

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

网友

3 2024
月号

vol.692

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

特集

新春講演会 実施レポート

福岡県中小企業家同友会

 広報情報部
Facebook



[デザインQR]

21世紀型
自立型
企業づくり

ヒトとヒトとのつながり、
量的拡大と質的向上
～社員、お客様、メーカーからの信頼を構築～

やま くち かつ まさ

山口 勝正 氏 (株式会社 総和)

特集

新春 講演会 実施レポート

例年各地区・支部で開催される新春講演会。

災害や社会不安の中で、新たなチャレンジに挑戦する意欲あふれる講演に、勇気づけられた方も多かったことと思います。尽力された運営の皆様、ありがとうございます。

2024年1月16日(火)アクロス福岡にて2024年福岡地区新春講演会が開催され、現地会場とオンラインの併用によるハイブリッド方式で、約550名が参加しました。

今年、「心配せんでよか。失敗を恐れない超挑戦的な経営を目指す先にあるもの」をテーマに、トリゼンフーズ代表取締役会長 河津善博さんより講演をいただきました。

河津さんは幼いころから憧れのお父様の家業(鳥屋)を継ぐと心に決めて、1972年に有会社社とり善(現トリゼンフーズ(株))に入社、鶏肉の卸売り、小売のみならず、加工食品開発、通販事業、鶏糞の有効活用の研究開発、海洋・環境事業と多角的に事業を展開されています。

講演の冒頭では「これまでの経営は失



敗の連続。失敗のハナシの方が面白いでしょ！」と、過去3度の倒産危機に遭いながらもその度に奮闘し、いくつもの高い壁を乗り越えてこられた経験談や生き方・考え方について大いに語っていただきました。

同社のブランドである「華味鳥」を生み出し、今や全国区となり人気は定着していますが、社員には常に「ブランドに溺れるな！鮮度にこだわれ」と伝え、決して奢り高ぶることなくお客様に真摯に向き合うことが大切なのだ教えていらつしゃいます。社員教育がいかに大事なことを学びました。

そして、自社がこれまで生き延びてきたのは、「見切千両(損失が少ないうちに見切る)」「即決即断(経営はスピード感が大切)」「自ら現場を見る(事件は現場で起きる)」「慢心しない(しっぺ返し

【福岡地区】
2024年 新春講演会
1/16(火) アクロス福岡B2F
18:30-21:00 イベントホール

心配せんでよか。
失敗を恐れない超挑戦的な経営を
目指す先にあるもの

トリゼンフーズ株式会社
代表取締役会長
かわづ 善博 氏



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



株式会社 総和
取締役
山口 勝正氏(北九州支部)

詳しくは本誌7ページへ

私が山口さんを
紹介します!



計測検査株式会社
代表取締役
坂本 敏弘(北九州支部)

山口さんとの出会いは、(株)総和の高橋社長(当時・北九州支部)が引退をする時に、次期社長と相談し、山口さんに入会していただきました。

山口さんの第一印象は、笑顔で話をされるので、親しみやすさを感じました。

入会されて、様々な会活動に積極的に参加されています。何事にも真剣に取り組まますので、少し走りすぎるところがあるようです。

山口さんが勤務している(株)総和は法人・個人向けのファイナ

ンシャルプランニングやリスクマネージメント、生命保険や損害保険を取り扱っている会社です。会社名の由来は、「総」は社員一同で総合的に力を合わせお客様の安心を守り、「和」の禾(のぎへん)は稲穂のように実る企業に発展してほしいという願いを込めて「総和」としたそうです。

総和は、従業員皆さんでお客様の想いを共に紡いでくれます。山口さんは迅速な対応力でお客様に寄り添った保険の提案をしてくれます。

最後に山口さんには支部の三役、地区幹事を目指して欲しいと思っています。



撮影後記



北九州支部の株式会社総和 山口さんをお訪ねいたしました。

総和の女性スタッフの笑顔でのお出迎えをいただきました。明るい空気感が伝わってくるオフィスです。

取材のインタビューも温かい感じで進行して、山口さんの素敵な表情を撮ることが出来感謝いたします。女性スタッフの素敵な笑顔も撮影する事が出来ました。

取材のご協力いただきありがとうございました。

撮影・文/株式会社ココスイメージ 富谷 正弘(玄海支部)

[前号の訂正とお詫び]

月刊同友2月号(vol.691)12ページの記載に誤りがございました。深くお詫び申し上げます。

(正)電子帳簿保存法 (誤)電子帳簿保護法

来る」「趣味を持つ(しっかりと息抜きをする)」「ことを日々続けているからだとおっしゃっていました。

とても熱くエネルギー溢るような報告であつたという間の90分間でしたが、参加者は熱心に耳を傾け、質疑応答でも多くの手が挙がるなど2024年の新春講演会も盛会のうちに終了しました。

レポート (株)オー・エー企画 代表取締役専務
入江 恵美 (福岡地区副幹事長)



講演会の様子

【北九州地区】
新年祝賀会講演

1/18 小倉リーセント
18:00-22:00 ホテル

伝えることの難しさ
伝わることの喜び

株式会社内田洋行
特別顧問
柏原 孝 氏



「伝えることは非常に難しいものです。」

グローバル化が進み周囲とのコミュニケーションが一層大事になっている昨今ですが、私たちは「伝える」難しさという問題に直面しているにも関わらず、伝える訓練をしていません。

私たちは五感で感じて、何かに「気づき」、思い、そこから「考え」、人に「伝え」、行動します。私はこれを『成長のエンジン』と捉え、この成長のモデルを完成させ企業や学校で使えるメソッドにすることを目指しています。

私が「伝える力」が大事だと感じた経験は2つあります。

一つは甲南大学情報学部の大學生の討論授業を見た時のことです。学部長は「何をやっているか」を學生に説明させてい

ました。なぜそのようなことをしているのか聞くと、社会人は頭の中にあるものを言葉にすることが重要で、これができると評価も変わります。ただこれにはトレーニングが必要なので訓練しているとのことでした。

もう一つは元東大大学院准教授の中原淳氏との「伝える力」の研修です。伝える力に長けたミュージカル専攻の短大生に研修講師をさせると、すごく共感を得て盛り上がりました。

これらの事例に出会い、私は「もっと伝える力を磨かなければ」と感じました。

では、そもそも自分の考えを持つにはどうすればよいのでしょうか。

答えは強烈な経験や体験、好奇心を



講演会の様子



もって調べたもの、これが自分の中で編集され自分の考えとなります。私は23歳で働き始めこれまで営業や組合活動、社長、大学講師などを経験してきましたが、自分ない力を身につけることができませんでした。勇気が無い、自信が無いなどできない人が多くいますが、この「経験を積む」ということに非常に価値があり、社員にも根付かせたいと考えています。

最後に、会社には利益などの経済資源と文化や歴史などの感情資源(共感資源)の2つの資源がありますが、この感情資源を理解できていないとお客様に刺さる訴求ができません。我が社はお客様の会社の社員よりもその会社を理解し好きになり、自分たちで実践した経験価値を提案の中に入れ伝えるよう行動しています。

レポート 北九州セルスプロセス設計事務所代表者
羽田 幸生 (北九州支部)

【久留米支部・りょうちく支部】
新春講演会

1/18 ハイネスホテル
18:30-21:30 久留米

「覚悟」真の黒字経営をめざす
~同友会活動でよい会社になっていますか?~

有限会社ファイン 代表取締役
(一社)福岡県中小企業家同友会
代表理事
市丸 皓士 氏



員からの不満や疑問を聞いて直せるところから改善を始めました。給与、残業の見直し、経理公開と「おかし、ずるい、けち、きたない」をなくして真つ当な会社を目指しました。そして働きがいのある会社へ。真の黒字経営とはたくさん儲けて社長も社員も腹いっぱい給与をもらうこと、そして余剰人員を採用し未来への投資も行うことです。同友会では自分のしていることが正しいか常に答え合わせを行ってきました。

ハウスクリーニング事業から始まった事業は今では、鉄骨建造物を建設する事業にまで拡大してきました。今後不動産の物件に関する「すべての困った」を解決する企業を目指しています。

2023年に自分たちで新社屋を建設しました。ビルの名前はグロウザービルです。共に育つ場所という意味が込められています。社員から共に育つ空間にしたいと提案がありグループ会社が交流できる設計になっています。社員はこの会社に人生をかけるかを考え、そのために社長を信じられるかということが問われています。経営者は社員以上に社員のことを考える。覚悟を決めて真の黒字経営を目指そう!

レポート (株)カラーリングファーム 代表取締役
榎原 憲一 (県南地区会長)



講演会の様子



【筑豊地区】

2024年 新年祝賀会
1/23 のがみ
18:00-21:30 プレジデントホテル

山の上のパン屋に人が集まるわけ
~1人の主婦が移動販売から始めたパンと日用品の店は、なぜこんなにも支持されるのか?~

株式会社わざわざ
代表取締役
平田 香 氏



「よき生活者になる。」というのが株式会社わざわざのイメージで、興味深いお話が聞けました。

やりたいこと、好きなことを探すのをやめて、できることを掛け合わせることで「わざわざ」を創め、そのことがパン屋と日用品を売るといふ今の形式につながったことや土地に「目惚れ」して、その景色をお客さんにも見て欲しくて山の上に店舗を構えたこと等の創業のお話がありました。

平田さんはお客さんに対して、自分自身に対しても偏りなくヒエラルキーのない場所にしようとして決意しました。そのためにも多品種のパンから2種類だけの販売に絞り込んだこと、自分自身が良いと思ったものだけを日用品



ヒトとヒトとのつながり、 量的拡大と質的向上 社員、お客様、メーカーからの信頼を構築

として売ること、従業員に対しても偏り
のない態度を守ること、自分たちが健康
でいられる状態を実現することを心がけ
ています。

そのような中で徐々に販売実績も増加
し、店舗も増やされ、その中で失敗も
あって赤字に陥ったこともありましたが
それを乗り越えられました。

現在、オリジナル商品を含めて
2500種類の日用品を販売し、商品
が大量に送られてきますが、自分自身
が良いと思った物を売るということを
堅持しているため、商品の確認に手が
回らないと言います。更に、わざわざに
おいては、環境に配慮することなどを
重視し、*BCorp 認証を取得されま



講演会の様子

した。
*BCorp 認証とはサステナブルな「良い会社」に与えられる
認証です。アメリカの非営利団体B Lab(2006年設立)
が営利企業に対して認証する制度です。

社会の角度を一度変えるということを目
指され、具体的にはコンビニと直売所型
店舗を合体した形での店舗を「わざマ
ー」という形で展開し、10年後に年商40
億円になることを予測しています。金額が
目標ということではなく、よりよい形を目
指す中で自然に達成されるだろうと考え
られています。

全てが興味深く、深く感動しました。

レポート 井上法律事務所 所長
井上 道夫 (筑豊地区副幹事長)

【大牟田支部・有明支部】
新春講演会
1/30(四) おもむきハイツ
18:00-21:30

人を生かす経営
"チームを活かす誰もが活きる"

株式会社現場サポート 代表取締役(博多支部)
(鹿児島県中小企業家同友会 副代表理事)

ふくどめ しんいち
福留 進一 氏



現場サポートは建設業向けのソフト
ウェア販売から開始し、現在は建設業向
けのクラウドサービスを主力事業として
おります。販売先は全国に及び最近では

建設業以外にも活用できるファイル共
有サービスも展開しております。

私が考える理想的な組織の状態は、シ
ステム・制度・仕事のやり方、人と人との
関係が調和した状態であると考えま
す。その為に必要なものが経営理念と経
営方針です。現在の理念は、以前私が
作ったものを捨てて、2020年に完成
したものです。以前の業績とこれからの
ありたい姿を照らした時に危機感を覚え
直ぐに取り組みました。

いろいろな課題から逃げずに一つ一つ解
決していき、働きがいや大事にできる会
社作り、社員を離職させない為に仕事の
やり方を見直したり、何よりも社員が主
体的になることが必要です。まずは、社
員と会社との関係性の確立が必要で、
ベースである理念への共感や欠かせませ
ん。目標に向かって全員で強く思えば必
ず叶うということを常に意識しておりま
す。また、人を大事にする組織作りとし
て、毎月の社内勉強会なども行っていま
す。「人を生かす経営」として私たちは
ジグソーパズルのようなチームを目指し
ます！そこには不要な人はいなく、それ
ぞれ個性の集まりで、誰もが尊重されま
す。そしてビジョンに対して誰もが役割
を果たし、役割役割の大小に関わらず誰
もが活躍ができ、お客様、地域社会・ピ



講演会の様子

ジネスパートナーでそれぞれのチーム
が活きるサービスの提供を通じて貢献
します。経営者として、会社と社員を絶
対に守る意識と絶対につぶさない覚悟は
当然のことではありますが、経営者とし
てのハンドルの常にしっかりと握れるよ
うに頑張っ参ります。

私たちの理念は「チームを活かす誰も
が活きる」です。

全社員で作上げたので「経営理念」と
呼ばずに「私たちの理念」と呼んでいます。

レポート 南岡村商店 代表取締役
岡村 孝司 (大牟田支部副支部長)

株式会社 総和 取締役 山口 勝正 氏 (北九州支部)

保険業はヒトとヒトとのコミュニケーションが大切と考える
山口勝正さん。オンラインワン企業を目指して奮闘しています。

新体制スタート

今回の取材は、北九州市で保険業を営
む株式会社 総和の山口勝正さんです。
「損害保険は損害保険ジャパン(株)、生命
保険はSOMP Oひまわり生命保険(株)、
第一生命保険(株)の3社の商品を取り扱
う代理店をしております」。

1995(平成7)年創業、その後法人
化して、令和元年10月から現在の体制
になっていきました。

社名の由来は、「総」は社員一同で総合
的に力を合わせお客様を守ること
と、「和」は「和(ぎへん)」にあらわされて
いる稲穂のように実のある企業になる
ことへの思いを込めています。

山口さんは1976(昭和51)年に北
九州市で生まれます。大学を卒業後、レ
ンタカー会社に就職します。レンタ
カーと保険業は親密な関係があり、あ

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

る日「保険業で起業しませんか」の文字
が目に残りました。「ピン！」とくる
ものがあり、起業を判断するのです。
2006(平成18)年、山口さんが30歳の
時です。そこから保険会社で研修を積み
3年後、基準をクリアして保険業の資格
を修得しました。

「独立するか、組織で活動するかを悩
んでいました。そこで(株)総和の創業者の
高橋良知さん(当時・北九州支部)から声
をかけていただき(株)総和で働く決意を
しました」。



本社外観



ひまわりトピックス(広報紙)

山口さんは取って「営業のスーパーstarはいます」と言います。企業はヒトが変わっても永続的に運営していかないといけないからという理由です。しかし、経営理念にある通り、顧客満足のためにはサービスの品質を上げていかなければなりません。ISO9001の取り組み(顧客サービスの向上)と

お客様満足のために ナンバーワン企業というより、 オンリーワン企業を目指していきたい

「地域政策部」や「商売繁盛会」などに積極的に参加しています。

北九州地区での独自のプロジェクト
具現化に努めるのでした。

自社の強みを再確認してこの理念の
具現化に努めるのでした。

- 顧客の立場に立った保険普及の実践
- 顧客満足の追求
- 保険代理業の社会的地位の向上と地域社会への貢献

2019(令和元年)に、高橋さんが病気を理由に勇退することになりました。9歳年長の江藤賢一さんが代表取締役、山口さんが取締役となり新生・株式会社総和がスタートしたのでした。先代の実績で既に相当数の顧客を抱えており、確固たる「ブランド」を築くことに尽力していきました。

同社にはもともと経営理念があり、次の通りです。

同友会に入会

もともと高橋さんが同友会に入会していましたが、あまり参加していませんでした。経営を改めて学びたいと考えていた山口さんは計測検査(株)の坂本敏弘さんの紹介で同友会に入会するのでした。

「総和」というブランディングを強化していきたい。そのためには企業イメージ作りや、商品ラインナップを充実させていくことが必要です。高齢化が進む中で、車や家屋を手放すケースも多くなっています。地震やBCP(事業継続計画:災害などへの対応など)関連の商品、コンサルティング営業を通じて客単価の増加も求められます。

お客様ターゲットとして、法人を上げています。そのために土業(社会保険労務士・税理士など)との連携を強めて

ビジョンは 総和としてのブランド化

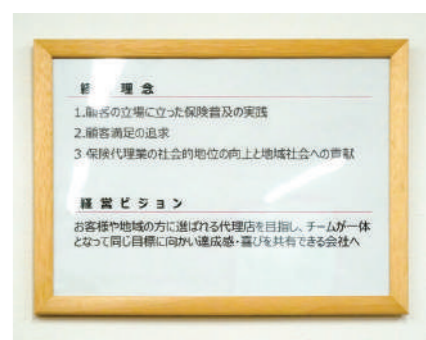
にも月2回のミーティングをしています。メーカーからの情報を取り入れたり、ロールプレイングを繰り返したりして刷新を図ります。営業及び電話対応など内部スタッフの充実も怠りません。

お客様とのコミュニケーションツールとして、独自の広報紙を作成しています。3か月に一度の発行で10年以上継続しています。自社のマスコットキャラクター「アポロン君」も活躍しています。

「業界では、ネットの台頭で価格競争になりませんか」との質問に山口さんはこう答えます。「確かに、コロナ禍ではネットが伸びましたが、ある程度このころでシェアは頭打ちになるというデータがあります。何かあった場合の対応などでお客様が戻ってくる傾向があります。結局、対面が大事だと思っています。」

一昔前、GNP(義理・人情・プレゼン

対面の重要性



▲経営理念・経営ビジョン



「総和」というブランディングを強化していきたい。そのためには企業イメージ作りや、商品ラインナップを充実させていくことが必要です。高齢化が進む中で、車や家屋を手放すケースも多くなっています。地震やBCP(事業継続計画:災害などへの対応など)関連の商品、コンサルティング営業を通じて客単価の増加も求められます。

お客様ターゲットとして、法人を上げています。そのために土業(社会保険労務士・税理士など)との連携を強めて

オンリーワン企業を 目指して

「総和」というブランディングを強化していきたい。そのためには企業イメージ作りや、商品ラインナップを充実させていくことが必要です。高齢化が進む中で、車や家屋を手放すケースも多くなっています。地震やBCP(事業継続計画:災害などへの対応など)関連の商品、コンサルティング営業を通じて客単価の増加も求められます。

お客様ターゲットとして、法人を上げています。そのために土業(社会保険労務士・税理士など)との連携を強めて



オフィス風景

ト)などと揶揄されていましたが、お客様と接することが重要でマンパワーに頼るところが大きく、量的拡大と質的向上が求められます。

現在スタッフは10人体制です。「なかなかこの10人の壁を越えられませんでした。…」と山口さんは苦笑いします。以前は採用しては退職者が出るという悪循環を繰り返していました。何とかスタッフ数を増やしていきたいと考えています。

そこで新体制では、スタッフの働き方改革に取り組みました。江藤社長がワン・オン・ワンでスタッフとの面談を定期的に行っています。まず終業時間を30分ほど切り上げました。「働き方は多岐にわたり、これからまた改革する余地はあります」と山口さんは話します。メン

株式会社 総和

創業 1995年
住所 北九州市八幡西区相生町4-17-202
電話 093-621-8888
従業員数 8名
事業概要 損害保険、生命保険の募集

<https://sohwa.net>

の掃除は常時行い、お祭りの協賛もしています。

取材の最後に山口さんの考える自立型企業について伺いました。「ナンバーワン企業というより、オンリーワン企業だと思います。当社にとりましては、スタッフ、お客様、メーカーとこれまでに築きあげた信用を基にオンリーワン企業を目指していきたいと考えております。」

取材協力ありがとうございます。

「お客様アプローチブック」と称してマニュアルを数年前から作成しています。「保険というのは目に見えない商品です。お客様に特定の担当が就くというイメージが強いのですが、ウチでは誰でも金太郎飴のように同じ対応ができるようにしています。平準化を図り、組織としてお客様に対応できるようにするのが目的です。お客様にもメリットがありますが、会社側にも多能工化としてスタッフが休みを取得しやすいというメリットがあります。また保険業界は一人前になるのに3年から5年のはかかると言われており、マニュアルの充実でいずれば新卒採用にも広がっていきたくという考えもあります。」



笑顔のスタッフさん

全県での知る会は2021年から3回ほど開催したのですが、今後はこの運営ノウハウをこの支部で開催しても通用するように仕上げていきました。これは意義を成し、福友愛支部・福友和支部の多大な協力のもと、今でもどこかの支部と一緒に行動することになったら、チラシからスケジュールから台本からを全部活用できる状態になっています。これも人数の多い支部の場合と少ない支部の場合や、アクティブなメンバーの数などによってある程度アレンジできるところまで組み立てることができました。

また、全県でゲストフォロー五箇条というものを2年ほどかけて作りまして、これを知る会としてしっかり運動させていこうと考えています。これも少ない支部でも現実的にできるのかどうかという視点を大事にしています。

同友会を知る会をもう一度考える

話し手 会員増強部長 縦山 英宗氏 (e-FitsLab株式会社/南支部)
聞き手 広報部会長 南 史聡 (未来文書株式会社/西支部)



3人いれば知る会ができるようにバックアップ

縦山 現在はこれを各支部に落とし込む取り組みをしていて、まずは知る会の見学ということで、福友愛支部と福友和支部が知る会をオープンにしてくれていますから、これを見に行つて、興味の

各地区で開催されている知る会。コロナ禍をきっかけに会員増強の柱として大きな変革を遂げようとしています。そのけん引役となっている会員増強部の縦山英宗氏(南支部)にお話を伺いました。

知る会のルーツと各支部の取り組み

南 そもそも知る会とはどのようなものなのでしょうか。

縦山 知る会のルーツは六十周年記念誌に記載があるのですが、それによると、1986年に北九州地区で集団退会という事態に陥ったことがあるそうです。それで、会員増強が喫緊の課題になったときに、1年弱で2.5倍という数字を達成したことがあって、このときに例会とは別に同友会運動の理念と方針を確認する「同友会を知る会」が位置づけられたとあります。

ただ、実はこの知る会というのが福岡県22支部に根付いておらず、やったことがない、名前もよく知らないという支部があるということが最近わかりました。当たり前かと思っていたことが、実はそうではなかったということですね。それで、県として各支部に知る会というものを伝える必要があると感じました。

ある支部がいたら、3人のアクティブメンバーを準備していただいて、県と協力して知る会をやることにしています。

南 3人というのは一つの支部の中でのことですか？

縦山 そうですね。1人だと知る会の運営はできないのですが、3人いるとだいたい30人くらいのメンバーに動いても行うことができます。少ない支部だと全

全県で知る会を開催

縦山 もう一つは、新型コロナの影響で、各支部で知る会ができなくなったり、増強部でも活動がストップしそうになった支部を応援するため全県で知る会をしようということになりました。

もちろん支部でも変わらず取り組んでいたところもありましたが、知る会ができなかったり、そもそも活動自体が止まった支部があったりしていたので、県として報告者を立てて、スケジュールも組んで、あとはゲストを連れてきていただ

会員増強部長
縦山 英宗氏
e-FitsLab株式会社(南支部)



一般社団法人 福岡県中小企業家同友会/会員増強部

ゲストフォロー五箇条

「ゲストをお連れしたけど、なかなか入会に繋がらない」という課題を解決するために、大切なことを5箇条にまとめました。ぜひ実践してみてください。

其の一、まずは繋がろう

必ず紹介者以外のフォロー担当を決めて、当日中にLINEやメッセージなどでゲストと繋がろう！

其の二、同友会の魅力を伝えよう

ゲストに、参加した感想を聞いた上で、困っていることや経営課題を聞き、同友会で解決できることを伝えよう。笑顔で「ぜひ入会しませんか」と伝えよう。※自分の失敗談や体験談を手短かに話す(自己開示する)といい。

其の三、鉄は熱いうちに打とう

24時間以内を目標に、ゲストにお礼のメッセージを送ろう。48時間以内に、チームでゲストのフォロー状況を共有しよう。(スプレッドシートなど)※心理学的に、初回面談の後24時間以内に連絡をすると、次の連絡までに時間が空いても、返事が戻ってきやすいと言われています。

其の四、会に行こう

入会申込書を持ってゲストに会いに行こう。(会社訪問 or カフェなど)世間話で終わらせず、笑顔で、「ぜひ入会しませんか」と伝えよう。

其の五、月1回は連絡しよう

ゲストから「検討したい」と言われたら、興味のあるようなテーマの支部活動に誘い、最低3ヶ月は毎月1回連絡をしよう。

ゲストフォロー五箇条チラシ

やはり会員の参加が少ないと、グループ討論などでせっかく来ていただいたゲストさんをフォローできませんから、増強部と地区会が連携して県からアクティブに動く方が応援に行きます。こうした動く方はグループ討論も上手ですから、話を盛り上げて、ゲストさんに入ろうと思っただきやすくなります。

初めて知る会を開催するという支部もありますが、単独ではなかなか最初からうまくいくのが難しいので、県から会場費やノウハウ、マンパワーのサポートを行うような体制を現在作っているところですよ。



入会につながった玄海支部の知る会

きっかけになりますし、仮に22支部中の5ブロックから10人くらいずつ来ていただけたら、りょうちく支部としては、自分の支部のメンバーと合わせて50、60人くらいの例会になります。参加する人もアクティブな方が多いと思いますから、グループ討論も盛り上がるだろうと思います。この助け合いの運動を「あいのり例会」と名付け、ブロック会と例会の問題を同時に解決していこうと考えています。

りょうちく支部の支部長とも話し運営を考えると、①支部の独自の例会が10名から20名、②あいのり例会が50名から60名、③全県や地区会のイベントが100名以上、④毎月2回の有明支部との合同開催の経営勉強会「威宣塾」がうまく年度計画で連動すると、メリハリのある支部運営ができるようになります。入ってこられる新会員さんやゲストさんも、盛り上がる事ができるのではないかと思います。繰り返しになりますが、現在、増強に苦しんでいる支部のほとんどは、活動もはっきりされていて会員のレベルも高い。問題の本質は、会員数縮小による「マンパワー不足」と、マンネリ化による「活気不足」です。「活気」だけは支部の細部に宿るためごまかせません。この構造的な問題に対し、私たちも増強部と地区会が連携して持続的活動になるように頑張りますので、全支部全会員、オール福

支部や地域に合わせた知る会を

南 冒頭で、知る会は例会とは別とおっしゃっていましたが、知る会を例会として実施しているところもありますよね。県としてはどのような認識でしょうか。

横山 そうですね、支部によっては例会を振り替えて知る会をやったり、例会は例会でやって、知る会は別にやっているところもありますね。県としては、そうした実態の違いに合わせて、「県の知る会応援活動」ということをやっています。

知る会を毎月のように開催している支部はその分支部の予算を使いますから、会員を増やしているのにお金がなくなっていく、また、会員の少ない支部はというギャップがありますから、それを少しでも緩和できるように、県から補助を出すようにしています。これで、知る会をやったことのない支部も、期の途中で予算組み出来ない場合でも、お金のことをあまり気にせずにスタートできるようなったと思います。

ありがたいことに、田川支部、北九州支部、玄海支部、有明支部、中央支部で実施することが決まっています。田川支部では7月に行いました。1月の玄海支部の知る会では南支部や福友和支部からた



熱い思いを語る横山増強部長

岡を挙げて、まずはみんな身体を動かして、他支部に「活気づくり」の応援に来てほしいです。またぜひ増強活動に苦戦している支部は、「支部で悩まず」「あいのり例会」に手を挙げて頂きたい。まずは6月に開催されるりょうちく支部のあいのり例会にお越しください！切にお願い致します。

南 ブロック単位だと動きやすいし、実施が楽しみです。

横山 増強部の会議ではネガティブな意見もたくさん出していただいて、これを解決するために毎月少しずつですが改善しています。各支部が増強部に参加していただいて、現状を改善できるようにしたいですね。

取材のご協力ありがとうございます。

くさんの会員が応援に来てくれ、グループ討論も盛り上がりました。新規入会者もいらっしやいましたから、これをしっかり継続したいと思います。

会員増強に向けた新たな取り組み

南 来期以降の予定などはどのように考えていますか？

横山 来期からは、「あいのり例会」というものをスタートさせようと考えています。ゲストさんは入会後に支部とブロックに所属することになりますが、ブロックが活発なところもあれば、ブロックに追われてなかなか活動ができていない、そもそもブロック会をしていないというところもあります。知る会が入っていただいたゲストさんが、いざ入ってみると、同友会活動のベースキャンプであるブロック会が活性化できていないと、退会につながったり、紹介者を連れてきてもらえないといったことが起こります。データをみると、増強活動がうまくいっている支部は、入会して2、3年目の方からの紹介者が多いので、ここを何とかしないといけないと考えています。

実はある少数数の支部に行くと、例会も役員会も独自活動もすっかりされていて、参加されている方のレベルもとて

も高く、人数以外に問題と思うところは、何も無いんですね。ということは、これはもう構造的な問題で、人数が縮小するスパイラルに陥ったところは、もう支部単位で解決を図るのは難しいと素直に受け止めています。

たとえば人数の少ない支部だと、例会参加は10人から頑張っても20人くらいです。増強部で出てきた意見としては、いつも同じメンバーでグループ討論をするから盛り上がりがない、ゲストを呼んでもマンネリ化して、新会員もこないし、ゲストも呼べないというものです。そして支部長や役員などのアクティブメンバーは、一人何役もこなすことになり支部が疲弊してきます。

一方で、100人単位の支部でもブロック会がブレ例会に追われたり、ブロック長も忙しく、ブロック会づくりを副ブロック長と共有できず、ギリギリになり開催案内を送るという、ノルマのようになり人が来ないという問題も起きています。

あいのり例会というのは、今回りりょうちく支部に手を挙げていただいたのですが、まずはりょうちく支部で例会をやりますから、ぜひ遊びに来てほしいという要望を県に出します。そして、これを県から各支部にアナウンスをします。面白いことがなくてうまくいっていないブロックにとってはメンバーを集める

2023年度 第9回 理事会だより

開催日時 2024年1月31日(水) 15時30分～17時17分
会場 振興センタービル301会議室
出席数 34名(出席率90%) 議長 重松 和孝(理事)

○会員増強

入会12名、退会27名が承認された。
1月承認会員数2,286名。

○経営相談室について確認・告知

経営相談室の案内文書および告知について確認された。

○仕事づくり推進本部より BCPアンケートについて

BCPの策定状況を調査するため全会員を対象にアンケートを実施することが承認された。

○北九州地区より

インタビューシップ受け入れの全会員告知についてインタビューシップ受け入れについて全会員へ告知することが承認された。
※インタビューシップとは学生が経営者や社員に対し経営理念や働く意義についてインタビューを行うもの。

○総務財政室より

活動費にかかる細則(案)が承認された。

[以下の点は継続協議]

- ・会議交通費の支給範囲、支給額、支給方法
- ・謝礼および旅費交通費の支給範囲
- ・理事会の開催方法、開催場所(規程の改定によらない協議事項)
- ・受益者負担により開催された行事の会計の取扱い

○能登半島地震への対応について

能登半島地震に対する支援金の募集を開始する。支援金の募集は2月末を一次締切とするが以降も受付は可能。集まった支援金は中同協へ振り込む。ご協力をお願いしたい。

★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。

1 金 18:30~21:00

女性部委員会
3月例会

事実と真実の違い

- 天神チクモクビル 福岡市中央区天神3-10-27 ☎092-715-3250
- 塚崎 ひとみ 氏 株式会社ビーイング 代表取締役(玄海支部)

2 土 15:00~18:00

研修本部

ハラスメント勉強会

- 福岡県中小企業振興センター 301会議室
福岡市博多区吉塚本町9-15 ☎092-622-0011
- 川原 和代 氏 ヒューマン&ヒューマン株式会社 代表取締役(南支部)

14 木 18:30~21:00

糸島支部
3月例会

薄紙を重ね続ける事業承継 負けを認め、より大きなことをなす

- 波多江コミュニティセンター 糸島市池田216-1 ☎092-322-1614
- 白石 雄士 氏 株式会社博多印刷 代表取締役(糸島支部)

15 金 18:30~21:00

企業連携推進委員会
FAST3月例会

ISO運用をきちんとすれば会社が必ずよくなる!

- アクロス福岡6階 601会議室 福岡市中央区天神1-1-1 ☎092-725-9111
- 池村 健一 氏 株式会社くじらシステム開発 代表取締役(福友和支部)

15 金 18:30~21:00

久留米支部
3月例会

同友会での学び、そして新たな挑戦

- ハイネスホテル久留米 久留米市天神町1-6 ☎0942-32-7211
- 楢原 憲一 氏 株式会社カラーリングファーム 代表取締役(りょうちく支部)

16 土 14:00~17:00

同友すばる委員会

事業承継塾第6講 事業承継時の保険の活用

- 電気ビル共創館カンファレンスC
福岡市中央区渡辺通2-1-82 ☎0120-222-084
- 中川 甚広 氏 株式会社ベストプラン 代表取締役(のおがた支部)

19 火 18:30~21:00

博多支部
3月例会

会社がまわる「仕組み」の作り方 もし明日あなたが倒れたら、会社はどうなる?

- 天神ビル9号会議室 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920
- 於保 秀彦 氏 株式会社ロジネットシステムズ 代表取締役(博多支部)

19 火 18:20~20:50

福友和支部
3月例会

チームを活かす、だれもが活きる 感謝と承認の文化創り

- アクア博多A会議室 福岡市博多区中洲5-3-8 3階 ☎092-287-9500
+WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
- 福留 進一 氏 株式会社現場サポート 代表取締役(博多支部)

19 火 18:30~20:30

有明支部
同友会を知る会

同友会と私

- 白柳 柳川市新町16 ☎0944-73-1188
- 吉開 ひとみ 氏 宮田織物株式会社 代表取締役(福友和支部)
- 古賀 渉太 氏 有限会社九州ユアール工業 常務(有明支部)

19 火 第1部 14:00~16:00
第2部 19:00~21:00

大牟田支部
3月例会

理念の浸透

- 信号電材株式会社(第1部:企業見学)
大牟田市新美留町1-29 ☎0944-56-8282
- 会場未定(第2部:例会報告)
- 東川 望 氏 信号電材株式会社 代表取締役(大牟田支部)

19 火 18:30~21:00

玄海支部
3月例会

魅力ある会社作りの為に より良い人材確保を目指す

- 天神ビル11号会議室 福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920
- 玄海支部会員より数名

19 火 18:30~22:00

西支部
3月例会

保坂支部長お疲れ様例会

~良いご縁をありがとうございました!
そして、未来へ繋いでいきましょう!~

- アークホテルロイヤル福岡天神
福岡市中央区天神3-13-20 ☎092-724-2222
- 高尾 英正 氏 株式会社ライズ 代表取締役(福友和支部)

19 火 18:30~21:00

北九州支部
3月例会

同友会に入ってよかった!

経営者は一人じゃない!同友会の仲間と共に歩んだ2期目

- コムシティ大会議室
北九州市八幡西区黒崎3-15-3 ☎093-641-9360
- 国俊 征士郎 氏 ATRACK株式会社 代表取締役(北九州支部)

19 火 18:20~20:50

のおがた支部
3月例会

EXPERIENCE THE 同友会

毎月のブロック会を令和の虎風に再現

- コミュニティのおがた 直方市山部364-4 ☎0949-25-1007
- 濱崎 晃洋 氏 ほけんの生きかた株式会社 代表取締役(のおがた支部)

21 木 18:00~21:00

東支部
3月例会

地域で愛される企業、セルフブランディングが成功の鍵(仮)

- WITH THE STYLE FUKUOKA
福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900
- 竹野 孔 氏 株式会社タケノ 代表取締役(東支部)

21 木 18:00~20:30

福博支部
3月例会

悩むな!世代交代! 受け継がれる経営理念

- 天神チクモクビル 大ホール
福岡市中央区天神3-10-27 ☎092-715-3250
- 秋吉 博文 氏 税理士法人九州パートナーズ 統括代表社員(福博支部)

21 木 18:20~20:50

筑紫支部
3月例会

働きがいについて

- 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
- 峯元 秀爾 氏 株式会社ブンカ巧芸社 専務取締役(東支部)

21 木 18:20~20:50

田川支部・飯塚支部
3月例会

若者と共に地域課題を考え、自社経営を発展させよう! たがわPlannersと共に考える地域課題

- 県立大学 大セミナー室 田川市伊田4395 ☎0947-42-2118
- 北先生 たがわPlanners 西田川高校
- 梅崎先生 たがわPlanners 東鷹高校
- 奥永部長 たがわPlanners 高校生部員

21 木 18:30~21:00

福友愛支部
3月例会

理念に基づく共育ちの実践 未来に向かい成長できる会社へ

- アクア博多A会議室 福岡市博多区中洲5-3-8 3階 ☎092-287-9500
+WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
- 江頭 竜二 氏 株式会社キャッチアップ 代表取締役(福友愛支部)

21 木 18:30~20:30

りょうちく支部
3月例会

有機農法によるブランディングと地域づくりの取り組み(仮)

- るり色ふるさと館 うきは市吉井町983-1 ☎0943-75-3343
- 井上 慎也 氏 うきは市農林振興課農政係 係長

21 木 19:00~21:00

青年支部
3月例会

青年異業種交流会

「良い会社を作ろう」「良い経営者になろう」「良い経営環境を作ろう」

- アクア博多B会議室 福岡市博多区中洲5-3-8 3階 ☎092-287-9500
- 青年支部会員より数名

21 木 18:30~21:00

ひびき支部
3月例会

Go!新時代へ SNSを活用して自社の成長に繋げよう!

- ホテルクラウンパレス北九州
北九州市八幡西区東曲里町3-1 ☎093-631-1111
- 豊田 泰隆 氏 株式会社KOTOYA 代表取締役(大阪同友会)

21 木 18:30~21:00

中央支部
3月例会

行政も注目!世界と戦えるこれからの日本式経営 Z世代の感覚-エンカル経営-

- 天神チクモクビル 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)
- 塗野 直透 氏 株式会社ラントレ 代表取締役

22 金 18:30~21:00

環境経営委員会
勉強会

地域の社会的課題の最前線(仮)

- 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
+WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
- 高取 千佳 氏 九州大学大学院 芸術工学研究院
環境デザイン部門 准教授・博士(工学)

23 土 14:00~17:00

研修本部

第5回経営者基礎講座

- 福岡県中小企業振興センター 301会議室
福岡市博多区吉塚本町9-15 ☎092-622-0011

26 火 18:30~21:00

かすや支部
3月例会

社員が定着し自走する仕組み(仮) ~新卒採用と社員教育からの変化~

- 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
+WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
- 山田 秀樹 氏 日本ビルケア株式会社 代表取締役(福友愛支部)

26 火 18:30~20:50

南支部
3月例会

あなたは何のために経営をしていますか?

- アクア博多A会議室 福岡市博多区中洲5-3-8 3階 ☎092-287-9500
+WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
- 椋山 英宗 氏 E-FitsLab株式会社 代表取締役(南支部)

28 木 18:30~20:30

共育委員会
社会人例会

- 福岡県中小企業振興センター 202会議室
福岡市博多区吉塚本町9-15-2F ☎092-622-0011

新会員フォローアップセミナー

28 木 18:00~21:00

- 同友会会議室
福岡市博多区吉塚本町9-15 11F ☎092-686-1234

3月は価格交渉促進月間です

エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する中、持続的な賃上げを行うには、コスト増加分の価格への転嫁が必要不可欠です。中小企業が適切に価格転嫁をしやすい環境を作るため、「価格交渉促進月間」を設定しています。

成長と分配の好循環に向けて

国際的なエネルギー価格や原材料価格の上昇、また3年に及ぶ円安を背景とした物価の高騰は、我々の生活や産業経済に大きな影響を及ぼしております。

昨年より、賃上げの動きは出てきていますが、これを全体に広げ継続していくためには、地域の経済と雇用を支える地場の中小企業・小規模事業者が、賃上げの原資を確保できるよう、労務費分を含む適正価格での取引を実現できる環境づくりが極めて重要です。

企業が賃上げするには、企業間取引において賃上げ分の原資を取引価格に反映させることが不可欠です。そうして上昇する価格は最終的には消費者が代金を払って購入することになります。そのためには、物価上昇を上回る賃上げが必要です。

成長の果実を、従業員に分配する。そして、未来への投資である賃上げが原動力となって、更なる成長につながる。こうした「成長と分配の好循環」を実現する重要性をご理解のうえ、経営者・労働者・消費者、それぞれの立場で、できることに取り組みましょう。



「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が公表されました

令和5年11月29日、内閣官房及び公正取引委員会は、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を策定・公表しました。本指針は、「労務費」の転嫁に係る価格交渉への発注者及び受注者の行動指針を取りまとめたものです。

■労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（概要より抜粋） ～発注者と受注者が採るべき行動／求められる「12の行動指針」～

発注者として採るべき行動／求められる行動

- 行動① 本社（経営トップ）の関与
トップが方針を書面等の形に残る方法で社内外に示す
- 行動② 発注者側からの定期的な協議の実施
発注者から協議の場を設ける。スポット取引も対象
- 行動③ 説明・資料を求める場合は公表資料とする
最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額や上昇率等
- 行動④ サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行う
受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識
- 行動⑤ 要請があれば協議のテーブルにつく
労務費の転嫁を求められたことを理由として、不利益な取扱いをしない
- 行動⑥ 必要に応じ考え方を提案する
必要に応じ、労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案

受注者として採るべき行動／求められる行動

- 行動① 相談窓口の活用
国・地公体、支援機関（商工会議所・商工会等）の相談窓口を活用し、交渉方法について情報収集し交渉に臨む
- 行動② 根拠とする資料
最低賃金、春季労使交渉等の公表資料を用いる
- 行動③ 値上げ要請のタイミング
定期的な機会、受注者が申し出やすいタイミングを活用
- 行動④ 公表資料を活用して自ら希望する額を提示
発注者からの提示を待たず、受注者側からも希望価格を提示する。その際には自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先の労務費も考慮

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

- 行動① 定期的なコミュニケーション
- 行動② 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

【問い合わせ先】公正取引委員会 〒100-8987 東京都千代田区霞が関 1-1-1 電話 03-3581-5471(代表)
指針の概要・本文などの詳細は公正取引委員会ホームページをご覧ください
URL:https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2023/nov/231129_roumuhitenka.html



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(日)

〔デザインQR〕