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

3 2023 月号
vol.680

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

特集

糸島市の地域振興に向けて

中小企業振興基本条例制定の今までとこれから

21世紀型 自立型 企業づくり

次世代に種をまく～『ふるさとを元気にしたい』という思いが込められた新事業～

桑野（くわの） 修一（しゅういち） 氏（有限会社　明治屋食料品店）

福岡県中小企業家同友会
広報情報部 Facebook

［デザインQR］

糸島市の地域振興に向けて

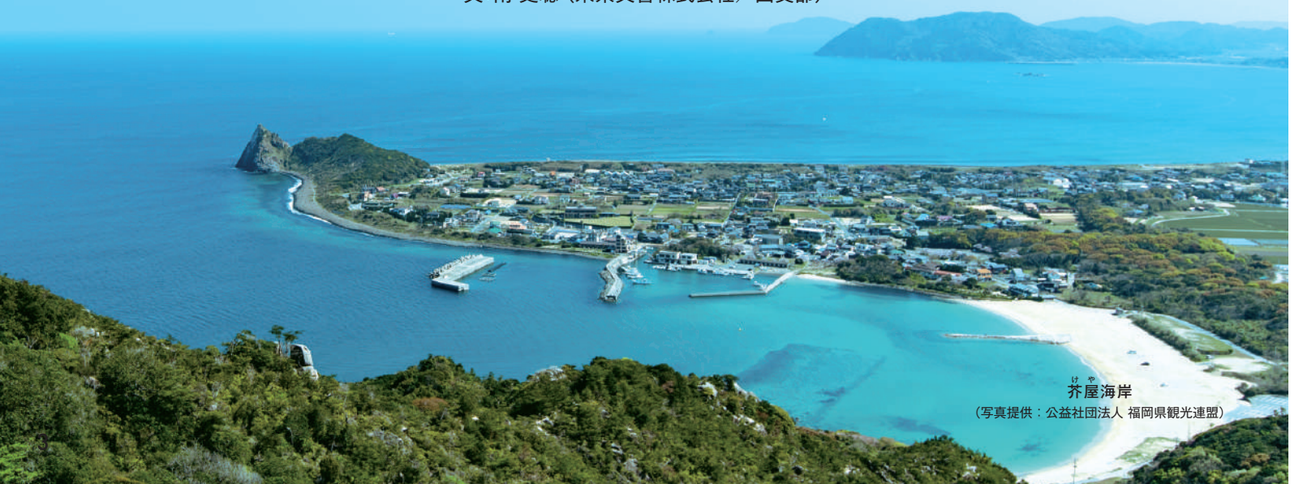
中小企業振興基本条例制定の今までとこれから

平川　祐二 氏
有限会社日高ボーリング工業（糸島支部）

小津　智一 氏
株式会社OZ Company（糸島支部）

全国で制定が加速している中小企業振興基本条例。
2020年に公布された糸島市の事例を、制定前後に活動に深く
関わってきた平川祐二氏と小津智一氏に伺いました。

文:南 史聡（未来文書株式会社／西支部）



芥屋海岸
（写真提供：公益社団法人 福岡県観光連盟）

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。

今月の表紙

有限会社 明治屋食料品店
四代目社長
桒野（くわの） 修一（しゅういち） 氏（のおがた支部）

詳しくは本誌7ページへ

私が桒野さんを紹介します！

株式会社 福田業務店
代表取締役
福田　誠（のおがた支部）

直方市は『のおがた愛』が強くそして熱い方が多い街です。

私も桒野さんもボランティアや地域発展の活動を各々していて、ある飲みの席で『のおがたへの（ボランティア活動の）想い』に意気投合したのを今でも覚えています。

友達想い、商店街想い、のおがた想い、そして何よりも家族想い！

彼の魅力は笑顔がステキ過ぎてどんな修羅場でも場が和みます。

私は『天使の笑顔』そう呼んでいます。誠実で人柄もよく、だから回りに色んな方が集まって来ます。

うって変わって経営になると黒縁眼鏡（くろぶちめがね）の奥の瞳がキラリと光り、妥協嫌いで負けず嫌い、そしてチャレンジ精神旺盛！勉強熱心で同友会の学びの場にも率先して参加されています。

そんな桒野さんが受け継いだ有限会社明治屋食料品店は卸売業として地域密着だけでなく地域資源を活用した商品を製造から販売をし、その魅力を全国に発信していく挑戦をしています。

3月にはのおがた支部の例会報告者として登壇し『食品卸売業4代目の新たな挑戦』と題し報告を致します。

撮影後記

（有）明治屋食料品店の桒野修一さんをお訪ね致しました。

かつて日本の近代産業のエネルギーを支えた炭鉱の街として栄えた直方市にあります。

直方の街は昔よく映画を見に行っていた懐かしい街です。

桒野さんは、四代目社長として『ふるさとを元気にしたい』という思いが込められた新事業に取り組み、『次世代に種をまく』ことを実践しています。

良い写真を撮ることができました。感謝致します。

撮影・文／株式会社ココスイメージ　富谷 正弘（玄海支部）

“デザインQR”とは？

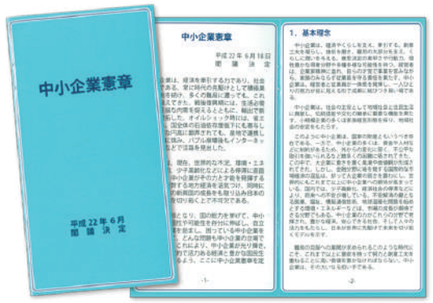
月刊同友675号より、表紙・自立型企業づくり・アンケートは、絵柄付きのQRコードを採用しています。
スマートフォン等で読み取る場合は、従来の白黒QRコードと同じアプリを使って読み込むことができます。
※QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

まず、中小企業振興基本条例について教えてください。

平川　**中小企業振興基本条例というのは、地域の中小企業と小規模事業者が末長く持続的に発展するための決まり事ということです。端的に言うと、地域の企業がまさに同友会でやっているような活動をやろうということになります。**我々は同友会の会員として経営指針の作成や人を生かす経営の実践などをしていますが、それを同友会の会員だけが取り組んでも地域は良くなりません。今、糸島市には農業や漁業従事者を含めると三千社くらいあります。ですから、地域が一緒になって取り組むことが重要で、そのための条例が中小企業振興基本条例です。

以前中小企業憲章が閣議決定されましたが、それと関係はあるのでしょうか？

平川　そうですね。中小企業振興基本条例は東京都墨田区で最初に制定（一九七九年）されましたが、中小企業憲章が二〇一〇年に閣議決定されて、そこから各自治体で条例制定の動きが加速したと個人的には思っています。



条文の中にはたとえば中小企業の努力目標のようなことも書かれているのですか？

平川　**条文自体には具体的なことは書かれていませんが、中小企業だけでなく、行政、大企業、金融機関、教育機関、市民が条例を理解して、協力して取り組んでいきましょうということは書かれています。**そして、中小企業は「自主的な努力」をしましょうということが書かれています。

例えば、今までは行政が補助金や支援金の情報を持ってきて民間に紹介するという行政主導の形を取ってきたわけですが、実際にはその周知もできていない状況で、これが地域企業発展のスピードが遅くなっています。そうではなくて、**これからは実際に活動している中小企業が提案をしていくように変えていかなければならなくて、それが、同友会がすすめていく中小企業振興基本条例ではないかと思います。**

小津　今までのやり方というのは、行政がある程度施策を作って動いているのですが、それが本当に地元の中小企業の困りごとを解決するのか、中小企業の身になるのかは疑問ですよね。それを中小企業が、本当に自分たちや地域の役に立つような形にするために、自分たちで考えていくことが重要です。**今回の条例には糸島市中小企業振興審議会という組織を作ることを明記していて、そこを通して施策提案や方針を市や県に求めることになります。**構成メンバーはさきほど平川さんがおっしゃった、行政、金融機関、中小企業、学校、市民、経済団体などが参加することになっていて、糸島市では、市民代表が二名、銀行、学校の校長会、同友会から各一名、商工会から三名、それと福岡県と糸島市が入って、十二名ほどが参加しています。

ただ、糸島市としては従来の通りの方法で、市から方針を落としていくという認識だったのと、総合計画の策定の時期が迫っていたこともあって、その軋轢は大きかったので、今その調整をしているところです。ここも中小企業の自主的な努力というところが求められると思います。

条例の制定に取り組み始めたのはいつ頃からですか？

糸島支部設立総会の様子（2012年）

平川　私が支部長一年目の時で、二〇一五年からです。糸島市に提案をしたのですが、反応は全くありませんでした。それで同友会内で地域振興の勉強会をやっていたのですが、二〇一九年に市の方から条例を制定したいので同友会と商工会と一緒にすすめていきたいという話があって、そこから具体的に話が進むことになりました。

その際、田川支部や長崎同友会大村支部の先進事例を聞きましたが、大村支部は実務者会議でグループ討論までやっていて、しっかり取り組まれていると感じました。

商工会とも協力体制は築いているのでしょうか？

平川　私も商工会の会員なのですが、実は以前は商工会とベクトルが合っていませんでした。それで、同友会の会員に商工会の理事になっていただいたり、理事向けの勉強会に私や小津さんなどが行って講師をしたりして、少しずつ同友会の活動を理解してもらうようにしました。

小津　本当は同友会も商工会も目指すところは共通していて、**条例をきっかけに話を重ねていくことで、共通認識を持つようになってきたところですね。**やはり商工会が一番大きな組織ですから、商工会が先頭に立ってもらう方が浸透はしやすいと思います。

例えば重冨敢二郎さん（㈱　重富印刷　代表取締役会長／糸島支部）が商工会会長と話をして、同友会の経営指針作成セミナーのようなことをやろうと持ち掛けていただき、それが採用されて、全六回のセミナーを開催しました。そのようなことをやっていって、商工会との距離が近づいたような気がします。

今後糸島支部としては、商工会と協力して、中小企業振興審議会を通して、中小企業が自主的に行政に対して施策などを提案していくということに取り組んでいこうと考えています。

平川　今はひとつひとつ具体的な施策を作って、提案をしていくということをやっていっているところですね。

小津　**実は中小企業振興審議会では、来年度にテーマを二つ設けています。一つは創業支援、もう一つは雇用創出ですね。**糸島での創業は、移住者も増えて今盛んに見えるのですが、元から住んでいる方はどうなのかということを考えた時に、やはり人材が福岡に行ったりしていますので、雇用環境を改善するのは大きな課題です。

具体的にはどのようなことを考えられているのですか？

小津　**糸島市と商工会で就職面談会を開いているのですが、そのあとに実務者会議を開くということになっています。中小企業が困っていることや、何が課題なのか、また、もっと中小企業が主体的に改善していかねばならないことなどを話し合う場を作っていこうという趣旨です。**時間はかかりましたが、こういうことができるようになったのも少しずつ関係を築いてきた結果だと思います。

糸島市商工会の経営指針作成セミナーで話す小津氏

今後の課題はありますか？

平川　今のところ、農林水産業と関わっていませんね。糸島市が経済振興部と農林水産部とに部署が分かれていて、今は商工会が関わっていますから、とりあえず外されています。

小津　このあたりは私たちが実務者会議で農林水産業の事業者を入れていけば良いとは思うのですが、まだ取り組めていません。糸島は農業高校もあるくらいですから、やはり農業の町ですよね。ですから農業者や漁業者の参加が必要不可欠ですね。

糸島で中小企業振興基本条例ができたというのは、他の地区にとっても大きなことと思いますが、条例の活動の意義を教えてください。

平川　実は条例の活動をすることで、支部の会員が増えています。そのきっかけとしても、今期商工会で行った経営指針作成セミナーを受講した方が入会されたということですから、会勢に悩んでいる支部は取り組めば良いと思います。

小津　地域振興の活動に関わっていて、自分たちでアイディアを出して、行政を動かすという活動をしていくことで、自分たちの経営を良くすることにつながっていくのですが、これがブロック会につなげていくと、もっといろんなことができると思いますね。

平川　糸島支部はブロックごとにテーマを設けているのですが、条例の活動とテーマが重なることが多いですから、そこで地域の企業が誰でも参加できるようなことをやれば、そこから同友会に入ろうと思う方も出てくるでしょうし、地域の企業の成長にもつながっていくことになります。

小津　それと、中小企業振興基本条例に取り組むなら、その市町村に支部があった方が良いですね。私たちも糸島支部と糸島市という地域の中で取り組んでいるから様々な取り組みに発展しているところがあります。地域が密着していると、話題も地域の話になりますし、自分の仕事にも密接に関わってきます。

今、中小企業振興基本条例の制定が全国的に広がっているように感じますが、同友会が関わる理由は何でしょうか？

平川　同友会には「国民や地域と共に歩む中小企業」という理念があります。私はこれが同友会の理念の一つのゴールと思っていて、それを達成するためには条例を使って、会員外の人とも同じような活動を行っていく必要がありますし、そのために全国の同友会が条例制定に取り組んでいると思います。

糸島支部例会の様子

小津　それから、同友会には自主という理念がありますが、それも大きいと思います。行政に任せるのではなくて、自分たちで動くというところが必要だと思います。

最後に会員の皆さんにメッセージをお願いします。

平川　条例活動は、自分が今まで勉強してきたことが復習できるので、多大な労力を使いますが楽しいですね。また新しい仲間も増えるし、条例ができる可能性があるところはぜひ条令制定に取り組んでいただきたいですね。

小津　私は移住で糸島に来たのですが、自分が住んでいるエリアにいろんな人脈ができたというところが大きいですね。地元の事業者と知り合うことで、ビジネスやアイディアなど、新しい可能性が生まれる機会があります。また、単純に地元の課題に取り組んで役に立つと嬉しいですよね。条例活動はそうしたきっかけになったと思います。

取材のご協力ありがとうございました。

次世代に種をまく

～『ふるさとを元気にしたい』という思いが込められた新事業～

有限会社　明治屋食料品店　四代目社長

桒野（くわの） 修一（しゅういち） 氏【のおがた支部】

外的環境が厳しさを増す中で、四代目社長の挑戦についての報告です。

取材／広報部
文章／菅原　弘（東支部）
写真／富谷正弘（玄海支部）

デザインQR

生い立ち

「創業は1948年です」と語り始めたのは、㈲明治屋食料品店の四代目社長、桒野修一さんです。筑豊地方にある直方市は、かつて日本の近代産業を支えた炭鉱の町として栄えました。シュガーロードの恩恵を受けお菓子作りが盛んです。

祖父の清明さんは、戦後まもなく直方市の商店主らと共同出資しスーパーを経営していましたが、やがて独立して贈答品や乾物、酒類を中心とした小売業を始めました。**屋号は、明治町商店街と古町商店街の交差するところに立地したことに由来します。商売は繁盛を極め、やがて小麦粉や砂糖などを中心にした卸売業にシフトしていきました。**現在では9割以上が卸売です。

桒野さんは1983年に直方で生まれます。大学を卒業して福祉の仕事に進みました。しかし4年半ほどで退職し、以前から憧れていた海外へ一人旅立ちました。

経営は父親・隆さんが継ぎましたが、体調を崩しその後母親・啓子さんが支えました。両親から桒野さんの元に「席を空けているから」と『帰って来いコール』が来ました。桒野さんは悩みましたが、やはり長男として守らなければならないものがあると実家に戻るのでした。28歳の時です。

楽野さんは会社が実際にどのような仕事をしていたかは知りませんでした。現場で配達や営業をしてお客様に接していきました。地元での信頼が構築されていることを実感しました。楽野さんもお客様の声に親身になって対応していきました。

しかし商店街は衰退し若者は都会へ流出している現状を目の当たりにするのでした。

楽野さんは、卸売や小売では生き残れない、何か新しい方策を考えなければならないと模索していました。

同友会での学び

楽野さんは2018年に35歳で四代目社長に就任します。経営の勉強の必要性を感じ同友会に入会します。

入会してすぐに『あすなろ塾』『経営指針作成セミナー』を受講します。『長く会社を続けるとは、人のため、地域のために仕事する』ということは先代たちの背中から感じ取っていました。ただし社是やモットーなど成文化したものはありませんでした。

楽野さんは次のような経営理念を策定しました。

『新たな価値を創造して、次世代に種をまく』

若いスタッフも迎え、会社の進むべき方向を明確に示しました。

「若い人たちには夢があります。その芽を摘むことなく、またベテラン社員さんには押し付けることなく、バランスをとって会社の運営に気を遣いました」。

理念の浸透のため、常日頃から会話を大切にしていると言います。

新事業への挑戦

楽野さんは生き残り戦略として自社商品づくりに挑戦します。「初めは、米粉を使ってカステラづくりをしてみました。それまで経験もなく、なかなかうまくいきませんでした。」**そんな中で、「うちは粉屋だ！ 様々な商材を組み合わせてミックス粉をつくってみよう」と思い立ちました。自社の強みを改めて認識し、米粉を使ったミックス粉の商品開発へと舵を切りました。**

直方市はふくのこ米の生産日本一を誇り、行政や生産者の方々もふくのこ生産に力を入れています。このお米は、難消化のでんぷん・レジスタントスターチを含み『高アミロース米』と呼ばれ、血糖値の上昇を抑え便秘解消に効果があると言われています。**取引先の特約店で『ふくのこ』をつくっている農家があり、提携して米粉を使った新しい製品を製造しました。地元素材を使うことで地域の活性化の一環にもなると考えました。**

そして最初に商品としてできたものがパフ化した米粉と大豆粉を合わせた『パンケーキミックス粉』です。アレルギー体質の子どもたちにも安心して食べてもらえます。

またドライフルーツや米粉を使用した『ライスエナジーバー』をつくりました。

いずれも、地域の食材を活かし、乱れがちな現代の食生活のバランスを補い、小腹のすいたときや朝食に適した食品です。

まだ市場に流通していないふくのこ発芽玄米をパフ化しドライ加工した果物の果実を取り入れたシリアル商品も開発しました。その商品には地元生産者の規格外の果物をドライ加工した商品を使用しており、地域が循環していく一助にもなればという願いも込めています。

新事業にあたり資金調達のためにも事業再構築補助金、持続化補助金、IT導入化補助金、福岡県米粉事業開発にも応募し採択することができました。

「それも同友会で学んだ勉強が大いに役立ちました」と楽野さんは語ります。

販売戦略

この新製品を販売するため、別会社・株式会社明光商事を創設し『upsuns（アプサンズ）』というブランドを立ち上げました。upcycle（不要なものを再利用する）に、seed（種）、soil（土）、sun（太陽）の3つのSを合わせた造語です。ふるさとを元気にするという思いが込められています。

店舗を区画分けして製造スペースと販売スペースを確保しました。壁には小さな窓があり製造の様子を見ることができます。

またブランドや地元の資源の認知度向上を図るためにクラウドファンディング『Makuake』を利用し、先行予約で販売を確保しました。

その際にも同友会のメンバーに数多くの支援をもらいました。

また度々マスコミにも取り上げられ評判は上々です。

「こうした新製品開発の取り組みは若いスタッフのモチベーションがすごく上がります」と楽野さんは手応えを感じています。

実店舗においても仕入れに関してはスタッフの意見も積極的に取り入れ『フェアトレード』の商品も新たに仕入れております。

フェアトレードとは、発展途上国との貿易において公正な取引をすることにより、途上国の人々の生活を守る仕組みを言います。

社員が目的に向かって仕事をする会社。その環境をつくるのが社長としての私の仕事。

ペルソナは『直子（なおこ）さん』

特筆すべきはブランド戦略です。**「『広告はたった一人に向けたメッセージ』とも言われます。ピンポイントのターゲットに向けた施策が、結果的に特定した層にフィットした確度の高い施策に仕上がっていきます」。**そこで楽野さんはターゲットとするペルソナ（ここでは、具体的な消費者のイメージを意味する）を次のように設定しました。

- 名前：直子さん（直方に由来する）
- 性別：女性
- 年齢：30～40歳
- お子さん：2～3人
- 田舎（直方）に生まれ、幼少期は自然に囲まれて育った。農作業の手伝いもしたことがある。仕事で都会に出る。良縁に恵まれ結婚し2人の子どもに恵まれ幸せな生活を送る。しかし、やがて仕事や都会の生活の煩雑さに心身のバランスを崩してしまう。ヨガなどを試みて何とか立ち直ろうとする。心や身体をいたわること、食の大切さに気付く。それをきっかけに子どもを自然の中で育てたいという思いから家族ともども直方に戻ってきた……。

現在の課題と今後の展望

昨今の原材料や燃料の高騰が経営に大きな影響を受けています。メーカーと交渉し安全で適正な在庫を確保し、双方にメリットのある条件を模索しています。苦渋の選択で価格に転嫁しなければならないこともありますが、材料や商品の良さ、ベネフィット（地元の素材を使っている、健康にいいなど）を丁寧に説明しています。

ネット通販に関してのお問い合わせもあり、ECサイト構築を整えています。（https://upsuns.jp/）

社長の仕事

取材の最後に、楽野さんが考える自立型企業についてお伺いしました。

「社員が目的に向かって仕事をする会社、わが社で言えば価値を創造して次世代に向けた仕事に取り組むことです。その環境をつくるのが社長としての私の仕事だと思います。また次世代に向けた組織構築も行っていきます」。

そしてこう付け加えてくれました。「65歳になったら、ちょうど創立100年ですが、その時には次の世代に譲って、私はまた海外に出てみたいと考えています」。

笑顔で締めていただきました。

取材協力ありがとうございます。

有限会社明治屋食料品店

創　業	1948年12月
住　所	直方市古町6-4
電　話	0949-22-3651
従業員数	10名（うちパート6名）
事業概要	業務用食料品卸売販売、ギフト商品一般食料品販売

2023年 新春講演会・新年祝賀会ダイジェスト

文：菅原 弘(東支部)

福岡地区新春講演会

王道経営8×8×8の法則

大久保 秀夫 氏
株式会社フォーバル　代表取締役会長

2023年1月16日(月) 福岡国際会議場&Zoom

「やり方」ではなく「在り方」が大切です。会社の存在する目的は何か、「儲けること」ではなく「永続すること」です。永続するには正しい企業の在り方で経営することが重要です。手段が目的化してしまっていませんか。難関大学に入りたい、上場会社になりたいと。

①経済性(儲けること)
②独自性(競合相手は?)
③社会性(法律にあっているか?)

と、優先順位が逆転しています。「儲ける」ことは手段であって目的ではないのです。最悪のケースとして、粉飾決算や社員のリストラ、品質偽装などがありますが、それらは道を外しています。

「在り方」を中心に考えると、優先順位は次のようになります。

①社会性(社会的価値は?)
②独自性(誰もやらない)
③経済性(採算はあるか?)

会社は誰のものか?社会の公器です。会社は、社員・顧客・取引先・株主・地域社会・地球のためにあるのです。企業は税金を払うことで経済を支える唯一のエンジンです。経営者は公器のトップですので、公人という自負を持たなければなりません。

黒字でありながら倒産する会社がここ5年で20万社もあります。後継者のなり手がないのが原因です。どんなことがあっても後継者、№2を育てることが重要です。№2にすべき人は「人徳」のある人です。人徳とは、「あの人に言われたらしょうがない」ということです。

経営者は理念とビジョンをしっかり持ち、「在り方」を部下に教える役目があります。経営者は「中継ぎ」と自覚し次の代に継承し、お客様や取引先との固い信頼関係を構築することです。そのためには、お客様から「ありがとう」と言われる会社にならなければならず、その結果が利益につながるのです。そして、利益を社員の教育に使う経費にするのです。

企業を強くするには社員の成長が不可欠であり、経営者は学びを社員とシェアすることが必要です。経営者は教育者にならなければならないのです。いい会社でなければ、父親が会社から帰って仕事の愚痴ばかり言います。そのことを子どもは見ています。いい会社で「この会社で命をかけて働きたい」と思うようにならないといけません。

経営者は世界に目を向け、次の一手を考えなければなりません。社会と正しく向き合わなければならないのです。そして、「熱と誠」つまり情熱と誠意が大切です。求心力と遠心力のバランスをもって経営していく必要があります。

りょうちく支部新春講演会

地域の中小企業の元気が、地域を元気に明るくする！

藻谷 浩介 氏
株式会社日本総合研究所
主席研究員

2023年1月18日(水)
るり色ふるさと館ホール

子どもたちに『まち』を残すために、地域は経済循環を高めましょう。

いま、日本も地域も経済は悪いわけではありません。では、日本の中で、生活が苦しい町はどこでしょう?人口一人当たりの生活保護費で参照します。(価が大きいほど苦しい)

大阪市	118,000円
東京都	58,000円
福岡市	56,200円
北九州市	50,600円
久留米市	37,000円
日田市	25,500円
うきは市	23,100円
八女市	15,600円
小郡市	9,700円

この金額を見ると、田舎ほど生活のための費用が掛かっていないことがわかります。それは、お金以外の『資本』が豊富だからです。

資本とは投資(お金を掛ける)すると、利子(メリット)が出るもので、人的資本(お金を掛ければ人口が増える)、自然的資本(水や空気が良くなる)、物的資本(モノが豊かになる)、知的資本(情報が増える)、金融資本(金利が付かないのが現状)に分けられます。

どうして景気が良くないのでしょうか?それは個人消費が少ないからです。個人消費は、バブル崩壊(1989)188兆円で最悪でした。就職氷河期(1997)・リーマンショック(2007)・コロナ禍(2020)では240兆円前後でほぼ横ばいです。個人消費が増えていないのです。コロナ禍では、個人に約12兆円の給付を行いましたが、約17兆円の消費減となりました。

日本経済をドルベースでみると、ピークは2012年の民主党政権時です。アベノミクスは株価を押し上げましたが、異次元の金融緩和をしました。大企業や富裕層に利益が回り、それが貯まって給与が上がらない状態となりました。

少子化、さらに若者が消費しないことも影響しています。そればかりか、円安で化石燃料や輸入資材が高騰したことも影響しています。日本はコスト高騰により人件費や諸経費を削減することばかりに専念してきました。スイスなどでは最低給与（40万円）という制度があり、人件費を上げるのに血のにじむような努力をしています。

地域のGDP＝価値を上げるには、地域でお金を回すことが必要です。例えば、うきは市において、一人が年間150万円消費し、その1%を地域で消費するようにします。すると、4億円の売上ができ、人件費200人相当の雇用を創出できます。観光や出張で市外から年間5万人が来て1人1万円消費すれば、5億円の売上になります。

地産地消ではなく、地消地産をすることが重要です。地元で消費するものはできるだけ地元で作る・買うことが必要です。1%でもいい。それが「里山資本主義」です。ホテルや建設、不動産、保険、公務員などの業界でもできることです。

筑豊地区新年祝賀会

大廃業時代の町工場 生き残り戦略 ～浜野製作所奮闘記～

浜野 慶一 氏
株式会社浜野製作所
代表取締役 CEO
(東京同友会所属)

2023年1月20日(金)
18:00~20:00
パドドゥ・ル・コトブキ

「おもてなしの心」を常に持って、お客様・スタッフ・地域に感謝・還元し、夢(自己実現)と希望と誇りを持った活力ある企業を目指そう！

これがわが社の経営理念です。これに至ったいきさつをお話しします。

わが社は、昭和53(1978)年9月に父が東京・墨田区で金型加工の会社として設立しました。父からは「誇り高い仕事」と聞いていました。これからは精密板金の時代とも言われました。

父が亡くなり、同業で丁稚奉公(でっちぼうこう)していた私が家業を引き継ぎました。平成12(2000)年、もらい火で工場が全焼します。何とか新しい工場を借り、昼仕事をし終えてから二人の従業員Kと焼け跡のスだらけの金型を見つけては夜遅くまで磨く。そんな状況が続きました。

ある日、東証一部上場のS住宅会社が訪ねてきました。出火は解体作業のガスバーナーが原因なので、損害賠償金として6千万円で折り合いをつけて欲しい。そう話し、印鑑を持って本社に来るよう、日時を指定されました。するとその前日、S社が倒産しました。Kには早めに仕事を上がるよう指示して、S社に出向くものの埒があきませんでした。夜遅くに戻ると、なんとまだKが金型を磨いていました。

「もうだめだ、退職してよそで働いてくれ。借りている分は必ず返すから」。するとKは「社長、まだ浜野製作所はつぶれていません。あんたと一緒に働きたいんだ」と言われました。その時に、この会社を『夢を叶え自己実現する会社にするんだ』という覚悟ができました。

わが社は業界の中では早めにホームページを作りお問い合わせフォームを設けました。そこに、ある男性から依頼が来ました。彼が愛する5歳の娘と散歩していた時、その子が道に飛び出して交通事故に遭い、車椅子生活になってしまいました。彼は事故を防ぐことができなかったと自分を責めました。その言葉を繰り返すうち、その子に刷り込まれて「パパのせい」と思うようになり、その子はだんだんわがままな性格になっていきました。

彼はその子を治せる病院を探し、32件目で「リハビリ」という選択肢に出会いました。ベッドにつける金具を作る必要があり、メーカーや販売店に頼みますがけんもほろろに断られてしまいます。その子の6歳の誕生日まであと1週間に迫った時、浜野製作所に依頼してきたのです。

工場が忙しい仕事の中、従業員は何とかその金具を作って彼に送りました。彼がその製品を誕生日に渡すと、その子は涙ながらに「パパありがとう」と抱き着いてきたそうです。その時に「ありがとう」を集める仕事をしようと心に決めました。そのためには様々な分野のスタッフを集める必要があると産官学の連携が始まりました。

中小企業は、人と人の関係を大事にできます。根っこにモラルを持つことです。

2022年度 第9回 理事会だより

開催日時	2023年1月25日(水) 13時30分～17時38分
会　　場	WEB会議システムZoom
出 席 数	41名(出席率91.1%)　議　長　小林　正広(副代表理事)

○創立60周年記念実行委員会より一連の60周年記念事業について

記念式典は5月11日(木)、女性経営者全国交流会は6月22日(木)～23日(金)、記念企画は7月8日(土)に開催され、記念誌は10月に発刊されます。詳細はe.doyuや案内チラシ等でご案内します。

○福岡地区より

青年支部の卒業年齢が45歳に変更となりました。また、フレンドシップフェスティバルの開催が4月23日(日)に決定しました。詳細はe.doyuや案内チラシ等でご案内します。

○会員企業の動き

■表　彰

●久留米市 技能・技術奨励者表彰会
株式会社えがみ塗装　　江上　嘉隆 氏(久留米支部)
「緻密で温もりのある技術を若手にも伝えていきたい」

★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」にてご覧ください。

一般社団法人福岡県中小企業家同友会　2022年10月～12月期

第123回 景況調査ダイジェスト

「コロナ禍から好転するも、仕入価格上昇分を価格転嫁できておらず利益圧迫。先行き不透明、全社一丸で経営指針書の実践が急務！」

調査要領

調査時期　2022年11月27日～2022年12月23日
対象企業　（一社）福岡県中小企業家同友会　全会員企業2,219社（11月30日時点）
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　418社の回答（回答率18.8%）（製造業64社、建設業91社、商業流通業47社、サービス業215社　不明1社）
企業規模（従業員数）　0～10名以下　229社、11名～20名以下　77社、21名～50名以下　60社、51名～100名以下　32社、100名以上　20社、不明　0社
企業の所在地　福岡地区　259社、北九州地区57社、筑豊地区50社、県南地区38社、県外14社、不明0社

概況

2022年10月～12月期は次期予想DI以外のDI値が好転し、売上高DI及び新規受注DIは二桁のプラス域となりましたが、景況感DI及び利益DIは依然マイナス域にあります。特に利益DIは売上高DIの改善についていっておらず、売上げの伸びに利益が伴っていないことが伺えます。また、次期予想DIは悪化し、先行きの不透明感が現れています。

経営上の問題点は「人材獲得難」が「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」を抜きトップとなりました。「従業員不足」が4番目に来ており、人手不足が一層深刻になっています。「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」と共に、企業経営に大きな影響が出ていることが伺えます。

資金繰りについて「余裕あり」や「やや余裕あり」と答えた企業が減り、「普通」や「やや窮屈」と答えた企業が増えるという結果となり、「借入据置期間の終了による返済開始」「原材料の高騰」の影響など資金繰りが厳しくなりつつあることが伺えます。資金繰りDIも更に悪化を示しています。新たな融資施策を活用するなど、早めの資金繰り対策を行いましょう。

コロナ禍など経営環境の変化に対応する取り組みについては、新規事業の立ち上げや既存の事業を見直し、そこから派生する事業に取り組んだりするなど積極的に工夫する企業が増えてきました。

経営指針書の実践と各指標のDI値の関係に注目すると、「作成し、実践している」と回答した企業は景況感DI、利益DIを始め、全てのDI値がその他の回答に対し高い値を示しています。次期予想DIについては「作成に至っていない」と「作成する必要はない」と回答した企業は、他を回答した企業と比べ著しく悪い結果となりました。計画を立てて実践することの重要性を示しています。

原材料費の高騰や仕入れ単価の上昇、採用難による人件費の上昇で利益確保が難しい状況であり、新型コロナウイルス感染症の影響は今後も続き、先行きが見通しづらく、不透明です。

このような時代だからこそ、社員と共に経営指針書をつくり、見直し、全社一丸で取り組むことが急務です。経営指針書を経営に生かすことを支部で、ブロックでも広めていきましょう。

全体的な特徴

項目	第122回	第123回	変動幅
景況感DI	▲12.1	▲4.1	8.0改善
売上高DI	▲1.7	8.8	10.5改善
利益DI	▲15.1	▲9.5	5.6改善
新規受注DI	▲5.7	5.8	11.5改善
次期予想DI	15.5	10.5	5.0悪化

各指標とも悪化緩和や改善増進に向かい、売上高DI及び新規受注DIは二桁のプラス域となりましたが、景況感DI及び利益DIは、依然マイナス域にあります。特に利益DIは売上高DIの改善についていっておらず、売上げの伸びに利益が伴っていません。次期予想DIは悪化し、先行きの不透明感が現れています。

No.	今期景況判断	業種	所在地	そのような結果の理由
1	非常によい	製造業（消費財）	県南	生産の安定と新規販路の増加。
2	非常によい	サービス業（対事業所）	福岡	需要がある中、今まで新規営業に動いていなかったが、積極的に動くことで受注が増えた。
3	非常によい	サービス業（対事業所）	筑豊	新規立ち上げで、注目されたため。
4	非常によい	サービス業（対個人）	筑豊	少しずつ仕事の話が入ってきて、それらの課題を順序良く進めていっている。ただ建築関係ですので契約した事が成り立つまで営業等での時間が掛かるといった感じで徐々に進めていっている。
5	よい	製造業（生産財）	県南	同業他社が破産したため、注文が当社に集中した。
6	よい	製造業（生産財）	筑豊	コロナで落ちていた分の反動が要因。
7	よい	製造業（生産財）	県外	販売価格の下落があったが利益の確保は出来ている。
8	よい	サービス業（対個人）	福岡	全国旅行支援があった為（旅行業）。

業種・従業員規模・地域別の特徴

業種別の動向

全体的に売上DIや受注DIは改善しました。景況感DIは製造業(生産財)、建設業（建築）、建設業（設備）が大幅に改善し好転しました。商業・流通業は大幅に改善しましたが、次期予想DIが悪転しました。サービス業においては景況感DIは悪化し、対事業所は悪転しました。対個人の次期予想DIは大きく悪化しました。

従業員規模別の動向

全体としては景況感DIと利益DIは悪化緩和となり、売上DIと新規受注DIで好転しました。特に31名以上の企業では利益DIが大きく改善しました。50名以下の企業では、利益DIはマイナスで推移しています。

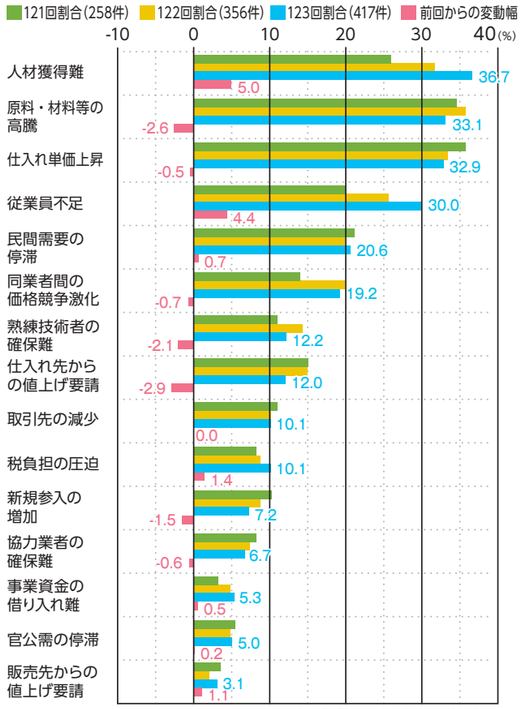
本社地区別の動向

全体としては景況感DIと利益DIは悪化緩和、売上DIと受注DIは好転しました。北九州地区は好転し、改善幅が他地区と比べて大きい結果となりました。福岡地区の次期予想DIが改善減退していますが、その他の地区は改善増進しています。

経営上の問題点

“人材獲得難”がトップになり、次いで“原材料の高騰”と“仕入単価上昇”。

経営上の問題点は「人材獲得難」が「原材料の高騰」「仕入れ単価上昇」を抜きトップとなりました。「従業員不足」が4番目に来ており、社会活動・経済活動が戻りつつあるのに伴って人手不足が一層深刻になってきました。これら人員の確保と仕入の上昇は全てコストアップの要因で企業収益に影響を及ぼすものです。



主な項目をグラフにしております

業種別経営上の問題点

経営上の問題点を業種別に見ると、建設業全体で「協力業者の確保難」が問題点として挙げられ、土木では「官公需の停滞」が挙がっています。商業流通業及びサービス業では前回に引き続き「価格競争激化」が挙げられました。

%	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	416	34	30	44	13	34	47	128	86
人材獲得難	36.8	35.3	26.7	36.4	53.8	41.2	21.3	40.6	39.5
原料・材料等の高騰	33.2	70.6	70.0	45.5	46.2	35.3	38.3	18.8	15.1
仕入れ単価上昇	32.9	38.2	56.7	59.1	23.1	55.9	46.8	20.3	12.8
従業員不足	30.0	29.4	13.3	34.1	30.8	55.9	25.5	25.8	32.6
民間需要の停滞	20.4	20.6	40.0	6.8	7.7	8.8	21.3	25.0	19.8
同業者間の価格競争激化	19.2	29.4	10.0	13.6	7.7	2.9	23.4	23.4	20.9
熟練技術者の確保難	12.3	11.8	6.7	11.4	46.2	17.6	6.4	12.5	10.5
仕入先からの値上げ要請	12.0	11.8	6.7	15.9	7.7	17.6	29.8	9.4	4.7
税負担の圧迫	10.1	2.9	6.7	4.5	7.7	11.8	4.3	14.8	12.8
取引先の減少	10.1	8.8	10.0	4.5	0.0	2.9	12.8	14.1	10.5
新規参入の増加	7.2	0.0	3.3	6.8	0.0	0.0	8.5	9.4	11.6
協力業者確保難	6.7	2.9	3.3	29.5	15.4	17.6	0.0	3.1	1.2
事業資金の借り入れ難	5.3	2.9	3.3	9.1	7.7	5.9	6.4	2.3	8.1
官公需の停滞	5.0	5.9	10.0	2.3	23.1	0.0	2.1	7.0	2.3
販売先からの値下げ要請	3.1	0.0	6.7	0.0	7.7	5.9	2.1	4.7	1.2
大企業進出による競争激化	2.6	0.0	3.3	0.0	0.0	0.0	2.1	2.3	7.0
金利負担の増加	1.9	2.9	0.0	2.3	0.0	2.9	0.0	2.3	2.3
輸入品による圧迫	1.0	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	0.8	1.2
その他	5.5	8.8	0.0	2.3	7.7	0.0	2.1	7.8	8.1

各業種別回答数に対するパーセント　色つきセルは業種別の上位5項目

アドバイザーコメント

九州国際大学現代ビジネス学部教授 三輪 仁氏

今回の第123回景況調査は、各支部や事務局を通じた働きかけ、そして会員のみなさまのご協力により第102回（2017年Ⅲ期）以来の回答数が400件を超えました。

回収率の向上は、福岡同友会全体あるいは地域・業種ごとの景気動向についての説明力が高まることにつながるとともに、個々の会員企業にとっても自社の相対的な位置づけ、他社・他業種との関係性についてより示唆に富んだデータをお届けできるようになります。

さらには福岡県や県内各都市・地域の地域経済の現況も、調査結果からより見えてくるようになると思います。

三輪・池島（2022）において2019年の企業間取引データ※をもとに集計された産業中分類別の取引（受注）総額をみますと、北九州市では1位が「建築材料、鉱物・金属材料等卸売業」2位「窯業・土石製品製造業」と素材型製造業の関連業種が並び、福岡市では医療卸などが分類される「その他卸売業」がトップの他上位には各種卸売業が並び、両市の地域経済の特性が強く表れています。

一方で回答企業が主要取引先に挙げた業種（企業）を業種別に集計した取引業種数でみると、北九州市では管財・警備業などが分類される「その他の事業サービス業」が1位となっています（福岡市では6位）。また建設業の3業種（総合工事業、職別工事業、設備工事業）も両市において売上高に比して取引業種数の多い業種となっております。これらの業種は、こうした特性から景気ウォッチャー調査においても調査客体として重視される傾向にあります。

会員企業のなかにはこれらの業種に分類される所も多いかと思います。業種の特性上、取引相手が多岐にわたるのは当然であり、個々の企業の取引は限られるという見方もできますが、多くの会員がデータを持ち寄ることで見えてくるところが拡がり、その精度も高まっていくものと考えます。

今回お話しした業種に限らず、会員企業のみなさまがリアルタイムに感じている現況や変化の兆し、取り組みなどの知見を、景況調査を通じてご提供いただきたく存じます。

※引用：三輪仁・池島祥文（2022）「企業間取引データに基づく地域内産業間ネットワークの検証」『地域経済学研究』第42号、43-62ページ。

資金繰りについて

資金繰り

カテゴリ	第122回	第123回	増減(%)
余裕あり	53	51	-3.5
やや余裕あり	66	76	-1.2
普通	133	172	2.3
やや窮屈	51	70	1.9
窮屈	22	29	0.5
不明	36	20	0.0
サンプル数	361	418	73

資金繰りについて「余裕あり」や「やや余裕あり」と答えた企業が減り、「普通」や「やや窮屈」と答えた企業が増えるという結果となり、「借入据置期間の終了による返済開始」「原材料の高騰」の影響など資金繰りが厳しくなりつつあることが伺えます。資金繰りDIもさらに悪化を示しています。

資金繰り悪化の理由

カテゴリ	件数	全体(%)
売上不振	59	59.6
原材料の高騰	28	28.3
借入据置期間終了による返済開始	14	14.1
融資が受けられない	18	18.2
その他	7	7.1
不明	1	1
サンプル数（%ベース）	99	100

経営指針の作成と実践

経営指針書の作成と実践

カテゴリ	第122回	第123回	増減(%)
作成し実践している	111	134	0.7
作成しているが実践していない	93	96	-3.4
作成に至っていない	133	161	0.9
作成する必要はない	14	24	1.8
不明	10	3	
サンプル数	361	418	64

経営指針書の検証について

カテゴリ	件数	全体(%)
毎月検証している	46	11
毎月ではないが検証している	64	15.3
年に1回は検証している	20	4.8
全く検証していない	4	1
不明	284	67.9
サンプル数	418	100

経営指針書の作成と実践の成果では、「作成し、実践している」と回答した企業は景況感DI、利益DIを始め、全てのDI値がその他の回答に対し高い値を示しています。次期予想DIについては「作成に至っていない」と「作成する必要はない」と回答した企業は、他を回答した企業と比べ著しく悪い結果となりました。計画を立てて実践することの重要性を示しています。

3月　行事案内

EVENT SCHEDULE

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。
お知り合いの方を誘って、是非ご参加ください。

4 土 13:00~18:00　研修本部

第4回経営者基礎講座

■ **振興センター 202** 福岡市博多区吉塚本町9-15 振興センタービル2F

第1講　労働法・金融・財務に関すること

■ **北原　正 氏** 福岡地区会長 /社会保険労務士法人COMMITMENT 代表社員(南支部)

第2講　経営者としての心構え

■ **森　慎吾 氏** 福岡地区幹事長 /株式会社アール・ツーエス 代表取締役(福友和支部)

11 土 14:00~17:00　同友すばる委員会

事業承継塾第6講
人の寿命・企業の寿命!?
その時あなたの会社閉じますか?

■ **電気ビル共創館3階カンファレンスC**
福岡市中央区渡辺通2-1-82 ☎0120-222-084

■ **中村　高明 氏** 株式会社紀之国屋 会長(のおがた支部)

15 水 18:00~21:00　東支部 3月例会

人材育成と組織づくり

■ **WITH THE STYLE FUKUOKA**
福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900
＋**WEB会議システム「Zoom」**(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■ **福田　裕聡 氏** 株式会社スミリオン 代表取締役(南支部)

16 木 18:00~20:30　福博支部 3月例会

どーするインボイス!?

■ **天神ビル11階9号会議室**
福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

■ **秋吉　博文 氏** 税理士法人九州パートナーズ 代表社員(福博支部)

■ **福島　清隆 氏** SILマネジメント株式会社 代表取締役(福博支部)

16 木 18:00~20:30　中央支部 3月例会

地域おこしと人脈づくり
～人とひととの出会いを大切に～

■ **チクモクビル** 福岡市中央区天神3-10-27 ☎092-715-3250
＋**WEB会議システム「Zoom」**(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■ **奥野　裕喜 氏** 株式会社モアミザン　代表取締役(中央支部)

16 木 18:20~20:30　筑紫支部 3月例会

見えないからできる壁　知ることでなくなる壁
共に生きる社会へ

■ **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

■ **西田　英司 氏** 株式会社カルペ・ディエム 代表取締役(福博支部)

16 木 18:30~21:00　福友愛支部 3月例会

会社の発展・社員の成長のための「やりがい」に向き合う、葛藤と決意

■ **アクア博多A会議室**
福岡市博多区中洲5-3-8-3F ☎092-263-4770
＋**WEB会議システム「Zoom」**(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■ **阿部　弘美 氏** 株式会社ChouChou 代表取締役(南支部)

16 木 18:30~21:00　ひびき支部 3月例会

マナーを知り交流を深めよう
名刺交換会

■ **黒崎市民センター(予定)**
北九州市八幡西区藤田4-1-1 ☎093-641-4106

16 木 18:30~21:00　のおがた支部 3月例会

食品卸売業4代目の新たな挑戦
～地元愛が産み出す新ビジネスモデル～

■ **エクセレントガーデン** 直方市頓野4069−9 ☎0949-26-8808

■ **桒野　修一 氏** 有限会社明治屋食料品店 代表取締役(のおがた支部)

16 木 18:30~21:00　りょうちく支部 3月例会

■ **テーマ、会場、報告者は未定**

17 金 18:30~20:40　久留米支部 3月例会

見つめよう。営業の在り方(仮)

■ **ホテルニュープラザ** 久留米市六ツ門町16-1 ☎0942-33-0010

■ **田村　志朗 氏** 株式会社梓書院 代表取締役社長(博多支部)

20 月 18:30~21:00　北九州支部 3月例会

アンガーマネジメント
怒りの感情の管理方法を学んで怒りと上手につきあおう!

■ **小倉リーセントホテル**
北九州市小倉北区大門 1-1-17 ☎093-581-5673
＋**WEB会議システム「Zoom」**(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■ **村上　隆昭 氏** 株式会社村上経営研究所 代表取締役(北九州支部)

20 月 18:30~21:00　田川支部 3月例会

経営者の責任について
労使の信頼関係はまず経営者の経営姿勢を正すことから

■ **田川青少年文化ホール** 田川市平松町3-36 ☎0947-44-6470

■ **岩崎　龍太郎 氏** ATUホールディングス株式会社 代表取締役(福博支部)

22 水 18:30~20:30　西支部 3月例会

集まれ！美しきチャレンジャー
ブロック対抗ボウリング大会

■ **パピオボウル** 福岡市博多区千代1-15-30

22 水 18:30~21:00　博多支部 3月例会

お互いを知る！今こそ博多支部で結束しよう!

■ **天神ビル9号会議室**
福岡市中央区天神2-12-1 天神ビル-11F ☎0120-323-920

■ **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)

■ **藤川　博斗 氏** 株式会社ツインズ 代表者(博多支部)

■ **花城　大地 氏** 株式会社アーリークロス 後継者(博多支部)

■ **中野　直哉 氏** 株式会社Unity Grow 代表取締役(博多支部)

■ **松原　隆司 氏** UNlock 代表者(博多支部)

22 水 18:30~21:00　福友和支部 3月例会

手を取り合って価値を生み出す!
強みを活かす企業連携のススメ

■ **アクア博多A会議室**
福岡市博多区中洲5-3-8-3F ☎092-263-4770
＋**WEB会議システム「Zoom」**(ZoomミーティングID等は別途連絡)

■ **太田　百合子 氏** 株式会社ファンタイムビューティ 代表取締役(福友和支部)

22 水 18:30~21:00　糸島支部 3月例会

実践してこその同友会活動
～実践する力の重要性～

■ **山水荘** 福岡市西区泉1-5-1 ☎092-806-1212

■ **草野　将 氏** 株式会社まちのえき 代表取締役(糸島支部)

22 水 19:00~21:00　大牟田支部 3月例会

経営指針書を創った想いと未来ビジョン

■ **大牟田市文化会館** 大牟田市不知火町2-10-2 ☎0944- 55-3131

■ **溝脇　潤平 氏** 株式会社コウ・テック 代表取締役(大牟田支部)

■ **江崎　慎吾 氏** 江崎建設 後継者(大牟田支部)

23 木 19:00~21:00　青年支部 3月例会

SWOT分析って知っとぉ?

■ **アクア博多** 福岡市博多区中洲5-3-8-3F ☎092-733-1310

■ **藤　俊広 氏** 株式会社サークワイド 代表取締役(南支部)

23 木 18:30~21:00　かすや支部 3月例会

組織力アップのブランディング活動

■ **福岡県中小企業振興センタービル 403会議室**
福岡市博多区吉塚本町9-15 ☎092-686-1234

■ **海野　康弘 氏** 株式会社バウンディングパルス 代表取締役(福友愛支部)

第186回フォローアップセミナー

3/23 木 18:00~21:00

■ **同友会会議室** 福岡市博多区吉塚本町9-15
福岡県中小企業振興センタービル11F ☎092-686-1234

24 金 13:30~15:00　環境経営委員会 3月勉強会

経営者から聞くSDGsと環境経営の実践報告(仮)

■ **和新工業株式会社** 朝倉郡筑前町山隈1279-1 ☎0946-23-0711

■ **森　仁志 氏** 和新工業株式会社 代表取締役社長(東支部)

28 火 17:30~22:00　南支部フォーラム

『自主性と結束力で楽しく学んだ2年間』
～新時代だョ！南支部の熱き同志、全員集合 !! ～

■ **Darts Cafe TiTO＋PLUS(ダーツカフェティトプラス)**
福岡市中央区天神2-8-22 ウエストサイド天神7F ☎092-738-5850

■ **南支部会員による報告**

28 火 18:30~20:15　玄海支部 3月例会

インボイス制度とは?
メリット・デメリット！対処する要点を解説

■ **天神ビル9号会議室** 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920

■ **林田　浩明 氏** 税理士法人あいの法務会計 代表社員(玄海支部)

28 火 18:30~21:00　飯塚支部 3月例会

コロナ禍での自社の分析と今後の取り組み
～景況調査を活用していますか?～

■ **パドドゥ・ル・コトブキ** 飯塚市片島1-7-62 ☎0120-225-138

■ **新内　一秋 氏** 株式会社筑紫工業 代表取締役(南支部)

28 火 18:30~20:30　有明支部 3月例会

役員研修会

■ **未定**

28 火 18:30~21:00　FAST 3月例会

■ **振興センター**

月刊同友2月号のおがた支部・飯塚支部・田川支部合同例会のタイトルに誤りがございました。
正しくは「経営者の責任と覚悟」～同友会のおかげでわが社は変わった～です。深くお詫び申し上げます。

月刊 同友
3月号 2023
vol.680

会員からの投稿

このコーナーでは、会員のみなさんから寄せられた記事をご紹介いたします。

ネット集客の秘訣を学ぶ 同友会Web勉強会に参加してきました

撮影・文　KOHO株式会社　林田 孝一（ひびき支部）

北九州支部「集ブロック」で1月と2月にweb勉強会（於COMPASS小倉）が開催されました。「ネット集客の面白い話が聞ける」という情報を聞きつけ、私も参加したのですが、感想から言いますと…めちゃくちゃ面白かったです！！

お話しいただいたのは新進気鋭のwebマーケティング集団「ATRACK㈱」のCEO國俊征士郎（くにとしせいしろう）さん（北九州支部）です。30代半ばとお若いですが、18歳からweb業界に飛び込み、そのキャリアは15年以上。福岡市内のIT会社で億単位の集客事業を数々成功されたのちに独立、一年前にATRACK㈱を創業されました。

本来は有料とするべき内容を、今回は同友会会員限定で特別にお話しいただけたのですが、切れ味するどい軽妙なトークはショーを見ている気分でした。内容の詳細は参加者特典としてネタバレ厳禁にしておきますが、学びを私なりに解釈しますと、ネット集客のキーワードは「認知拡散とブランディングは分けてするべし」「逆ピラミッドの構図で紐解くネット集客の方策」「LTVの方式」です。早速自社に持ち帰って実践したいと思いました。

当日はブロック勉強会に例を見ない、多くの会員が参加し、真剣にメモをとる様子も印象的でした。ATRACK㈱の國俊さん、要チェックです。

勉強会の案内チラシ

あなたの記事でこのコーナーを飾りませんか？ みなさんの投稿をお待ちしています。

投稿方法	テーマ	送付先
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。	環境問題や、社会貢献、例会の様子、地域イベントなど、内容は自由です。	郵送／下記「月刊同友」編集部まで メール／ s_asahi@fukuoka.doyu.jp （福岡同友会事務局 旭まで）

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

今月の『月刊同友』はいかがでしたか？
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。
約4分で回答できます　回答締切 3月31日（金）
［デザインQR］

環境を守るため森林認証紙を使用しています。