

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。

2016

7  
月号

vol.600

月刊

# 同友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

これまでの600号 これからの600号

# 6000

特集

月刊同友600号記念座談会

## 中小企業の広報のこれから

企業づくりにおける自社の広報活動

21世紀型  
自立型企業づくり

## ホームフォトグラファーになる

松尾勝彦氏 [写真の松屋株式会社]

緊急特集

## 負けんばい!熊本同友会!



森茂博氏

副代表理事  
和新工業(株) 代表取締役【筑紫支部】

濱田満広氏

県南地区会長  
(株)濱田設備 代表取締役【大牟田支部】

中山英敬氏

代表理事  
(株)ヒューマンライフ 代表取締役【南支部】

## 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。



## 月刊同友600号記念座談会

# 中小企業の広報のこれから

## 企業づくりにおける自社の広報活動

**問題提起** 副代表理事 貞池龍彦氏 (株)アビリティキュー 代表取締役【中央支部】  
**進行** 専務理事 川畑義行氏 (一社)福岡県中小企業家同友会



貞池龍彦氏

川畑：本日進行をさせていただきます。同友会の理念や活動を通して「伝える」というのは運動の本質です。2つの切り口で進めたいと思います。

本日自社の経営と同友会活動の広報について語っていただきたいと思っています。川畑：本日進行をさせていただきます。同友会の理念や活動を通して「伝える」というのは運動の本質です。2つの切り口で進めたいと思います。

「われわれは歩く広告塔だ。経営者一人ひとりが同友会理念を具現化する中でどう広報に携わって、いかに自社を発信していくかだ」と。

いま、全国の同友会は大きな転換期にきています。金融アセスメントや中小企業憲章は中小企業経営者に大きな影響を与えました。広報の役割は、組織強化をどのように図っていくかということになってきています。中同協は50周年に5万名体制にすると言っています。先日亡くなられた赤石義博さん(元・中同協顧問)は、こう言われました。

### 【問題提起】

貞池：この度月刊同友は600号という節目を迎えました。そこで本日はみなさんにお集まりいただき、広報、伝えるということについてお話しいただければと思います。

## 月刊同友7月号自立型企業づくり はみだしレポート

私の中での松尾社長は、りょうちく支部の中でどちらかといえばおとなしい性格なのに、その存在感はとても素晴らしい！  
自ら年間100冊以上の本を読み知識を高めつつ、同友会に入会してさらにいろんなことを積極的に活動され、そこでの学びを自社に有効的に取り入れることで自社の発展につながっています。また、スタッフを巻き込むことで会社全体が経営理念の下一丸となっているように見えます。  
そんな松尾社長との出会いは、写真の松屋2Fで開催されたランチエスター戦略の勉強会でした。それまでの自らの経験を生かし、地元の若手経営者と共に学ぼうとする姿は尊敬に値します。数多くの苦勞をしてこられた自らの経験を生かし、参加者にお話しするそ



写真の松屋株式会社  
代表取締役  
松尾勝彦氏  
(りょうちく支部)

本誌p7掲載

の姿にりょうちく支部の方々をはじめ私自身感銘を受けています。  
そんな松尾社長ですが、焼き肉が大の好物のようで、地元にある焼き肉が大のお気に入りのご様子。最近では健康づくりのためロードバイクを始めたとか。  
最後に、松尾社長との出会いがあったから私は福岡同友会に出会えました。すてきな出会いに感謝!!今後もりょうちく支部を盛り上げていきましょう！

馬場クリーニング  
馬場亮次(りょうちく支部)



### 【今月の表紙】

2016年7月号をもって600号を迎えた「月刊同友」。50年間、月刊誌として絶えることなく、福岡の中小企業家の皆さんの活動を通して地域経済の「今」を伝えてまいりました。今月号の表紙は、そんな歴代のバックナンバーで録取っています。これまでの600号を支えてくださった会員の皆様への感謝、そしてこれからも皆様と共に、新しい風を吹かせていけるようにとの願いを込めています。



中山英敬 氏

まず1つ目は、みなさんに自社の経営の状況を「広報」の面からお話しただきたいと思います。2つ目は中小企業経営者の集まり、同友会の広報について展開していきたいと思っています。

### 【自社の経営の広報について】

中山…わが社は、コールセンターをしていますが、コールセンターという業種がないので、自社で開発した健康食品の通販についてお話ししたいと思います。まず、いい商品でなければなりません。商品であることが売れる条件ではありません。良さが伝わって初めて競争にのることが出来ます。大企業と闘う場面でもあります。伝える力とは人間力を鍛えることだと思っています。

森…私のところは製造業です。いわゆるBtoBです。私が考えるには、まず会社を理解してもらわなければならないということです。モノがあって売れる時代は終わりました。理念を中心にした経営がきているかどうかを伝えることです。ツールとしてはニュースレターやホームページ

「自分の家をするつもりで仕事をしてください」と社員には言っています。

中山…ここまでの皆さんお話を聞いてみると、中小企業における広報は、理念を伝える経営をしているかどうかですね。経営指針書は、社内的には理念を共有するツールです。対外的にはパンフレット・カタログなどもあるでしょうが、作り手の都合である場合が多いです。その点経営指針書で理念が明確にされていることは重要です。

川畑…「人」についても伺います。未だの社員：新卒・採用等含めて採用についてはいかがでしょうか。

森…「人を生かす経営推進本部」として4委員会（経営労働・共同求人・共有・パリアフリー）があります。新卒採用に関して、地域の高校の先生と話をすると、中小企業の存在が知られていないというのが実情です。企業側の努力がまだまだ足りないように感じます。学校側も雇用は地元からと考えているはずで。我々ももっと出向いていくべきです。

濱田…県南地区会長として雇用をしなければならぬと言っています。若い人が働ける環境づくりが大切です。いま人口が減っています。人口が減ると消費が減ってきます。新卒採用できる企業づくりを訴えています。地域経済のためにも行政との連携により、若い人たちが働ける環境づくりが必要ですね。個人では力が

## 自社の商品やサービスを通じて 経営理念を共有し、人を大切にして 人間力を鍛えていくことが広報の第一歩。

ージ、カタログなどがありますが、一番の広報は経営指針書に基づいた企業活動です。モノづくりの基本的な考え方や社員たちの取り組みを表して、その結果が業績に跳ね返ってくればいいかなと思います。社内では「何のために働いているか」という考えを共有しています。いま世間では利益中心で行ったために問題が出ている企業がありますよね。

濱田…私は建設業をしています。本日も私と呼ばれたのは、少人数の会社の代表かなと思っています。現場でお客様と直接会うことが多いので、仕事を見てもらうことが、ウチの会社を知ってもらうことになると思います。社員の対応も見ていただけたらと思います。建設業はサービス業だと思っています。したがって要望があれば断らずに受けるという姿勢でいます。こんなことが広報かなと思います。

川畑…経営理念との関係の話になってきていますね。

中山…健康食品の通販では、売るためのトークはしていません。理念がとても大

弱いので同友会としてまとまる必要性を感じます。大牟田支部は他団体との連携がうまくいっています。大牟田支部のやっていることをもっと広報しないといけないと思っています。

中山…教育団体とかかわりは大事ですね。自社の魅力、中小企業の魅力をもっと広報すべきです。わが社がいま定期的に新卒採用ができています。社員が自社の魅力を真剣に考えているからだと思います。それは「人を大切にしよう」ということです。そして長く安心して仕事ができるのです。

森…企業の責任として労働環境の改善をしなければなりません。そういうことができるのが強い企業です。伝えることと併せて労働環境の改善を図り継続的な採用を実践するのが企業の責任です。

中山…その通り！働きやすい、人を大切にしようというのは常日頃からの取り組みなんです。同友会の3つの目的を、日ごろから追求していき、どう具体化していくか。その積み重ねですね。

切です。なぜその商品を作ったのか。それはお客様の「健康」のためなのです。商品を通じて自社の理念を伝えることで、お客様の方から「ありがとう」と言われています。理念の研修はとても大切に行っています。

森…私の会社では「安全とお役立ち」を理念に仕事をしています。お困りごとの解決策です。社員によく言っているんですが、「作ったモノを自分がお金を出して買う製品か」と。経営指針書では、「製品」じゃない、その先の「コト」が大切だと伝えていきます。お役立ちになるか、喜び感動されるか、みんな考えています。

濱田…ウチの会社は「快適な住環境を提供する」ために仕事をしています。人間の幸せって何だろうと社員と話します。意識しない、普通の何気ない生活がそれこそ幸せなんじゃないでしょうか。帰ってきて、お風呂に入ってご飯を食べるとか。空調や水回りの器具や機械を取り付けていますが、それらはメーカーが作っているんです。そこで私たちは使う人のことを考え、心を込めて取り付けています。

### 【同友会の広報について】

川畑…後半は同友会の広報について考えていきたいと思っています。中小企業経営者の集まりである同友会の活動をどう伝えていくべきか。中小企業があまり知られていないという課題も先程指摘されましたが…

濱田…私は広報委員でもあるので、月刊同友をどのように使おうかいつも考えています。県南地区では各支部長に余分に渡して、行政を訪問した時に手渡しをするようにしています。先日のりょうちく支部の特集の時に、表紙の筑後川・山田堰の写真は喜んでいただきました。自分のところが載っていると中身も関心を持って読んでいただけます。大牟田市長も月刊同友を読んで「こんな活動されているんですか」と驚いていました。伝える作業をまめにし続けていかないとダメですね。

森…広報というと会内・会外の2面性があると思います。会内活動については例会を広報していくべきでしょう。会員の



増強という点で、「増」すなわち新しい会員さんは増えていますが、「強」の面、同友会の良さを知らないでやめていく会員さんが多いのは残念ですね。会外については、中小企業振興条例の取り組みなどをアピールしてほしいですね。他団体や自治体に配布するのはいいことですね。

中山…私は同友会に入ってからすぐ広報委員会を担当しました。広報委員会では諸岡さんの理念と歴史の勉強会がありました（※）。全国の大会に出ていくと、まさに広報とは同友会運動そのものであると確信しました。そのためには役員は同友会理念の体現者であれと、しびれましたね。理念を伝えなければなりません。その実践事例を具体的に取り上げることです。県の方針が出ましたので、その実践事例を具体的に取り上げてほしいと思います。ぜひ年間を通して各方針を伝えてほしいですね。事務局とも連携し、会員さんに広報の重要性を伝え続けることが大事です。（※諸岡昭三郎氏の理念・歴史の勉強会は現在も続行中）

川畑…以前は月刊同友が会内向け、ホー

## 製品の先にある「お役立ち」や「感動」を 社員全員で考えることが大切。 同友会の例会の魅力をもっと伝えて。



森 茂博 氏

ムページは会外向けというスタンスでしたが、今は違います。それぞれに会内外に伝えるツールではありますが、会外に伝えるというのをもう少しお話いただけますでしょうか。

森：同友会が例会に力を入れていることをもって伝えるべきだと思います。会員の要望を聞いて例会に反映させていくのがいいでしょう。私も支部でもっと、広報の重要性を説きたいと思います。ウチでは社内でも回覧しています。それで社員が同友会を理解してくれて、同友会に出やすくなっています。

濱田：学生向けに発信する特集を組んでみるのもおもしろいのではないのでしょうか。

森：共同求人・合同入社式の取り組みもあります。

中山：紙媒体にしろホームページにしろ、伝える内容にブレがあってははいけません。同友会の評価というものを外部機関の声として掲載するのはどうでしょうか。それでその機関も同友会をなお一層意識するようにするでしょうし、それで同友会を知る人も出てくるでしょう。

川畑：各委員会では特徴的な活動をしています。毎年新卒採用している会員企業を紹介することも大切でしょう。パリアフリー委員会のパンフレットは中小企業家さんぶんに取り上げられたところ、全国から引

き合いがありました。バラバラではなく一つにまとめていくと大きな力になっていきます。

中山：経営者、学生、外部機関、行政の人など読み手の範囲をひろげて、「中小企業っていいね」と思ってもらうことが重要です。

濱田：アイデア次第です。多くの人の意見を反映させていくべきです。そのためには多くの会員さんの協力が不可欠です。

森：外部機関の声という話が出ましたが、会員の声も聞くべきです。アンケートを取ってみてはどうでしょうか。月刊同友・ホームページを読んでいる人だけでなく、読まない人がなぜ読まないか、その理由の中に何かヒントがあると思います。

川畑：例会は年間に180回以上、そのうち経営体験報告をする会員さんは100名を超えています。そのほかプロジェクトや委員会活動など多くの学びの場があります。これらは外部の方々から高い評価をいただいております。



濱田満広氏



川畑義行氏

中山：これからは、情報創造です。中小企業がどのような取り組みをし、どのような経営状況にあるのか、情報をつくらせて発信していかねければなりません。たとえばエネルギーシフト。これは同友会でなければできない活動です。まだまだ知られていませんが。

濱田：同友会では、初めて聞く言葉や取り組みがあつて食わず嫌いの会員さんも多いと思います。これをまず役員さんたちが学んで会員さんに伝える。学びの場まで会員さんを連れてくる。これが役員さんの仕事だと思っらうんですね。

森：同友会の活動を表すのに、いわゆる

行政に同友会活動を  
知ってもらえるよう働きかけています。  
学生に向けても中小企業の魅力の発信を。

同友会用語でいうとピタッと来るのですが、用語を使うことで活動した気になつてしまう懸念もあります。用語の解説も一つの手ですね。

川畑：そろそろまとめに入つてまいりたいと思います。

濱田：きょう私自身、新卒採用について考えることができました。会社が、経営者が成長するきっかけになります。

森：堂々と同友会を語れるようにならなければならぬというところだと思います。3つの目的に尽きます。学んでそして実践していきたいと思いました。

中山：同友会の運動の柱である企業づくり・地域づくり・同友会づくりを推し進めていくこと、これが国づくりの運動なんだということを改めて認識いたしました。

川畑：同友会運動での事務局の役割も改めて確認しました。本日はありがとうございました。

# ホームフラウトグラファーになる

お客様が来ない理由を分析し、来る理由をつくる

写真の松屋 株式会社

代表取締役 松尾 勝彦 氏

今回の取材先は、父親松尾好幸さんが昭和44年に創業した「写真の松屋」を受け継いだ松尾勝彦さんです。デジタル化による異業種からの参入や少子高齢化などの外部環境は大きく変化しています。

## 突然の取引打ち切り事件

衝撃的な事件が起こりました。平成13年のことでした。  
「30年以上取引があり、売上の7割を占めていた結婚式場から一方的に取引を打ち切られてしまいました。」  
さらに追い打ちをかけるように嫌がらせのチラシを撒かれる始末でした。「理由は分かりませんでした。私自身が結婚式を挙げた直後でした。ここで俄然やる気のスイッチが入ったことは確かです。」

## 恩師との出会い

その結婚式場はメイン取引先とはいえ、所詮下請けとみなされ、納期や価格などの多くの条件を強いられていました。とても自立していたとは言えない状態でした。そこで、お客様を独自路線で増やそうと考え、そのために2つのことを目標にしました。  
① テレビに出演する。  
② 写真コンテストに入賞する。  
改めて技術の向上に励みました。松尾



写真の松屋 株式会社

創業 1969年9月  
住所 うきは市吉井町1407-1  
電話 0943-75-3577  
社員 4名(うちパート1名)  
URL http://egaodaisuki.com  
事業 写真撮影業 / 絵本・雑貨販売



# 突然の取引打切り事件を契機に 顧客の「動機付け」と「絆づくり」を追求

さんはじっくり作り込むのが好きなのですが、周りからの評判は上がりません。そこで評判の良い人の作品の共通点を探り、自分なりに取り入れてみると、急に「うまいね」と言われるようになりました。

やがて目標にしていたテレビ出演と写真コンテスト入賞は叶いました。しかし、来店客は一向に増える気配がありません。打つ手がなくなり、途方に暮れてしまいました。

そんな折、大阪裕司氏の本に出会います。「180度人生観が変わりました」と松尾さんは衝撃を受けました。さっそく氏を訪ね、主宰される『ワクワク系マーケティング実践会』に入会しました。そこで学べば学ぶほど、自分が「お客さんのために」と思ってたやっていたことがズレていたということに気がつきました。平成17年のことです。

「ワクワク系」とは、人にフォークラスすることを大原則に、『動機づけ』と『絆づくり』を2本柱とした、商いの考え方と



写真の松屋(株) 社屋外観

実践手法を指します。会では、「どうしてあなたじゃないといけないの?」という理由をとことん追求していくのでした。

## やること、やらないことを決める

そこで、「お客様がなぜうちに来ないのか?」を考え、やることと、やらないこと(やめること)を明確にしました。

- ①『便利や安さの追求をやめる』これは大手がやっていることで、不便でもこじやないといけない理由を作ることに大事だと思っています。
- ②『出張撮影をやらない』

来店をしていただくお客様を作る。結婚式場や学校などの撮影はカメラマンの違いが出しにくい仕事です。こちらの価値観が伝わらないと言うことは価格競争になってしまいます。営業と言えども聞こえは良いのですか、結局は同業者とのパイの取り合いで松尾さんの本意ではない競争になってしまいます。

- ③『ターゲットを絞り込む』
- ④『一見客より、リピート客』

本来、写真館の仕事は記念日商売のために一生に1回という一見客が多いです。

# 家族の歴史を「感動絵」として残す 「ホームフォトグラフィア」を志して

価値になり、グレーゾーンにあるきらりと光るアイデアが選ばれることがあります。

こうした社員教育を重ねていき、会社が目ざすべき方向や考え方を確認し、共有しています。

## 同友会に出会って

同友会には平成25年に入会しました。今までの取り組みを経営指針書を作成することで落とし込み、企業目的を明確にすることができました。経営理念を『私たちは子どもたちの明るい未来の応援団。家族の喜び、感動絵を創造します』としました。

威宜塾(県南地区の活動)では、財務戦略を学び経営に生かしています。

「10才の頃、父から『写真屋になれ!』と言われてきました。私は同友会に入会してみても写真屋になることは技術者ではなく、経営者になることだと確認できました。経営には『商品作り』、『集客』、『チーム作り』、『財務』の4つが必要で、その頂点に理念があると認識しました。」

## 自ら集め、価値を伝える

取材の最後に松尾さんの考える『自立

リピートしてもらえお客様を作った方が良いと考えました。単価が高いお客様よりも、来店回数が多いお客様を重要視しています。

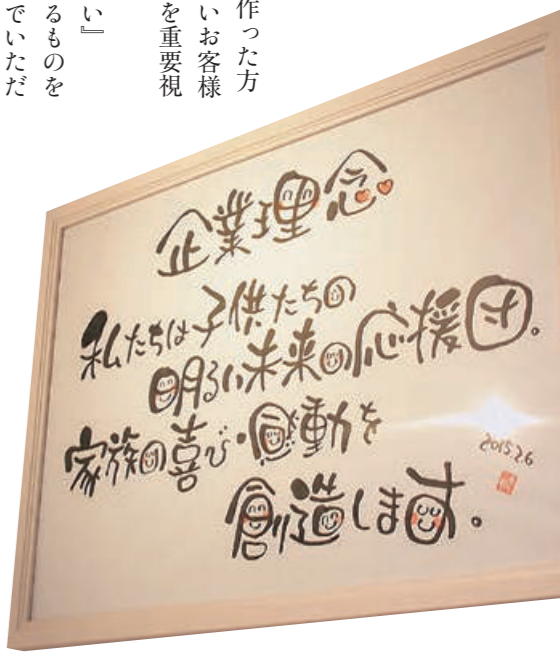
- ⑤『お客様のニーズに対応しない』お客様が既に欲しいと思っているものを提案してもお客様は十分に喜んでいただけません。お客様が多分こんなのが欲しいのでは?と思うものを提案する。そうすると価格競争から抜けることができると考えています。

## 来店する理由を考える

松尾さんは、「ワクワク系」を勉強していて「人は理由や目的がはっきりしないと動かない」ということを痛感しました。人生の中で居心地のいい時間・空間は何か?そして自分の得意技で価値観を理解してもらうためにはどうしたらよいか?そのターゲットはどこにいるのか?それを継続させていくにはどうしたらよいか?と考えました。

- ①家族団らんをテーマにお店作りをする
- ②リピーターを育てる

どの家族にもホームドクターなる存在があります。常に家族の健康状態を把握し、相談にも乗ってくれます。「自分はホーム



写真の松屋(株)の企業理念

型企業』についてお伺いしました。

「自らお客様を集め、自社の価値を伝え、お客様を育て、お客様に感動を与える会社だと思っています。」

様々な苦労を重ねる中で、このような話をしてくれました。

「いろいろな場面の写真があると思います。ぜひあえて人生のどん底の時に、写真を撮ってもらいたいですね。私の場合

は結婚直後、切羽詰まった状態になりました。今でもこの夫婦で写っている写真を見るたびに『よく頑張ったな』と思います。ここが私たち夫婦の原点だと思っています。当時はつらくきつかったのですが、乗り越えるたびに夫婦でたくさんの感動をもらいました。」

その写真はお店の片隅に飾られています。取材協力ありがとうございました。



心が落ち着くアットホームな店内



熊本同友会第1回理事会にて(5月10日)



益城町惣領地区の民家



益城町下陳地区で発生した地割れ



熊本市東区の健軍商店街の被害の様子



熊本城北十八間橋(中央)と東十八間橋(左奥)【熊本城公式facebookより】

熊本地震 現地報告

負けんばい!!熊本同友会

熊本県中小企業家同友会

代表理事 小屋松

代表理事 早咲

徹彦 京子

これまでの他県の震災と違うのは、4月14日21時26分まさかの本震と2度続けて震度7に見舞われたことと、余震が5月末で1600回を超えたことです(中越震災では余震1000回越えに1年を要している)。

全会員の安否確認はできませんが、今でも余震で打たれ続けている状態です。被害が見た目にわかりにくく、前震、本震で倒れなかった建物が、余震で揺すり続けられ、いつ倒壊するのかわからない不安を抱えています。1日の余震の回数も減ってききましたが、まだ収まっていません。

そのような中、多くの会員が被災者であるにもかかわらず、「自分は大丈夫」と、もっと大変なひとの支援に配慮する素晴らしい動きに驚きました。支援物資の受け取りや配布に尽力する方、支部の役員で集まり支部会員を手分けして訪問し、それぞれの状況や悩みを聴きとる動きもされる方、他支部も追随し、5月中旬に4支部は相談例会を開催しました。前を向いて一歩を踏み出したのでした。



熊本地震 現地報告

大分の観光地は 元気に営業しています

大分県中小企業家同友会

代表理事 佐藤 貞一

今回の熊本地震は、余震が長期間にわたって続くと共に大分県の一部でも震度6弱の地震が起きました。直接的、間接的に広範囲の被害と影響が懸念され、この地震に伴う大分同友会会員企業の経営への影響を把握するために、地震が起きた4月16日から間もない18日〜25日に会員企業に熊本地震緊急アンケートを実施しました。会員企業556社のうち176社(回答率31.65%)の回答がありました。

建物や商品の損傷など直接被害について「被害があった」と答えたのは24社(13.6%)でした。取引先や関係先の被害による間接的な影響は「ある」が71社(40.3%)に対して、「ない」が105社(59.7%)でした。①直接被害は少なかつた一方、間接的な影響がある企業は40%に上る②観光産業への風評被害による売上、来場者減の損失が大きい③物流、建設関係にも納期遅れなど影響あり④道路被害による各産業への影響あり、以上が調査結果の特徴でした。

東日本大震災時、東北の仲間から私に送られた言葉を福岡の仲間を送りたい。「自粛しないで、福岡は元気に学んで経済活動をやって、その元気を熊本に送って!」と。今回、熊本の会員にいただいた安否確認や励ましのメールや電話でどれだけ救われたでしょうか。一人ではない、熊本だけでなく、福岡にも、全国にも繋がる仲間がいたのだと。支援物資の流通や倉庫等配慮いただき、福岡からトラック満載の物資が付いた時、胸がいっぱいになったことを小笠原代表理事は、第1回の理事会で報告しました。心から深く感謝申し上げます。

今後、お願いできるなら、熊本から離れて福岡での就職を希望する人が門戸を敲いたら、雇用していただくことを願います。熊本を離れてしまう人ができることは断腸の想いですが、現実としてあるなら、「人を生かす経営」に取り組みしていきたい。次に、熊本の会員との取引ができるなら、可能性も互いに探っていきたいと考えています。最後に、熊本の物を買って欲しい。できれば熊本を訪れていただきたい。被災を免れているにも関わ

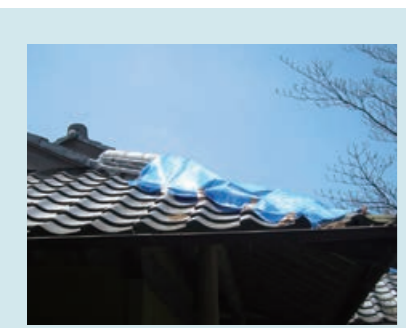


具体的な影響としては観光・宿泊客のキャンセル等による減少、取引先の被災や交通網の寸断による商品、資材の入荷遅れなど。建設関連では復興需要を見越した資材の値上げ、災害対応優先による通常工事の遅れ、復旧工事の増加といった記述がありました。観光業では風評被害の長期化に対する懸念が目立ちました。

したところが大部分です。被害が無くてもキャンセルによる損失が何百万円〜何千万円になっています。またその余波で大分市や日田市、他の観光地も軒並みホテル・旅館はキャンセルが発生し寂しい状況です。食材やリネンなどの納入業者や土産物店も売上が7割減やゼロが続くなど連鎖的に影響が出ています。観光業の裾野の広さと風評被害の大きさを改めて、皆が感じています。

会員企業の湯布院や別府の旅館、施設などで壁のひび割れ、塀の倒壊、屋根の損傷などの被害ができました。折しもゴールデンウィークのかき入れ時直前に地震が起きたので、何とか仮修理や整理し対応

大分の観光地は元気に営業していますので、是非、現地に足を運び地域に根付いて頑張っている企業を見て、感じて、泊まって頂ければ幸いです。



瓦を応急処置した様子



地震で浮かび上がった歩道のタイル



倒れた墓石の一部

# 2016年度 第1回理事会議事録

日時 2016年5月25日(水) 14時30分～17時30分  
会場 福岡県中小企業振興センター301会議室

出席 47名(出席率79.7%)  
議長 森 茂博(副代表理事)

## 協議事項

### 1. 熊本地震の現状と今後の課題

経過報告とともに下記の点も併せて資料のとおり報告された。

- 熊本地震への福岡同友会としての義援金拠出  
下記の通り二つの提案があり、審議の結果、異議なく承認された。  
(1)5月末までを第2次集約日として義援金を呼びかけること  
(2)福岡同友会として、義援金200万円を拠出すること、財源は支部活動引当金とすること
- 会員企業への影響調査アンケートを取りまとめることとした

### 2. 福岡県信用保証協会との業務提携締結にむけて

本件について、「中小企業等支援に関する覚書」(案)が示され、業務提携に向けた状況が報告された。また、今後、県内の信用金庫との業務提携についても進めていく予定であることも付け加えられた。

### 3. 定款改正に伴う、会費未納者への対応について

定款改正に伴い、一定以上の会費未納者については会員資格喪失となることから、対象者へその旨通知し、期限を設定して改めて納入をお願いする文書を送付することが提起され、確認された。期限内に納入がなければ規定に沿って会員資格喪失となる。

理事会報告全文は、e.doyuの文書管理(理事会報告-2016年度)にアップしています。  
会員の方は全て閲覧できます。

## 報告事項

### 1. 福岡県商工部との懇談会

5月23日(月)に開催された懇談会の報告が行われた。

- 福岡県中小企業振興条例に基づいて、振興計画においては、各企業の事業計画が重要事項として盛り込まれている。国も自治体も、事業計画がない企業は応援できないという認識になっている。同友会の運動としては経営指針成文化を訴えている。県と同友会と共通の目標で共同で取り組めることがないか検討していく。
- 総合計画を各地で実行していくために、福岡、北九州、筑豊、筑後それぞれの地域に支援協議会が設置されている。その協議会に同友会も構成員として入れてもらうよう要望を出した。

### 会員企業の動き

- 経営革新計画承認企業
- 2016年3月(県49社/うち同友会会員企業1社)  
向日葵商事(株) 吹田 将臣氏(ひびき支部)  
<テーマ>建物管理・清掃技術を活かした高齢者向け生前整理事業の展開
- 2016年4月(県27社/うち同友会会員企業1社)  
(株)エム・エス・ピー 縄田 泰三(中央支部)  
<テーマ>非公開

累計で福岡県全体では4,946件、会員企業は385件です。



福岡同友会川畑専務理事と倉庫前で



福岡同友会からの支援物資



福岡同友会

# 熊本地震被災地の復旧・復興に向けて

一般社団法人福岡県中小企業家同友会  
代表理事 中山 英敬

先般の震災で被災された会員の皆様、関係各位並びにご家族の皆様にご心よりお見舞い申し上げますとともに一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。

中同協は熊本地震対策本部を立ち上げ、4月19日に義援金第一次分として341万2000円を熊本同友会に送金し、人的支援として4月18日から中同協事務局次長を派遣しました。また、東日本大震災の教訓に学ぶように、1週間単位で5月末まで岩手同友会事務局次長、宮城同友会事務局次長、福島同友会事務局次長が支援に入りました。

熊本同友会におきましては、事務局自体が被害を受け、事務局次長はじめ事務局員は被災しており、避難所から出勤、車で寝ている、親族の家に避難など、さまざまな困難の中、生活再建をしなければならぬ状況でした。被災後、熊本同友会の事務局員は誰も休まず、通い続けています。事務局員も被災者ですから、家のことがあります。罹災証明、保険会社との交渉、

子どもたちや家族のこと、介護など、みんな全く手つかずのままであるにもかかわらず、懸命に復旧・復興活動に動いています。

福岡同友会では、4月22日に川畑義行専務理事が会員企業のトラックをチャーターして同乗し、熊本に支援物資を届けました。すぐに義援金の募集も始め、5月25日理事会時点で、約175万円の義援金を集めました。今後も被災地の復旧・復興ならびに熊本同友会および大分同友会の活動をより一層支援して参ります。

ご支援いただいている皆様に心からお礼申し上げますとともに、今後のご支援も引き続きお願い申し上げます。



## 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。

### 筑豊

7月2日(土) 9:30~18:00

筑豊ハイソ  
飯塚市仁保8-30 ☎0948-82-0240

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)

### 北九州

7月23日(土) 9:30~18:00

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

参加費 1,000円(※昼食代含みません)  
会員外 2,500円  
(※昼食代・書籍代含みません)

### 福岡

7月16日(土) 9:30~18:00

福岡県中小企業振興センター 会議室  
福岡市博多区吉塚本町9-15  
☎092-622-0011

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)

### 県南

7月23日(土) 10:00~18:00

福岡同友会 県南地区センター  
久留米市西町1367-1 祥栄ビル2階  
☎0942-33-3355

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

## 19 (火) 筑豊地区会 筑豊支部・嘉飯支部・田川支部設立準備部合同7月例会

18:00  
21:00  
**藻谷浩介氏講演会**  
「筑豊地域の中小零細企業の未来を拓く」  
～里山資本主義からの発想～

田川青少年文化ホール 田川市平松町3-36 ☎0947-44-6470  
藻谷 浩介 氏 株式会社日本総合研究所 主席研究員  
「地域再投資」「再投資循環」これらを成功させ、地元地域を活性化させるためには、行政や自治体のお金・補助金に頼るやり方では、次につながらず、何回やってもうまくいきません!投資に対して循環するしくみが地域には必要なのです。講師の藻谷氏は、自身の足で全ての市町村を訪問し、嘉麻市や田川市以上の「山奥」「ど田舎」と言われる地域を熟知しています。

## 19 (火) 博多支部 7月例会 労使見解に基づいた人を生かす経営

18:30  
21:00  
～今も昔も変わらぬもの(仮)～

天神ビル11階 福岡市中央区天神2丁目12-1 ☎0120-323-920  
高木 明彦 氏 高木総合開発設計有限公司 代表取締役 博多支部  
・同友会に入会して、経営指針セミナー(志賀島セミナー)を受講して、原点回帰・人を生かす経営とは

## 19 (火) 玄海支部 7月例会 競争激化するビジネスの世界で、確実な勝利をつかみとれ!!

18:30  
21:00  
天神ビル会議室 福岡市中央区天神2丁目12-1 ☎0120-323-920  
ビジネスシミュレーションを通して俊敏な判断力を学びます。

## 19 (火) 北九州支部 7月例会 良い経営者への階段の一つ。それは怒りの本質を知ること。自分の魅力の源を感じること。

18:30  
21:00  
コムシティ3F大会議室 北九州市八幡西区黒崎3丁目15-3 ☎093-641-9360  
村上 隆昭 氏 株式会社村上経営研究所 代表取締役(会外)  
加来 敬子 氏 株式会社ほくと住宅 取締役 北九州支部  
福岡同友会のメンバーがみなさんのステップアップのきっかけづくりに挑戦!皆さん受けて立つ準備はできていますか?

## 19 (火) ソーシャルビジネス委員会7月勉強会 不動産が変わるコミュニティデザインフォーラム in 福岡

15:00  
17:30  
不動産の価値はコミュニティで決まる 土地活用のリノベーション  
清川リトル商店街 特設会場 福岡市中央区清川2-4-29 新高砂マンション1F  
甲斐 徹郎 氏 株式会社チームネット 代表取締役/建築・まちづくりプロデューサー  
時代は縮小・多様化へ向かう中、不動産の価値を大きく左右するのは、暮らしの満足度を高めるコミュニティの存在。インタビューによる多彩な事例から地主、住人、建築家、事業者による新しい不動産活用の実践手法を書籍にまとめられた甲斐先生を講師に、参加者の皆さんとこれからの暮らしの価値を見つきたいと思います。  
■参加費:2,000円(プチ懇親会込み)

## 20 (水) 東支部 7月例会 無一文からのスタート

18:00  
21:00  
～金が無いなら知恵をだせ。ゼロからはじまる地域密着～  
ウィズ・ザ・スタイル 福岡市博多区博多駅前1丁目9-18 ☎092-433-3900  
岸口 健二 氏 有限会社珈琲豆屋 代表取締役 東支部  
経営体験報告

# 7月の行事案内

## 20 (水) かすや支部 7月例会 社員の力が企業の力

18:30  
21:00  
～危機を乗り越え社員との信頼関係～  
福岡同友会会議室 ☎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  
岩田 陽男 氏 岩田産業株式会社 代表取締役社長 東支部  
創業以来“食を通じ世の中のお役に立つこと”をビジョンとして掲げ、世界の食材を九州・山口の飲食店へ提供している岩田産業。その礎となっているのは「価値観の共有による、全社員の団結力」。岩田社長から理念と地域戦略、そして人財育成との密接な関連性についてご講演頂きます。

## 20 (水) 有明支部 7月例会 企業未来塾

18:30  
21:00  
関連する地域の企業の現状とは  
未定(大川市にて開催予定)  
石橋 豊 氏 大川商工会議所 総務課長  
7月例会では大川商工会議所石橋氏より地域の中小企業の現状についてお話しいたします。地域の実態や課題を把握し、有明地域のこれからと地域と共に歩む企業としての対策について考えます。

## 21 (木) 福博支部 7月例会 ヤンキー流 本気経営の実践(仮)

18:30  
20:00  
福岡ビル9階 福岡市中央区天神1丁目11-17 ☎092-716-8021  
小川 雅之 氏 株式会社ハッピーライフ 代表取締役 福博支部  
7月例会は企業変革支援プログラムの「市場・顧客及び自社の理解と対応状況」に絞り込み、自社の強み、弱みの分析や、市場・顧客の変化と顧客のニーズを把握し、経営指針、行動計画作成の基本を学びます。さらに、どうすれば実践に結びつくのか、本気の行動の源は何なのかを論理的に分析し、報告者より熱く、わかりやすく報告していただきます。

## 21 (木) 中央支部 7月例会 幸福づくりが私の仕事! すべては関わる人の幸福のために

18:30  
21:00  
～仕事に誇りと喜びをもてる経営への挑戦～  
TKPガーデンシティ天神 ☎092-720-8003  
福岡市中央区天神2-14-8福岡天神センタービル 8F  
樋口 康治 氏 株式会社アイル 代表取締役 筑紫支部  
社員と全社一丸体制をつくることの重要性と付加価値を高める経営革新の必要性を学びます。

## 21 (木) 西支部 7月例会 人を生かす経営

18:30  
21:00  
～雇用を通して障がい者も健常者もボーダレスな社会に生きる～  
アクア博多 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎092-733-1310  
桑原 由美子 氏 NPO法人 発達障がい者就労支援ゆあしっぶ 理事長 西支部  
今回はゆあしっぶの桑原由美子さんに、発達障がい者の就労支援という事業をNPOで行いながら見てきたことをお話しいただき、「障がい者も健常者もボーダレスな社会に生きる」ということをテーマに、発達障がい者雇用の成功事例を踏まえて学びたいと思います。

## 21 (木) 筑紫支部 7月例会

18:20  
20:50  
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  
光安 恵子 氏 SIKAKU 代表者 筑紫支部  
古賀 久敏 氏 株式会社ケイ・シー・エス 代表取締役 筑紫支部  
吉村 英雄 氏 株式会社シー・プランニング 代表取締役 筑紫支部  
各企業の業務内容・現状の課題の報告をして頂き自社に照らし合わせて共に解決策を見出します。

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、お問合せは、e.doyu  
もしくは、同友会事務局までお願いします。

## 21 (木) 福友支部 7月例会 世間良しの視点とは。出来ることからの実践が自社や社会を変える!

18:30  
21:00  
ウィズ・ザ・スタイル 福岡市博多区博多駅前1丁目9-18 ☎092-433-3900  
辻本 聡 氏 エスペランサ税理士法人 代表社員 福友支部  
辻本さんはエスペランサ税理士法人の代表社員として法人顧問や事業承継相続対策、経営改善指導などの幅広い事業を行っています。一税理士法人が税理士業務の枠を超えた事業を行うきっかけとなったのは、2003年に取り組んだ企業再生事業により、これまでの自社の経営スタンスに限界を感じたからです。たんなる「会計税務の専門家」では、危機に陥っているお客様のお役には立てない、つまり世間良し(皆に必要とされ喜ばれる会社)の観点から自社を見つめ直し、財務強化や粗利を高める為の仕組みづくりにチャレンジしてきました。その後、自社の存在意義を考え、スタッフが誇りを持って仕事ができるよう、売り手良し・買い手良し・世間良しの三方良しの会社の実現を目指し日々励んでおられます。本例会では辻本さんの経営体験報告を通じて、世間良しの会社(皆に必要とされ喜ばれる会社)とは何か、自社で今できることは何かを学びます。

## 21 (木) 青年支部7月例会 若手経営者が考える事業承継

19:00  
21:15  
IP CITYホテル 福岡県福岡市博多区中洲5-2-18 ☎092-262-2009  
<バネラー>  
林田 選 氏 株式会社彩 代表取締役社長 東支部  
安永 隆範 氏 アルク九州販売有限公司 後継者 青年支部  
若島 元規 氏 ワカンマオートガラス株式会社 後継者 青年支部  
<コーディネーター>  
桑野 洋一 氏 有限会社プラスインシュアランスヒューロー 後継者 青年支部  
私たちにとって会社を継続、繁栄させることが、与えられた宿命であり、社会貢献に当たります。会社を存続させるためには事業承継は避けては通れない課題の一つです。事業承継は数年かけて取り組む課題であり、後継者の方はいち早く着手し、それ以外の方も、いずれ訪れるであろう問題に対応するための知識の習得、準備をしておきましょう。

## 21 (木) 糸島支部 7月例会 ～人を活かす経営術～

18:30  
21:00  
前原公民館 糸島市前原東2丁目2-5 ☎092-322-2481  
藤河 次宏 氏 拓新産業株式会社 代表取締役 南支部  
人口減少社会を迎える中、一人一人が仕事だけでなく、家庭、地域での役割(負担)が大きくなってきます。時間に制約を持った「制約社員」が社内が増えていく中、これからどうやって一人ひとりが力を出し、生産性を上げていくかが今後の課題となってきます。藤河社長の「同友会の学びをそのまま実践する」ことで築き上げた組織や、経営術について学びます。

## 21 (木) ひびき支部 7月例会 シャボン玉石けんの挑戦

18:30  
21:00  
コムシティ 2F 205会議室 北九州市八幡西区黒崎3丁目15-3 ☎093-641-9360  
森田 隼人 氏 シャボン玉石けん株式会社 代表取締役社長

## 21 (木) りょうちく支部 7月例会 マーケティング戦略を学ぶ(仮称)

18:30  
21:00  
原鶴温泉泰泉閣 朝倉市杷木志波20 ☎0946-62-1140  
小野 賢太郎 氏 株式会社東洋硬化 代表取締役 久留米支部  
経営に必要な重要な戦略として、マーケティングについて学び、深めます。

## 22 (金) 久留米支部 7月例会 同友会を知る会

18:30  
21:00  
久留米シティプラザ 少会議室 久留米市六ツ門町8-1 ☎0942-36-3000  
中村 美賀子 氏 株式会社メリーグラス 代表取締役 福友支部  
会外のゲストに向けた「同友会知る会」を行い、広く活動の内容を伝える場とします。

## 22 (金) 地球環境問題委員会7月勉強会 (仮)電力自由化における中小企業の選択肢

18:30  
21:00  
福岡同友会会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15 11F ☎092-686-1234  
馬場 修 氏 株式会社アムニティ電力 電力事業部 部長

## 23 (土) 大牟田支部 7月例会 第55回 大牟田夏祭り 一万人の総踊り

16:00~  
「グランプリは我が手に!」  
集合場所:第一カンカンビル 大牟田市本町2-7-13  
7月例会は、大牟田夏まつり「一万人の総踊り」への参加を行い、同友会の地域振興と伝統に見習う「よい経営環境」づくりに加え、組織一丸となり目標達成する取組みを学びたいと思います。

## 26 (火) 南支部 7月例会 吉原住宅流レバレッジ経営理論

18:30  
20:30  
～同友会のソーシャルビジネスから生まれた思想を、オンリーワンの付加価値事業にまで高めた経営手法～  
清川リトル商店街 福岡市中央区清川2-4-29 新高砂ビル1階 ☎092-720-2122  
吉原 勝己 氏 吉原住宅有限公司 代表取締役 南支部  
同友会のソーシャルビジネスで学んだ思想をレバレッジ(てこの作用)にして、オンリーワンの付加価値事業にまで高めた経営手法を学ぶ。経営理念をプロジェクト化した現場で例会を開催、付加価値とは何か、どのように創り上げたかを学び体感してもらおう。

## 26 (火) 企業連携推進委員会 FAST7月例会 明日からできる! 販路拡大と商品開発の3つのポイント

18:30  
21:00  
福岡県中小企業振興センター403会議室 福岡県福岡市博多区吉塚本町9-15 4階 ☎092-622-6230  
森友 伸和 氏 福岡県よろず支援拠点 コーディネーター  
対馬の特産品企画・製造・販売会社を15年間経営し、一人で作った販路先は約600社。グループ全体で約40名の企業へと成長するも経営管理の甘さから平成24年に経営破綻。その後は、様々な食・地域産品の企画・提案・プロデュース等を行っている。26歳の青年がゼロからはじめた経営で得た失敗や成功・商品開発の必要性&大切さ・販路拡大したブランディング等を、実例をもとにお話しいたします。

## 27 (水) 共育委員会 第2期リーダー共育研修 企画会議

18:30  
20:30  
豊かな人間性を育む幹部社員研修  
福岡同友会会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15 11F ☎092-686-1234  
9月～11月にかけて、幹部社員層向けの「第2期リーダー共育研修」を開催致します。同友会らしい社員教育の場として、「豊かな人間性を育む」をテーマに全3講を企画します。今回の企画会議に会員(もしくはそれに準ずる方)が参加することが、研修への参加条件です。

## 28 (木) 第130回 新会員フォローアップセミナー

18:30  
21:00  
福岡同友会会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15 11F ☎092-686-1234





会員からの投稿

# Voice

## 福友登山・アウトドア倶楽部、ここにあり

～共に学び、共に山を登る～

創立三十周年で会員数三百名を超えた福友支部ですが、仲間づくりばかりでなく、会員に定着してもらうためにいろいろな工夫をしてきました。学びの場だけでなく、登山・ゴルフ・ランニング・読書・音楽など趣味を同じくする会員の交流の場を作り、会員同士が公私共に語り合える場を作っています。その一環として福友登山・アウトドア倶楽部も誕生しました。

福友支部の前身である筑紫第二支部でもよく山登りをしており、約十年ばかり前にその経験をもつ大先輩と共に久住山に登り、親交を深めたことを契機に福友登山・アウトドア倶楽部として現在まで続いているのです。

現在の登録メンバーは五十七名。福友支部会員に限定せず、家族・社員・友人・知人と広く門戸を開き、緩く

和やかに登山、アウトドアを楽しんでいます。毎月定例登山と称して、第二日曜日に十名前後で山に登っています。昨年までは会員の父親であり登山暦六十年の故高村明介氏を顧問として目的地を決めていましたが、現在は核になるメンバーが世話役となり、目的地から車の手配、登山後の温泉や地元の料理、物産などオプションまで計画を立てて行っています。九重・阿蘇・霧島などの著名な山も登りますが、専ら各地の超低山を登り、季節の花を見て、森林の中を歩き、溪流の音を聞き、自然の吐息を感じる山登りを楽しんでいます。

職場から離れて登山を通して自然の中での体験は、互いに心を通わせ、同友会での活動や自社の経営の悩みはもちろん、個人的な悩みまでも本音で語り合う関係を生み出し、心身ともにリフレッシュして、また仕事に打ち込む好循環がなされています。もちろん登山・アウトドアを楽しんでいる仲間ばかりで、結果として会員定着に資する役割を果たしています。

このように同友会は経営の学びだけでなく、人と人との出会いを生み出し、生涯の友まで得るといった一面があります。これからも今まで繋いでくれた先輩達に感謝すると共に将来を繋いでいく立場として登山・アウトドア倶楽部の活動をより充実させていきたいと思えます。



株式会社 福岡リロケーション 中野正志 (福友支部)

一般社団法人 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

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

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

福岡同友会

検索