

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。

月刊

# 同友

DOYU

2011 October

10

Vol.543

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE



唐 白

特集

## 「同友会の例会とは」何を学ぶ場なのか

21世紀型 自立型企业づくり

「やりたい仕事」をやる。それは、  
得意だから、収益性が高いから。

株式会社 東洋硬化 代表取締役社長 おの 小野 けんたろう 賢太郎氏  
りょうちく支部

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靱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。

## 今月の表紙



## 「私の逸品」

唐臼

ナガタ建設株式会社

取締役 淀川 洋子氏  
(筑紫支部)

太宰府の地で地域と共に生きるナガタ建設株式会社は、おかげさまで今期、40期を迎えさせていただきます。これからもお客さまに「自分らしい居心地」を提供できるよう日々精進してまいります。写真の「唐臼」は昔の物を大工さんによって修復し、自社や子供会の年末行事などで使用し、みなさんに喜んでいただいています。



撮影：船木 治

## 「あなたの写真で表紙を飾りませんか！」

表紙の写真を公募いたします。テーマは「私の逸品」です。詳細は、福岡県中小企業家同友会 広報情報室「月刊同友」編集部まで

締め切り…平成23年12月号は平成23年11月1日必着

投稿方法…電子メール、郵送いずれも可

表題に「みんなの広場」とご記載ください。

郵 送 先…福岡県中小企業家同友会 広報情報室「月刊同友」編集部

〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9番15号

もしくは n\_ooba@fukuoka.doyu.jp まで

※応募が多数の場合は編集委員会で選考いたします。なお、投稿いただいた作品は返却いたしませんので、ご了承ください。

## c o n t e n t s

## 特集

## 「同友会の例会とは」何を学ぶ場なのか 3

## 21世紀型 自立型企業づくり ..... 6

「やりたい仕事」をやる。それは、得意だから、収益性が高いから。

～マーケティング戦略による「攻め」の営業～  
株式会社 東洋硬化

## 2011 経営労働問題全国交流会に参加して 9

## ようこそ同友会へ ..... 10

## 物づくり・人づくり・地域づくり 13 ..... 11

「ご当地グッズ」で福岡のイメージをアピール  
株式会社 スピリッツ

## 10月行事ご案内 ..... 12

## 新商品ご紹介 ..... 14

## 第5回理事会報告 ..... 15

## Information

## 被災地同友会は、頑張っています!!

Vol.7

## あたらしいみらいへ

## 同友エコ風力発電機・釜石小学校へのバトンリレー

釜石小学校は、海に面した国道や商店街から高台に上がった場所にあり、幸い今回の津波でも被害はありませんでした。しかし現在も商店にはがれきが残り、復旧の目処も立たない店舗がほとんどです。その街を見下ろす釜石小学校の桜並木の一角に、希望の灯りとしての、風力発電機が取り付けられることになり式典を行いました。

この風力発電機は中小企業家同友会全国協議会地球環境委員会から、釜石市へ贈られたものです。

挨拶に立った平沼辰雄委員長は式典に参加した小

学6年生26人に向かって語りかけました。「今日は皆さんにどうしても希望の光をお届けしたくて、釜石に来ました。このプレートを見てください。『あたらしいみらいへ』という文字が見えますか。これは全国の方々から、未来ある皆さんへのメッセージです」と語りました。

私たちができることは、どんな時も子どもたちが見上げることができる、希望の光を掲げ続けることです。

これは、釜石市への贈呈ではなく、子どもたちへのバトンリレー式典だったことに皆が気づきます。「あたらしいみらい」へ。

# 「同友会の例会とは」何を学ぶ場なのか

中小企業家同友会全国協議会

事務局長

まつい 松井

きよみつ 清充氏



松井 清充氏

この2年間「魅力ある例会づくり研修会」を開催してきた一環として、6月6日に松井中同協事務局長を迎え「同友会がなぜ会員の経営体験報告を推進してきたのか。同友会の労使見解から企業づくりまで」を学ぼうと100名を超す参加者の研修会が開催された。

## 要旨

最初に

「例会とは」というタイトルであるが、そのためには現在の情勢と立ち位置を明確にしなくてはならない。

## 戦後最大の危機

リーマンショックからようやく95%まで回復過程にあった3月11日の大地震、10メートルを越す大津波、そして原子力発電所の放射

能漏れの恐怖、さらには電力不足による計画停電と次々に人々を襲い、被害は長期化し今だに復興計画さえ定まっていない状況である。

生産拠点の崩壊、流通は寸断そして消費マインドは冷えこみ復興や経済回復には長期の覚悟が必要だ。そのことは地域復興・人間復興を考えるとエネルギーを含めて地産地消の地域密着の循環型の雇用と暮らしを維持することを求め、それを担うのが中小

企業であるということは明白である。そしていち早く被災地の支援を同友会ネットワークですることができたのは同友会理念を共有していたからに他ならない。

## 立ち位置を明確に

人間が減り消費が縮小する。原料高・製品安が主流で輸出立国である日本は行き詰まる。保険・金融に滞留してお金の流れが縮小している。企業が減っている。特に10人以下の企業が。日本は縮小の時代に入っている。物余りと同時に人間に金が流れないと、いう右肩下がり構造になっている。経済拡大路線は時代錯誤であり大量生産・大量消費・大量廃棄の時代は終わり、世界中に輸出で押し売りする時代から「困ったことに応える」ことが求められる時代になったと考える。

## 知ってほしい歴史的 実経過・しいたげられ た中小企業

明治時代に国策で大企業が  
できるまではずっと小企業で  
発展してきた。戦前戦後を通  
じては中小企業による繊維製  
品・雑貨・軽機械の輸出で外  
貨を稼いだ。戦後は「傾斜生  
産方式」ということで政府は  
鉄鋼・電力・石炭・肥料の4  
産業に電気も資源もお金も回  
し、その後も大企業優遇策を



ずっととり続けてきた。さら  
に労働組合との労働争議に苦  
しめられた。中小企業の立場  
を表す言葉はずっと「厳しい」  
である。経営者は、いかに環  
境が厳しくとも時代の変化に  
対応し経営を維持発展させる  
責任がある。ここが労使見解  
のハイライトである。この言  
葉は決して頭で考えたり理想  
であるわけではなく、実際の  
経営活動・同友会運動から生  
まれたものである。

### 同友会運動とは 企業づくりの運動

労使見解にある『経営者の  
責任』を果たすための同友会  
運動とは、一言で表現すれば  
企業づくりのために「経営者  
を変える」「つまり人を変える  
運動である。経営者が変わら  
ば↓企業が変わり↓従業員が  
変わり↓得意先が変わり↓地  
域が変わる。そのために、経

営者は資金計画・利益計画な  
どを長期的にも英知を結集し  
て経営を計画し、経営全般に  
ついて明確な指針を作ること  
が何よりも大切であるとい  
う経営指針づくりの提唱を  
1977年から始めた。

### 例会での学び

まず、同友会とは自主的な  
自助努力を学びあう会であ  
る。経営するのに努力するの  
は当たり前、しかし前例は無  
い。このどう努力するのかを  
学び取るのが例会である。他  
の経営者から自主的に学び、  
人の（従業員・顧客）の満足  
を作り出すことを実践するの  
を繰り返し検証するのであ  
る。同友会で①常に自分の企  
業経営を見直すことができ、  
②経営指針づくりに取組み、  
③人づくり・共に育つ を学  
べ、それらを仲間と励ましあ  
いながら持続発展することが

できる。

例会では、報告者から経営  
姿勢・どう変わったか変わり  
方を学び、ノウハウまでも学  
び自分の経営体験と比較す  
る。そして実践のためにグ  
ループ討論で他者の考えを聞  
く、自分の考えを伝える、討  
論の中から客観的に報告を整  
理する。例会終了時には実践  
することを明らかにし、決意  
し、社員に伝えることで実践  
が始まる。

例会では、常に謙虚な姿勢  
を持つことが大切である。経  
験・年齢・地位など関係なく  
全ての人を経験の先生として  
学んでいくという姿勢であ  
る。

報告者が一番学べるのが同  
友会である。報告するために  
は自分の経営体験を過去から  
現在まで改めて整理しまとめ  
ることが必要になり、そして  
これからの取り組みを考え話  
すことで実行しないといけな

いプレッシャーが生まれる。  
「有言実行」の始まりである。  
グループ討論は、人の話を自  
分に重ねて聞き、さらに他者  
の意見や経験を客観化（報告  
や意見をそのままマネしたら  
間違うことが多いので客観化  
する）していくために討論す  
ることで実践に取り入れるこ  
とができるようになる。自分  
ひとりの限られた経験ではな  
く多くの人の経営体験を聞く  
ことで知識を豊富にすること  
ができる。

例会では、学び続けること  
ができる。しかも学べたかど  
うかを検証していくことが本  
当の学びである。それは実践  
できたか、経営に活かされたか  
どうかである。その経験をま  
た報告し次の学びにつなげて  
いくことができる。これが学  
びのサイクルである。

結論は、同友会の例会は会  
員の体験報告が基本である。  
謙虚に学ぶ姿勢があれば、ど

んな経営体験からも学べる。常に改革を求める経営者は常に実践するための謙虚な姿勢を持ち続けることが必要である。その姿勢を維持するためにも会員のナマの経営体験報告であることが重要である。

この結論は、大阪同友会での実践の教訓から明確になったものである。

## 大阪同友会 例会づくりの変遷

過去に有名人を呼んでの例会をしたが、話題になっただけで実践にはつながらない。飽きたら退会の続出となった。そこで「同友会運動の発展のために」の教訓から学べる例会をつくる模索した。そして「同友会の例会で会員企業体験から学んで実践するのが同友会」と例会を位置づけた。2001年に提案し、4年がかりで支部組

織は例会と増強委員会のみにし例会づくりを追及した。2005年には会員報告が95%超で定着した。(その中で100人例会をし

たいと5ヶ月連続で会外から有名人を招いた支部があった。そのときの参加者は増えたが、翌年他の全支部が退会者減となったのに対し、その支部だけ13%から20・2%に退会が増加した)

報告者は会員なら誰でもいいのか。経営に活かす問題提起をするのであるから『学んで実践した』その経験を話してもらおうのが報告者候補である。つまり、輪番制で誰でもいいのでも、立派に成果を上げているといった両極端なことではなく、謙虚に学んで実践している人であり、同友

会らしく学んでいる会員ならいいということである。では、経営体験報告とはなにか。経営者は日々「次の仕



事と資金繰り」に頭を悩ませていて過去なんか振り返る余裕はないのが現実である。原因があるから今の結果があ

る。報告するために創業から現在までの経営をまとめる必要がある。つまり経験を科学する必要がある。このことは今行おうとしている企業

戦略がいったい何かを明確にすることになる。また、聞きたいことと聞きたいことが違っては聞き手の会員の役に立たないことになってしまうので打合せが大事になる。

マンネリになっていくという意見があった。「企業経営の危機に同友会に入会し経営指針を成文化し企業が変わってうまくいった」という話ばかりだと批判が出た。経営指針万能型の報告にもっていった支部もあったが、10年前に比べて「企業づくり」の内容が見える報告になっていく。問題は労使見解に基づく討論と、マンネリではない工夫が必要であ

る。あるとき「困っています。私どうしたらいいのでしょうか」という報告の例会があった。懇親会を中止して3時間の大討論会になったことがあった。模索を繰り返しているのが実情である。

この後、

- ① 運営主義からの脱却のために同友会の本来の目的から外れないことが重要であり、そのために役員研修・経営指針セミナー受講を増やし同友会の目的と意義を浸透させること
  - ② 理念をもった中小企業の役割の重要性
  - ③ 中小企業憲章・中小企業基本条例の運動への取組みと
- いったこれからの同友会について語った

■取材 広報情報室

池田 宏子  
いけだ ひろこ

# 「やりたい仕事」をやる。それは、得意だから、収益性が高いから。マーケティング戦略による「攻め」の営業

「わが社の命題は表面処理をもとに機械部品再生・高付加価値化で社会全体に貢献すること」と話すのは株式会社東洋硬化の小野賢太郎さんです。その経営形態には、いわゆる『待ち』の姿勢ではなくマーケティングを活かした『攻め』の姿勢が貫かれています。

## 会社概要

今回の取材先、㈱東洋硬化の概要について社長の小野賢太郎さんにお伺いしました。「1960年に父（現会長）が創業しました。以来、硬質クロムめっき・機械加工を生業としています」取引先は建設機械・製鉄・化学繊維・飲料水製造からバイク販売・自動車製造・化

粧品製造さらには自衛隊・海上保安庁と幅広い業界にわたります。顧客筋の各業界から高い機械精度が要求される仕事です。業務の一例を挙げますと、建設機械のユニボ（油圧パワーシヨベル）のアーム周辺部品やその伸縮を支えるシリンドラードへの硬質クロムめっきと円筒研削・鏡面研磨を組み合わせた再生工程が上げられます。全国の



株式会社 東洋硬化

代表取締役社長

おの けんたろう  
小野 賢太郎氏

りょうちく支部

〈今年度のフォーラムの分科会報告者です〉

■取材 広報情報室  
文章/菅原 弘  
写真提供/船木 治

## ▼ corporate data

株式会社 東洋硬化  
創 業/1960年3月  
資 本 金/1000万円  
住 所/福岡県久留米市津福本町1978-1  
TEL 0942-34-1387  
従業員数/75名(正社員67名)  
年 商/8億1千万円  
<http://www.toyokoka.com/>



建機ディーラーや整備業者から破損した部品をお預かりして新品以上の品質に再生させるのです。また、ブリジストンの航空機用タイヤ金型のクロムめっきや、海上自衛隊のイージス艦で使用される油圧部品のクロムめっき再生も同社で行なっているとのこと。顧客総数は1500軒を大きく超えるのではないかと推計でした。債権回収局面でのリスクヘッジを目的として、得意先傾向が特定業種・企業に偏らないよう特に努力をしています。「ある発注会社や業界がクシャミしたら当社が大風邪ひいてしまうとか、ビッグネーム発注企業に『右向け右』と言われ、さすが従うような他力本願な体質にはしたくないと考えています。発注先が細かく分散してもウチでしかできない仕事はやはり回りまわってウチに来ますから」と小野さんは語ります。

「先日、資生堂からの発注をいただきました。口紅やシャンプーの原料となる顔料・染料・香料や蠟などを混ぜ合わせる機械部品への対磨耗性機能の付与を目的とした硬質クロムめっきと研磨加工です。この案件によって化粧品業界全般にこの手

のニーズが潜在しているのに気づいたので、他の化粧品メーカーにもヨコ展開してみようと考へ始めています。デイズニードのアトラクション、回転『ダンボ』作動用シリンドラーピストンロッドを再生する業務を発見することで、USJやその他のテーマパークにもそれら需要があるのではないかと。自社が得意とする技術を武器に、『様々な業界でのヨコ展開を予想する』これが同社の攻撃的戦略の極意です。

### マーケティングを習得

「金属表面処理や機械加工なんかでメシ喰っているのに、元々は私立文系出身者なんですよ」と小野さんは苦笑いします。「卒論テーマで『商業地理学』『マーケティングサーチ』を志したのが今役に立っています。学校での勉強は実社会では役に立たないと思っっている方の何と多いことか。絶対にそんなことはありません。」

大学を卒業した後、本人の志向性とは全く裏腹の、家業に関連する大阪の工業薬品メーカーに就職し営業職担当となりました。小野さんにとってはあらか

じめ定められた既存得意先へのルート営業より、新規開拓・販路開発のほうが自分の性格にあっていると感じつつ、4年半ほど勤務し実家の東洋硬化に後継者として入社しました。

### 自社の技術の向上

入社した後5年ほど経過した平成5年、小野さんの意見が通りチタンコーティングが行なえるかなり高額な真空成膜設備が導入されました。「当時九州でその設備を持っているのはウチだけでした」。導入の狙いとして、同社の既存商品であるクロムめっきの上にさらに高い付加価値を持つ硬質被膜を形成できるという優れた機能を持つ装置であること。その装置を使いこなそうとする担当従業員のモチベーションが向上すること。その装置によって同社のみが作成できる高機能被膜があるということをお客様へアピールし関連業務まで受注できることなど、様々な相乗効果がありました。

併せて営業エリア拡大を意図しつつ、新規のお客様からの受注が増えていくのでした。

### やりたい仕事をやる

一般にめっき業界では、特定の得意先からの少品種大量発注を受託し工期短く納品するとの

スタイルがほとんどであると言います。そして、ある程度の設備と技術を保持しつつ比較的距離に位置する発注元から注文をいただく、いわゆる『待ち』の姿勢を旨としている業者がほとんどです。それは典型的『下請け』体質に他ならないと小野さんは指摘します。同社では、各種工業製品生産工場での工程内部品の中でも特に付加価値の高いものをクロムめっきや機械加工にて再生させるといった仕事に指向性を持っています。そしてその業界全体に眠っているニーズが顕在化したあかつきには市場として大きく見込めるものか否かを事前に調査し、いけると判断したならば業界全体に自社業務を網羅的にPRすることを図っています。「大量作業しやすく営業的に安逸な案件ばかり追い求めているは、今は国内に留まっている受注案件もいずれば中国や東南アジアに生産移転してしま、ジリ貧となっていくでしょう。ウチは、作業工程は煩雑でも発注元の細かいニーズに合致した高付加価値付与表面処理業務を求めていきます。単品加工なので手間は掛かりますが、収益性は高く業務量も安定しています。発注して下さる得意先の所在地が遠隔地なのでそれがネックになるのは、とよく言われますが、今の時代、国内における地理的隔絶

性などは充分クリアできるものです」。現在の発達したロジスティックを有効に活用しつつ、多数のお得意先からの発注が事前に見込まれる商品については自社内に持つ完成品の在庫を手早く出荷することでリードタイムの短縮化を図り、遠隔地でも現地同業者との競争を勝ち抜けるサービスを考案し実施しています。2011年現在、久留米から日本全国に、そして最近数年は中国やロシアなど近隣諸国へも営業展開しています。

「ウチの業務に対するポリシー」やりたい仕事をやる」ということです。その理由は、やりたい仕事と言うのは、得意だからであり、収益性が高いからであり、作業性がよいからであり、手離れがよいからやりたくなるのです。そういった仕事を業務の中心に位置づけることで経営に安定性と安心感を付与できるからです。

市場調査とアピールの手段としてはDM送付・ネットでの自社情報配信・展示会出展の3つが柱です。DM送付は、狙った業界の中で当社の存在に気付いていない潜在的得意先に対し、強制的に当社に振り向かせる「恣意的攻撃性」を活用、ネットでの自社情報配信は、当社を詳しく知りたいとの意思を既に保持している得意先予備軍が閲覧そして利用してくる「受身」

的受注に必須、展示会出展は今まで気づかなかった様々な潜在的ニーズを見学者が教えてくれることにより認知する「気付き」のために必要と言います。これから手法を重層化させて営業すること、市場調査とPRがより有効になるとのこと。「私は自ら営業現場へ出かけて情報受信するのが好きなので、丁々発止たる得意先との最前線に向向くことが多いです。現場へ行けば、そこで初めて見えてくるものが必ず何かしらありますね」。

## 事業継承

小野さんは2年半前に社長に就任しました。社長業としてまず取り組んだのは従業員の『意識改革』であると言います。「その時点では従業員みな、危機感が欠如していましたね」。リーマンショックの際も大きな落ち込みもなく現在も安定した業績を上げているのは同社の特異な戦略によるものですが、落ち込みの少ない組織に拠っていることで従業員の多数に「売ること・作ること・品質を保つことなどすべてに對し危機感がなかった」と小野さん。

その大きな課題を克服する

いま組織の機動性が低下していったことでしょうか。

様々な改善が結実しつつある現在、営業一事例ごとの収益性・工程一単位ごとの加工高を集計し、社内業務毎・受注業界毎の未来にプラスの方向性が展望できるかどうかを分析しています。そして特に重視しているのが、営業担当者・技術担当者・工程担当者が『嬉しがって』仕事をしているかどうかです。「やりたい仕事をしているのか。私は社員に業務の方向性を理解してもらうため、工程各処に業務の『見える化』が図れる仕組みを作っています。そういったシステムを作り従業員のモチベーションを上昇させるのも中小企業経営者の仕事であると思います」。

## 同友会に求めること

この春、福岡県同友会は支部会員二十数名の『りょうちく支部』を新たに立ち上げました。小野さんもそのメンバーの一人です。同友会は異業種の経営者がどのような課題に直面し、どのように対処し、それが成功したのか失敗したのか、生の声が聞ける会です。会員の数だけ経営体験を聞くことができます。実は小野さんは大阪府同友会東大阪支部にも所属しています。「東大阪支部の入会活動の熱心さと支部例会活動の

グレードの高さはすごいですよ」と語ります。外に向かって例会をPRし、外部の厳しい鑑識眼に耐える支部例会を催し、参加してくれたゲストは決して一人ぼっちにさせない。懇親会までお誘いしてインタビューしじわりと入会へ導く。例会そのものだけでなくゲストへのインタビューでさえも事前に練習しておくという徹底振ります。福岡県同友会各支部も東大阪支部に倣い、例会活動のグレードアップを高く掲げていくべきであり、さらには支部や県の壁を超えた交流を今以上に頻繁に行なうべきです。それを可能とする選択肢を持つのが同友会・中同協組織の素晴らしいところである、と訴えています。「魅力ある支部例会を企画し実施すれば、会員数は間違いなく上昇していきます。私は東大阪支部にてそれを体感しています」。

## 自立型企業について

小野さんの考える「自立型企業」についてお伺いしました。「まずは『下請け』業態であることを当たり前と思わないでくださいか。めつき業界は業者数が限定されているので、設備と技術があれば景気が良い時は親会社は簡単に仕事をくれます。親会社がくれる仕事を業務の中心にデーンと据えて忙しくクルクル回されている。その局

面が既に下請け業を当たり前にさせられていると云うのです。「まさにアリのごとく働いているのですが、しかしてその実態は、自分が勤勉なアリだと錯覚したキリギリスなんです。そこでは親会社のいう通りの予算・納期・支払い条件で発注を受けざるを得ない。景気の良い夏の時代には楽々メシ喰えていたものの、いざ冬の時代になると、つまり景気が悪くなると仕事がスコーンとなくなってしまう、思い切りひもじい思いをしてしまう。景気上げ下げの周期ごとにそんな思いを繰り返すくらいなら、自分の得意な業務を自分が企画した業界のお得意先へぶつけ、自立的に営業をし、やりたい仕事を中心に受注するべきだと思います」。

小野さんは先代である父親と経営上のごとでかなり衝突したと言いますが、先代からは、以前から「一企業からの受注比重を大きくし過ぎるな」と言われ、それを社訓・家訓として頑なに守っていると言います。久留米という特定企業の城下町において下請けめつき屋に止まることなく、日本国中に海外に自立的な営業を展開する小野さんでした。

取材協力ありがとうございます。





2011

# 経営労働問題全国交流会に参加して

福岡同友会では、8月25日～26日に、2011経営労働問題全国交流会を北九州にて開催しました。全国から308名、福岡からは172名の参加で、労使問題と経営指針、企業変革支援プログラムについて、全国の仲間と学びあいました。

## 「何のために経営しているのか」を確認

有限会社三電

清水

勝(ひびき支部)

「何のために経営しているのか」ここに的を絞り、取り組んでいるとのことでした。

我々福岡同友会も2年前から、全県的な取り組みを始めて、「あすなる塾」を立上げ、そのカリキュラムはまさに「経営指針作成の手引き」と「人を生かす経営」でした。

今回の報告とグループ討論で福岡同友会の経営指針委員会の指導要領は間違ってたなかつた胸をなでおろす思いと、我々が作成している「あすなる塾」のテキストを冊子にすれば、全国の参考になるのではないかと強く思っております。

実は、第一分科会の室長を仰せ付かり、気楽に受けたものもの大した打合せも無く、開催日まで実行委員会の会合を忙しくこなすだけでした。座長、報告者との打合せも初日の10時30分。座長は新幹線が遅れるので、遅くなり、報告者のお二人と軽い報告内容の確認をする。ところが私が思っている事とは全く違ってしまい、ご指摘を受ける始末。分科会ノートも当日頂いて、よく見ればそのような内容になっている。

私は、てっきりお二人の会社の経営指針を経営指針支援プログラムを使ってどのようにPDCAを廻して、会社の運営をしているのか報告されると思ったらそうではない。「北海道同友会の取り組みと、滋賀同友会の経営指針推進委員会の取り組みを話すのだ」と言う。

私は、室長として、最初の切り口をすでに用意していた。なんと、ぱっさり変更しなくてはいけません。大した長文ではないので急遽、弁当を一人で食べながらあいさつ

文の訂正に鉛筆を走らせる。考えてみれば、全国同友会の経営労働の委員長、副委員長さんたちの集まりなんだから報告も討論内容もかなり質の高いものだと感じていましたが、私の思い込みのまずさにちよつと冷や汗ものでした。結局、座長とは挨拶しただけで、内容の確認はしなまま本番へ。室長は場をまとめればいいので、大してしゃべることもありませんし、簡単に挨拶をして座長に振りました。

報告が終わり、グループ討論になりましたが、さすがに各地同友会から問題意識を持って望んできているだけあって、激しい意見が飛び出る。「経営指針を作るために同友会に入会させるのだ」とか、各地の取り組みの悩みなど、本音でぼろぼろ出てくる。

しかし、確認したことは、「経営指針作成の手引き」と「人を生かす経営」の冊子を基本にした活動を進めているということ

最後に、この全国大会を盛り上げて頂いた福岡県中小企業家同友会の皆様に御礼を申し上げますと同時に、北九州地区実行委員会の協力と参加目標を最後まであきらめず達成したこの実行力こそが経営指針書そのものであると強く確信いたしました。

幕は切って落とされました。(2日目の基調講演中のできごと)北九州地区会がこれから躍進する出来事ととらえて、期待したいと念じております。

ようこそ同友会へ  
Welcome  
Fresh our partners

新入会員  
ご紹介



有限会社 タクティブ

損害・生命保険を通し特に生保は複数社を取扱ってる為お客様に信頼と納得が得られます。

朝倉市牛鶴 156-1  
TEL 0946-24-7373

代表取締役 井上 幸徳 りょうちく支部

生命・損害保険の仕事が35年程させていただいている中、今回クライアント先の紹介で入会しました。

会に関しては今、会の雰囲気を感じ取るのが精一杯です。ただ今感じていますのはモチベーションアップより経営の実務実践を重視する会のように思いました。今後に関しては地場産業の活性化に英知を絞れたらと思います。



有限会社 たんぽぼ

ヘルパーステーション・デイサービス・ケアプランサービス等、介護保険事業を中心に運営しています。

うきは市吉井町生葉 632-1  
TEL 0943-76-4654

代表取締役 荻野 朱実 りょうちく支部

有限会社たんぽぼの荻野です。当社は介護保険事業を展開しています。同友会への入会は「地域に根付く会社として生き残るために一緒に勉強しませんか」とのお誘いを受けたからです。

これから、皆さんと一緒に勉強し、自分自身の人間性を高めていながら、地域に根付く会社作りをしていきたいと思えます。皆様のご指導、宜しくお願い致します。

勇気と、やる気をいただきました

株式会社モーターブロック 松谷 繁信 (かすや支部)

私は、始めてこのような経営労働問題全国交流会という大きなイベントに出席することが出来たことに感謝している一人であります。

今回参加させて頂いたのは第2分科会 兵庫同友会の(株)六甲歯研の足立勝会長の「非常時の決断と行

動」のテーマで拝聴させて頂き、大変感動しました。先ず腹が座っている方と感じましたのは、社員皆さんの安否の、確認の早さ的確な指導、これは日頃からの社員皆さんを大切に思われての鈍重な努力の賜物だったと感じました。あの大きな災害のなかで、

年を召された方々は(菌)入られ菌が無いと食事が出来ない、その時のスピーディーな対応能力ポテンシャルの高さ。「なせば成る、なさねばならぬ、なにごとく・・・」とありますが、その大きなエネルギーを感じることができました。

今回、運営に携わられた方々ホントにご苦労さまでした。有難うございました。感謝

21世紀型企業づくりへの挑戦

企業変革支援プログラムステップ1 (入門編)



このプログラムは、同友会の「3つの目的」や「中小企業における労使関係の見解」「21世紀型中小企業づくり」のエッセンスを抜き出し、それらを企業変革のために必要な重要要素として整理分類し、自社の成長発展を図る物差しとして使えるよう、まとめ上げたものです。

仕様/A4判 65ページ  
頒価/1,000円  
発行/中小企業家同友会  
全国協議会

お求めは  
同友会事務局まで

## 「ご当地グッズ」で福岡のイメージをアピール

### 株式会社 スピリッツ

代表取締役 杉原 すぎはら 敦史 あつし **博多支部**



福岡にしかない  
おみやげを制作

株式会社スピリッツは平成21年に設立されたオリジナルグッズの企画・制作を手掛ける会社です。事務所と並んでいるキャラクターグッズをよく見ると、どれも福岡のイメージを前面に打ち出したものばかり。



明太子や福岡タワーなど、オリジナルの福岡ご当地グッズ

ものは、実はそれほど多くないそうです。楽しい旅行の思い出をおみやげという形で切り取ってもらおうのだから、福岡にしかないものを持って帰ってもいいという杉原社長の思いは、これまでに2000種類を超えるグッズの制作につながっています。

#### 企業のオリジナルティを 打ち出すオリジナルグッズ

得意先回りや企業アピールにノベルティを利用して、企業は少ないのではないでしょうか。株式会社スピリッツはそうした会社のオリジナルグッズも手掛けています。

ボールペンやメモ帳に会社の名入れというのはよく目にしますが、オリジナルの制作物は得意先の注目を引き、アピールには最適です。最近では会社の規模を問わず様々なところから制作の依頼が来ているそうです。

「他府県に行ったときに、電話で話している方の携帯に当社のストラップが取り付けてあるのを見ると、本当にうれいすね」と杉原氏は言います。

今年の年末はオリジナルグッズでお客さん回りはいかがですか？

#### corporate data

株式会社 スピリッツ  
〒815-0001  
福岡市南区五十川2-2-7  
TEL 092-5866-5970  
FAX 092-5866-5971  
<http://www.f-spirits.jp>

写真提供：株式会社スピリッツ

取材・撮影：広報情報室 南 史聡

## 20 木 18:30—21:00 筑紫支部10月例会

### ワンシート経営指針書に挑戦!

#### ■筑紫野市生涯学習センター

筑紫野市二日市南 1-9-3 ☎ 092-918-3535

#### ■平山 芳光氏、武部 康好利氏 (筑紫支部)

このとんでもなく厳しい時代に事業を承継し経営を続けて行くためには、経営指針書は必要不可欠なものです。まずはワンシートから作成し、繰り返し続けて行く中で自分らしい指針書ができて上がり、日々の行動につながっていくのではないのでしょうか。作成にあたって感じた事や経営への想いを報告して頂きます。

## 20 木 18:30—21:00 西支部10月例会

### 『天国から地獄そして今天国に向かって』

#### ～会社経営と経営指針～

#### ■天神ビル 11 階会議室

福岡市中央区天神 2 丁目 12-1 ☎ 092 - 622-0011

#### ■三浦 義孝氏 三浦造園土木建設株式会社 代表取締役 (西支部)

会社を起業して現実と理想の狭間での苦悩、喜び。そして同友会に入会して少しずつわかってきた会社経営。あすなる塾、経営指針作成セミナーを受講後の気持ちを発表します。また、会社経営の中での経営指針の大切さをグループ討議し、学びたいと思います。

## 20 木 19:00~22:45 青年支部10月例会

### 『大集結!!未来を担う青年経営者達』

#### ～これからの日本の為に私達が出来ること～

#### ■グランドハイアット福岡 2F (サボイ)

福岡市博多区住吉 1-2-82 ☎ 092-282-1234

#### ■林田 浩暢氏 合資会社 若竹屋酒造場 14 代目社長 (りょうちく支部)

#### ■参加費 / 6,000 円

今回の例会は、さまざまな青年経営者200名が集い、出会い・語り、一期一会の交流を図り、日本の未来に繋がる出会いを創造したいとの思いから、開催企画致しました。

講演は久留米市田主丸町で、創業300年以上、元禄時代から続く、酒造会社社長で、祖母は株式会社紅乙女酒造という焼酎メーカーを経営され、父は株式会社巨峰ワインを経営されている醸造一家の合資会社 若竹屋酒造場 林田浩暢氏に講演頂きます。14代目社長が、商売に目覚めた瞬間!社運をかけた改革!債務超過からの脱出方法!経営者として何が大切なのか、などについて熱く語って頂きます。

## 21 金 18:30~21:00 福友支部10月例会

### 変わらないために変わり続ける

#### ～理念と信念が織りなす宮田織物95年の軌跡～

#### ■都久志会館4F 会議室

福岡市中央区天神 4-8-10 ☎ 092-741-3335

#### ■吉開 ひとみ氏 宮田織物株式会社 常務取締役 (福友支部)

長引く不況の中、私たち中小企業の経営者は、さまざまな場面で、自らの生き残りを掛け、必死で知恵を絞り、努力と工夫を重ねています。そんな中、激しい時代の潮流をたくましく乗り越え、長年存続している企業があるのも事実です。それらの企業はどういう経営をしているのでしょうか? 10月の例会では、長年存続し続けてきた企業に焦点を当て、長い歴史の中で、どのようにして不況や経営の危機に対応し、何を抛り所にして存続してきたかを学び、企業を永続させていくヒントを得たいと考えています。

## 22 日 10:00~18:00 大牟田支部10月例会

### 経営革新と地域戦略(見学会)

#### ■株式会社コッコファーム

熊本県菊池市森北 1077 番地 ☎ 0968-24-0007

#### ■松岡 幸雄氏 株式会社コッコファーム 専務取締役 (熊本同友会)

10月は、同友会を深く知り活かしていく場として、他地域企業見学研修会を企画しました。

## 24 月 18:30—20:30 有明支部10月例会

### 売れる商品の開発と事業化推進

#### ■ランヴィエール勝島

柳川市南長柄町 2 2 ☎ 0944-73-9181

#### ■大段 恭二氏 技術的財産専門員 理学博士

今回は、最近まで福岡県知的所有権センターで特許情報活用支援アドバイザーを務め多くの中小企業の相談を受けてこられた大段恭二氏にご報告いただきます。売れる商品づくりに欠かせない価値の創造とその価値を保護し事業に活用していくための知財戦略についての報告です。

## 24 月 18:30—20:30 経営労働委員会勉強会

### 安心・安全・健康な職場づくりのために!!

#### 「基礎から学ぶ労務管理セミナー」

#### ■福岡県中小企業振興センター 501号室

福岡市博多区吉塚本町 9-15 ☎ 092 - 622-0011

#### ■北原 勉氏 社会保険労務士

社会保険労務士法人 COMMITMENT 代表社員

## 25 四 18:30—21:00 企業連携推進委員会 FAST10月例会

### 九州成長戦略アクションプランの実践

#### ～プラスチックリサイクルに取り組み、成長する企業づくり～

#### ■福岡県中小企業振興センター 302号室

福岡市博多区吉塚本町 9-15 ☎ 092 - 622-0011

#### ■土田 保雄氏 株式会社サイム 代表取締役

#### ■テーマ:「産学官金連携を活かし、新しい仕事づくり」

～新商品開発 黒色プラスチックの識別装置への期待～

## 26 水 18:30—21:00 りょうちく支部10月例会

### 久留米から見据えた地域、全国、海外…

#### ～マーケティング戦略とその発想法～

#### ■原鶴温泉「やぐるま荘」

朝倉市杷木久喜宮 1890-1 ☎ 0946-62-0700

#### ■小野 賢太郎氏 株式会社 東洋硬代 代表取締役社長 (りょうちく支部)

硬質クロムめっき・機械加工業を継承して2年半となる報告者が、受託加工(下請け)意識を持つことが普通である金属加工業界にて、業務内容や地域性・顧客立地特殊性などの課題を克服しつつ、自立性の高い営業活動を行なうようになった背景を語ります。

## 27 木 18:30—21:00 新会員フォローアップセミナー

#### ■同友会会議室

福岡市博多区吉塚本町 9-15

同友会の歴史と理念、経営指針の重要性など、新会員向けの同友会活動をわかりやすく説明する導入セミナーです。

## 28 金 18:30—21:00 女性部勉強会

#### ■GGソーラービル(予定)

#### ■淵上 美保子氏 サインエフェクト株式会社 (福友支部)

## 国際交流委員会

タイトル: シンガポール訪問

日 時: 10月16日(日)~10月19日(水)

場 所: シンガポール経済産業庁訪問・日本商工会議所訪問

タイトル: 大連10月商談会視察

日 時: 10月28日(金)~10月30日(日)

場 所: 2011 中日貿易投資展示懇談会視察

**14 金** 18:30~21:00女性部経営革新  
チャレンジセミナー

## ■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  
☎ 092-686-1234■武末 好博氏 財団法人福岡県中小企業センター・経営支援グループ  
ゼネラルマネージャー

## ■経営革新チャレンジセミナー

他社比較(新規ビジネスを展開する上での、同業他社の比較検討)

**17 月** 18:30~21:00かすや支部  
10月例会

## お陰様で創業20年~経営の原点は同友会~

## ■福岡県中小企業振興センター 301号室

福岡市博多区吉塚本町 9-15 ☎ 092-622-0011

■松原 照明氏 シーエススチール株式会社 代表取締役(かすや支部)

同友会入会から23年間、同友会活動に深く参加し、さまざまな委員会活動を経験してきた中で、同友会から学んだことや自社の経営への活用事例についてお話しいただきます。 ●どうすれば経営理念が社員に浸透するか ●「1000万円の価値がある」と評価されたクレーム対策の仕組みとは ●突然降りかかった経営苦難!先輩会員から受けたアドバイスとは。

**18 火** 18:30~21:00

玄海支部10月例会

## 玄海支部ホームページ120%活用術!

## ■都久志会館 4F 会議室

福岡市中央区天神 4-8-10 ☎ 092-741-3335

玄海支部のホームページがついに完成しました!支部内の企業間交流、情報共有はもちろん、うまく使いこなせば、自社の売上がグングンUP!新たなビジネスにつながる可能性も大です。これは使わなきゃ損!!今回の例会では、この新ホームページの活用法を集中的にレクチャーします。さあ貴社の可能性をさらに広げてください。

**18 火** 18:30~21:00

北九州支部10月例会

## 元金融マンが語る!

~金融機関が応援したい会社とは?~

## ■クラウンパレス

北九州市八幡西区東曲町 3-1 ☎ 093-631-7717

「リーマンショック、金融法案、東日本大震災」この状況下、金融機関の企業に対する考え方は? (評価の仕方、企業のどこを見てる?、求めている所など) ●金融法案を活用した企業の3年後は?また、これから活用することは? ●金融機関との付き合い方 ●金融機関裏話・経営者として知らなければいけないこと。

**18 火** 18:30~21:00

博多支部10月例会

## 心に刻まれたあのとき

~辛かったあのときを乗り越えて~

## ■福新楼

福岡市中央区天神 2丁目 3-33 ☎ 092-771-3141

■木本 修司氏 有限会社 木本設備工業 代表取締役(博多支部)  
今までの経営過程での失敗談。...そしてそのとき学んだことについて報告いただきます。自社の危機管理と対応を再確認し、これからの会社経営のヒントとなれば幸いです。**18 火** 18:50~20:15

久留米支部10月例会

## 中小企業と「産・官・学・金」の連携について

## ■萃香園 久留米市榑原町 87

■空閑 重信氏 株式会社ちくぎん地域経済研究所 社長

地域振興や発展のための経営コンサルティングや、多様な企業の生産・販売活動、医療・介護活動のサポート等を行うことを目的に設立された同社の空閑社長が、どの様に「産・官・学・金」のネットワークを活用・連携し、中小企業の経営に役立てていくのかについて、事例を交えながらお話しいただきます。

**18 火** 18:30~21:00筑豊支部・嘉飯支部  
合同10月例会「海外への新規開拓と新商品の開発」  
終わりなき挑戦 ~信念を貫け~

## ■バドドゥ・ル・コトブキ

飯塚市片島 1-7-62 ☎ 0948-22-5138

■有田 栄公氏 有田電器情報システム株式会社 代表取締役社長  
(嘉飯支部)

失敗を恐れずにチャレンジし続けている有田氏。しかし、その裏には、きちんとした経営計画に基づく『実践』と、“できなかったらできるようにする”という『改善』を行い、新商品開発や新規開拓を行っている。有田氏の、常に終わりなき挑戦に向かってPDCAサイクルを回しながら信念を貫く姿勢を学ばせていただきます。

**19 水** 18:00~21:00

東支部10月例会

成功すれば「自信」になる、失敗すれば「発見」がある。  
~まず行動ありきの「前向き経営」~

## ■中小企業振興センター 大ホール

福岡市博多区吉塚本町 9-15 ☎ 092-622-0011

■清田 昭氏 (株)ディーキューブ 取締役会長 (東支部)

独立開業後、手塩にかけて育てた会社が突然人手に...さまざまな経験を積んでこられた清田氏が絶対に諦めない気持ちと、氏を取り囲む人々の絆によって再出発を果たした経緯を報告していただきます。何事も前向きに捉えて行動する清田氏の報告から、たくさんの勇気と元気を頂き、明日からの経営に活かしていきましょう!!

**20 木** 18:00~20:30

福博支部10月例会

## 採用と共育で会社が変わった!私が変わった!

## ■IP ホテル 福岡市博多区中洲 5-2-18 ☎ 092-262-2009

■光本 智恵子氏 株式会社すこやか工房 代表取締役(東支部)

戦略の転換により収益は改善できたものの、社員の離職に苦しむ。共同求人活動で気づき、学生から選ばれる魅力ある会社創りへの取り組みをはじめ実践中。

**20 木** 18:00~20:40中央支部・南支部  
10月合同例会

## 経営者としての責任とは何か

~同友会で学び、挑戦し続けてきた10年間~

## ■福岡県中小企業振興センター 301号室

福岡市博多区吉塚本町 9-15 ☎ 092-622-0011

■時枝 寛氏 株式会社コミブラ 代表取締役(南支部)

企業を変革させるために共同求人により新卒採用活動に取組む中で、社員と一緒に目標を達成するために経営指針書を本気で作成することから始まり、その過程で起こる様々な問題、気づき、課題を時枝社長が決意をもってどのように取組み、どのように変わったことで社内に経営指針を浸透させていったか、経営体験を報告いただきます。

**20 木** 18:30~21:00

ひびき支部10月例会

## テーマ未定

## ■ニューハートピア

北九州市八幡西区岡田 10-10 ☎ 093-645-0012

■柴田 健次氏 株式会社 TSS 取締役(ひびき支部)

柴田社長の母校である八幡工業高校の教員・生徒にご協力頂きます。「経営」や「仕事に対して」など生徒達からの質問事項を聞き出しておき、グループ討論でまとめた結果を生徒達にアドバイスする。

# 新商品ご紹介

## 有機無農薬米を

## 直接、食卓にお届けします

百笑倶楽部

代表 田中 たなか 大輔 だいすけ

りょうちく支部



消費者の笑顔が見える  
お米の生産

百笑倶楽部は愛情をこめて作った有機無農薬のお米を、毎月お客様にお届けすることで、農業の楽しさや面白さ、素晴らしさを伝えていきたいと思っています。

百笑倶楽部は久留米市田主丸町ですと昔から農業を営

んできました。7年前に就農したときは植木生産販売でしたが、「いつも美味しいお米ありがとう！」というお客さんの一言から、消費者の顔が見えるお米の生産販売に切り替え、屋号を『百笑倶楽部』と名乗るようになりました。

米からしめ飾りまで  
お米の全てを商品に

百笑倶楽部の商品は有機無農薬のお米「夫婦米（めおとまじ）」、「雑穀家族」、お米の加工品「雑穀甘酒」、「味噌」、お正月には「しめ飾り」と、お米の全てをお客様にお届けしていま

### 百笑倶楽部の商品



- 夫婦米（600円/kg）例／3kg 1,800円、5kg 3,000円
- 雑穀家族（500円 250g）
- 古代米（黒米・赤米）、雑穀甘酒、米味噌、
- 古代米しめ飾りなど

### 百笑倶楽部

福岡県久留米市田主丸町竹野 283  
TEL 090-8221-8454 FAX0943-72-4222  
ホームページ <http://100smileclub.com/>  
Eメール 100smileclub@gmail.com

す。配達は事前にお客様にご連絡し（御用聞きです）、毎月月末に直接ご自宅や会社にお届けしています。配達エリアは久留米〜福岡市内となっております。

食の安全・安心が叫ばれていますが、なかなか消費者と生産者の繋がりが少ないのが現実です。そんな中、生産者である百笑倶楽部が直接お客様と繋がることで、お客様の食卓に、孫の代まで（30年保障付!）笑顔をお届けします！



古代米しめ飾り



雑穀甘酒



# 2011年度 第5回理事会報告

■日時：2011年9月14日(水) 15:00～18:00  
■出席：30名(欠席委任4名) 出席率：88.2%

■会場：福岡県中小企業家同友会会議室  
■議長：樋口副代表理事

## □開会あいさつ(中村代表理事)

野田政権が動き出しました。復興にむけたビジョンが見えるような政策に期待したいと思えます。新年度に入り、会員増強が大きなテーマとなっています。先日の中同協組織問題交流会に参加して学んだ事は、大震災が起こり、被災した3県を中心に大変な事態になっていますが、日本が抱えている課題が明確に出てきていることと、同友会の支部活動が活性化していた地域の復興の早さ、顔が見える関係があるところは更に早く、全国に知り合いの経営者がいる地域は加速されているという点です。

危機的な事態のなかで最も安心なのは同友会の会員がいることといえます。そういう意味では会員増強は最高の社会貢献といえるのではないのでしょうか。そして政策提言をしていく団体は同友会しかありません。私たちは自分たちであらたなビジョンを発言していきましょう

## ●自社の業況と経営のとりくみ

今回は株式会社・WA・MIの三輪社長(バリアフリー委員長)より、発表いただきました。

## ■審議事項

### 1.除籍審議

・1名の退籍を承認しました。

### 2.委員会行事の理事会での取り扱いについて

・本部、室、委員会が企画する行事ついて、理事会への提起、協議、結果報告の流れを承認しました。(通年で実施するものや、シリーズ企画については個別に協議することとしました)

## ■協議事項

### 1.総会のあり方について

・総会プロジェクト設置について提起があり、地区幹事会、支部役員会で協議し、次回理事会で審議する事になりました。

・総会に関する組織運営規定および総会運営細則について、総務財政室にて整理のうえ、次回理事会にて審議する事になりました。

### 2.会員資格および会費等に関する規定について

・地区幹事会、支部役員会で協議して意見を理事会に出してほしい。

### 3.会員増強推進について

①9月1日現在全国会員数、41,494名、福岡同友会1,984名を報告、確認。

全国会員数の増減を見ると今期期首から全国で一番減らしているのは福岡で(73名減)で、全国での減少の53%を占めており危機感を持っている。

②意見交換、協議～会員増強推進について意見集約の結果と今後のとりくみ～

・「一人がひとり紹介運動」は支部にはあまり伝わっていない。これは何が原因なのか、各地区で一丸となつてとりくんでほしい。

・福友支部が毎月入会継続している(124ヶ月)。それは「知る会」を開催しているからだ。そんな支部があるのになぜまねて増やそうと

しないのか。

・理念の浸透、役員充実(語り部不足)、会員フォロー等の問題が会員を減らしているのではないかと。

・19名の理事から出された意見を整理して報告ののち、協議しました。その上で、以下の点について、確認しました。

### ③確認事項

・理事全員で、リーダーシップを発揮して会員増強を推進する。

・理事は9月末までに必ず1名入会させる。(手形をおとす)

・「一人がひとり紹介運動」について、記入用紙を常時持ち、あらゆる会合で呼びかける。

・今後、出された意見のひとつひとつを会員増強戦略本部にて分析検討し、出来るところから着実にすすめていく。

### 4.半期総括および予算検証の進め方について

・前回の半期総括の書式を担当分野ごとにした記入表を作成したので活用する。

・10月30日を締め切りとして提出する。

### 5.情報の取り扱いに関するガイドライン(案)

～例会のホームページへのアップにむけて～

・提起された案を各地区幹事会、支部役員会で検討して、次回理事会で審議する。

### 6.本部・室・委員会活動に関する課題検討

①広報情報化推進本部「2011年度広報・情報化交流会」(11月19日～20日・あすばる)理事全員の参加を要請。

②地球環境問題委員会「エコテクノ2011」(10月12日～14日・北九州)の案内

③第23回中小企業経営者フォーラム参加状況

④同友名鑑広告の状況

⑤同友すばる特別委員会(第1回特別例会および11月例会の企画提案)

### 7.地区会より提起事項

①「麻雀」「ゴルフ」「ビアガーデン」などの会員交流の企画に関する取り扱いについて継続事項とした。

②例会やブロック会での各種案内配布と会外参加者の考え方

各地区や支部で協議して意見を持ち寄る

③理事会、幹事会報告ダイジェスト版の作成を確認。

ブロック会で活用して、参加者全員に会の動きが伝わるようにする。

④理事会への意見、質問提出統一書式を確認。今後、統一書式で提出する。また、本部、室、委員会も同様の書式を使う。

## ■報告事項

### 1.全国行事・活動への参加と報告

①以下の行事について、参加報告と協力のお礼など発言がありました。

・組織問題交流会(8月23日～24日 東京)

・第2回経営労働問題全国交流会(8月25日～26日 北九州)

②以下の行事について、案内と参加呼びかけがあ

りました。

・全国広報情報化交流会(10月13日～14日 石川)

・中同協役員研修会(10月27日～28日 愛媛)

・地球環境問題全国交流会(11月25日～26日 香川)

### 2.前回理事会(6月8日)以降の活動報告

①福岡同友会の活動の報告がありました。

延会員参加数1,085名(対会員比57%)、ゲスト126名

②対外的な活動について報告がありました。

8月11日 クローバー(飯塚・遠賀・福岡・田川) 信金グループ理事会懇談会(政策金融室)

9月5日 小川知事表敬訪問(代表理事)

9月5日 日本政策金融公庫との懇談会(政策金融室)

### 3.事務局関係報告

①以下の活動について報告がありました。

九州沖縄ブロック事務局研修交流会(9月30日～10月1日 鹿児島)

東日本大震災被災県への事務局員派遣要請への対応

②研修交流会参加に伴って、9月30日(金)は事務局を閉めることが報告され、了解されました。

### 4.共催、後援等

①以下の内容について報告され、確認されました。

・飯塚地域合同会社説明会の主催団体の確認と参加呼びかけについて、承認。

・福岡県福祉労働部「子育て応援宣言企業推進大会」後援依頼について、承認

・飯塚市「第77回e-zukaライバレー産学官交流研究会「経営者交流セミナー」開催における後援依頼について、承認。

・日刊工業新聞社特別講演「第2回日本でいちばん大切にしたい会社 大賞」に対する後援承認

・全国労働基準関係団体連合会より「基礎からぶ労働管理セミナー」共催について承認。

②あすばる、日本政策金融公庫、同友会3者による「女性起業家セミナー」の参加および相談員の派遣について、報告。

### 5.同友会活動報道および会員企業のうごき等

・経営革新支援計画認定企業1社の紹介がありました。

・同友会および会員企業の新聞記事の紹介がありました。

### 6.11月理事会日程変更

・11月9日(水)予定の第7回理事会は、中同協中小企業憲章本部の会議と重複のため日程を変更して開催。⇒11月11日(金)午後3時～6時

## □開会あいさつ(田浦代表理事)

活発な中にも、真摯にかつ和気藹々と議論を頂いたと思っています。理事全員が主体者となり、できることからひとつずつ確実に実行していきましょう。



■ 業務内容に合わせたオーダーソフトの開発

市販のパッケージソフトでは出来ない業務内容や戦略的な事柄も23年間の豊富な実績を生かしてソフト開発を行います。

■ マイクロソフト クラウドを使った業務コンサルタント

Office 365や、ダイナミックCRMなどの“クラウド”について、初歩的な説明や、導入方法、設定方法、活用方法などの指導を行います。

(有)テクノデービー 福岡市博多区下呉服町5-4 2F TEL:092(273)1410 FAX:092(451)1411  
 代表取締役 井手弘行 URL:http://www.tecnodb.co.jp E-mail:hiroyuki@tecnodb.co.jp

さくら倶楽部  
 福岡市博多区中洲2丁目3-17  
 第7ラインビル1F

同友会会員様向け料金あります  
 お気軽にご相談ください  
 092-282-6529

寿司処  
 いずみ田

福岡市中央区渡辺通5-24-30  
 東カンビルB1  
 電話 092-725-6412

駐車場のトータルカンパニー  
**セイワシステムグループ**

セイワシステム株式会社  
 自走式駐車場の企画、設計、施工

セイワパークマネジメント株式会社  
 駐車場経営および管理・運営、コンサルティング

セイワエンジニアリング株式会社  
 機械式駐車場のメンテナンス・リニューアル

福岡市博多区東比恵2-1-3 TEL 092-474-8000 FAX 092-473-2222  
 http://www.seiwapark.co.jp/ E-mail seiwa@seiwapark.co.jp

ARCHITEX 株式会社アーキテックス

アーキテックスは、  
 責任施工でお客様の希望を  
 『カタチ』にいたします!

〒816-0851 福岡県春日市昇町5丁目139番地  
 TEL: 092-589-3377(代表) FAX: 092-589-3378  
 事業内容: 建築一式工事 商業施設店舗内装工事  
 住宅・マンションリフォーム全般 棚板・家具の製造販売

「日本一のコールセンター」  
 を目指しています。

私たちが掲げる「日本一」とは、建物の大きさや  
 コールセンターの規模ではありません。「あそこに  
 電話したときの対応は素晴らしい。いつも元気で  
 明るくて、やさしい気持ちや思いやりの気持ちが  
 どんどん伝わってくる。」と言われるような、日本で  
 一番、電話の対応が素晴らしいコールセンターの  
 ことです。

HUMAN LIFE

株式会社 ヒューマンライフ  
 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-17-5  
 Phone 092-482-8500  
 http://www.human-life.co.jp/

私達は、『貼る』  
 仕事をします!

PROFESSIONAL WORKSHOP  
**貼りアップ株式会社**  
 E-mail staff@hariup.jp

カーフィルム事業部  
 URL www.shieldkoubou.com

ステッカー事業部  
 URL www.hariup.jp

MY PLACE MY PLEASURE  
**まいぷれ**  
 http://fukuoka.mypl.net

福岡の地域ポータルサイト

月額1,000円から出来る来客アップ!  
 福岡市中央区・博多区・南区限定  
 掲載店舗様募集中です!  
 飲食店・小売店・教室など掲載可能です  
 同友会会員様割引ありお気軽にご相談下さい。

お問い合わせはお気軽に  
 ☎ 737-7222 まで  
 (株)オープンウェア  
 担当: 印口(おしぐち)

福岡県中小企業家同友会 広報情報室 「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11F TEL 092-686-1234 FAX 092-686-1230

http://www.fukuoka.doyu.jp/

福岡同友会 検索