

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

9月号
vol.662

月刊

同友

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

新体制始動! 三代表理事による座談会!!

特集

三代表理事が
自社、地域、同友会について語り合う

21世紀型
自立型
企業づくり

あたりまえを学ぼう!

桑原 由美子 氏 NPO法人 発達障がい者就労支援 ゆあしっぷ

動画も観れます



ポケット月刊同友

同友会 三つの目的

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。



2020年1月 内閣総理大臣賞受賞を祝う会

桑原さんが初めて西支部の例会に参加され名刺交換をした時、「NPO?? 発達障がい?? 何の会社??」と謎だらけだったことを思い出します。出会いから7年：

ブロック会・例会での報告や、時には懇親会でお酒を交わしながらゆっくりとお話をお伺いしていくうちに、発達障がいを持つ方の潜在的な能力や、業務のシングルタスク化の有効性、社員さんの個性を活かすための業務の工夫やコミュニケーションの取り方など、本当にたくさんのお話を桑原さんから教えていただきました。桑原さんと出会わなかったら、おそらく今でも知らなかったことなのです。桑原さんのアドバイスを会社経営に活かして、「会社の雰囲気明るくなった」とか「業務がスムーズに進むようになった」などなど、桑原さんありがとう! と思っている会員さんが、私たちをはじめ西支部にはたくさんいます。

おっとりとしたイメージの桑原さんですが、実は好奇心旺盛なチャレンジャーで、行動力あふれるパワフルな経営者でもあります。ゆあしつぶ10年間の活動が評価され「内閣総理大臣賞」を受賞された時は、私たちまで誇らしく嬉しく、西支部を挙げてお祝いしました。

今後は、是非支部を超えて多くの同友会の会員さんに、桑原さんの報告をお聞きいただく機会があると良いと思います。現在、就労支援の新規ビジネスモデルを立ち上げ、ワクワクと楽しみながらも真摯に取り組まれている桑原さんは、いつも私たちにたくさんのパワーと刺激を与えてくれる大切な仲間です。

はみだしレポート

今月の自立型企業づくり



NPO法人 発達障がい者就労支援 ゆあしつぶ 理事長

桑原 由美子 氏 (西支部)

私たちが桑原さんをご紹介します



西日本伸発(有) 代表取締役 五味直樹
(株)サワダ 代表取締役社長 花田理恵
(株)保坂一正塗装店 代表取締役 保坂秀治
(株)平尾自動車工場 代表取締役 松尾 勲
文：(株)御膳屋 専務取締役 松本かおり

今月の表紙



撮影・文／株式会社ココスイメージ
富谷正弘(玄海支部)

ゆあしつぶの桑原さんをおたずね致しました。桑原さんも障がいを持つお子さんをお持ちです。そのことにとらわれずに前向きに向き合っている素敵なお母さんであり理事長です。素敵な表情が撮影できたと思います。2019年11月に内閣総理大臣表彰。2020年11月に春日市市民功労賞受賞。良き働きを実践されている明るく楽しい桑原さんです。



新体制始動!!

三代表理事

による

座談会!!

代表理事 鶴田 和寿 氏
つるだ かずとし
コースイ(株)
代表取締役会長

代表理事 高谷 幸一 氏
たかや こういち
(株)ユニティ
代表取締役

代表理事 市丸 皓士 氏
いちまる ひろし
(有)ファイン
代表取締役

司会 川畑 義行 氏
かわばた よしゆき
(一社)福岡県中小企業家同友会
専務理事

三代表理事が自社、地域、同友会について語り合う （経営課題を明確にして同友会活動に臨む）

自己紹介

川畑 本日は、代表理事にお集まりいただき、大いに語り合っていたきたいと思っています。まず、みなさんが同友会に入っている学びや気づきで、自社や自分自身がどのように変わったかをお聞かせください。

高谷 警備保障の仕事をしてあります。建設現場やイベントなどで人が安全に往来できるように誘導します。労働集約型の仕事なので、売上の割にはスタッフの数が多く、100名を超える人を雇用しています。

同友会には1999年に入会しました。私自身、マンションのディベロッパーの仕事から、妻の親の会社に入りました。やみくもに働けばいいかなと思ったのですが、離職者の多さに悩んでいました。同友会で『人間尊重の経営』にふれられたのが大きかったです。

鶴田 私はもともとメーカーに勤務しておりましたが、妻の親の会社の後継者として1986年に入社しました。

当時、環境事業の仕事として産業廃水处理装置や用水処理装置の設計施工をし

ておりました。建設業では資金繰りが大変で、1991年に経営を安定化させるために記帳代行事業を立ち上げました。1996年に社長就任し、1998年に同友会に入会しています。入会の目的は二つありました。一つは私が唐津出身なので、経営者の知り合いをつくりたかったこと、もう一つは設計畑を歩いてきたので経営の勉強をしたかったことです。

社内の体制を整えることをめざして、同友会の学びに倣い、2007年3月に第39期経営計画発表会を開催しました。しかし前社長（義父）との経営方針が合いませんでした。翌2008年3月に第40期経営発表会を開催した直後、解任されることとなりました。私は会社の株式を保有していなかったのです。5月には新会社コースイ(株)を立ち上げ、前会社の社員・パートをほぼ受け入れ、現在に至っています。

市丸 私はサラリーマンが勤まらず、自営業の道を選びハウスクリーニング業を始めました。ある不動産屋さんとの出会いで、学生が出た後のアパートの清掃の仕事をしていただくようになりました。仕事を頼まれると断るのが苦手、そんな性格

が幸いして仕事がどんどん増えていき、やがて清掃だけではなく内装・リフォーム、今では新築の戸建やアパートの建設まで頼まれるようになりました。一元化することで不動産屋さんのニーズにも合ったのだと思います。

先輩同業者の紹介で同友会に入会しました。同友会では学び方を学ぶという考え方があり、会員の経営体験報告から学ぶということで、幅広い経営者の方々からHOW・TOでない実体験を通して様々な経営を学ばせて頂くことができました。また、私は創業者によくある典型的なトップダウンでしたので、同友会で『人を生かす経営』（労使見解）に出会わなければ、社員さんのことを今のように考えることはなかったと思います。

コロナ禍の経営と 今後の展開

川畑 共通するのは社員に対する思いですね。さて、日本は今、人口減少社会です。福岡県も総人口は増えているとは言え、高齢者層が増加しているというデータが出ています。また2019年10月に消費税増税があり、この度のコロナ禍となりました。このような中でみなさんはどのように対応していますか。

鶴田 弊社では2020年4月期（2019年度）に過去最高の売上および経常利益率を達成しました。しかし、コロナ禍となり、環境事業部では、お客様は食品工場が多く、取引先のお客様が業務用・外食のところは売上を落としています。巣ごもり需要に対応しているお客様は逆に売上を伸ばしています。大型物件がなくなり、売上前年比30%以上の落ち込みも覚悟していましたが、メンテナンス事業に傾注した社員たちの地道な活動で2020年度の売上はマイナス23%に留まり、利益率も9%を確保できました。二年前からやっていることですが、現在は地元の近畿大学と連携を図り、非接触のメンテナンスのためのIoTやAIを開発しています。記帳代行事業部については、コロナの給付金のために中小零細企業が決算書を提出しなければならなくなり、駆け込み需要で急速に売上が伸びました。今後インボイス制度の導入で小規模事業者が登録してもらえるかどうか心配です。

市丸 不動産屋さんとパートナーシップを組んだことが功を奏しました。コロナ禍でも家は売れ続けたのです。不動産屋さんにとっても売る材料（新築物件）を作り出せることや気軽に相

談できるところを探していたのです。コロナ禍では、テレワークの人口が増えたためか、比較のお金がある層に時間的な余裕ができ、家を購入したいという人が増えてきました。そのおかげで今期は過去最高益を上げることができそうです。これからも不動産物件に関する『あらゆる困った』を解決できる企業をめざしていきます。今後は鉄骨やコンクリート建築の分野にもチャレンジしようと思っています。

高谷 コロナの影響で、昨年イベントの中止が相次ぎ売上が落ち込みました。公共のインフラ工事も減っていくでしょう。そして人手不足の問題もあります。業界では後継者不足も深刻で、東京圏

の会社が進出してきて、M&Aの動きも加速しています。業界においては、やっとな働き手確保のために賃金や福利厚生の見直しを図られ浸透してきました。

売上の安定化が 経営の安定化

川畑 みなさんの企業における自助努力と課題を出していただきました。ここからは、今後どのように経営を進めていくのかお話しください。

高谷 弊社では、マーケティングの見直しを図り、小さい規模のお客様を増やして売上の安定化に努めています。市丸さんがハウスクリーニングを入口にして、建売を始めて不動産屋さんとの関係になったのはよかったですね。売上を確保することは重要です。

市丸 何でも断らずに仕事をやってきたおかげで順調に仕事も増えていきました。仕事が増えれば当然ですが、人を増やし、組織経営をしなければならぬという必然性が生まれてきます。そこに同友会の学びがいききました。よい会社づくりには欠かせないのは、人稼いだお金はすべて会社（社員）のた



めに使おうと決めました。売上の安定に関して言うと、狩猟型より農耕型がいいですね。リピーターになっていたことです。建築業は売ったらそこで終わってしまいます。だから弊社では、御用聞きをやめません。蛍光灯の取換えも新築物件の受注も、仕事の大小にかかわらず同じだと考えています。

鶴田 以前勤めておりました義父の会社では、ほぼ毎年銀行から借入れを行っておりまして。その際は、決まって義父から「連帯保証人になってくれ」と頼まれていましたので、「会社が資金繰りで窮する経営はしたくない」と考えるようになりました。そこで、安定的に毎月売上が確保できる仕事はないかと考えるようになり、始めたのが記帳代行事業であり、用排水処理装置のメンテナンスであります。いわゆるストックビジネスというもので、仕事の積み上げです。これは、経営の安定化につながっていると思います。

市丸 いま考えているのは建設業のサブスクです。年間定額で、建物の外部に関するメンテナンスをスタートしました。次は内部のリフォームに取り組んでいこうと思っています。

高谷 お客様との関係を保てていれば、定額にするというのは良いですね。ただ訪問する営業マンといい提案をもって来る営業マンとは違いますよね。

鶴田 現在は、以前のような飛び込み営業では売上に繋がらないです。既存のお客様からの紹介が一番です。

市丸 景気が良かった時は池に魚がうようよいて、誰が釣っても魚が釣れた時代でした。でも今はそう簡単には釣れません。現在のように厳しくなると本物じゃないと通用しないのです。真つ当な企業じゃないと相手にされません。以前からすると同友会の会員間のかかわりが少し希薄になってきていると感



じます。本物の企業なるためにも本音で指摘し合える関係づくりが大切だと思います。

高谷 例会では会員による経営体験報告が基本となっています。恥ずかしいからなのか、失敗談を話す機会が少なくなり、ノウハウ、方法論という内容が多くなっているように思います。会員の経営体験からどのように考え、それをどう自社に落とし込んでいくか、そういう意味でもグループ討議が大事だと思います。

時代認識を持ち 新たな仕事づくりを

川畑 同友会は、会員が自社の経営課題を持ち寄って意見交換をして、また自社に持ち帰って社員と共に解決していく。そのサイクルで企業づくりをすすめてきました。その上で異業種交流や新連携、そしてコロナ禍を経験して「一社もつぶさないプロジェクト」が今年度『会員交流特別委員会』として始動しました。市丸さんは、TSSという企業連携を立ち上げて活動しています。新たな仕事づくりについてお話しください。



市丸 企業連携を目的に建築業者が主となりTSSグループを立ち上げました。13年が過ぎ、現在はメンバーが50社になりました。「中小企業の連携はうまくいかない、みんなで儲けることなど無理」と周りに言われましたが、やめないということを決めて始めました。得意な分野を生かしあい「本気の連携」をしていきました。地域に必要とされる企業の集合体になるため、本音で語りあい、一社一社が強い企業になることをめざしました。経営者フォーラムでこの取り組みを二度ほど報告し、なかなか理解してもらえませんでした。が、近年、やっと受け入れられる時代になってきたと感じています。今期の利益の

源泉になったローコストの建売事業も、各会社が原価を持ち寄り、どういったら全体の原価を下げるができるかをみんなで知恵をだしあい考えるのです。これは弊社だけでは不可能なことで、連携のおかげでスタートすることができた事業です。

高谷 私も四社が集まって連携をしたことがありますが。実際には実績は出ませんでしたが、ベースになる考え方をすり合わせて本音の話し合いができたことは良かったと思います。今でも関係は続いています。同友会でもアプリF.doyuという形で自社の強みを情報共有しているとしていますが、もっと積極的に参加してもらいたいと思っています。



会員交流ツール
F.doyu

市丸 自分だけでやらなければいけないという気持ちで中小企業は強すぎるんでしょね。自社をもっと客観的に見て、強み・弱みを認識しなければいけないと思います。強さを活かし弱いところは補いあう、経営資源の選択と

集中です。同友会でも会員同士がより連携を深め、付加価値の高い商品・サービスを提供できる企業になることが必要な時が来たと感じています。

鶴田 2004年に同友会の仲間と連携事業に取り組みましたが、私と義父との関係の悪さもあり、仲間には多大な迷惑をおかけしました。連携も重要ですが、私は会員同士が胸襟を開いて、お互いをよく知り合い会員同士の経済交流（取引）というのにも必要だと思います。

川畑 全国の事例では、連携をする会員の工場をお互いに見せ合って何ができるかを確認し合ったという報告がありました。リスクも伴いますが、関係が強まったということです。

会員へのメッセージ

川畑 最後に会員の皆さんへのメッセージをお願いします。

高谷 例会や活動で会員企業の経営体験を聞いて意見交換し、その一つひとつを積み重ねて、自社に落とし込んでいくことです。例会報告でも、きれいに

ごとだけではなく、本音で語る。失敗したらどこに原因があったのか、成功したらさらに突き進むということです。

鶴田 私は入会して四年半で筑豊支部長になりました（※）。今の若い会員さんたちは、「まだ会歴が浅いから」と役を受けたがらない。それは違うと思います。私は中小企業憲章に関わり中小企業振興基本条例に携わりました。地元飯塚の行政・金融・学校の方々と深い関係を構築することができました。積極的に役を受けて欲しいと思います。（※筑豊支部は現在、のおがた支部、飯塚支部、田川支部の三支部となっている。）

市丸 ぜひ自社の経営課題を持って同友会に参加してみてください。経営課題解決の力が必要見つかります、誰かの発言の中に何かピン！とくる言葉に出会えると思います。ブロック会や支部例会で見つからなければ地区に出向いてみてください。それでもだめなら県の委員会や他地区にも足を延ばしてみましよう。事務局に頼めば全国の会員さんに繋いでもらうこともできます。全国どの行事や例会にも参加できることも同友会のごいところ。同友会の会員同士というだけで素晴らしい経営者に会うことができます。自社

の成長・発展に同友会をもっと活用してもらいたいと思います。

高谷 福岡同友会も幅広く活動しています。コロナ対策にしても、間もなく導入されるインボイス制度にしても、会員さんには情報を発信していきます。こういう時期だからこそ、同友会を活かしてください。仲間がいます。一人で悩まないでください。

川畑 本日はありがとうございました。



あたりまえを 学ぼう！

まず、理解してください



NPO法人発達障がい者就労支援 ゆあしつぷ 理事長

桑原 由美子 氏

西支部

発達障がい者に対する取り組みが高く評価されて、内閣総理大臣表彰されたNPO法人発達障がい者就労支援 ゆあしつぷ。その活動にスポットを当てました。

事業内容

日頃、日常生活で自然と身に付いていくことが、なかなか身に付きにくい子供たちがいます。また、身に付かないままに大人になる場合もあります。今回お伺いしたNPO法人 発達障がい者就労支援 ゆあしつぷでは、そんな発達障がい者に対して学びや塾の開催、関係者・企業へのアプローチを行っています。

事業内容は3つです。

1 熟事業

一般的に自然と身についていくマナーやルールを社会では知っていて、あたりまえとみなされることが多くありますが、発達障がい者の中には、日常生活で自然と身についていくことが、なかなか身につけにくい方がいます。その部分を

改めて学び直すために、ビジネスマナー、自己理解の講座を行い、その他事務作業、PC基礎、日常清掃の講座を行っています。その他委託訓練で初級オフィス基礎科を開講しています。

2 発達障がい者自立支援セミナーの開催
内容は発達障がいについての理解と対応で、最近では、行動分析学を学べるようにしています。

3 相談事業

発達障がい者の就労や自立に関することを当事者、保護者、企業などから相談を受けています。

ホームページには力強くこう謳っています。『あたりまえには理由があるよ！あたりまえにはルールがあるよ！君のなるほど！わかった！を探しに行こう』

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）

立ち上がった母親たち

桑原由美子さんは佐世保市で生まれ、就職して結婚し、いわゆる「普通の家庭」を築いていました。長女に発達障がいがあると分かったのは、長女の小学校入学前でした。当時、発達障がいという言葉は使われていなかったそうですが、通常学級に通うか特別支援学級に通うかのボーダーライン上にいると就学相談で言われました。

そこで、発達障がいの者の親の会に入ります。親の会で聞いた話では、発達障がいの者が『障がいの者手帳』を取得するのは難しいということでした。それは一般枠での就職活動をするということになるので、当事者にとって不利であることの意味します。障がいの者手帳を持つていない状態で利用できる支援がほとんどなく、自分の娘の将来を悲観し、涙が出たと言います。

そんな悲しみに暮れていたころ、ある女性経営者の厳しい言葉と出会います。ありのままの子どもを受け入れ働か

せてもらえるところはないだろうかと思っていたところ、「ありのままでもいいの？あなたが社長だったら、娘さんたちを雇おうと思いませんか？」

そこで親の会の母親たちは立ち上がりました。

ゆあしつぷ(あなたの船)出航

まずは親である自分たちが学ぼうと決意しました。

社会の現状を知り、電話応対やコミュニケーションを含むビジネスマナーを修得していきましました。

その他清掃業務は『お客様の視線や作業効率の大切さ』を現場に入って働き、身をもって体験しました。

また、娘たちに学んだことを伝えるためにインストラクターの研修を受け、平成22(2010)年、習得したことを世に役立てようと、就労支援を目的としたゆあしつぷを立ち上げました。

社名の由来をお聞きました。(※口ゴマーク参照)英語表記では、YOUR

スタッフでいろんなことをモウソウする。

そこから始まることがたくさん。

それぞれが願う人生を送れるように。



SHIPとなりますが、YをとるとOUR(私たちの)となります。S(就労支援H(Hope希望)I(Independence自立)(Partner)の思いを込めています。

平成23(2011)年度に開催された事業型NPO育成事業 NPOマネジメント強化プロジェクトに参加し学んだ後、子どもたちに伝えるノウハウを事業のビジネスモデルにしてコンテストで発表することにしました。そこに審査員として参加していたのが末竹哲さん(有)日研代表取締役/西支部)でした。

平成24(2012)年にNPO法人化した後、末竹さんの勧めで同友会に入会し、バリアフリー委員会で活動をしていきました。さらにはソーシャルビジネス委員会にも参加して現在副委員長として活動しています。

また同年、就労の手助けができるようにジョブコーチ(職場適応援助)の資格を取得しました。

ワンシート作成

西支部では独自の『ワンシート作成セミナー』というのがあります。

現西支部長の花田理恵さん(株)サワダ代表取締役社長/西支部)の指導のもと、平成27(2015)年度にワンシートを作成したときは、経営理念を「私達は発達障がい者が自立し、自己実現できる社会を目指す」と掲げました。令和3(2021)年の現在、そのマインドを持ちつつ、経営理念を『モウソウは実現のはじまり。願う人生を一緒につくる』としました。

「スタッフが集まって、個々の課題を解決するためにいろいろなことを妄想しています。そこから始まる事業がたくさんあります。また、常々人は対等であると思っているので、関わる方にも自分たちの考えを押し付けるのではなく、それぞれが願う人生が送れるように」「一緒にやっていこうよ」という横で伴走していくようなイメージです。ワンシートの中では、『事務所を構える』と成文化したことが実現しました。思うだけではなく書くことで意識が変わり、人に言うことで行動が変わった結果、事務所を開所する

ことができたのだと思います」

活動している中で留意していることは、まず理解することです。そして本人や周りの人がどう関わっていくかということです。自分に置き換えて考えることも重要だと言います。「お腹が痛いときも、自分に置き換えれば、かける言葉も違ってきますよね」と桑原さんは言います。

内閣総理大臣表彰

令和元(2019)年11月、10年にわたる発達障がい者の就労支援活動が高く評価され、『子供と家庭・若者応援団』の内閣総理大臣表彰を受けました。



西支部でもお祝いをしました。松本かおりさん(株御膳屋 専務取締役/西支部)は「西支部では、桑原さんのおかげで発達障がいに対して正しい認識を持つようになりました。相談する会員さんにもいます」と語ります。

今後の展望

「発達障がいには千差万別で、一般的なマ



ニユアルでは対応できない場合もあります。今後は、診断を受けておらず支援に結びついていない方等さらにニッチな市場に入って支援をしていきたい」と言います。

コロナ禍においてリモートによる活動が増えていきましたが、桑原さんは、オンラインによる活動をもっと普及させたいと考えています。

現在取り組んでいることとして次のような話をしてくれました。

「働くことに不安を抱えている人(ひきこもりや就職活動中の大学生、発達障がいの方及びその保護者)に対しての事業を行います。その一つがオンラインスタディツアーです。求人情報だけではわかりにくい部分を実際に企業を訪問して取材します。その様子をYouTubeで限定配信していきます。職場の様子やそこに働く社員さんにインタビューを行い、どうやって今の会社に就職できたか等の就職までの経緯やその仕事に必要な資格やスキルは何なのか、現在どういう仕事に従事しているのか等をお聞きします。関心のある方がいらっしゃったら、お声掛けいただけたらと思います。皆様の会社もぜひ取材させて下さい、と同友会会員さん呼びかけています」

取材の最後に桑原さんの考える自立型企業についてお伺いしました。

「行動するにあたり、『こうしなさい』と言われるまま仕事をしている段階は、やらされているだけ。誰かに言われなくても自分で考え行動する。そんな社員が育つ会社だと思います。そのためには、社員がその仕事を『楽しい』とか『やりがいがある』と思えるように、社長が声をかけていくことが必要だと思います。アメと鞭では、人は育ちません。アメとアメ無しです」

取材協力ありがとうございます。

NPO法人 発達障がい者就労支援 ゆあしっぷ

創業 2010年9月

住所 博多区博多駅前4丁目33-1 KMビル4F

電話 092-980-6795

従業員数 5名

URL <https://www.yourship.jp/>

事業概要 発達障がい者の就労を支援する塾の開講と発達障がい者の就労支援セミナーの開催



Continue
to
evolve

福岡
地区

進化を続ける あすなる塾の現在



実行委員長
竹谷聖さん

あすなる塾は「経営指針作成セミナー（二泊三日）の前に、理念を作成し、経営指針書作成のための概論を学ぶ」と位置づけられています。新型コロナウイルスの影響で令和二年度は一時期中止という事態に追い込まれました。そんな折、福岡地区では新たな実行委員長として竹谷聖さん（東支部）が就任されました。経営理念を見直したいと考えている方も多い中、あすなる塾の現在の状況を伺いました。



取材 / 未来文書株式会社
南 史聡（西支部）

いかに自分と向き合う 時間を作るか

あすなる塾は自社の経営理念を考える場ですが、それは誰かが教えてくれるものではなく、自分で考えて生み出すものです。スタッフは受講生に伴走して、自分と向き合う時間を作るお手伝いをしています。そういう意味ではリアルでもリモートでも趣旨は変わらないと思います。画面越しでも細やかに対応できるよう工夫したのは、グループで行う経営理念ワークです。グループを三名から四名の少人



変化したグループワーク



1グループは3人～4人

人数は少人数制でサポートしやすくなりました。



グループ長＋補佐

必ず補佐がつくようになりました。

数にすることで、グループ長が受講生をしっかりサポートできるようになっています。

実際、受講生アンケート結果の「満足度」がグングン上がっています。当日かなり疲れた状態にも関わらず、皆さんアンケートにたくさんご記入くださるその熱意への感謝とともに、スタッフの尽力…全方位へ向け、本当にありがたいなと思っています。

これからのあすなる塾

昨年十一月からZoom運営を始めましたが、アンケートや運営スタッフの気づきなどを細かくメモし、それらをもとに徹底してPDCAを回して今の体制が整いました。

最初は運営が不安で数人集まっていたスタッフも、今は個別Zoomとなり、コロナ禍でもスタッフ参加してくれる皆さんの安全も守りつつ運営ができています。

また、Zoomのおかげで福岡地区と県南地区で同時開催もできるようになりました。実はこれまで、リアル開催時にスタッフがいらない地域へは、他地

区スタッフがヘルプで赴くこともありました。しかし、Zoomでリモート講義ができると実証できたので、遠距離移動が不要となり、今後ヘルプがしやすいのではないかと思います。

私自身は、入会して一年後にあすなる塾に参加し「もっと早く受講していれば良かった」「同友会に入ったら、あすなる塾を受講しないと損、と言われた意味がわかった」と心底思いました。入会したばかりの方にはピッタリですし、このコロナ禍で経営指針を見直そうという方にもオススメです。ぜひたくさんの方が受講してくださると嬉しいです。

あすなる塾はゲスト参加も可能です。
ぜひお問い合わせの方がいらしたらお誘い下さい。

福岡地区

あすなる塾は毎年度4回開催します

5月

7月

11月

1月

詳しくは事前に配信される案内をご覧ください。

第3回 理事会だより

2021年7月28日

(議事録より抜粋)

日時 2021年7月28日(水) 14時30分～17時30分 会場 中小企業振興センター301会議室
出席 38名(出席率86.4%) 議長 貞兼 朋記(副代表理事)

1 研修本部より

福岡同友会が担当する第37回中同協役員研修会について提案があり、承認された。対面開催を希望していたが、現状11月までの全国行事はほとんどがWEB開催となっている。また、九州沖縄ブロック役員研修も本研修会への振替が決定しており、かなりの人数増が予想される。中同協としては8月幹事会、福岡同友会としては7月理事会までに方向性を決める必要があり、会場収容人数や感染対策を踏まえて以下の3点を提案する。

- ①ハイブリットではない完全Zoomによる1日開催とする
- ②開催日程は2021年10月7日(木)とする
- ③福岡同友会の参加目標を100名とする

2 会員企業の動き

●経営革新計画承認企業

2021年6月(県95件/うち同友会会員・企業2件)

・(株)メロウ 木原 さおり氏(中央支部)

〈テーマ〉ミドルシニア層にむけた介護脱毛サービスのメニュー化

・(株)ソウジウオ 力武 智史氏(福友支部)

〈テーマ〉ビル外壁検査データシステムの開発、ビル外壁検査業の開始

※累計で福岡県全体では8,130件、会員企業は延べ522件。

★理事会議事録の詳細はe.doyuの「文書管理」にある「理事会議事録」にて御覧下さい

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、製造業では「原材料の高騰」が共通して挙げられており、特に生産財では最も多くなっています。建設業では「協力業者の確保難」が挙げられており、建築では「原材料の入荷難」も挙がっています。ウッドショックの影響が各業種で表れています。

・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	265	22	19	23	8	17	31	78	67
民間需要の停滞	35.8	45.5	68.4	26.1	37.5	41.2	35.5	37.2	23.9
人材獲得難	26.0	27.3	15.8	21.7	25.0	35.3	29.0	25.6	26.9
同業者間の価格競争激化	21.5	22.7	21.1	26.1	0.0	29.4	32.3	20.5	16.4
従業員不足	18.5	4.5	10.5	17.4	37.5	29.4	12.9	20.5	20.9
取引先の減少	16.2	18.2	31.6	4.3	0.0	0.0	29.0	25.6	4.5
原料・材料等の高騰	15.1	54.5	26.3	39.1	0.0	17.6	16.1	1.3	7.5
仕入れ単価の上昇	14.7	9.1	21.1	30.4	12.5	35.3	29.0	2.6	11.9
熟練技術者の確保難	12.1	22.7	10.5	8.7	37.5	23.5	0.0	11.5	10.4
官公需の停滞	10.9	13.6	15.8	8.7	50.5	11.8	3.2	14.1	4.5
税負担の圧迫	9.4	0.0	5.3	4.3	0.0	11.8	6.5	14.1	11.9
新規参入の増加	6.8	0.0	5.3	0.0	0.0	5.9	9.7	6.4	11.9
協力業者の確保難	6.8	0.0	10.5	26.1	25.0	11.8	0.0	6.4	1.5
販売先からの値下げ要請	5.7	4.5	15.8	13.0	0.0	0.0	3.2	9.0	0.0
原材料の入荷難	5.3	0.0	5.3	26.1	0.0	5.9	6.5	2.6	3.0
大企業進出による競争激化	4.9	0.0	5.3	0.0	0.0	5.9	9.7	3.8	7.5
仕入れ先からの値上げ要請	3.4	0.0	10.5	4.3	0.0	0.0	9.7	2.6	1.5
事業資金の借り入れ難	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.1	4.5
金利負担の増加	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.0
輸入品による圧迫	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	0.0
その他	10.6	4.5	5.3	0.0	12.5	0.0	0.0	16.7	17.9

夏の賞与について

夏の賞与予定

カテゴリ	件数	全体 (%)
支給する	165	62.3
支給しない	32	12.1
もともと賞与はない	34	12.8
わからない	33	12.5
不明	1	0.4
サンプル数	265	100

支給基準

カテゴリ	件数	全体 (%)
2ヶ月以上	15	9.1
1.5～2ヶ月未満	45	27.3
1～1.5ヶ月未満	59	35.8
1ヶ月未満	36	21.8
寸志程度	8	4.8
不明	2	1.2
サンプル数	165	100

経営指針の作成と実践

カテゴリ	第116回	第117回	増減	カテゴリ	件数	(%)
作成し実践している	97	95	-2	毎月検証している	33	12.5
作成しているが実践なし	72	57	-15	毎月ではないが検証している	41	15.5
作成に至っていない	115	92	-23	年に1回は検証している	18	6.8
作成する必要はない	14	15	1	全く検証していない	1	0.4
不明	4	6		不明	172	64.9
サンプル数	302	265	-37	サンプル数	265	100

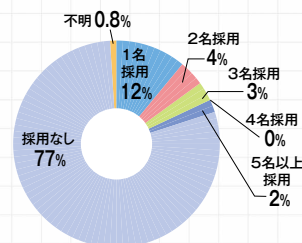
経営指針書の作成と実践状況を見ると、「作成し実践している」と回答した企業の割合は増加しており、「作成に至っていない」と回答した企業の割合は減少しています。

経営指針書の検証状況では、「作成し実践している」と回答した企業の景況感は改善しており、「作成しているが実践できていない」と回答した企業は悪化が見られます。

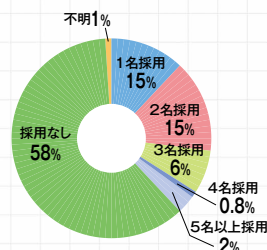
コロナ禍で中小企業は依然として景況感がマイナスで推移しています。今こそ自社の強みを見つめ直し、経営指針書の見直しと実践が重要になります。

新卒採用について

4月入社の新卒採用



来年度の採用予定



今年の新卒採用の状況を見ると、およそ8割の企業が「採用なし」と回答していますが、来年度の採用予定で「採用なし」と回答した企業は6割まで減少しました。採用人数も来年度の方が多くなっています。

障がい者雇用について

障がい者雇用の実施

カテゴリ	件数	全体 (%)
実施している	38	14.3
実施していない	222	83.8
不明	5	1.9
サンプル数	265	100

特別支援学校などから職場実習の受け入れ

カテゴリ	件数	全体 (%)
実施している	18	6.8
実施していないが、受け入れ可	35	13.2
受け入れは難しい	187	70.6
不明	25	9.4
サンプル数	265	100

障がい者雇用に関する調査では、雇用を実施している企業は約15%となりました。実習受け入れ状況については、53名が「実施している」または「受入可能」と回答しました。

部長談話

回復に格差広がる。
今後に向けて対策は出ていますか？
経営環境の変化に向き合い、
素早い対応を！

「既に新時代!活路なき経営は遭難に至る!」 今こそ経営指針を貫き、企業変革を!

調査要領

調査時期 2021年6月1日～2021年6月30日
対象企業 (一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業2,149社(6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 265社の回答(回答率12.3%)(製造業41社、建設業48社、商業流通業31社、サービス業145社)
企業規模 0～10名以下146社 11名～20名以下...44社 21名～50名以下...40社
(従業員数) 51名～100名以下.....20社 100名以上15社
企業の所在地 福岡地区 166社 北九州地区 22社 筑豊地区 37社 県南地区 31社 県外 9社

概況

2021年4月～6月期の状況では売上高DI・利益DI・新規受注DIが大幅改善しましたがマイナス域が続いています。景況感DIは▲26.3と悪化が続いていますが次期予想DIは2期連続改善しプラス域を推移しています。業種別の動向では、商業・流通業の改善が目立ちましたが、次期予想DIは悪転しました。建設業(設備)では各指標悪転しマイナス域が目立ちますが次期予想DIはプラス域となりました。経営上の問題点は、「民間需要の停滞」が6期連続で最も多い問題として挙げられていますが減少傾向にあります。「ウッドショック」の影響から「原料・材料等の高騰」や「仕入れ単価上昇」が増えました。「人材獲得難」は2番目に多い問題として挙がっています。特設項目では「新卒採用状況」「夏の賞与」「障がい者雇用状況」について調査しました。新卒採用状況では今年の採用はおよそ8割の企業が「採用なし」と回答しましたが、来年度は4割以上の企業が1名以上採用予定であることが分かりました。夏の賞与については6割以上の企業が支給すると回答しており前年度よりも支給する企業が増加しました。障がい者雇用の状況については15%の企業が「雇用している」と回答しました。経営指針書に関する設問では、「作成し実践している」と回答した企業の割合は前回調査よりも増加し、「作成に至っていない」と回答した企業は減少しました。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」と回答した企業の景況感は平均よりも高い値を推移しており「作成しているが実践できていない」と回答した企業は低い値となっています。

コロナ禍において依然として中小企業は景況感がマイナス域を推移しています。新たな時代に入っています。経営指針を作成し自社の強みを生かして臨機応変に対応することが求められます。

全体的な特徴

全指標改善するも
景況感は
横ばい

項目	第116回	第117回	変動幅
景況感DI	▲26.3	▲26.0	0.3改善
売上高DI	▲28.1	▲3.1	25.0改善
利益DI	▲28.4	▲7.9	20.5改善
新規受注DI	▲26.2	▲9.4	16.8改善
次期予想DI	2.0	2.6	0.6改善

売上高DIと利益DI及び新規受注DIはマイナス域ですが大幅改善しました。次期予想DIは2期連続上昇しておりプラス域となっていますが、景況感DIは依然としてマイナス域を推移しています。

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	建設業(建築)	福岡	こんな時代、社長と役員がひとつになる。モチベーションを上げました。
2	非常に良い	サ業(対事業所)	福岡	福岡県の建設・解体現場増によりレンタル需要の増加。
3	よい	商業・流通業	筑豊	輸出により製造業の立ち直り。
4	よい	サ業(対個人)	県南	ネット通販事業の需要増
5	普通	製造業(生産財)	県南	民需の設備投資が戻ってこない。前期予定の公共工事が延びた分があるが、役所関係からの発注が遅れている。元々、4～6月は閑散期であることも要因。
6	普通	建設業(設備)	福岡 県外	材料入荷遅延
7	悪い	製造業(生産財)	県南	昨年と比較すると若干上向いたものの、それでも悪いことには変わりはない。
8	悪い	商業・流通業	北九州	コロナ禍で設備投資が抑制されている。
9	非常に悪い	製造業(消費財)	福岡	コロナ禍で主軸の事業が落ちているのと同じ、新事業が伸び悩んでいる。
10	非常に悪い	サ業(対個人)	福岡	緊急事態宣言による関係機関及び利用者の活動停止。

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、商業・流通業が大幅改善しており売上高DI及び利益DIが好転しています。しかし次期予想DIは悪転しています。建設業(設備)は悪転が目立ちますが次期予想DIが好転しています。

従業員規模別の動向

規模別動向を見ると、全体的に改善が目立ちますが0名～20名と21名以上の規模の企業で結果が分かれています。特に51名～100名規模の企業では大幅改善が見られ次期予想DIも好転しています。

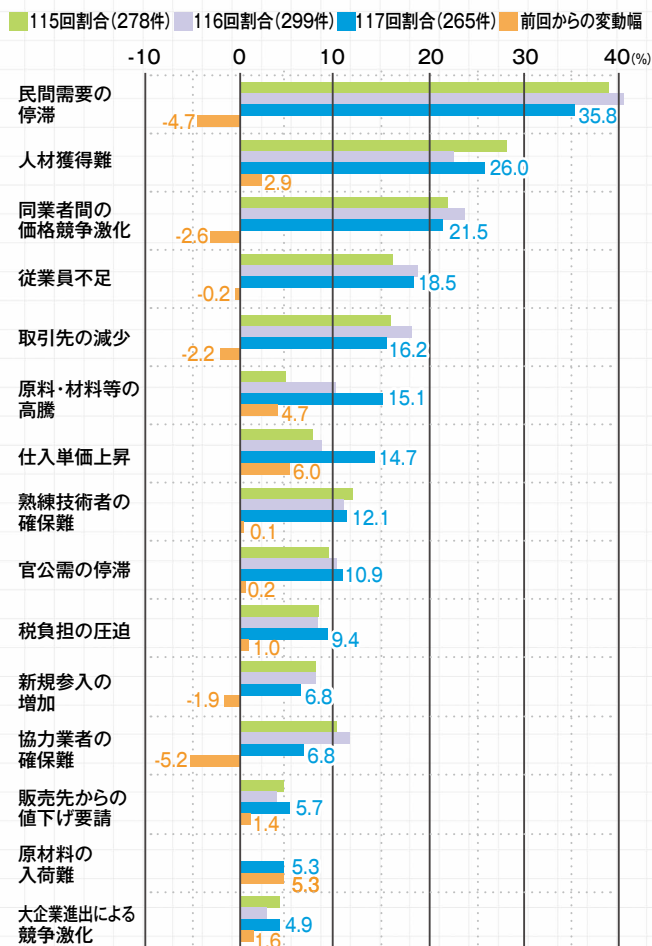
本社地区別の動向

各指標で悪化緩和しておりますが、北九州地区と筑豊地区及び県南地区では次期予想DIがマイナス域となっています。

経営上の問題点

●「民間需要の停滞」が減少するも「原材料」や「仕入れ単価」が上昇

コロナ禍で「民間需要の停滞」が依然として1番の問題点として挙げられていますが減少傾向にあります。「原材料の高騰」や「仕入れ単価上昇」が大幅に増えました。



主な項目をグラフにしております

行事案内

16 木 18:30~21:00

**りょうちく支部
9月例会**

中小企業振興基本条例で地域を元気に
～地域における中小企業の役割～

- WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
+原鶴温泉 泰泉閣 朝倉市杷木志波20 ☎0946-62-1140
- 堀 弘道 氏 株式会社さくらータルライフ 代表取締役 田川支部
うきは市に中小企業振興基本条例の制定運動をするに当たり、田川市の事例から制定に当たって行うべき事や、制定後の効果等を学びます。

16 木 18:30~21:00

**のおがた・飯塚・田川支部
9月合同例会**

**新しい時代を切り開くために、
経営者が最も重視すべき事とは**
～変化に対応する組織づくり～

- WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
+エクセレントガーデン 直方市頓野4069-9 ☎0949-26-8808
- 森 茂博 氏 和新工業株式会社 会長 筑紫支部
新型コロナウイルス感染拡大を機に見えてきた多くの経営課題を解決するためには、経営者が率先垂範し、全社一丸となった経営を実践しなければなりません。しかし経営を実践するために必要なことは、「経営者である以上、いかに環境がきびしくとも、時代の変化に対応して、経営を維持し発展させる責任がある」ということを自覚し学ぶことです。そこで今回は森さんの体験を通して、激変の時代を乗り切る、労使見解に基づく人を生かす組織づくりのための「経営者の責任と覚悟」とはなにかを改めて自覚し、見つめ直す例会とします。

17 金 18:30~20:30

**久留米支部
9月例会**

会社⇒チームではなく チーム⇒会社になる方法
～奇跡のスタッフ達が歩むチーム型運営～

- WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
- 池田 和心 氏 ルラシオンビューティ株式会社 代表取締役 博多支部
今回発表いただきます池田さんは、阪神大震災被災、学生結婚、勤務先の倒産と、様々な経験を持ちながら、独立されました。その後も社内外の人間関係に非常に悩まれ、同友会に入会されました。入会後に作成した経営指針書を実行する決意をし、初めにした驚きの行為とは?!そして経営指針書を実行すること数年、一丸となった会社の業績はコロナ禍でも上がり続けています。

21 火 18:30~21:00

**博多支部
9月例会**

ターニングポイント
～ビジネスを生まれ変わらせた経営者のストーリー～

- WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
+天神チクモクビル 福岡市中央区天神3-10-27
- 田村 志朗 氏 株式会社梓書院 代表取締役社長 博多支部
経営者による「経営改善」のストーリーを「ビフォーアフター」で報告していただきます。胸に抱え込んだ迷いをプラスの力に変え、それをターニングポイントとして上昇気流に転換させた田村さんのストーリーから、今後の経営活動に対する取り組み方を考え直す機会にしましょう。

21 火 18:30~21:00

**北九州支部
9月例会**

**第2回北九州経営者大交流会
同友会を知り、同友会を知ってもらおう**

- リーガロイヤルホテル小倉 北九州市小倉北区浅野2-14-2 ☎093-521-2058
学びの場とビジネスチャンスは、与えられるものではなく、交流によって自ら掴み取るものです。改めて同友会を知り、同友会を知ってもらい、内外の経営者と交流を図り、深めて、新しい学びの場とビジネスチャンスを自ら掴み取りましょう!
※参加費7,000円

22 水 18:30~21:00

**糸島支部
9月例会**

**脱サラ・起業・同友会で学び、
NHKドキュメンタリー全国放送までの軌跡、
そして夢に向かって**

- WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
- 太田 信介 氏 絵届け問屋「kousuke」 代表者 博多支部
現在の営業スタイルをどのようにして確立したか等の具体的な体験を聞くことにより、それぞれが置かれている環境下で、今後どのような営業展開の可能性があるのでについて考えます。

25 土 15:30~

**玄海支部
9月例会**

玄海支部のうたげ ～コロナを自然に浄化しよう～

- グリーンピアなかがわキャンプ村
那珂川市大字五ヶ山870-2 ☎092-953-3373

27 月 予定

**有明支部
9月例会**

28 火 18:30~21:00

**南支部
9月例会**

ありたい姿を目指して進み続ける
～経営指針書作成セミナーから3年で見てきたもの～

- WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
+天神チクモクビル 福岡市中央区天神3-10-27 ☎092-715-3250
- 竹谷 聖 氏 占部大観堂製菓株式会社 取締役 東支部
父親が引き継いだ占部大観堂製菓で通販チームを任されることとなった竹谷さん。ほぼ何もないところからスタートした通販チームを引っ張っていきます。そして様々な困難の中、経営指針書作成セミナーを受講します。どのように学び、どうやって実践してきたのでしょうか。今回の例会は経営指針書づくりに弾みがつくような元気な経営体験報告です!!

28 火 18:30~21:00

**FAST
9月例会**

- 振興センター 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

28 火 18:30~21:00

**女性部委員会
9月例会**

SDGsをベースに自社新規事業を考える

- 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11F
- 本山 晴子 氏 有限会社コ・リード 代表取締役
2021年度の女性部委員会では、SDGsを年間テーマに掲げて活動します。1年間の例会(7月~11月までの全5回に変更)を通して、SDGsを理解し、新規事業のミッションを定義し、SDGsへの貢献を考え、最終的にはミッションと経営理念を統合することを目指します。第3回目の内容は「SDGsをベースに自社新規事業を考える」です。
(参加費10,000円全5回シリーズ)

新会員フォローアップセミナー

9月30日(木) 18:00-21:00

- 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、各支部での活動ハ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。**

9

木

13:00~19:00

大牟田支部
9月例会

青年経営者全国交流会from岐阜

日本(ヒノモト)の中心へ集え、麒麟児よ!

～理念経営を貫くことが未来を切り拓く～

■ WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
+記念講演会場(辰巳屋ビル2F) 大牟田市本町1-2-13辰巳屋ビル

事業承継塾

第3講

100年企業の承継と事業変遷

9月11日(土) 14:00~17:00

■ 電気ビル共創館3階 カンパレンスC

福岡市中央区渡辺通2-1-82 電気ビル本館隣 ☎092-714-5743

■ 鹿田 和正 氏 株式会社鹿田産業 代表取締役 福友支部

数々の大不況や天災など、時代の荒波を乗り越えてきた100年企業。どのように乗り越え、生き残ってきたのか。また、変化していく時代において、どのように事業は受け継がれ、また変化してきたのか。100年企業の現在に至るまでの歴史や経営に対する考え方を学びます。今後皆様の会社が生き残るために、100年企業の事業承継を学ぶことは大きな意義があると考えます。企業づくりに役立てるため、共に学びましょう!

■ 受講料: 2,000円

※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。

14 火

19:00~21:00

青年支部
9月例会

魅せ方で伝えるSNS活用術

～コロナ禍で加速する“つながり”の大切さ～

■ The Lively(ザ・ライヴリー) 福岡市博多区中洲5-2-18 2F ☎092-262-2009

■ 相浦 裕太 氏 株式会社 ディーキャトル 代表取締役

報告者は2011年6月、飯塚市八木山展望台にQueenCookCafeを開業した相浦氏です。試行錯誤の中で多種多様なSNSを活用することができるようになり、今や行政からSNS使用法セミナーの要請を受けるまでにになりました。そんな相浦氏から、ご自身の試行錯誤の経験やSNSの活用法について熱く語って頂きます。

15 水

18:30~21:00

かすや支部
9月例会

プレイングマネージャーから経営者へ

～経営指針書があつてよかった～

■ 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 ☎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

■ 豊島 圭 氏 不動産の窓口株式会社 代表取締役 博多支部

同友会に入会後、経営理念・経営指針書を作成し、正に今プレイングマネージャーから経営者へと変化した体験報告から、経営理念・経営指針書の大切さ、そこから実践することの大切さを学びます。

15 水

18:00~21:00

東支部
9月例会

3年先の経営に向けてチャレンジできることは?

～まずはやってみよう～

■ WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

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

■ 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

時代と共にビジネスも変化し、企業は常にイノベーションを求められます。強い企業体質を作り、会社を存続させるためにまず3年先を見据えてチャレンジできることは? 自社でチャレンジすべきこと、やれることを見つけ、一歩踏み出すきっかけになればと考えます。

16 木

18:30~20:30

福博支部
9月例会

ブレない経営、ブレない思い

■ WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

+天神チクモビル 福岡市中央区天神3-10-27 ☎092-715-3250

■ 西田 英司 氏 株式会社カルベ・ディエム 代表取締役 福博支部

■ 安藤 真由美 氏 株式会社Nanoテックス 代表取締役 福博支部

新型コロナウイルス感染拡大や自然災害、ネットによる攻撃や個人情報漏洩など、経営環境におけるリスクは年々大きく高まりつつあります。今回はコロナ感染で売上が急減し、窮地に陥ったにもかかわらず、社員とともに状況を共有して情報を手に入れ、素早く手を打つことで最悪期を乗り越えたお二人の経営者にお話を聞きます。

9 月の

16 木

18:00~20:30

中央支部
9月例会

コロナの影響が長期化する激変の時代

～私たち経営者が持っておきたいもの～

■ WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

+Dress WEDDING AND PARTY

福岡市中央区西中洲11-21-2F ☎092-725-7758

■ 高谷 幸一 氏 株式会社ユニティ 代表取締役 福博支部

危機の時こそ経営者は何を学び、どう実践していくのか。更に危機の時こそ、仲間が存在が必要であるということ。経営指針書に基づいた全社一丸経営の大切さを学べます。

16 木

18:30~20:30

西支部
9月例会

運がいいにも理由ある

■ 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11号室 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

■ 姫島 陽介 氏 株式会社アスコム 代表取締役 西支部

2011年に姫島さんが1人で(株)アスコムを創業しました。(株)日研の末竹さんに誘われ同友会に入会し、経営者としての学びがスタートしました。入会当初に一度経営指針セミナーを受講しますが、社員が増える中でもう一度学び直しをし、経営指針書を作成して実践することで現在は社員12名、2020年には広島営業所を開設するに至りました。学んだことを素直に受け取り、すぐに実行する行動力にはいつも驚かされます。起業後、順調に事業を拡大していく中で色んな人との出会いもありました。「彼は運がいいから...」一見そう見えるかもしれません。しかしそれは人には見えない努力や人に対する思いやりがあつてこそではないでしょうか。

16 木

18:30~21:00

福友支部
9月例会

全社員の成長を促す組織作りが、社員と経営者を幸福に導く

～成長のキーは、成功体験の積み重ね～

■ 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

福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900

■ 庄野 道彦 氏 株式会社ゼコー 代表取締役社長 福友支部

思うだけでは伝わりません。社員がスキルやレベルを上げるため、成長の評価と賃金への反映、雇用に対する安心、フレキシブルな人事制度、若い新たな血の導入が必要でした。小さなことも見逃さず認めて褒め、社員の成長を促す組織作りの先にある幸せを見据え、それを自らの喜びとする庄野さんのお話から、経営者としての在り方を学びます。

16 木

18:20~20:50

筑紫支部
9月例会

事業承継

■ 筑紫野市生涯学習センター(仮)

筑紫野市二日市南1-9-3 ☎092-918-3535

■ 川添 廣志 氏 有限会社あおぞら保険 代表取締役

■ 川添 良平 氏 有限会社あおぞら保険 後継者 筑紫支部

今後、事業承継を予定されている有限会社あおぞら保険の代表者と後継者のそれぞれからご報告をいただきます。あおぞら保険さんは、4年後の事業承継に向けて、現在準備を進めています。会社の何を引き継ぎ、何をつくり変えていくのか。そして、事業承継を機会に、どのような会社を目指していくのか。自社の未来を考える会にしたいと考えております。

16 木

18:30~21:00

ひびき支部
9月例会

事業承継は突然に! ~トップの責任と覚悟とは~

■ WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)

+水巻町中央公民館 遠賀郡水巻町頃末北1-1-2 ☎093-201-0401

■ 伊藤 孝司 氏 株式会社福祉人 取締役社長 ひびき支部

「諷めてくれる部下は、一番槍をする勇士より価値がある」伊藤氏は、これまで社長のプレーキ役として活躍してきました。しかしある日次の社長になってほしいと告げられます。自分にはプレーキ役はいるのだろうか。伊藤氏の話は全ての経営者に通じるものです。



タダより怖いものはなし!?

～特定業者の甘い勧誘にご注意！～

みなさんこんにちは。福友支部会員の(株)クマホーム熊本と申します。

依頼者に代わって住宅の現在のコンディションを調べる

『ホームインスペクション(住宅診断)』や建物のメンテナンス工事などを行っております。

さて、秋が訪れようという昨今、九州では台風シーズンの到来です。

今回は、当社業務とは直接関係ありませんが、この時期に急増します台風被害とその修理についてのお話をさせていただきます。



(株)クマホーム 熊本 茂仁 (福友支部)

「雨どいや屋根の修理が無料でできます!」「保険利用で〇〇〇万円振り込まれました!」「手出しなしでうちの修理をする方法」などといったWEB広告やチラシ、あるいは「ドローンを使った屋根の点検をしています。無料ですがいかがですか?」「付近で屋根の修理をしていたけれど、お宅の屋根も災害の被害がみられるから修理しないか?」などという訪問営業にはご注意ください。

問題のある修理業者や、保険金請求代行業者(コンサルタントを名乗る者も)と契約してしまったことで、

- 保険金がおりましたので修理代を振り込んだが、なんののんの言って修理してくれない。
- 保険金はおりましたものの高額な手数料を請求され十分な修理ができなくなった。
- 別の業者で工事したいと言うと高額な解約手数料を請求された。といったトラブルが近年多発しています。

これらの多くは、おうちの不具合が台風が原因で発生したものと保険金を請求することを基本としています。もちろん、火災保険に加入し保険料を支払っている以上、災害によって被害を受けたのであれば、保険金を請求し受け取った保険金でおうちを修理することは何らおかしいことではありません。

しかし、こうした業者は、

- 1 直接災害とは関係ない、建物の「劣化」が原因となった不具合についても理屈をつけて「被害」として請求する(事故偽装)。
 - 2 保険会社の鑑定により被害と認められなかったり、認められても契約上保険金が削減される場合をみこして、最初から水増しした金額の見積書を提出する(過大請求)。
- といった方法をとります。ある種の保険金詐欺ですね。

保険金で住宅の修理をするということは、誰も損をしないWin-Winでいいじゃないかという声もあります。保険契約者、修理業者、保険金請求代行業者、登場人物みんなに利益がある。何が悪いのか?と。

しかし、そもそも保険金とは何でしょうか。簡単にいえば保険加入者によるプール金です。保険加入者が同じ財布に貯めたお金を、被害にあったときに必要な分使わせてもらう互助共助のシステムです。

虚偽により、あるいはテクニックを使って本来認められないところを認めさせたり、過剰に保険金を引き出して自己の利益を追求することが果たして許されるでしょうか。

このところ災害が多いから保険料が上がるのも仕方ない。たしかにそれは事実ですが、災害に便乗して保険金をせしめる業者が暗躍していることも保険料が上がる要因になっています。

これはある意味税金の使われ方にも似ていますね…という話は本筋からそれますので今回はやめておきましょう(笑)。



「台風で瓦が飛ばされたという保険請求でしたが、実際は屋根下地の木材が腐ってぼろぼろでした。聞けば以前から雨漏りがしていたとのこと。」

『今さえよければ、自分さえよければではダメだ。』

同友会の先輩よりいただいた言葉ですが、本当にその通りだと思っています。

災害の被害のことは損害保険の代理店へ、おうちの劣化や不具合のことはホームインスペクターに相談しましょう!



▲(株)クマホームの住宅診断の状況



(一社)損害保険協会の特定業者に注意動画

あなたの記事でこのコーナーを飾りませんか? 地域の紹介や雑学、趣味などテーマは自由です。

投稿方法 郵送、メールいずれも可。表題に「月刊同友 会員からの投稿」とご記載ください。

送付先 郵送/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

メール/s_asahi@fukuoka.doyu.jp (福岡同友会事務局 旭まで)

みなさんの投稿をお待ちしています

一般社団法人 福岡県中小企業家同友会
「月刊 同友」編集部

〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9番15号
福岡県中小企業振興センタービル11階
TEL:092-686-1234 FAX:092-686-1230

北九州地区センター

〒802-0001 北九州市小倉北区浅野1-2-39
クルーズ浅野ビル 808号
TEL:093-551-3111 FAX:093-551-3344

県南地区センター

〒830-0038 久留米市西町1367-1
祥栄ビル2階
TEL:0942-33-3355 FAX:0942-33-3366

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

福岡同友会

検索

アンケートにご協力ください

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

回答締切 9月30日(木)

