

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

Monthly Communication Magazine DOYU

2015 February

# 02

Vol.583

03 【特集】 第24回 福岡県中小企業経営者フォーラム

## 今こそ我々がチャレンジしよう!!

～人を生かす経営：組織変革を推進し、  
時代の変化に打ち勝つ企業づくりへ～

08 21世紀型 自立型企业づくり

### お客様に気持ちよく

### 帰っていただくために

～スタッフ不足解消に苦肉の策～

株式会社 ヘアーカットサロンシルエット

11 地域経済を救うエコノミックガーデニング

12 2月行事案内

14 自社商品・サービス紹介

15 第8回 理事会報告



## 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 Report

#### 21世紀型 自立型企业づくり

(本誌p.08掲載)



株式会社 ヘアーカットサロン シルエット  
代表取締役  
**蓮尾 哲史 氏** (かすや支部)

蓮尾社長は2013年2月にかすや支部に入会されました。同年8月の「経営指針作成セミナー」に私と同期で参加され、学んだ知識と情熱を即行動で実践し、社員さんと家族、そしてお客様が幸せになる会社をめざして日々、熱き思いで経営活動されております。理容3店舗(吉塚店・箱崎店・伊都店)、トータルビューティーサロン1店舗(吉塚店)、カラー専門店(HASU COLOR井尻店)を運営されています。特に昨年、開業されたカラー専門店につきましては、同友会のブロック会で「シルエット井尻店繁盛計画」を3回に渡り、新規のお客様への提案を参加メンバーで意見交換し、実践報告をされました。「すべてを実践できなかったが、提案を取り入れ、多くを実行することにより手応えを感じることができました」とのことでした。かすや支部での例会にも積極的に参加され、経営計画書に基づき、自社の組織図も作成されています。社内に設置した各委員会を活性化することにより、社員さんの責任感とモチベーションを高くし、常に社内でのコミュニケーションとお客様への心配り、気配りを伝え続ける蓮尾社長は私が尊敬する経営者です。これからも蓮尾社長とシルエット・グループが成長する姿をみて、刺激を受け、私も同期として切磋琢磨していければ最高です。 記事:古澤 正也氏(かすや支部)

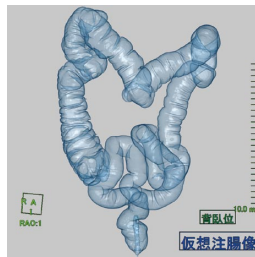
### 今月の表紙

撮影:間々田 正行  
(メディアイス/福博支部)

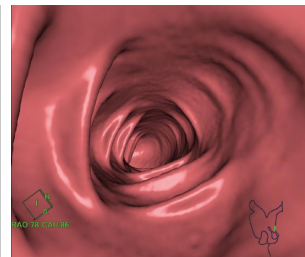


地域の健康を医療で支えている大川市の福田病院。最新の医療機器を意欲的に導入し、福岡県南部でも検診に力を入れている病院のひとつとして知られています。その機器のなかで今、大腸CTが注目を集めています。これまで精密な大腸検診といえば内視鏡によるものでしたが、痛みを伴ったり腸壁を傷つけることがありました。「福岡県の大腸ガン検診受診率は全国で44位。

痛みに対する恐怖心が大きく影響しているかもしれない」と、同院の診療放射線技師・田中誠さんは話します。大腸CTは腸に炭酸ガスを注入して膨らませて腸内を撮影。専用コンピュータで解析した3D画像で観察します。内視鏡を使わないため痛みが少なく、検査時間が短いうえ、検査後のお腹の膨満感が少ないなどの長所があります。福田秀一副院長は「ご自身やご家族のためにも、ぜひ、多くの方に受診していただきたいですね」と呼びかけています。



炭酸ガスで膨らんだ大腸のイメージ



コンピュータで解析された腸内の3D画像イメージ。5mm未満の小さなポリープは見つけにくい。大腸内を空にする前処置の良し悪しで検査制度が変わるなどの短所もあります



福田秀一副院長と診療放射線技師の田中誠さん(後列右)、田中智大さん



### 「私の逸品」大腸CT検査

医療法人 福田病院

大川市向島1717-3 電話0944-87-5757

<http://www.fukuda-hp.net/>

副院長 **福田 秀一 氏** (有明支部)



# 今こそ我々がチャレンジしよう!!

人を生かす経営…組織変革を推進し、時代の変化に打ち勝つ企業づくりへ

## ダイジェスト

### 基調講演

# やれないのではない、 やらないだけだ!

## ～中小企業のブランドづくり～

■ 報告者 安藤 竜二氏 株式会社DDR 代表取締役



安藤 竜二氏

私は愛知県岡崎市の製材所で営業をしていました。営業をしていると、いつも出てくる話は「モノの値段」ばかりでした。

みなさんは「八丁味噌」って知っていますか。徳川家康で有名な岡崎城から八丁ほど離れたところで作られています。現在は二社しかありません。食べたことはなくても、ほとんどの人が知っています。これってすごいことですよ。三河人は「質素儉約」で有名です。CMは打っていません。

人は、値段ではなく「こだわり」でモノを買います。背景にあるス

トーリーで買います。

私は毎日のように中小企業の社長に会ったり中小企業の現場を訪れたりしています。職人さんが当たり前に行っていることは、実はすごいことなんです。消費者は当たり前に行っているすごいことを知りたがっています。

「ブランドは、消費者との約束の証」です。約束・何を約束しますか。それを端的に説明して伝えなければなりません。

製材所にいたときのエピソードです。年に一度の「市」でのことでした。新築の家のために欄間を買いに来た施主さんがいました。たまたま私はその前に富山の瑞泉寺に行つて欄間の話を聞いていたため、その施主さんにその話をしました。値切ることもなく、百万円の欄間を買ってくれました。また、常連の大工さんに四千元

の柱を三千八百円で売りました。二ヶ月後、柱を買った大工さんから電話が入りました。違う材木店が同じ柱を三千六百円で売ってくれたと。その材木店はおそらく赤字で売ったのでしよう。

かたや、欄間を買ってくれたお客さんの方も家に来てくれと連絡が入りました。また怒られるのかと待っていると、会ったことのない初老の方が現れて瑞泉寺の欄間のお話をし始めたのです。お客様を紹介してくれたのです。

これらのエピソードからわかるように、価格で売るのはなく価値観で売ります。人にわかりやすい言葉でワクワクする話をするんです。

三十年で五〇%の企業が淘汰されるといわれています。理由は世の中が変わるからです。伝統は守るべきことですが、変わることにチャレンジも必要です。

八丁味噌の会社はお客様は百貨店



と料亭でしたが、次のお客様は誰？と模索しています。そして、その方に物語をわかりやすく発信しています。

材木屋で家具もつくってました。誰に売るか、約束する相手(ターゲット)を誰にするか。百人全員に売るのはなく、百人のうちの一に売ることにしたのです。

そこで、ペルソナ(架空の一人)を想定します。それが未来のお客様です。どんな属性なのか、年・家族構成・年収・読む雑誌などを考えます。

ペルソナが雑誌「フィガロ」を読んでいると想定したので、一年分買ってきて家具特集がいつあるかを調べ、掲載しているお店にアプローチをかけました。そうしてだんだん売れていきました。

私は今、仲間が仲間のことを発信していく、そんな仕組み作りを考えています。自分の会社を百字で説明し、さらに商品のこだわりを七十五字で三つ作る。従業員とともに自社の強みを考えて、方向性をそろえてください。ペルソナをつくって新しいお客様を探してください。

テーマは、「やれないのではない、やらないだけだ！」です。安定したら情熱は生まれません。スピード感が大事です。

## 第1分科会

### 安藤竜二のブランド道場 ～中小企業でも、どんな業種でも ブランディングは必要だ！～

報告者  
安藤 竜二 氏  
株式会社 DDR 代表取締役 (会外)



大盛況に終わった基調講演に続いて、安藤竜二さんのお話を聞きたいと多くの方が集まりました。サブタイトルの「中小企業でもどんな業種でもブランディングは必要だ！」この言葉に惹かれて集まった参加者の方々も多かったのではないのでしょうか。

第1分科会では、基調講演でもお話があった「ペルソナ」「ターゲット」「お客様」「ブランドプロミス(自社の説明1000字・自社の強み75字×3)」について、グループワークで考えました。グループワークでは、参加者全員が真剣に自社のことに向き合って考えている姿

が印象的でした。

今回の基調講演と分科会・ワークを通して、今まで漠然としていた自社の「お客様」や自社の「強み」を改めて考え、明確に意識するいい機会になったのではないのでしょうか。

「池田 智之(中央支部)」

## 第2分科会

### 人を生かす組織づくり ～社員の力を一つに 発想を無限大に永続発展を続ける 組織づくりの取り組み～

報告者  
三原 稔之 氏  
株式会社 ビーエムティー 部長 (かすや支部)  
タキカワエンジニアリング 株式会社 代表取締役



(株)PMTのチャレンジする組織づくり、人づくりの考え方、経営理念からはじまる意識改革や動機づけ、社員教育について学びたいという多数の経営者の方が参加されました。(株)PMTは3人で創業された会社ですが、組織づくり・社員教育を

推進し、創業24期目にして従業員102名・売上37億円の企業まで成長しました。三原さんは「挑戦と変化を繰り返し機動力を発揮すれば皆さんの会社も発展する事ができる」とおっしゃってました。

経営者は変わることへのチャレンジが必要です。経営者自身が自分もしくは自社に変われない壁を作っていませんか？ビジネスは社長と顧客が決めるものです。まずは聴くこと(傾聴)からはじめようと思った良い分科会でした。

「山縣 正(北九州支部)」

## 第3分科会

### 市場を創造し自立型企业へ ～現状否定と変化対応で 組織を活性化～

報告者  
中村 太郎 氏  
グリーンライフ産業 株式会社 代表取締役  
(博多支部)







「小川 雅之(福岡支部)」

1976年、父親である先代が「造園業の近代化」を旗印に創業。住宅メーカーやゼネコンの下請けとして順調に発展していましたが、外部環境の変化により、生き残りを賭けて造園・エクステリアの小売りに挑戦することになります。2000年4月に1号店をオープンし、現在15店舗と順風満帆の成長のように思われる同社ですが、やはりそこにあつたのは苦勞・苦難の連続でした。市場を創造するために、「経営者が意識的に波風を立て、変化に対応するしかない」と変革し続けてきた中村さんの自立型企業づくりを学びました。

グループ討論では、「会社を発展させるために変えていかなければいけないものと、変えてはいけなもの」というテーマで熱く語り合いましたが、明日からの具体的な変革に向けて、目の色が変わっている参加者が多く見受けられたのが印象的でした。

## 第4分科会

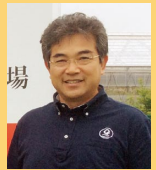
### 感動農業をめざして ～人づくり、土づくり～

弱みの克服が強みに変わる、市場を見る視点を換え、市場の創造に挑戦する!

報告者

澤浦 彰治 氏

グリーンリーフ 株式会社 代表取締役  
(群馬同友会 代表理事)



場

30年から40年前、群馬は農業の負け組産地と言われるほど非常に厳しい状態でした。市場の相場に左右されるのではなく、自分でつくったものには自分で価格を決めたい。そう思って澤浦さんが取り組んだのが「契約栽培」という方法でした。「契約栽培」にすることで、安定供給をめざすようになり、安定的に収入を得られるようになったのです。同時に、市場の相場に左右されないという利点がありました。

また、生産者が農産物に自由に価格をつけ、市場を通さずにスーパーなどの小売店に直接届ける方

法で、朝採れたての野菜を新鮮なまま店頭で置ける。この方法は、生産者にとっても消費者にとっても非常に良いことでした。

澤浦さん自身がめざしている農業の姿は、農業を通じてしっかり所得を得て、家族や家庭を持ち、子どもを育て教育ができ、その子どもたちが「お父さんやお母さんがやっている農業をぼくも・わたしもやりたい」と言ってくれるような農業をするということです。

お客様に感動し続けてもらうには、どういうことが必要か。常に「今」以上のものを提供していき、「今」以上のことを届けていく。仕事の中で感動していくには、仕事の中で夢や目標を持ち、そこにチャレンジしていくこと。

これらのことを念頭に置き、自社の経営に活かしていきたいと思っ

た分科会でした。

「清原 憲祐(東支部)」



## 第5分科会

### モノづくりの感動を未来へ

～同友会と出会い、自分と未来が変わった～

報告者

大丸 拓郎 氏

株式会社 大丸製作所 常務取締役 (青年支部)



大丸さんが後継者の立場からご報告されるということで、若い青年経営者が多く集まった分科会となりました。

サラリーマン時代から家業の大丸製作所へ入社し、そのギャップや経営者というものに対する苦悩等を同友会活動を通じて乗り越えている最中という内容に自分の姿を重ね合わせて聞いていた方もおられたのではないのでしょうか。

グループ討論では、同友会での学びや自社の変化について各テーブル活発な意見が出ており、経営指針書作成や同友会の仲間



の大切さを改めて感じられたようです。

大丸さんの現在進行形の報告に刺激を受け、これからの自分や会社について考える良いきっかけになったと思います。

〔岩井 桂太郎(青年支部)〕

## 第6分科会

### 常にチャレンジ精神を 発揮しよう!

～新たな市場創造に向かって～

報告者  
**上田 五月男氏**  
有限会社 上田自動車 代表取締役  
(長崎同友会 島原支部長)



雲仙普賢岳の噴火で会社が全壊し、自社の自動車整備工場が廃業の危機に直面しました。そんな折、りようちく支部の立山自動車工業(有)さんを訪問した上田さんは、自分のやりたい形態はこれだと確信し、全て車検をお客様に見ていただ

て納得してもらおうという「感動の車検」を始めました。

そして、長年疑問を感じていた自動車業界の常識(掛売りが当然・取りに行つて持つて帰るのも当然等)を覆すこともできました。

さらには、新たなチャレンジとしてカーライフサポート業へ事業形態を転換されています。上田さんは、ご自身が40歳になったら他の方へ自動車整備工場は事業承継をし、また新たな一歩を踏み出す準備ができています。

〔佐伯 雄晴(嘉飯支部)〕

## 第7分科会

### 28才で脱サラ…夫婦で始めた 内職屋から60人企業へ ～同友会との出会いがくれた 本気のチャレンジ!～

報告者  
**吉田 周生氏**  
有限会社 ヨシダ精工 代表取締役 (熊本同友会 副代表理事)  
プレジャーワーク株式会社 代表取締役



脱サラして起業した(有)ヨシダ精工では、とあるご縁により知的障害者を採用することとなり、それによって障害者の可能性を知ることとなったのです。2008年のリーマンショックにより会社が経営危機に陥つてしまいました。

社員の雇用を守ることを最優先に考えた結果新たな事業展開が始まりました。従来の内職の協力先を抱える事業からビジネスモデルを転換し、新たにプレジャーワーク(株)を立ち上げ、障害者雇用の本格的な取り組みを始めました。就労継続支援A型事業所を運営し、社員が住む共同生活支援グループホームも始めました。

プレジャーワーク(株)は熊本市郊外の空き店舗が増えつつある商店街その空き店舗を活用する形で事業拡大しています。当初は障害者に対して、抵抗感を持つ方もいましたが、街のにぎわいを作り、店舗付近の清掃活動に取り組み姿勢に周囲の理解が進み始めました。企業の事業活動が福祉事業として人の幸せづくりとなり、地域の活性化を生む歩みの報告に参加者は聞き入っていました。

〔竹下 政敏(有明支部)〕

日本古来の伝統食「味噌」。時代の変化、食生活形態の変化、西欧化の影響をもろに受け、販売量、生産量は年々下降傾向にあります。そこに、真正面から挑戦している生粋の味噌屋の女将さん、安藤久代さんです。  
実家もお味噌屋さん、嫁いだ先もお味噌屋さん。まさしく味噌と共に生きる凄まじい挑戦、果たしてどこまで続くのか、終点はありません。100年企業からさらに続く100年企業を目指して突き進まれている情熱とパワー。どこから出てきているのでしょうか。ただただ圧倒されるばかりでした。

## 第8分科会

### 輝く夢は無限の学び! ～健康と笑顔を食卓に・ MISOYA NO KITCHEN～

報告者  
**安藤 久代氏**  
蛭子屋合名会社 後継者 (嘉飯支部)





## 理念を受け継ぎ、社員も成長、会社も成長

～驚愕の社長交代劇から5年を経て～

報告者

村山 由香里 氏

株式会社 アヴァンティ  
顧問 (中央支部)



報告者

清澄 由美子 氏

株式会社 アヴァンティ  
代表取締役 (福友支部)



### 第9分科会

いま日本の伝統食を守り普及させていくことは、大きな意味と価値があります。  
おふくろの味、代々引き継がれてきた日本食が世界的に高い評価を受け、見直されて来ています。日本の食が世界最高の健康食、その原点にあるのが『味噌』。安藤さん、頑張って！とエールを送ります。

〔綾戸 一由(南支部)〕

(株)アヴァンティ 創業者の村山さんからは、創業当時のことを振り返ってご報告いただきました。ご自身の編集長としての経験を活かし、働く女性をターゲットにした誌面作りをして、激変する時代と共に年々厳しくなりつつある業界の中でも業績を伸ばしてこられたのはなぜでしょうか？村山さんは、フリーペーパーを通して働く女性に情報の発信だけでなく、「人と人をつなぐ」ことを大切に続けてこられました。  
また、「いい会社になりたい」という思いで、その人に合った働き方に合わせ、能力を引き出し、働きやすい社風作りに努めてこられた結果、会社の業績を伸ばしていくことにもつながって行きました。  
そんな村山さんから突然の社長交代。  
親友から同志となつて、長年ナンバー2として社長を支えてきた清澄さんですが、社長を交代する前日は涙が止まらなかつたそうです。しかし、村山さんとの約束通り、理念を受け継ぎ、自ら指針書セミナーに参加し経営指針書を作り続けてこられました。現在、創業者の想いを大切に引き継ぎながらも清澄さんらしい経営をしておられますが、その根底には創業者の理念がしっかりと根付き、受け継がれ

### 第10分科会

## 環境保全型農業の実践

～食から心と体の健康をサポート～

報告者

八尋 健次 氏

株式会社 オーガニックパパ 代表取締役 (東支部)



ているからこそ現在も発展を続けているのではないのでしょうか？

〔権藤 光枝(福博支部)〕

まず、会場よりバスで移動し、島の無農薬栽培を行っている畑を見学しました。この畑は、農薬や化学肥料を一切使わず、微生物だけで野菜を育てる自然農法(オーガニック)を実践しています。水はけの失敗から微生物が死滅して野菜づくりが上手くいかなかった畑、うまく管理がされて野菜が順調に育っている畑を見ると、自然を相手にする農業はいかに愛情が必要

かということ学びました。

その後、150年前の建物を修復元して作られた伊都安蔵里に移動し、農業人口の減少、高齢化や、耕作放棄地の増加、農業所得など、いまの日本の農業が抱えている現状や食の安全について学びました。こうした問題を解決するために取り組んでいるソーシャルファーム(※)が日本の農業を活性化させ、誰でもでき、大きな機械も必要なく、獣害も少なく、気候変動の影響も少ない環境保全型農業となります。そこでできる野菜は、生育障害が少なく、美味しく、アクが少なく、保存しやすいものが多収穫になる農業の報告を学びました。

地域を活性化させ、人を活かす農業の取り組みにエールを送りたい。

(※有機農業に新規参入する人や法人と、子育て世代や障害者、高齢者等社会的弱者層による就農者が、有機農業の実践をすること)

〔末竹 哲(西支部)〕





# お客様に気持ちよく帰っていただくために

## スタッフ不足解消に苦肉の策

波乱万丈の人生を送る蓮尾哲史さん。人の痛みがわかるからこそ、親身になって人材育成に努め、人生設計にまで入っていきたいと考えています。



### 株式会社 ヘアーカットサロン シルエット

代表取締役

は す お た か ぶ み  
**蓮尾 哲史 氏**

かすや支部

創業 1993年4月  
住所 福岡市博多区千代1-31-20-101  
電話 092-641-8421  
従業員 20名 (うちパート4名)  
市内に5店舗ある理容室。女性のお顔剃りサロン。訪問理美容など新事業に挑戦しています。



### 慢性的な人手不足の業界

「スタッフのなり手がいなくてたいへんなんです」と話し始めたのは(株)ヘアーカットサロンシルエットの代表取締役 蓮尾哲史さんです。理容師になるためには、国家資格が必要です。試験には学科と実技があり、専門学校に通うのが一般的ですが、学生数は減少しています。シルエットでは、見習いから育て、通信教育で資格を取得させています。県内の通信教育受講生は六名で、そのうちの二人が同店であることから、なり手の少なさがうかがい知れます。

### 人手不足解消のために

平成十九年頃の話です。求人

取材 広報部  
文章 菅原 弘(東支部)  
写真 富谷正弘(玄海支部)





シルエット吉塚本店外観

かけても応募がありません。そこで蓮尾さんは中卒を求めて中学校を回りましたが、まったく見つかりませんでした。訪れた中学校の先生に言われたのが、今の生徒は高校に全員入学するのが現状ということでした。「でも高校を中退する子は意外といるんです」と蓮尾さん。お客さんの息子さんで、いわゆる『ワル』で高校をドロップアウトした子がいるという話を聞きつけました。そこで「私に預からせて

くれませんか」と申し出てシルエットで引き受けたのでした。案の定、すぐに辞めたいと申し出がありました。蓮尾さんは突き放す意味で少し距離を置き、若い店長にコミュニケーションを取りました。しばらくして本人から改めて「この店ががんばりたい」と意思表示があったそうです。「今主任としてバリバリ働いていますよ。一店舗に四千人から五千人いるお客様の中にはそんな子を持つ方もいるだろうとターゲットを決めました」。

## さまざまなかんなエピソード

二人目は、高校を辞めて整備工になりたいと言っていた子です。それまでは海の家でバイトすると言っていました。蓮尾さんは説得して店でバイトさせることにしました。通信教育でも一定期間は学校に通いますので、その費用まで面倒みていました。学校から戻ると「今日はこのことを勉強してきました」と報告していたそうです。しかし、ある日学校から「生徒さんが学校に来ていない」と連絡が入りました。その夜いつものようにもどった彼に問い質したところ「自動車学校に通っていました」と暴露しました。「その場で坊主にしました」。

「一番短かった子は四〇分で辞め

たいと言ってきました。『お話があるんですけど・・・私には向いてないみたいです』って。『やかましい！俺がお前をあずかっているんだ』と言ってやりました。今でも働いていますよ。もう武勇伝には事欠きませんよ」と笑顔で話してくれました。

## 蓮尾さんの生い立ち

蓮尾さんは大牟田の出身です。

父親は床屋を営んでいました。そのほかにも不動産など様々な事業を展開しており、大牟田市の長者番付にも名を連ねていました。「子供のころお金はありました。私も十五歳のときには一つのビルのオーナーでした。これで一生食っていけるなと思っていました」。

しかし事態は一転します。父親は事業に失敗。「博打事が好きだったんですね」。ある日突然自宅はなくなり店に寝泊まりするようになってきました。そのうちにトラックに少しばかりの家財道具を積んで福岡に移り住みました。蓮尾さんは高校を中退し、床屋で見習いをするようになりました。八年ほど修行し、二十三歳のとき父親と一緒に理容室を創業、十年後の平成十六年には法人化をしました。そんな父親は平成二十年他界しました。

## 戦略の徹底

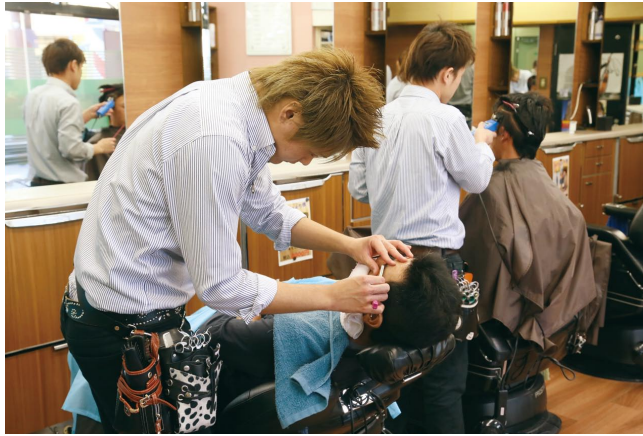
父親を継承して経営者になるものの「経営の『ケ』の字も知らなかった」と振り返ります。経理を見てもらっていた税理士さんと相談しました。「どうしたいのか」の問いかけに「今いる三人のスタッフを路頭に迷わしたくない。店も大きくしたい」と答えました。

一般に理容室は三五〇〇円程度の価格設定ですが同店では二一〇〇円としています。薄利多売ではなく、サービスは維持しながら低価格でしかも短時間(三分)でこなしていきます。ターゲットは三五〇〇円のお客さんとなります。

見習いからスタイリストデビューするには五年はかかるといわれますが、蓮尾さんは独自のカリキュラムを考え、三年でデビューできるシステムを作りました。カリキュラムは「カット」「シャンプー」「シェービング」「接客マナー」に及びます。写真や動画も導入して作られています。習得すると能力給にも反映させていきます。「すぐにでも戦力になってもらいたいですから。やる気のある子はドンドン伸びていきます」。

スタッフが売上は上がっていききました。吉塚本店に次いで、箱





顔剃りの様子

崎支店、伊都支店をオープンさせています。さらに本店二階に女性専門店、昨年には井尻にヘアカラー専門店を展開していききました。

新店舗出店では、子どもをターゲットにします。おもちゃの車を店頭で置いたり、くじ引きをしたり。父親も散髪を頼むようになり。低価格で同等のサービスを受けるので固定客となっていく予定です。「男性は店を変えません」。ちょっと間をおいて「女性は不満があるわけじゃないですけど、なんか変化を求めるんでしょうね。キャンペーンを打つとそっちに流れるんです」と苦笑しながら話します。

## 最上の接客

「美容室は容姿を美しく・かわいく、理容室は容姿を整えると言われ、何となく理容室はザックリしていると思われがちですが、そこに差別化ができる余地があります」。同店では最上の接客マナーに努めています。特に社員教育の一環として、ホテルのマナー指導者を呼んで指導していただきました。鏡の前でカップを置く所作ひとつにしても「失礼します」と両手を添えておけばきつとお客様は感動することでしょう。「フロアに入る際に一礼をする・・・これらはお金が掛かることじゃないんです」。

心理学の先生を呼んだときは気づきがあったといいます。人は思い込みがあるということ。同じ「短く切つて」と言われてもその人によって全然違うのです。それを瞬時に察するのがプロです。技術がいいのが一番なのではなくお客様が要望通りにするのが一番だと考えています。「とにかくお客様に気持ちよく帰っていただく。これがモットーです」。

## 経営理念と自社の強み

平成二十五年に知り合いの社労士さんの勧めで同友会に入会しま

す。すぐにあすなる塾・経営指針セミナーを受講しました。そこで掲げた経営理念は「お客様の喜びは私たちの喜びです」。お客様に喜んでいただき、社員やその家族が幸せになることをめざしています。多くのスタッフを雇用し、「匠の卵」を育てています。「社長が変わらないと会社は変わらないと学びました。そこでそれまでスタッフにはこれから俺は勉強する」と宣言しています。同友会での学んだ、グループ討議のやり方・KJカードなど、自社に持ち帰りすぐに実践しています。

同店の強みについてお聞きしました。「それはスタッフの素直さでしょうね。何せ『ワル』で入ってききましたからこつちも親身になって、本気で接します。技術を持っていくわけでもない、頭がいいわけでもありません。でも必死になっていきます。素直なんです。技術的なミスは責めません。でもマナーに反したら本気で叱ります」。それは波乱万丈の人生を過ごしてきた蓮尾さんが、痛みのわかる人間だからこそなせる技なのではないでしょうか。

## スタッフの人生の道筋をつける

取材の最後に蓮尾さんが考える

自立型企業についてお伺いしました。「経営指針書は未完成の部分があります。それはスタッフの人生の道筋をつけることです。それができれば自立型だと思います。独立したいスタッフ、店に残りたい者、フランチャイズ向きな人、それぞれの道を用意してあげることで。単なる職人に終わるのではなくて、リタイアした後も含めて、スタッフの人生設計を組んであげられる会社をめざしています。そして『あー、シルエットで働いてよかった』と思ってもらいたいですね」と笑顔で締められました。

取材協力ありがとうございました。



蓮尾社長と吉塚本店のスタッフのみなさん



# 地域経済を救うエコノミックガーデニング (エコノミックガーデニング勉強会)

政策金融室長 玉井 輝大

日時:2014年12月18日(木) 15:00~18:00  
会場:福岡県中小企業振興センター301会議室



拓殖大学 山本尚史 教授

■ 参加者 同友会会員16名・ゲスト1名・事務局員8名  
福岡県5名・うきは市1名・田川市2名(内1名議員)・太宰府市1名・築上町1名  
苅田町1名・北九州市1名・糸島市1名  
西日本シティ銀行1名・日本政策金融公庫1名 合計40名

恒例の憲章・政策本部と県との懇談会を、今年も、日本におけるエコノミックガーデニングの第一人者である、拓殖大学 山本尚史教授をお迎えして行いました。

今年、県に対する要望を「中小企業振興基本条例制定」と「地域再生を議論する場づくり」の2本で出しました。それを受け、県のほうから、「エコノミックガーデニング」の勉強をやりたいとの提案があり、広く会員にも呼びかけるとともに、県、市町村、政策金融公庫など金融機関、地方議員の方など40名の参加で、開催いたしました。

山本先生には「地域経済を救うエコノミックガーデニング」というタイトルで、ご講演いただき、その後、地区ごとに分かれてグループ討論を行い、発表、先生からの質問等に関するコメントをいただきました。

講演内容を簡単に紹介します。

**1** 鳴門市、大阪府での取り組みが始まり、さらに、愛媛、富山、千葉などでも動き始める。鳴門市ではエコノミックガーデニングを、「企業家精神あふ

れる地元の中小企業が活躍できるビジネス環境を創出し、地元企業を成長させることにより地域経済を活性化させる政策」と定義。

**3** エコノミックガーデニングの理念・進取の精神が旺盛な中小企業が、長生きして繁栄するよう、ビジネス環境を、テラーメイドで構築すること。

**4** エコノミックガーデニング導入への道順は、①誰かが「EGをやろう」と宣言する。②実現可能性調査、③詳細調査実施要領の策定 合意形成、④実施・実施のための仕組み作り、企業支援の実施。

以上、理念的な話から、実際の進めかた、そして、中小企業振興基本条例との関係、「企業変革支援プログラム」との親和性などについての説明をいただきました。今回の勉強会で「エコノミックガーデニング」に関する知識が深まることにも、これを契機に、各地区でのグループ討論がそれぞれ地区での議論の場づくり、振興基本条例づくりにつながっていくことを期待します。



19 木 19:00～21:00

青年支部  
2月例会

■ THE VILLAS 福岡

福岡市中央区大名1-1-15 ダイヤモンドヒルズ ☎092-738-1977

19 木 18:30～21:00

ひびき支部  
2月例会

『新会員さん全員集合!』

～新会員さんの自己紹介&問題提起～

■ コムシテイ 204号会議室 北九州市八幡西区黒崎3-15-3 ☎093-641-9360

昨年は消費税8%と消費増税が施行され消費が冷え込みGDPはマイナスになり落ち込み気味の1年でした。そんな中でも、着実に売上・利益共に伸ばしている企業も少なくありません。2015年最初の支部例会は『新会員さん全員集合!』と題し、会歴の浅い会員の自己紹介・現在の経営上の悩みなどを発表していただき、会員同士の交流を図りたいと思います。今年は干支の羊のように会員全員で腕を組み結束し、更により会社・よい経営者・よい経営環境を目指し、飛躍する年にしましょう!

20 金 18:30～21:00

西支部  
2月例会

理念で飯が喰えるのか!?

■ 福岡ビル 福岡市中央区天神1-11-17 ☎092-716-8021

■ 阿久津 岳生 氏 株式会社不動産福岡 代表取締役 (中央支部)

理念はきれいごとだと思っていた、信じてなかったし、語ることもできなかった。そのような矢先3年前の震災に直面...そもそも、何のために家を建てるのか?理念とは何なのか? 痛切な報告を堪能したのち、活発に討論しましょう!!

20 金 18:30～21:00

糸島支部  
2月例会

幸福(しあわせ)づくりが私の仕事

■ 糸島市商工会 大会議室 糸島市前原北1-1-1 ☎092-322-3535

■ 樋口 康治 氏 株式会社アイル 代表取締役 (筑紫支部)

独立開業5年目に黒字にしたことで「経営は簡単」と慢心し、過剰な設備投資が原因で経営危機に直面します。この危機を救ってくれたのは社員でした。それを機に自らの経営姿勢を正し、社員の幸福(しあわせ)のために経営指針を作成し実践していく中で、社員の考案による日本初の足場作業リフト「猿鷲太助」を開発に成功。現在の主力商品となっています。対等な労使関係を築くために必要なものは何か。自社での取り組みの報告です。

20 金 18:30～20:30

広報情報化推進本部  
広報勉強会

中小企業ならではの広報戦略

第1回「プレスリリースする前に ～マスコミへ発信する時に大切なこと～」

■ 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ビル11階 ☎092-686-1234

■ 田原 勝 氏 源匠PR有限公司 社長 (中央支部)

マスコミ(媒体=TV、ラジオ、新聞、雑誌、他)にお金を払って自己主張=広告、宣伝するのではなく、アピールしたいテーマを話題、ニュースとして媒体に取材してもらうことにより、放送、掲載されること、つまりPR(=パブリシティ)することを実践的に学習します。

23 日 18:30～21:00

経営労働委員会 労務管理部  
人事・労務の基礎知識セミナー

『安全衛生と健康管理の基本/労働災害が発生したとき/福利厚生/退職、解雇、懲戒』

■ 社会保険労務士法人 COMMITMENT

福岡市中央区高砂1-5-15 ☎092-791-2056

■ 小椋 一子 氏 小椋社会保険労務士事務所 代表者 (玄海支部)

人を生かす経営において、社員が意欲を持って仕事に臨み能力を発揮できる仕組みを作ること、また、労働条件の最低基準を少なくとも守ることは大切です。労使関係を常に安定的に保ち、働く人が仕事と生活を調和させながら安心して働くことができるように、啓蒙していくためのセミナーです。また、就業規則を変更したいが、どのようにしたら良いか困っている会員の方もどうぞご参加下さい。

24 火 18:30～

筑豊支部・嘉飯支部  
合同2月例会

四代目就任計画進行中!!

～親と子の「照れ」と「不安」の中での決意と覚悟～

■ パドドウ・コトブキ 飯塚市片島1丁目7-62 ☎0948-22-5138

■ 大塚 創 氏 有限会社第一モータース 後継者 (嘉飯支部)

今回の報告では事業承継の計画が明確になっていない大塚氏に、ひとつのケースとして会社の実情を報告していただき、さらには大塚氏の事業承継のきっかけを作る報告になればと考えます。計画の重要性、そして親しい間柄でもそれらを共有する意義を再確認できればと考えます。

24 火 18:30～21:00

企業連携推進委員会  
FAST2月例会

覗いてみたい とんりのスマホ

スマートフォン・タブレットのビジネス活用法

■ 福岡県中小企業振興センタービル302会議室

福岡市博多区吉塚本町9-15 ☎092-622-0011

■ 川添 祐樹 氏 スマートビジネス研究所 代表 / Evernote公式アンバサダー

インターネット上のサービスを利用すればホームページの検索やメールの受信だけでなく、スケジュール管理や情報共有、資料整理、顧客管理など、何でもできてしまう時代です。上手に活用することで、自社の強力な営業支援ツールとなり、業務の効率もグンとアップします。

26 木 18:00～21:00

第117回 新会員  
フォローアップセミナー

■ 同友会全体会議室 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ビル11階 ☎092-686-1234

27 金 18:30～21:00

女性部委員会  
2月勉強会

新しい価値を創造できる社員の育成

～女性の活躍で成長する中小企業に～

■ GGソーラービル 福岡市中央区天神3-4-9 ☎092-714-0451

■ 松田 美幸 氏 麻生教育サービス株式会社 顧問 (中央支部)

2/27 金 ~ 3/1 日

経営労働委員会  
経営指針作成セミナー

■ 虹の松原ホテル(唐津) 佐賀県唐津市東唐津4丁目 ☎0955-73-9111

■ 参加費45,000円(※再受講35,000円)

※ あすなる塾受講済みの方が参加対象です。

※ 宿題がございますので、必ず参加申込をお願い致します。

あすなる塾開催のご案内

「あすなる塾」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いただきます。

【県南会場】

2月7日(土) 10:00～18:00

えーるピアク留米 (久留米市諏訪野1830-6 ☎0942-30-7900)

(参加費2,000円(※昼食代含む) 会員外:3,500円(※昼食代・書籍代含む))



# 2月行事案内

お知り合いの方を誘って、是非ご参加ください。

お申し込み、お問い合わせは、e.doyu  
もしくは、同友会事務局までお願いします。

10 火 16:00~18:00

ソーシャルビジネス委員会  
2月勉強会

## 『子育て』×自分の事業 = 社会性 革新性 事業性

### ■ 冷泉荘1Fホール会議室

福岡市博多区上川端町9-35 ☎092-985-4562

今後様々な地域、分野で多くの社会問題が起り、事業にも多大な影響を及ぼすことが予測できます。その社会問題、事業課題にソーシャルビジネスを用いて解決している企業や団体の実践報告から自社の事業にソーシャルビジネスをどのように結びつけるかを学び、地域に永続していける中小、小規模事業づくりを目指します！

14 日 14:00~17:00

同友すばる委員会  
事業継承塾第15講

## 事業承継時の保険の活用

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

■ 中川 甚広 氏 株式会社ベストプラン 代表取締役 (筑豊支部)

経営者にとって「事業承継」をスムーズに行うことは最大の課題であり、責務です。後継者教育？親族・社内承継？株式承継？など、事業承継に関するさまざまな課題を勉強します。

17 火 18:30~21:00

博多支部・玄海支部  
2月例会

## 同友タックル ~より良くしよう同友会~

■ 天神ビル 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

代表理事を交えて、玄海・博多の代表パネラーで、さまざまなテーマでパネルディスカッションをします。もちろん聞くだけでなく、同友会をより良くする為の意見のある方にはどんどん参加していただきます。

17 火 18:30~

北九州支部  
2月例会

## 「経営者としての挑戦 夢のある会社を目指して!!」

■ コムシティ 204号会議室 北九州市八幡西区黒崎3-15-3 ☎093-641-9360

■ 浮城 守 氏 浮城興産株式会社 代表取締役 (北九州支部)

浮城興産株式会社は(株)浮城工務店(建設業)をはじめとし、介護事業や農業生産法人など様々なグループ事業を展開しています。バブル崩壊やリーマンショックにより建設、不動産業界が縮小傾向をたどる中、浮城氏の会社も事業の見直しを迫られ危機に直面します。その中でどのように財務改善をしてこられたのか？また、新事業展開へのきっかけは？浮城氏が考える経営者としての3大ポイント(取引先(金融機関)・自社株・社員)や新事業を展開する中で業界の問題を根本から見直し、新たな革命に挑戦しています。たくさんの参加をお待ちしております!!

17 火 19:00~21:00

大牟田支部  
2月例会

## 大ディスカッション例会

■ 丸徳鮮魚市場 福岡県大牟田市大正町1-2-13 ☎0944-55-0109

会員同士の懇親交流を深め、学び合う土台作りを目的に開催します。自己・自社紹介を通して、話し手は自社のウリ(存在価値)や想いを伝えることで自身を見つめ直す機会とします。聞き手は会員の仲間がどんな仕事をしているのか、どんな事に挑戦しているのか、相手を知りアピール方法を考えるきっかけとします。

17 火 13:00~15:00

地球環境問題委員会  
2月勉強会

## 「経営者のための」社会科見学 ~ごみはどこへ行く?~

■ 臨海3Rステーション 福岡市東区箱崎ふ頭4-13-42 ☎092-642-4641

日々の暮らしや、産業を支える上で欠くことができない大切な役割を担っている福岡市のグリーンパークの見学です。「廃棄物(ごみ)の排出→再生利用→適正処理」を担う施設の役割や循環型社会について理解を深めます。

18 水 18:00~21:00

東支部  
2月例会

## 経営者と社員が向き合うことで生まれるいい会社づくり ~《経営者》と《社員》が考える、「いい」会社とは?~

■ ウィズスタイル福岡 福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900

■ 光本 智恵子 氏 株式会社すこやか工房 代表取締役 (東支部)

社員と一緒に作る経営について学びます。討論では経営者側と社員側に分かれて頂き、「経営者の想い」と「社員の想い」を存分にぶつけてもらい、バトルしてもらいます。社員のいない経営者も、社員と一緒に会社を築く想いを感じてもらいます。

18 水 18:30~21:00

南支部  
2月例会

## 最低社長が学んだ理念 ~起業して見えた人生理念と経営理念~

■ TKP天神駅前シティセンター ホールB

福岡市中央区天神2-13-7 福岡平和ビル 6F ☎092-720-8003

■ 横山 大輔 氏 株式会社ミカタ 代表取締役社長 (南支部)

大学卒業後、将来の起業に繋がる経験をつむため大手銀行に入行するが、理想と現実の違いにより苦悩の2年間。2011年に晴れて起業を行うも順調な日々は長くは続かず、苦悩の日々が続く。そんな中、同友会・人とのめぐり逢いを経て理念(人生・経営)の大切さを知った今、新たなチャレンジに取り組むまでの過程を報告します。

19 木 18:30~21:00

中央支部  
2月例会

## 理念で飯が喰えるのか!?

■ 天神ビル 福岡市中央区天神2-12-1 11F ☎0120-383-921

■ 阿久津 岳生 氏 株式会社不動産福岡 代表取締役 (中央支部)

東日本大震災で津波に流される家を見て、理念と本気で向き合うようになり、ティズニーでのアルバイト体験を通して理念経営を心の底から体感する。その後、九州大学大学院経済学府MBAコースで理念と利益を両立させる研究をする。現在は、「おっ!!」をつくる、という理念を、ビジョン、ミッション、戦略などに落とし込み、社員とともに理念経営を実践している。

19 木 18:20~20:50

筑紫支部  
2月例会

## 明るく、楽しく、元気に働いて、毎日来るのが楽しい会社創り ~会社を大きくしたい、有名にしたい、儲けたいと思っているのは社長だけ!~

■ 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

■ 喜多 計世 氏 喜多ハウジング株式会社 代表取締役会長 (石川同友会)

石川県同友会の元代表理事である喜多氏は、「脱下請け」を達成し、北陸3県でトップの業績を持するとともに、リフォームコンクールで29回連続入賞を果たすなど、質量ともに高いレベルを保っている。ここに至るまでの、紆余曲折、試行錯誤、それらを踏まえてたどりついた経営理念について、報告していただく。

19 木 18:30~21:00

福友支部  
2月例会

## プレーヤーからの脱却! 経営者がやるべき仕事とは。

■ TKPガーデンシティ天神

福岡市中央区天神2-14-8 福岡天神センタービル8F ☎092-720-8003

■ 高橋 康徳 氏 株式会社カウテレビジョン 代表取締役社長 (福友支部)

かつて、社員に対し妥協や寛容ができず、自らの基準を満たしていない部分にばかり目が向いていた高橋氏は、ある出来事をきっかけに退職していった社員の共通項が自分であると気付かされます。そんな高橋氏から、プレーヤーから経営者へと成長するためのヒントについてお話しさせていただきます。



## 自社商品・サービス紹介

# 心理カウンセラーが、従業員の心をもっと元気に！ 明るくイキイキとした職場づくりをサポートします。

### 職場に心理カウンセラーを配置する3大メリット

#### ◆ メリット1

従業員の悩みを解決することで仕事に集中でき、生産性が向上する。

#### ◆ メリット2

社内のコミュニケーションが円滑になり、成果を生み出すチーム運営ができる。

#### ◆ メリット3

休職者や退職者が減少し経済的負担が削減できる。また優秀な人材の損失を防止できる。

### よくあるお悩み内容

#### 従業員からよくある相談内容

- ◆ 人間関係の不和
- ◆ 職場に馴染めない
- ◆ 会社に行きたくない
- ◆ 業務過多
- ◆ プライベートな悩み 等

#### 管理職層、経営者からよくある相談内容

- ◆ 問題がある部下への対処法
- ◆ 会社の雰囲気がよくない
- ◆ 離職率・休職率が高い
- ◆ 成果を生み出すチーム運営法 等

### 心理カウンセラー導入例

#### K病院

- ・週に1回、心理カウンセラーが訪問。
- ・従業員の心理相談に対応。
- ・定期的に新人社員向け、管理監督者向けの研修を実施。
- ・離職率が減少したことで、好評を得ています。

#### T社

- ・月に2～3回、会社を訪問し、一般社員向けの研修を実施。
- ・年に7～8回、管理監督者向けの研修を実施。
- ・要望に応じてメンタル不調者の個別のカウンセリングを実施。
- ・早期のメンタル不調者対策により、休職者が減少しています。



心理カウンセラー  
桃本 美奈子

心理カウンセラーが職場の状況や課題、目的に応じたオリジナルプランを企画します。

労働安全衛生法の一部改正により、従業員50人以上の事業場は、従業員の心理的な負担の程度を把握するための検査(ストレスチェック)を実施することが義務となります。

(施行期日は、平成27年12月1日) 企業内のメンタルヘルス、ストレスチェック制度に関しては、お気軽にご相談ください。

ヒューマン&ヒューマン 株式会社

☎092-292-1662 ✉info@kokoro-room.net

〒812-0857

福岡市博多区西月隈3丁目8-12 式番館615号 (不定休)

○ 企業メンタルヘルスコンサルタント事業 ○ 心理カウンセリング事業 ○ 講座運営 ○ 発達障がい(大人・子ども)心理支援事業



# 2014年度 第8回理事会報告

■ 日時：2014年12月24日(水) 15:00～18:00  
■ 出席：42名(欠席11名) 出席率79.2%

■ 場所：福岡県中小企業振興センター 202会議室  
■ 議長：時枝副代表理事

## 承認・確認されたこと

- 1 税制勉強会の参加自主目標を確認。また実施予算の確認。
- 2 中同協に提出する2019年の会員目標は代表理事に一任することを確認。
- 3 活動総括と情勢についてグループに分かれて確認。
- 4 1/31に現・新理事研修会を開催することを確認。
- 5 第53回定期総会を4/24から4/27に変更することを確認。法人設立記念総会とすることもあわせて確認。
- 6 2015年度理事予定者を承認(まだ決まっていない支部長を除く)。

## 活動報告

- 1 福岡県商工部懇談会・エコノミックガーデニング勉強会(中山代表理事)  
商工部以外にも周辺の地域から5市2町、また、2金融機関、地方議会議員1名の参加。  
地域ごとにグループ討論をし、「地域を考える場」づくりとしての画期的な内容となった。
- 2 会員企業のうごき  
・会員企業の経営革新計画承認2件が報告された。  
(県15社、累計で県全体4,451件、会員企業は358件)

※ 理事会報告全文は、e.doyuの文書管理(理事会報告-2014年度)にアップしています。会員の方は全て閲覧できます。

## 広報勉強会開催のご案内

## 中小企業ならではの広報戦略 ～自社の情報発信は自分の手で～

### 第1回 2月20日(金)

プレスリリースする前に ～マスコミへ発信する時に大切なこと～

講師 田原 勝氏 源匠PR(有) 社長 (中央支部)

マスコミ(媒体=TV、ラジオ、新聞、雑誌、他)にお金を払って自己主張=広告、宣伝するのではなく、アピールしたいテーマを話題、ニュースとして媒体に取材してもらうことにより、放送、掲載されること、つまりPR(=パブリシティ)することを実践的に学習します。

### 第2回 3月20日(金)

ブログを書いてホームページへ集客する方法

講師 村本 俊和氏 (有)タイム 代表取締役 (南支部)

新聞は取っていない、チラシを見ることもない、ではどうやって情報をユーザーに届けられればいいのでしょうか。その答えは「ニュースキュレーションサービス」です。ブログを書いてニュースキュレーションサービスに配信してもらったら1日に2万人のアクセスが期待できます。

### 第3回 4月17日(金)

Webマーケティングによるホームページ制作と、セールスビデオの制作

講師 吉田 伸太郎氏 ビデオネットラボ 代表者 (福博支部)

先日Google副社長が語った、「今後のWEB広告は動画が大半を占めるだろう」という発言が示すように、WEB動画の重要性は今後増すばかりです。そこで会社経営のための、WEBセールス動画の構築ポイントと、各種事例をお話します。

- 時間 18:30～20:30
- 会場 同友会会議室(博多区吉塚本町9番15号 中小企業振興センタービル11F)
- 会費 500円(各回ごとの参加費となっています)
- 定員 50名(先着順になります。また、今回は会員向けの勉強会となります。)

詳細が決まりましたら、  
あらためて  
皆様にご案内致します。





## 会員からの

# 自由投稿!

このコーナーでは、会員のみさんから寄せられた記事をご紹介します。

### 地域の催事

りょうちく支部「芋煮会」 原鶴温泉の川原 2014年12月7日(日)

2014年12月7日(日)原鶴温泉の川原で芋煮会を開催しました。

好天に恵まれて、子供さんを合わせて23人が集まり大鍋を囲んで、楽しみました。



とことん山形風にこだわった芋煮の最後はカレー風味うどん! うまかー!

また来年すっけん、誰でちゃでてこんね。原鶴温泉名物にすっよ!



記事: 林 忠範氏 株式会社十八防災システム(りょうちく支部)

## 野良猫

犬猫のトラブルや苦情のものは、すべて人がからんだことなのです。特に、猫のトラブルが増えていますが、それは野良猫への餌やりや独り暮らしの高齢者による多頭飼育が原因です。

「可哀想だから」とか「可愛いから」と、猫好きで「優しい人」が隠れて餌をやることで、結果的に猫を不幸にし、悪者になっています。

「猫が不幸に」とは、どういうことでしょうか。飼い主が無責任に放置したり、長期入院で管理できなくなったりすれば、猫たちが自然に繁殖して近隣住民から糞尿被害や悪臭で苦情が出るようになります。そうなると、猫たちは捕獲されて保健所へ持ち込まれ、ほとんどがその日のうちに殺処分されています。猫を抱え込んでしまう方の中には会社の経営者や医師もいますが、ペット禁止の借家で一人暮らしをしている方もとても多く、飼えなくなった時に相談する家族も友人もいないというのが現状です。



記事: 木本 修司氏 有限会社木本設備工業(博多支部)

猫の不妊・去勢手術をすれば、猫が増えることもありませんし、マーキングもなくなるため、糞尿のにおいがかなり軽減されます。複数飼っている方は必ず不妊・去勢手術をしましょう。慣れていない外猫でも安全に捕獲できる捕獲器があります。捕獲器は管轄の動物管理センターや保健所にお問い合わせすると、貸してくれるボランティア団体を紹介してもらえます。

“優しい人”は外猫に不妊・去勢手術をして欲しいと思います。愛情とはまず管理。そうすることが不幸を減らすことになるのです。

(※ 写真は近親交配によって52頭に増えた多頭飼育のお宅です。)

あなたの大切なペットを紹介しませんか? 自慢のお写真をお待ちしております。

ペット写真募集!

### あなたの記事でこのコーナーを飾りませんか!

このコーナーの記事を公募いたします。テーマは自由です。川柳、写真、地域の紹介、雑学...等々。みなさんの投稿をお待ちしております。

投稿方法...電子メール、郵送いずれも可。表題に「月刊同友 自由投稿コーナー」とご記載ください。

送付先...福岡県中小企業家同友会 広報情報推進本部広報部 〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9番15号

もしくは、福岡同友会事務局 旭 (s\_asahi@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。