少しています。経営指針書の検証状況では半数以上の企業が「毎月検証している」と回答しました。クロス分析では「作成し実践している」と回答した企業は景況感が最も高く、「作成する必要はない」と回答した企業は最も低くなっています。経営指針を明確にした事業の再構築と人材の採用・共育が今後の鍵となりそうです。

コロナ禍における融資の利用

金融機関からの融資

カテゴリ	件数	全体 (%)
受けた	159	56.8
受けていない	120	42.9
不明	1	0.4
サンプル数	280	100.0

融資目的

カテゴリ	件数	全体 (%)
念のため	108	67.9
資産投資のため	10	6.3
つなぎ融資	32	20.1
その他	9	5.7
不明	0	0
サンプル数	159	100.0

経営者保証は要求されましたか

カテゴリ	件数	全体 (%)
要求された	80	28.6
要求されていない	140	50.0
不明	60	21.4
サンプル数	280	100.0

融資利用の状況では約7割の企業が「念のため」融資を受けていることが分かります。融資を受けた企業のおよそ4割が経営者保証を要求されたと回答しています。

部長談話

未来の創造が社員のモチベーションアップにつながる

事業承継塾

第7講

人を生かす経営(労使見解)と
同友会理念に基づく事業承継

～渡す人・受け継ぐ人の心構え～

3月6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 電気ビル本館隣

■中村 高明 氏 株式会社紀之国屋 会長 のおがた支部

人を生かす経営(労使見解)と同友会理念を実践することによって、組織ができ、
強靱な企業に育ちます。そして、後継者を育成し、事業承継することによって、地
域の担い手として永続する企業に発展していきます。その道筋と渡す人・受け継
ぐ人の心構えを共に学びましょう！
■受講料:2,000円
※新型コロナウイルスの感染状況によってはZoomでの開催に変更する場合があります。

SNS研修会

はじめての支部SNS完全マニュアル

～行列ができるSNS活用法～

3月11日(木) 18:00～20:30

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングのID等は別途連絡)

今や企業や同友会活動において、低コストで運用ができるSNSの活用は必要不
可欠となっています。それぞれの支部・会員企業で既にSNSでの広報に取り組
まれている方も多いのではないのでしょうか？SNSでの広報は、コストの低さや運
用の容易さなどが評価される一方で、継続的な運用の難しさや、様々なトラブル
が起こる可能性も含んでいます。今回の研修では、同友会活動だけでなく、今後
会員企業でもSNSの利用についての基本を学び、ルールに沿ったスムーズな広
報活動が行われることを目指しています。自社経営や同友会活動を活性化する
にあたり、SNSを活用しない手はありません。是非この機会にご参加ください！

16火

18:30～21:00

博多支部
3月例会

10年後の人口減少市場対策を真剣に考える会

～未来から目をそむけるのは、もうやめよう！～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
+天神ビル11階9号(予定) 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

■白石 浩一 氏 株式会社エイド 代表取締役 博多支部

「コロナ禍は10年後のシミュレーションだ」10年後は人口も減少し、出歩く人も減り、デ
ジタルネイティブ世代の社会進出によりリモートワークが定着するなど、災禍とは関係
なくコロナ禍の現状と同様の社会になるのではないのでしょうか。もし今、大きく成長して
いる企業があるのなら、それは10年後に向けて大いに参考すべき事例ではないでしょ
うか。そのような事例についての体験報告をお聞きし、「10年後のビジョンを見据えた
経営指針に基づく企業活動」について真剣に考えましょう。

16火

18:30～21:00

かすや支部
3月例会

コロナ禍の経営環境の変化(仮)

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
+同友会会議室(予定) ☎092-686-1234
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11F

■田中 宏之 氏 九州SSK株式会社 専務取締役 かすや支部

16火

18:30～21:00

北九州支部
3月例会

枠に捉われない発想と大胆な行動力でチャンスを掴む!!

～ニューノーマル時代を切り開く同友会連携～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
+コムシティ大会議室(変更の可能性あり)
北九州市八幡西区黒崎3丁目15-3-3階 ☎093-641-9360

■宮野 将範 氏 株式会社エムロス 株式会社アセット 代表取締役 ひびき支部

新型コロナウイルスによって、「ニューノーマル時代」が到来しました。日常生活はもとより、働き
方、会社経営にも変革が求められています。「ニューノーマル時代」の中、同友会連携に
よる新会社「アセット」の理念、経営戦略から課題解決のヒントを学びます。

16火

18:30～21:00

のおがた支部
3月例会

二代目奮闘記 ～同友会にて学び自社の発展に貢献した二代目の軌跡～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■小屋根 雄作 氏 有限会社丸憲製作所 取締役専務 のおがた支部

入会14年目となる小屋根氏。入会当初は、自社に決算書を読める者もあらず、業績も
伸びていなかったため、後継者として経営に不安がありました。しかし、現在は製造業
界にもコロナの影響がある中、ここ数年で売上を倍増させています。同友会活動での
学びをいかし、どのように自社に変化をもたらしているのか報告いただきます。

16火

18:00～21:30

大牟田支部
3月例会

経営指針発表会

■ホテルニューガイア オームタガーデン
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

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発表会です。

17水

18:00～21:00

東支部
3月例会

何年経っても、いつも正念場！

～不測の事態に備えた仕組み、組織づくり～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)(予定)
+ウィズサスタイル福岡(予定) 福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900

■穂坂 昌之 氏 アトラス化成株式会社 代表取締役 東支部

「経営者はいつも学び！無計画ではいけません。1つの事をやり続けることも大事です
が環境の変化に対応して事業を増やす事を考えながら縦や横に広げるやり方も経営
者にとっては大事なことでないでしょうか！目先の売上ばかりではなく5年先、10年
先を見ることがやっとなりました。」

17水

18:30～21:00

福友支部
3月例会

すべての社員が働きやすい環境を作る ～道は続くよ、どこまでも～

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

■降旗 美香 氏 有限会社Miyamaコーポレーション 代表取締役社長 福友支部

女性ドライバー比率が2%という運送業界にあって降旗さんの会社では女性が21%
と高い比率を占めています。降旗さんの「仕事に人(社員)を合わせるのではなく、人
(社員)に仕事を合わせる」という考えと取り組みを通じてよい経営環境を作るために
大事なことを学びます。

18木

18:00～20:30

中央支部
3月例会

実践に生きる！～考え方と行動が変われば未来が変わる～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■会場未定

■春崎 龍一 氏 株式会社春崎電気工事 代表取締役 中央支部

同友会の一丁目一番地、そして経営の根っこである経営指針書を見つめ直すことで
「選ばれる本物」になるためにはどうすればよいかを考えます。

18木

18:30～20:30

西支部
3月例会

社長! それ〇〇ハラですよ!!

～これからの時代の社員とのコミュニケーション術～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)(予定)
+天神ビル11階9号 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

■梶原 多真季 氏 きやりあそら 代表

どのように社員と接すればいいのか、プライベートはどこまで深く聞いていいのか、経
営者として社員との接し方に対する悩みは尽きません。それでも経営者は日々試行錯
誤してより良い方向へ進まなければなりません。社員と良好な関係を築き、土台づくり
をした上で社員教育を行い人を育てていく。50種類以上のハラメントが存在する昨
今、そんな経営を行っていくため社員のコミュニケーションについてプロのキャリアコ
ンサルタントよりお話しいただきます。

行事案内

18木

18:00～20:30

福博支部
3月例会

コロナ禍を乗り切る為に、
私たちはこのように進化しました(仮)

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■未定

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、当たり前だった常識が激変しました。そんな
中、1年を通してリモートによるブロック会や直接の会社訪問にて様々なことを学びま
した。今回の例会では仲間でのビジネス協力(コラボレーション)や支援事業の報告、コ
ロナ禍を通して様々な変化に対応してきた事例を伺います。

18木

19:00～21:00

青年支部
3月例会

経営者は筋力トレーニングを習慣化するべし！

～ビジネスと筋力の相関関係～

■THE LIVELY 福岡市博多区中洲5-2-18 ☎050-3138-2071

■武本 直也 氏 DELIVERY personaltrainer デリトレ 代表者

この例会では「筋力トレーニングの習慣化」による成長ホルモンの分泌によって、ビジ
ネスの側面でも多大に影響を与える！ということを実際の研究結果を踏まえながら話し
ていただきます。人よりも考えることやストレスも多く、中々自身の身体と向き合う時間
がない経営者の方、「筋力トレーニング」の素晴らしい効果を学び、実践し、これを機に
やる前よりも一歩進んだ自分と出会ってみてください。

18木

18:20～20:50

筑紫支部
3月例会

ビジョンを掲げて10年

～響かなかったビジョンから社員を巻きこむビジョンへ～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■吉武 鑑泰 氏 株式会社良久良久 代表取締役 久留米支部

コロナ禍でマイナスイ思考になっていませんか？先行きが見えない現状ですが一人で仕
事をしているわけではありません。社員、家族、協力者とビジョンの共有ができていま
すか？社員に対して道標を示していますか？夢に向かう「理想ある会社」とは何なのかを
学びます。

18木

18:30～21:00

ひびき支部
3月例会

■森永 守男 氏 株式会社クレータス 後継者 ひびき支部

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

18木

18:30～21:00

有明支部
3月例会

こんな時こそ事業拡大！その視点のひとつを
クラウドファンディングから学ぶ(仮)

■久留米ホテル エスプリ 久留米市東町339 ☎0942-31-1300

■野呂 美菜子 氏 Re-BORN株式会社 代表取締役社長 南支部

18木

18:00～21:00

りょうちく支部
3月例会

りょうちく支部設立10周年記念例会
『うきはテロワール』と悠久の古代史

■原鶴温泉 泰泉閣 朝倉市杷木志波20 ☎0946-62-1140

■高木 典雄 氏 うきは市 市長

設立10周年を迎えるりょうちく支部のこれまでの歩みと、会員の同友会活動と企業経
営を振り返る機会にします。うきは市高木市長の講演により、国民や地域と共に歩む中
小企業の理念を深めます。また、りょうちく支部設立の想いを共有し、りょうちく支部の
役割や存在意義を確認します。

18木

18:30～21:00

飯塚支部
3月例会

同友会を知る会

■未定

■池田 由香 氏 クレアトゥール 代表者 飯塚支部

■松村 泰宏 氏 有限会社カーリスター 後継者 飯塚支部

■森 美朗 氏 株式会社リビングデザイン 代表取締役 飯塚支部

19金

18:30～21:00

久留米支部
3月例会

コロナ禍 ピンチをチャンスにチェンジ
ワクワクが止まらない！

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■中島 一嘉 氏 株式会社アズマ 代表取締役 久留米支部

株式会社アズマの会社がどのようにして変わったのか？ きっかけ！ 準備!!どう行動したの
か!! 板金業を営んでいた会社が一転、太陽光発電の会社にとのような経過を経て変わっ
たのか。コロナ禍でチェンジを求める人、求めざるを得ない人に勇気と希望を与えます。

23火

18:30～21:00

玄海支部
3月例会

糧や信念があって経営者である

～あの言葉・あの行動で私(会社)の糧・信念は変わった～

■天神ビル11階9号 福岡市中央区天神2丁目12-1 ☎0120-323-920

今までの人生で親兄弟・友人・先輩・指導者・もしくは同友会会員の中で「刺激を受け
た言葉や行動」を経営の糧として、経営に生かしている話を各自で報告し、グループ
ディスカッションで共有して沢山の会員に発表して頂きます。

23火

18:00～20:30

糸島支部
3月例会

逆境の今こそ、集客の本質を知ろう！

～口下手・営業が苦手な経営者のための営業手法～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■森田 俊康 氏 株式会社アイコ 代表取締役 博多支部

マーケティングを理解することで、どのように営業活動に役立てることができるかを、
実体験や具体的な事例、同友会からの学びを交えながら報告していただきます。営業
が苦手、自信がないという意識は、マーケティングを知らないからというのも一因です。
マーケティングについて一緒に学び、今後に繋げていきましょう。

23火

18:30～21:00

田川支部
3月例会

人を生かす経営実践 ～キャリア教育実践による社員の変化～

■WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■西原 琢也 氏 株式会社ヒューマンライフ 取締役 南支部

誰もが生きいきと働ける企業づくりは、経営者として目指していかなければなりません
が、自社に置き換えたときにキャリア教育を実践しようと考えているが手が付けられて
いない経営者の方もおられると思います。今回はキャリア教育により社員の行動が大
きく変化した実践例を学び、自社が今後取り組んでいくための一助となる学びの機会
を作ります。

大牟田支部2021新春講演会

新型コロナで変わる社会と医療と経営環境

3月23日(火) 18:00～21:30

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

■横倉 義武 氏 日本医師会 名誉会長
講演会のみ2,000円、講演会+祝賀会5,000円

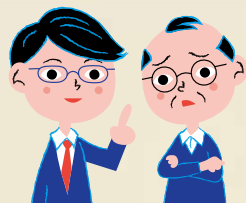
新会員フォローアップセミナー

3月25日(木) 18:00～21:00

■同友会会議室 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。

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。



事業承継相談員一覧表

事業承継で悩んでいませんか？

ご相談は「事業承継相談窓口」（経営相談室内）へ
福岡同友会では、事業承継相談窓口も設けております！

※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

氏名 事業所名	経営計画	社員教育	金融 (借入金返済等)	納税・ 相続税 対策	株主 対策 (贈与等)	不動産	生命 保険 活用	事業 承継 計画表	退職金 (役員退職 金規定等)	M &A	事業 清算	事業 分割	遺言 状	事業承継 円滑化法 作成
池田 宏子（西支部） 池田社会保険労務士事務所 社会保険労務士		○							○	○				
※事業譲渡時の労務リスク診断【デューデリジェンス】の相談も受け付けております														
牛島 加代（福友支部） あゆみ法律事務所 弁護士					○				○		○		○	○
太田 和子（博多支部） 太田FP事務所 代表者							○							
後藤 大輔（中央支部） 光雲法律事務所 弁護士					○						○		○	
新海 孝治（博多支部） 新海公認会計士税理士事務所 代表者	○		○	○	○			○		○	○	○		○
龍興 和幸（東支部） アイルエコ（株） 代表取締役			○					○		○				
七島 悠介（青年支部） (税)アイユーコンサルティング 代表社員	○		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
西中 義桂（筑紫支部） 司法書士にしな事務所 代表者						○					○		○	
※合併の相談も受け付けております														
是枝 秀幸（博多支部） 鴻和法律事務所 弁護士						○				○	○	○	○	
持田 仁子（中央支部） 司法書士・行政書士いとボスール事務所 司法書士					○					○	○	○	○	
宮原 三郎（中央支部） (弁)みらい法律事務所 弁護士										○	○	○		
※事業再生型M&A（債務カット等）その他責務整理に伴うM&Aの相談も受け付けております														
本田 隆博（博多支部） 本田経営コンサルタントオフィス 代表者	○		○					○						
辻本 聡（福友支部） 辻本聡税理士事務所 税理士	○			○	○			○	○	○	○			○
白川 正芳（西支部） (一財)日本的M&A推進財団 理事										○	○	○		
富永 一也（博多支部） 経営デザインコンサルティング 代表者	○	○												
仲家 淳彦（福友支部） あゆみ法律事務所 代表者										○			○	
※労働法の相談も受け付けております														
加茂 勝久（西支部） フォーマックスコンサルティング(株) 代表取締役			○	○			○						○	
稲葉 里美（東支部） フォーマックスコンサルティング(株) 代表取締役社長			○	○			○						○	
中川 甚広（のおがた支部） (株)ベストプラン 代表取締役							○							
※生命保険活用の相談も受け付けております														
木崎 正亮（中央支部） 司法書士・行政書士だいふく法務事務所 司法書士					○	○				○	○	○	○	
文下 博美（西支部） ウィズユーコンサルティング 代表者	○													

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
様栄ビル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 3月31日（水）

