

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

4 2024
月号

vol.693

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYOU

特集

2023年度 広報情報化交流会ダイジェスト

21世紀型
自立型
企業づくり

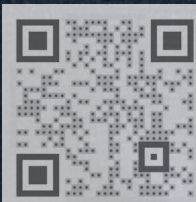
地元・太宰府に
『太田宏介美術館』を建てる
～それぞれの家族愛～

おおた しんすけ

太田 信介 氏 (ギャラリー宏介 株式会社)

福岡県中小企業家同友会

 広報情報部
Facebook



[デザインQR]

2023年度 広報情報化交流会 ダイジェスト

同友会理念の実践を広報の視点で考える！
～情報活用が自社の未来を変える～



2024年2月10日に開催した2023年度の広報情報化交流会は、中同協より宇佐美広報委員長をお迎えし各地区・支部の活動報告を交えながら自社の広報に結び付ける討論を行いました。

会場：コムシティ 大会議室

文：南 史聡（未来文書株式会社／西支部）
撮影：富谷 正弘（株式会社コスイメージ／玄海支部）

私は中同協の広報委員長をやっていますが、製造業で、広報や情報といった仕事は全くありません。今年11月で会歴40年となり、会費を計算すると300万円以上になりますが、それ以上の価値がある会社だとは思っています。

私の会社は合板の製造をやっていますが、業界的には衰退産業で、最盛期に400社以上あった会社数は27社にまで減少しました。私の会社もいろんなことがありましたが、その要素所で同友会の仲間からいろんな知恵をいただけてきました。

会社が生き残るために



宇佐見 孝氏 宇佐見合板株式会社 代表取締役
(愛知同友会/中同協広報委員長)

基調報告

情報創造とは何かという話ですが、これは「情報収集」「情報分析」「情報発信」、つまり、会員の経営課題、景況調査などのデータを集め、それらを分析して、発信することで仲間を増やそうという取り組みのことなのですが、これを会社経営に置き換えると、情報収集はお客様のニーズを集めること、情報分析はお客様の問題を見つけること、それを自社で提供できるものは何かを分析し、企画提案して伝えることになります。このとき、自社の価値を知らず、自社のことを伝える能力、すなわち伝力が必要ならば、会社は衰退するのです。

情報創造とは？

私がいつも言っていることは、いつまでもあると思うなお金と顧客とマーケット、ということ、市場がなくなるんです。当社も20年かけて、7割を異業種への販売にシフトしました。多くの会社が業種を変えながら生き残っていかなければならず、その時に情報が必要になります。

私は広報のことは全く分からなかったのですが、元広報部長の加藤昌之さん（株式会社加藤設計）から、お声がかかり、愛知同友会の広報部長を拝命することとなりました。その際、1年間加藤さんに付いて回ったのですが、よく話に出たのが「情報創造」という言葉、そして、もう一つは「伝力」、相手に自分の思いを伝える力のことです。

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



ギャラリー 宏介株式会社
代表取締役
おの た しん すけ
太田 信介氏（博多支部）

詳しくは本誌7ページへ

私が太田さんを紹介します！



株式会社カルペ・ディエム
代表取締役
西田 英司（福岡支部）

笑顔で誰にでも好かれる太田さんを紹介します。

太田さんは、大手企業の幹部だった時代に責任とストレスを抱える中、ふと弟の一枚の絵に涙します。障がいのある弟が描く、自由でのびのびした絵の中に存在する人の温かさ、人間らしさに衝撃を受けたのです。

「これだ、この思いをたくさんの人に伝えたい！」。すぐに絵の勉強を始めコツコツと資金を積立て、脱サラ・開業を決意されます。しかし、開業したものの経営

のことが分からない、ここで同友会と出会いました。

支部活動と委員会活動、様々な視点から愚直に経営を学び、自社経営と同友会を両輪として活動してきました。

「絵画を通じて幸せな時間と空間を提供したい、障がいに関わる全ての方に元気と勇気を伝えたい」という太田さんの思いが詰まった自立型企業は、まさしく「兄弟の絆」から生まれたものでした。太田さんは、障がいのある弟から人の温かさという「人間尊重の経営」に気づかされたのです。

これからは変わらず兄弟二人三脚で全国海外を行脚し、たくさんの方に元気と勇気を伝えていかれます。

撮影後記



太田信介さんをお訪ねいたしました。ご自宅をギャラリーに改装されている素敵な空間です。ギャラリーには太田宏介さんの多くの作品が飾られており、色彩感覚の優れた作品です。宏介さんの作品に出会えた事に感謝いたします。買い求めた『自閉の子 太田宏介 30歳 これからもよろしく』を現在読んでおります。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ブの登録商標です。

自社の何を伝えるか

社長は宣伝広告塔です。みなさんはいろんなところで話をしているでしょうか。もっと言うと、1分間で自社の説明ができるでしょうか。そういう話を仕入れ先、販売先、金融機関、外注先など、いろんなところに話をするのです。社長が広告塔にならないと、仕事は来ません。

自社の強みは何でしょうか。SWOT分析のことをよく話しますが、これは社長がやるのではなく、社員がやるのです。社長は色眼鏡で自社を見ますが、社員はそんなことはしません。強みも弱みも、社員が知っているのです。もう一つは3C+CC分析です。顧客、競合、自社にもう一つCが付きます。これは自社を一言でいうと何かというコンセプトです。

ある印刷会社はコロナ禍の3年間で6億5千万円の売上を増やして、今、18億円を売り上げています。この会社は販促に特化して、缶バッジを売っています。それから、版權を買って、それをアクリル板に印刷して売っています。この会社は3C+CC分析を駆使して、いかにネットで集客するかを考えたそうです。事業領域を見直すと、新しい分野の発想が湧いてきます。

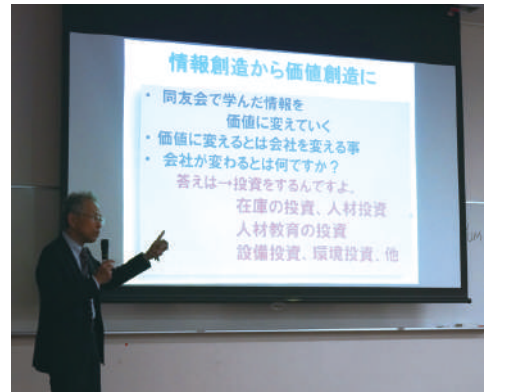


ですが、そのうち90名ほどが登録しています。5つ目はラジオ放送で、AIR Station hibikiというコミュニティFMで月に1回1時間番組を組んで、年間20名くらいの会員さんに出演していただきました。ラジオという声だけの媒体で、自社の仕事のこと、自社の商品のことを上手く話せるようになるものと考えています。

まだ広報部会を作って1年目ですが、対外広報としてどれだけ会員増強につながっているかはわかりませんが、少しずつ形にしていきたいと思っています。

情報創造を価値創造に変える

同友会で学んだ情報を価値に変えるということとは、会社を変えるということですか。それはすなわち、投資をすることです。人の投資、教育の投資、設備投資、環境投資をすることです。毎年同じことをやっていたら、売上は落ちます。少しでも投資をして、会社を変えていかないと、会社はつぶれてしまいます。最後に、広報力というのは伝える力です。社員に経営理念が伝わっているのでしょうか。その結果、会社は良くなっているのでしょうか。仕入れ先、お客様、金融機関に自社の方向性は伝わっているのでしょうか。良い会社、良い社会にするために伝えていくことが大事です。



熱のこもった基調報告をする宇佐見氏

有明支部事例報告



古賀 渉太氏 有限会社九州ユアール工業 常務(有明支部)

有明支部は1999年5月に久留米支部から独立して設立されました。一番多いときで100名を超えていましたが、大川の主要産業である製造業が下火になるにつれて会員数も徐々に減っていき、現在は22名となっています。私の同友会との出会いです。機械の展示会に参加するためにドイツに行ったのですが、その時に大阪同友会の山川さんという方にお会いして、そこで初めて同友会という名前を知りました。

北九州地区事例報告



久岡 貴弘氏 タクミク・ATR合同会社 後継者(北九州支部)

北九州地区の広報の目的は、同友会活動の会員への周知、同友会活動の会員への報告、会員企業情報の会員への拡散、同友会関連情報を地域へ周知、会員企業の広報スキルの向上の5項目を掲げています。北九州地区では本を二冊出しています。一つはグループ討議マニュアルです。こちらはグループ討議がどういうもので、グループ長や発表者の役割がどうか、例会の作り方などを書いていて、県

問題になってくるのが、同友会が見つからない問題です。私はたまたま山川さんと知り合って同友会を知ることができたのですが、私のように運命的な出会いがないと同友会を知る機会はなかなかありません。

そこで、有明支部では、落語例会を毎年11月に開催しています。今年は80名を超える方に参加いただき、他の経営団体の方、自治体、金融機関の方にもご参加いただきました。

この落語例会のスタンスとしては、知る会よりもっと敷居が低い、同友会ってなんだろうではなく、友達に誘われたから落語を聞きに行ってみようという感じで来ていただいています。その中で落語が始まる前に同友会の紹介をしています。

有明地区に関しては、大企業と言われる企業はほとんどありません。ですからたいていの方の働く先は基本的に中小企業になります。そのため、まずは経営者と社員が共に勉強する場がありますよという紹介をするだけの簡単な取り組みとして活動しています。

他団体の経営者、自治体、金融機関の方をお呼びする理由は、間接的に紹介していただくことで、同友会という選択肢があるということを知っていただくため

内各地で使われています。もう一つは、経営指針策定マニュアルです。北九州地区の会員の経営指針書や、こんな経営指針書の形があるんだと知れるのを作っています。ただ、このような編集作業をする部会のようなものがなかったため、北九州地区で広報部会を作りました。

目的を達成する手段は5つあります。1つ目は広報誌ということで、同友会きたきゅうを三か月に1回発行しています。まずはこれで活動内容を周知しています。2つ目は月刊同友への情報発信ですが、これは広報部への発信の場所がないため、残念ながら今の段階では発信できていません。3つ目は、行事案内の絶え間ない更新です。具体的にはクラウド上で、地区、支部、ブロックごとに、何月何日にどこで何をやるか、また、県理事会報告、地区の幹事会報告、支部の役員会報告の更新を行っています。最初の年はなかなか行事の情報が集まらなかったのですが、飲み会の情報だけでいいからと言い続けていました。少しずつ情報が出てきたところから、4つ目はFace Bookの発信です。クローズのグループにして、ブロック会や例会の様子を発信しています。北九州地区には210名ほどの会員がい

す。そういう意味でも、このような方々をお呼びする意味はあると考えています。

落語例会に来ていただいた方には、「ご参加ありがとうございました。昨日は面白かったですね。」というお礼から、今後の例会にも顔を出してくださいという話がしやすく、後追いやすくなりま



有明支部の現状と活動内容に耳を傾ける参加者

博多支部事例報告



森田 俊康氏 株式会社フイゴ 代表取締役(博多支部)

博多支部には広報部に該当する組織がなく、まとまった考え方というの恐らくないのですが、主に私が広報的なことを担当する中で考えていることを発表します。

博多支部の広報には、支部外広報と支部内広報があります。支部外広報というのは、新会員の入会促進のために同友会と博多支部の認知度を上げ、他の団体との違いを打ち出し、経営者コミュニティとしての価値を高めることです。



博多支部が発行している会員向けDM

知る会の動画は座長からそのときそのときのコンセプトを15分ほど話していただいて、それを2分程度にまとめました。編集はパソコンですが、撮影はスマートフォンで十分です。

まとめ

今回、基調報告で情報創造と伝える力の重要性をあらためて確認し、同時に福岡同友会の広報の課題も認識しました。各地区、支部で会内、会外に向けた独自の広報活動を展開していますが、それがまとまった情報として会内、会外に伝わっておらず、会勢につながっていないという現状を改善しなければなりません。



グループ討論で自社の広報



同友会の広報について議論

そのためにも広報に関わる会員を増やし、情報の共有や組織的な仕組みづくりに努める必要性を強く進めたいと思います。

地元・太宰府に『太田宏介美術館』を建てる (それぞれの家族愛)



弟・宏介さん、絵を描き始める

広報部取材班は、太宰府の閑静な住宅街を訪ねました。自宅を改修したギャラリーの玄関を開けると、100号の色彩豊かな絵画が迎えてくれました。太田信介さんの案内で2階のアトリエに入ると絵画の作者・宏介さんが笑顔で歓迎してくれました。

「弟の宏介が描いた絵を、販売・レンタルをメインに、その他グッズの販売や絵画展・講演会を開催しています」と太田さんは話し始めてくれました。

宏介さんは1981年生まれ、幼くして重度の知的障害を伴う自閉症を発症しました。静かな住宅街の中で時折、奇声をあげ近所に迷惑をかけていました。両親は彼が何か打ち込めるものはないかと必死に模索していました。松澤造形教室(大野城市)で、粘土細工を



弟・宏介さん

太田 信介 氏 (博多支部) 代表取締役

サラリーマンから画商への転身を図った太田信介さん、同友会の学びを活かしていくのでした。

取材/広報部 文章/菅原 弘(東支部) 写真/富谷正弘(玄海支部)



していたところ、色と色との重なり非常に興味を示しました。先生の指導で10歳のころから本格的に絵を描くようになった。

兄・信介さん、起業する

信介さんは1974年生まれですがから7歳年上の兄になります。子どものころから、家族に障がい者がいることを悩



「だちびんと赤い葉っぱ」



「僕らは「きょうだい」で起業する」著：太田 信介

また2泊3日の経営指針作成セミナーで、田村志朗さん(株)梓書院からは、「きょうだい」で起業する」を出版しました。その本がきっかけでメディアに取り上げられるようになりました。さらに田村さんの知り合いで台湾の障がい者の兄弟を紹介してもらい、2023年に台湾で個展を開きました。

「台湾の個展は必ずしも成功(売り上げ面)とはいきませんが、行動する事・挑戦する事の大切さを学びました」と話します。



「ゾウの親子」

んでいました。自宅から離れた高校に進み、大学も熊本のを遊び弟のことは誰にも話さずしていました。「自分は結婚できるのだろうか」とさえ思っていたそうです。卒業して大手パチンコ店に就職し、28歳にして店長を任されるまでになりました。給料もよかったです。仕事はきつくて転勤も多かったと言います。弟の絵に関しては「お絵描き」程度だろうという認識でした。

2012年に福岡市美術館で開催された「ナイーブな絵画展」に宏介さんが新進画家として選ばれ、信介さんも見に行きました。宏介さんの絵は、著名な草野彌生さんの作品の隣に展示されていました。宏介さんの作品にも人だかりができていたのを目の当たりにします。「かわいい」「この人も福岡なんだあ」と評判を呼んでいました。

自立型企業とは、ビジョンを明確にすることができる会社でしょう。

ビジョンを高らかに宣言する

応援する人が増えていけると手応えを感じています。そこでセミナーで策定した十年ビジョンを確信できるようにしました。

「地元・太宰府に 太田宏介美術館を建てる」。

こう宣言することで、メディア・行政・金融機関、そして何よりお客様がますます「応援したい」と思うようになりました。

「夢が近い目標になりつつあります。今年からファンクラブも立ち上げました」。

URL <https://www.kousuke-ohata.com/gallery>



今後の展望

「宏介は、『うまく描こう』『高く売ろう』『失敗したらどうしよう』なんて考えないんです。感情の赴くままに表現しているだけなんです。それがいいんです。」

とある日、仕事に疲れて実家に帰ると弟の絵がありました。「兄ちゃん、大丈夫だよ……」と語りかけてくれるような気持ちになり、癒されている自分がいました。この絵をもっと多くの人に知らせたい、そんな仕事ができないだろうかと思うようになりました。

それからというもの、時間を見つけては絵画展に足を運んだり、仕事で準備資金を貯めたりしていきました。そして2012年、退職して起業するのでした。

それぞれの家族愛

宏介さんが生まれて母親の愛子さんは献身的に面倒を見ます。描いた作品をポストカードにして無償でいろいろな人に渡すなど、宏介さんの存在を知ってもらうように尽力していました。

一方、父親の實さんは大手の印刷会社に勤めていましたが、宏介さんのことはひた隠しにしていました。酒によりどころを求める日々だったようです。信介さんが起業を決意したときには、わが子への思いを綴った本を自分の会社から出版しました。『自閉の子 太田宏介30歳 これからもよろしく』(ダイヤモンド秀巧社印刷(株))。まさにわが子への思いが詰まっています。2015年に他界しますが、最期には「書いてよかった」と語って

いたそうです。

信介さんは同じ悩みを持つ人(例えば家族に障がい者を持つ人など)に、自分の経験が何かのお役に立てればと思い、相談会や講演会を開催しています。

同友会に入会

異業種交流会「大志会」で源音吉さん(故人)と出会います。「経営に悩んでいます」と相談したところ、同友会を勧められすぐに入会しました。

「あすなる塾」を受講します。「何のために仕事をするのか、自分には何ができるのか」と問われると、腑に落ちるような言葉にできず、経営指針作成セミナーには3回ほど通いました。そこでできた経営理念は次の通りです。

- ・お客様に絵画を通して、幸せな時間と空間をご提供します。
- ・私たちは障がいに関わるすべての人に元気と勇気をお伝えする使命・責任があります。



「自閉の子 太田宏介30歳 これからもよろしく」著：太田 實

いずれは海外で活動して、絵を見て喜ぶ人を増やしていきたいと思えます」。

応援してもらおう会社

取材の最後に太田さんの考える「自立型企業」についてお伺いしました。

「自立」という言葉に感じてます。こう話してくれました。「まず障がいを持つ方が自立する手助けをしたいですね。そして関わる人に元気・勇気を届けたいです。そして自立型企業とは、ビジョンを明確にすることができるといえます。そのことにより周りの人たちが応援してくれると思います。最後に、ぜひ宏介の絵を「生」で観に来てください」。

ちなみに信介さんは無事伴侶に巡り合い、お子さんにも恵まれました。学校では友達から「おじさん、テレビに出ていたね」と自慢のおじさんのようです。取材協力ありがとうございました。



試行錯誤の日々

「思い」はだれにも負けないものの、ビジネスモデルが確立されているわけではなく試行錯誤の日々が続きます。それなりの資金を持つてのスタートでしたが貯金は目減りしていきます。

同友会で資金の悩みを打ち明けると、金融機関との付き合い方をアドバイスしてもらいました。「サラリーマン時代には考えたこともなかったですね」。すぐさま近くの金融機関に行き相談しました。

また、ビジネスモデルがないことは、ライバルがないことだと諭され、「もっと自信を持っていけ」と激励されました。絵に関する思いや兄弟愛について心を込めて説明していくようになりました。



絵を使ったさまざまなグッズ



「2023年ゴリラ」



ギャラリー宏介 株式会社

創業 2012年5月
住所 太宰府市長浦台4-8-16
電話 092-410-3850
従業員数 社員1名・パート2名
事業概要 画家太田宏介の絵画販売・絵画レンタル・ギャラリー運営。

<https://www.kousuke-ohata.com>

第10回 会員企業記者発表会 開催報告

2月26日(月)に福岡県中小企業振興センター402会議室にて、第10回会員企業記者発表会を開催致しました。福岡同友会から3地区3社の発表がありました。参加記者：坂部 能生 氏 日本経済新聞社 西部支社 編集グループ



代表理事 高谷 幸一氏



広報部 委員長 倉本 明彦氏



広報部 部会長 南 史聡氏

ATRACK株式会社 オンラインリスティングスクール「VI-NET」

弊社は一般顧客向けにDXのスクールを開いています。正社員は2名です。スクールについては、ウェブと動画の2種類を展開しています。

独立やフリーランスでやっていくとき、なかなか仕事がさばけないという方に、稼げる機会を作れないかということで、VI-NET(ヴィネット)というサービスを立ち上げました。

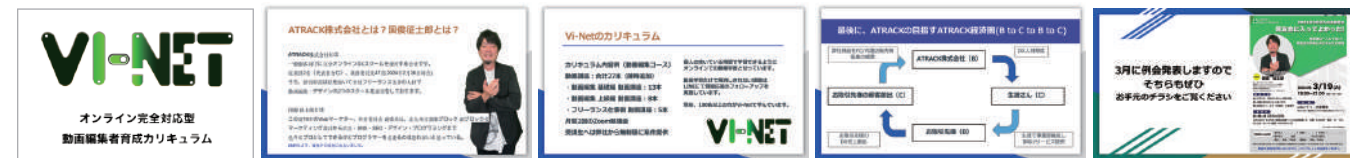
VI-NETは完全オンラインスクールで、動画の講義を見て学んでいただくシステムです。質問はLINEで、リアルタイムで受け付け、スタッフ4名で対応しています。また、月に2回のオンラインで勉強会を行っています。これは講義動画が間に合っていないリアルタイムの情報伝達や、生徒さんのマインド成長までの課題を探して解決しています。

特筆すべきは、無制限の案件提供をしていることです。受講生の方のボトルネックは仕事が取れないということですので、弊社のSNS動画をメインに仕事を提供しています。スキルが高い方は弊社のクライアントの案件をしてもらっています。

最後に、私たちはATRACK経済圏というものを提起しており、B to C to B to Cとなりますが、ATRACKから生徒さんの人材育成を行います。そして、生徒さんの中で事業を組成します。これを顧客に提案していきます。そして顧客の売り上げを拡大しようというものです。これらの枠組みの中で協業やフランチャイズの展開などを模索しているところです。



ATRACK株式会社
國俊 征士郎 氏
(北九州支部)



西邦化学産業株式会社 環境修復剤「酵素-R」

弊社は染料や顔料、加工用助剤、工業薬品の製造や主に染料を使ったノベルティの製造をしています。今回お話しするのは酵素-Rにつきまして、テーマは、微生物による環境修復と浄化です。国内生産、天然成分の細菌を使って、生活環境改善や一次産業への転化が可能になりました。特徴としては、水質浄化、有機物の腐敗抑制、発酵分解の促進、臭気の分解・抑制、土壌改善に効果があるということが分かっています。

使用例は、主に臭気をメインに、さまざまな業界で利用されています。臭気については、ペットや足、靴の匂いを除去することができます。市販の消臭剤はほぼ化学製品を使っており、化学物質アレルギーの要因になりかねません。

また、酵素-Rを使ったコラボレーション商品として、大分にあるプロサイクルチームと共同で、汗の消臭剤を作りました。今後の展開ですが、主に家庭用としてECサイトで販売していましたが、これをリニューアルして再度販売することと、スポーツ業界へのPR活動を進めること、ペット業界に関して、猫の砂に使うCat Doを、SNSを使って広げることを目指しています。

また、一次産業への転用についてですが、今はうきは市に農地の一区画を借りて土壌の微生物の環境を整えるプロジェクトを進めています。現在のところ、小規模農地では完全な有機栽培が可能ですが、大規模農地での完全な有機栽培はまだ実現できていません。今後はうきは市を拠点として、筑後川流域にノウハウを広めていきたいと思っています。



西邦化学産業株式会社
西富 健司 氏
(久留米支部)



広報部の紹介

今回は福岡同友会の紹介として、広報部の紹介を行いました。会員企業記者発表会は毎年2月と8月に実施しています。今後も会員企業の魅力的な商品・サービスを発信していきます。

福豊興産コンサルティング株式会社 焙煎発芽玄米配合「べいめん」

私は貿易業の経験を活かして、顧客の海外展開や海外からの調達支援、地域創成などを行っています。今回は、米粉を利用した焙煎発芽玄米配合の「べいめん」とこれを作るミックス粉を販売することとなりました。これまでお米で麺を作ろうとすると、何かつなぎを入れないとできなかったのですが、べいめんはお米の粉だけで麺を作っています。また、米粉麺はロール製麺機での製造ができないとと言われていましたが、この製品はロール製麺機での製造が可能で、量産ができます。さらに、グルテンフリーで常温保存が可能になりましたので、輸出が視野に入るようになりました。

開発の背景ですが、まず、広島県の農研機構で高アミロース米の「ふくのこ」が開発され、これを直方市が行政主導で作付けを行いました。もう一つは、遠賀屋 靴 こめのはなの金田代表が10数年に渡って米粉製麺技術の蓄積をしてこられており、これに日本全国のフードテック技術を組み合わせるとべいめんが誕生するに至りました。

今後の課題は、まず需要に応えるための作付面積の拡大。これは行政の役割が大きいところ。それから、ノングルテンの製麺設備の普及です。ロール製麺機での製造は可能ですが、乾麺を作るにはそれなりの設備が必要になります。これを単独の製麺所ではなく、国の支援などを受けて行っていく必要があると考えています。最後に、地産・地消のさらなる追求です。現在の米粉麺は福岡、関西、中京の連携で作られています。これをすべて地元でやっていきたいと思っています。今後は、地元福岡の食品加工の事業者の方々と協力して様々な商品開発をしたいと考えています。



福豊興産コンサルティング株式会社
村田 龍二 氏
(のおがた支部)



2023年度 第10回 理事会だより

開催日時 2024年2月28日(水) 14時30分~17時20分
会場 振興センタービル301会議室
出席数 34名(出席率85%) 議長 榎原 憲一(理事)

○会員増強

入会26名、退会14名(うち未収による強制退会1名)、休会2名が承認された。2月承認会員数2,296名。

○2024年度にむけて

①2023年度活動総括案の検討②2024年度運動方針案の検討、組織図の検討③2024年度予算案の検討④2024年度活動計画の検討が行われた。

○定期総会にむけて

案内方法、参加目標数、総会と基調講演の順番入替について確認された。

○年度末の増強について

臨時支部役員会、臨時地区幹事会を開き3月26日の17時までに入会承認をすることが承認された。

○2024.9青全交報告者候補の推薦について

報告者候補として富山博史さん(大牟田支部)の推薦が承認された。

○役員選考委員会より

理事および理事ではない県役員の選任が下記の通り提案され、総会への上程が承認された。

- 支部長 飯塚支部 中村 太治
- 委員長 経営者フォーラム実行委員会 中原 亜希子

○総会代議員数及び女全交参加目標について

中同協総会代議員数目標として40名支援、女全交参加目標として20名が承認された。

○会員企業の動き

■経営革新計画承認企業

- 2023年12月(県10件/うち同友会会員・企業1件)
- 株式会社システム開発 池村 建一氏(福友和支部)
- <テーマ> ISO運用支援システムを構築し、当社のクラウドサービス・商品の提供
- 2024年1月(県9件/うち同友会会員・企業0件)

※累計で福岡県全体では9,609件、会員企業は延べ559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」にてご覧ください。

第127回 景況調査ダイジェスト



「景況指標は全体的に回復も先行きに警戒感あり 人材獲得難など継続的課題の解決に向けた具体的な取り組みを」

調査要領

調査期間 2023年12月11日～2024年1月12日
 対象企業 (一社) 福岡県中小企業家同友会 全会員企業 2,301社 (12月1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 505社の回答(回答率21.9%) (製造業72社、建設業86社、商業・流通業43社、サービス業303社、不明1社)
 企業規模 0～1名 103社、2～5名 123社 6～10名 84社、11～20名 78社、21～30名 40社
 (従業員数) 31～50名 29社、51～100名 30社、100名以上 18社
 企業の所在地 福岡地区 325社、北九州地区46社、筑豊地区53社、県南地区66社、県外15社

概況

今回の調査では、景況感DI+7.6ポイントの5.4(前期比)、売上高DI+3.9ポイントの14.9(前期同期比)、利益DI(前期同期比)+7.8ポイントの6.7、新規受注DI(前期比)+7.9ポイントの9.2と、前回に比べて今期DI値の景況指標が全て回復しました。また、景況感DIでは「普通」との回答割合が減少し、景況判断がより明瞭になりました。これに対して、次期予想DI値は20.0と依然高い水準にあるものの、二期連続マイナス(前期比-5.4)となりました。さらに、経営指針の実践状況とのクロス分析では、「経営指針を作成し、実践されている企業」ほど見通しのマイナス幅が大きく、次期を厳しく見る警戒感が認められます。また、能登半島地震、「ダイハツ不正問題」の影響の広がり、各方面の原材料不足の問題など、さらなる不安要因も看過できません。

経営上の問題点では、「仕入れ単価上昇」は-8.5ポイントとなり前期2番目から4番目へ問題点としての回答は後退しましたが、5社に1社が回答する依然高い水準です。「人材獲得難」「原料・材料等の高騰」「従業員不足」いずれも回答割合は減少していますが、上位4項目であった点は前回と同様の結果であり、引き続き慢性的な大きな課題です。また、経営上の問題点で自由回答には景況判断を「良い」「悪い」にかかわらず共通していたキーワードが、「営業活動」「受注」など自社の企業努力に関することが注目されました。景況分析会議では、人材獲得難などの継続的課題の解決に向けて具体的な対策を社内でも取るとともに、社内整備だけにとらわれず、受注体制の強化として、取引先・パートナーとの信頼関係づくり、従来の枠組みにとらわれず、フリーランスなど外部のリソースの活用、連携と協働も必要ではないかとの意見が出されました。

全体的な特徴

今期は景況観・売上高・利益・新規受注DIすべて改善したものの、次期予想DIは前々期(2023年4-6月期)のピークから二期連続で低下となりました。

項目	第126回	第127回	変動幅
景況感DI	2.2	5.4	7.6改善
売上高DI	11.0	14.9	3.9改善
利益DI	1.1	6.7	7.8改善
新規受注DI	1.3	9.2	7.9改善
次期予想DI	25.4	20.0	5.4悪化

No.	今期景況判断	業種	従業員数	本社所在地	景況判断理由
1	非常に良い	サービス業(対事業所)	100名以上	福岡地区	①物分量が多い為、単価を上げることが出来たうえ、それでも注文がくる。②半導体関連の部品供給難が徐々に改善されてきて受注増につながっている。③九州の建設関係がTSMCをはじめとして勢いがある為、その影響も受けている。半面、物価高による影響が今後、懸念される。
2	非常に良い	サービス業(対事業所)	11名～20名	北九州地区	同業他社の廃業に伴う顧客が増えた。
3	よい	製造業(生産財)	6名～10名	筑豊地区	コロナが5類に変わりイベント事業が復活してきたため。
4	よい	製造業(生産財)	100名以上	県南地区	弊社商品も価格改定を行った為、売り上げは増加したが主原料の値上がり、最低賃金の上昇、人手不足などの理由で利益についてはほぼ横ばい。
5	よい	製造業(消費財)	11名～20名	福岡地区	2年前より営業戦略を変更した成果が出た。
6	よい	商業・流通業	2名～5名	福岡地区	インバウンド、観光客の増加。
7	普通	サービス業(対事業所)	11名～20名	北九州地区	前年同期や直前期と比較しても新規受注に注力した取り組みができなかった結果。定期物と平均的な新規受注のみに留まった。
8	普通	サービス業(個人)	6名～10名	福岡地区	美容室の新規顧客が増加したbridal部門が繁忙期に入った。
9	悪い	製造業(生産財)	6名～10名	福岡地区	原材料高騰
10	悪い	建設業(土木)	31名～50名	県南地区	仕掛かりが多い
11	悪い	商業・流通業	51名～100名	筑豊地区	選択受注支払い条件変更によりシェア拡大から利益重視へ方針変換した結果

業種・従業員規模・地域別の特徴

業種別の動向

全体的にプラス域の業種が多く、マイナス域の製造業も悪化が緩和しています。売上高は製造業・サービス業(個人)が2けた上昇し、その他も減退しながらプラス域が多いです。受注も改善した業種が多く、利益は好転した業種もみられます。また、商業流通業は受注DI・売り上げDIが下降しましたが、利益DIは好転しています。

従業員規模別の動向

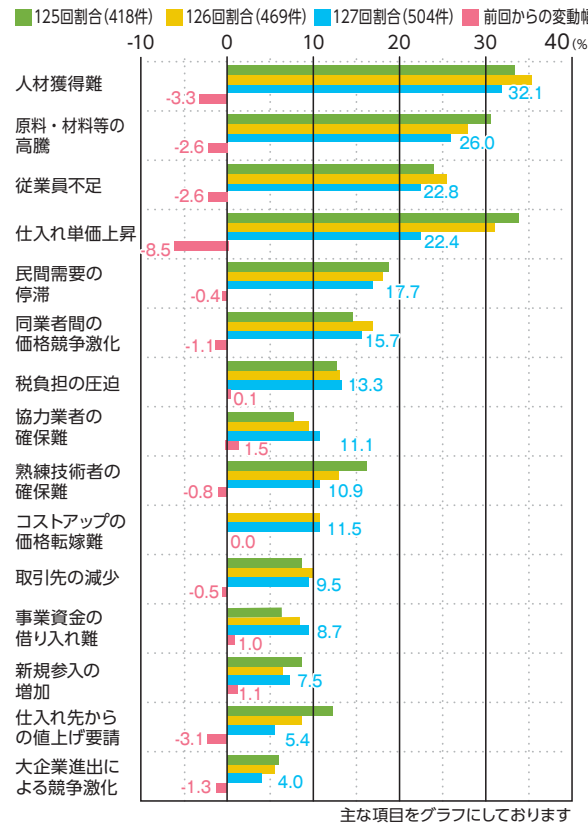
全体的にはプラス域が多く、好転に至った項目も多くみられます。従業員「21～30名」の層は、受注DIが3.8ポイント改善程度であり2けた改善項目もなく、減退もしくは悪化となっている。次期予想DIは多くの層で減退しており、とくに100名以上の層で42.7の下げを見せて悪化している。

本社地区別の動向

福岡地区は各項目で好転、改善しました。次期予想はわずかに減退していますが他地区より良い値です。北九州地区は景況としては好転しましたが、各指標は減退しており、次期予想の減退幅も大きい。筑豊地区は各指標減退や悪化していますが、受注は悪化緩和し、次期予想はプラス域で横ばいです。県南地区は全体的にわずかながら改善増進し、次期予想もプラス域で横ばいです。

経営上の問題点

「仕入れ単価上昇」の問題点は後退したものの5社に1社が回答する依然高い水準です。「人材獲得難」「従業員不足」も微減するも引き続き大きな課題。「仕入れ単価上昇」は-8.5ポイントとなり前期2番目から4番目へ問題点としての回答は後退しました。「人材獲得難」「原料・材料等の高騰」「従業員不足」いずれも回答割合は減少しましたが、上位4項目であった点は前回と同様の結果となりました。また、「事業資金の借入れ難」が微増ですが、第122回(2022年7-9月期)から6期連続で回答割合が上昇しています。



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、「人材獲得難」は前期に引き続き全業種で多くの回答が見られますが、今期は前期のサービス業(対事業所)(対個人)と変わって、建設業の回答割合が最も高くなりました。さらに、建設業(土木)においては(建築)(設備)よりも「従業員不足」が顕著です。「原料・材料等の高騰」は特に製造業(生産財)は半数以上の回答割合にも上り、製造業(消費財)、建設業(建築)、商業・流通業も回答割合が高く占め、また「仕入れ単価上昇」の回答割合が同業種でともに高く、前期に続いて商業・流通業が顕著です。サービス業では6社に1社が「税負担の圧迫」を回答しているのは、特徴的です。

%	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	503	44	28	51	11	24	43	185	117
人材獲得難	32.2	27.3	21.4	35.3	45.5	50.0	20.9	31.9	35.0
原料・材料等の高騰	26.0	52.3	46.4	41.2	18.2	29.2	32.6	12.4	23.9
従業員不足	22.9	20.5	28.6	21.6	45.5	25.0	18.6	22.2	23.1
仕入れ単価上昇	22.5	31.8	25.0	43.1	18.2	33.3	37.2	11.4	19.7
民間需要の停滞	17.5	29.5	21.4	15.7	0.0	16.7	27.9	14.6	15.4
同業者間の価格競争激化	15.7	20.5	7.1	15.7	9.1	4.2	20.9	17.3	14.5
コストアップの価格転嫁難	15.1	27.3	32.1	13.7	0.0	8.3	9.3	12.4	16.2
税負担の圧迫	13.3	0.0	17.9	3.9	9.1	4.2	14.0	17.8	16.2
協力業者の確保難	11.1	6.8	7.1	23.5	36.4	25.0	2.3	14.1	1.7
熟練技術者の確保難	10.9	9.1	17.9	15.7	27.3	33.3	0.0	10.3	6.8
取引先の減少	9.5	20.5	7.1	3.9	9.1	4.2	4.7	11.4	8.5
事業資金の借入れ難	8.7	11.4	3.6	3.9	0.0	0.0	14.0	8.1	12.8
新規参入の増加	7.6	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	4.7	9.2	15.4
仕入れ先からの値上げ要請	5.4	6.8	3.6	9.8	0.0	16.7	9.3	3.2	3.4
大企業進出による競争激化	4.0	2.3	3.6	3.9	9.1	4.2	11.6	2.2	4.3
官公需の停滞	3.6	9.1	0.0	5.9	18.2	0.0	2.3	3.8	0.9
販売先からの値下げ要請	3.0	0.0	3.6	5.9	0.0	0.0	2.3	3.8	2.6
金利負担の増加	1.6	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	4.3
輸入品による圧迫	0.4	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	2.3	0.0	0.0

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

2022年以降顕著な増加傾向にある景況調査の回答数は、今回500件を超えることになりました。これは第82回(2012年7～9月期)以来となります。とりわけ筑豊地区、県南地区の各支部が軒並み30%を超える高い数値となっています。福岡同友会の景況調査の回収率アップへの取り組みが、目に見えた効果を挙げてきております。調査結果をみますと、景況感DIなど4指標が前回から数値を上げ、そのうち前期唯一マイナスであった利益DIもプラス域へと転じました。次期予想DIこそ2期連続の低下となったものの20.0ポイントと高位を維持し、5指標全てがプラスとなりました。これは第108回(2019年1-3月期)以来のことであり、数値的にもコロナ前の水準に戻ったといえます。

2024年1月期の日銀支店長会議報告においても、デジタル投資やインバウンド需要などに支えられ九州地区の基調判断は「着実に回復している」と全国で最も高いものとなっています。今回の景況調査の結果も、景況感の改善を感じる会員

資金繰りについて

資金繰り

カテゴリ	第126回	第127回	増減(%)
余裕あり	56	74	2.9
やや余裕あり	95	97	-0.8
普通	186	171	-5.5
やや窮屈	82	99	2.4
窮屈	46	55	1.2
不明	6	9	0.0
サンプル数	471	495	3.1

資金繰りについて「余裕あり」との回答した企業の割合が上昇しましたが、「窮屈」が1.2ポイント上昇し、3期連続悪化です。今期は「やや窮屈」も2.4ポイント上昇しました。

インボイス制度への感想

インボイス制度について、率直にどのようにお考えですか?

カテゴリ	件数	全体(%)
このまま進めて問題ない	141	27.9
いったん中止・延期してほしい	28	5.5
インボイス制度を廃止してほしい	222	44
わからない	87	17.2
その他	27	5.3
不明	0	0
サンプル数	505	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126回	第127回	増減(%)
作成し実践している	132	144	0.8
作成しているが実践していない	121	122	-1.2
作成に至っていない	191	206	0.8
作成する必要はない	23	22	-0.4
不明	4	11	
サンプル数	471	505	27

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	37	25.7
毎月ではないが検証している	66	45.8
年に1回は検証している	35	24.3
全く検証していない	3	2.1
不明	3	2.1
サンプル数	144	100

今回の景況調査では全体のDI値が5.7(+7.9ポイント)と改善している中、「作成し、実践している」企業は景況DI値が14.1と全体を上回る回答となっています。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・売上・利益・受注すべてのDI値がその他の回答に対し高い値を示しており、経営指針を作成して実践することの重要性を改めて示しています。また、経営指針を「作成し、実践している」企業ほど次期(2024年1-3月期)予想DIは23.2と最も高いものの、今期景況DIと比べて-12.6ポイント、マイナスへ転じています。一方で、「作成する必要はない」と考えている企業は、13.6(+0.6ポイント)と横ばいに推移し、次期予想に違いが認められます。

4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。

5 金 19:00~20:30

かすや支部
4月例会

2024年度キックオフミーティング

- 合同会社ミコー漢方処ミコー薬局
糟屋郡志免町志免3-1-6 ☎092-935-3960

6 土 18:00~20:20

福友愛・和支部
4月例会

経営指針書発表会
~革新的経営指針書に基づく実践へ~

- 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
※支部会員のみ。
- 増井 仁亮 氏 株式会社マスパロ 代表取締役 (福友和支部)

16 火 18:30~21:00

博多支部
4月例会

ITで会社をアップデート!
人頼りの経営から脱却するためのIT活用

- 天神ビル11階9号室
福岡市中央区天神2-12-1 ☎0120-323-920
- 橋 信洋 氏 株式会社スクラムソフトウェア 代表取締役 (福友和支部)
- 徳原 聖治 氏 株式会社マンジャ 代表取締役 (博多支部)
- 小牟田 毅 氏 司法書士法人COM事務所 代表社員 (博多支部)

16 火 19:00~20:45

大牟田支部
4月例会

経営指針書発表会

- グランドホテル清風荘 大牟田市原山町2-4 ☎0944-56-1212
- 畠本 智仁 氏 ROUCIA社会保険労務士事務所 所長 (大牟田支部)
- 橋本 諒 氏 株式会社BIパートナー 後継者 (大牟田支部)

17 水 18:00~21:00

東支部
4月例会

新会員さんを知る会

- WITH THE STYLE FUKUOKA
福岡市博多区博多駅南1-9-18 ☎092-433-3900

17 水 18:30~21:00

糸島支部
4月例会

人と組織の成長
~人を生かす経営~

- 元氣くらぶ伊都 糸島市泊765 ☎092-331-1000
- 峯元 秀爾 氏 株式会社ブンカ巧芸社 専務取締役 (東支部)

18 木 18:30~21:00

北九州支部・ひびき支部
4月合同例会

プレイヤーからの脱却!
経営者がすべき仕事とは

- 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
- 高橋 康德 氏
株式会社カウテレビジョン 代表取締役社長 (福友和支部)

18 木 18:30~21:00

田川支部
4月例会

実践に活かせる学びの時間を作りませんか?
中長期的な情勢の変化に対応する。

- 福岡県立大学 中セミナー室 田川市伊田4395 ☎0947-42-2118

18 木 18:00~20:30

福博支部
4月例会

知っとこ福博(仮)

- 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

18 木 18:30~21:00

中央支部
4月例会

心ある取り組みが企業を強くする 地域編
心ある黒字企業を目指して

- 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)
- 西田 朋之 氏 株式会社Reクリエイション 代表取締役 (有明支部)

18 木 18:30~21:00

福友愛支部
4月例会

同友会を活用できていますか?
~同友会の活用から得られたこと~

- 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)

18 木 18:00~20:00

筑紫支部
4月例会

あなたは会社のビジョンを描けていますか?
~理想とする会社像は?~

- 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
- 若松 克己 氏 株式会社エスキューブ 代表取締役 (南支部)

19 金 18:30~

久留米支部
4月例会

未定

- ハイネスホテル久留米
久留米市天神町1-6 ☎0942-32-7211
- 石井 一磨 氏 株式会社石井熱練 代表取締役社長

19 金 18:30~

企業連携推進委員会
FAST4月例会

チャレンジフェスタいよいよ準備委員会スタート!

- 吉塚駅近辺・未定

22 月 18:30~21:00

のおがた支部
4月例会

(飯塚支部訪問例会)

- 未定

22 月 18:30~21:00

飯塚支部
4月例会

どうなる事業承継

- パドドゥール・コトブキ 飯塚市片島1-7-62 ☎0948-22-5138
- 有吉 健太郎 氏 株式会社筑豊調味 専務取締役

23 火 18:20~20:50

南支部
4月例会

(仮)経営者との交流で見えた自社の課題解決と実践

- 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)
- 福添 建一 氏 ぶくろう不動産株式会社 代表取締役 (南支部)

新会員フォローアップセミナー

25 木 18:00~21:00

- 福岡県中小企業振興センター 303会議室
福岡市博多区吉塚本町9-15 3F ☎092-686-1234

28 日 10:00~16:00

青年支部
4月例会

福岡フレンドシップフェスティバル振替

- 福岡市役所西側ふれあい広場 福岡市中央区天神1-8-1





月刊

同友

4
月号
2024

vol.693

会員 Pick up!

小倉の飲食店特集 撮影・文 / KOHO株式会社 林田 孝一(ひびき支部)

5月13日(月)の定時総会で小倉にお越しの際は会員さんのお店をぜひご利用ください!



串揚げ 渋田厚志 小倉魚町店 株式会社渋田 渋田 厚志さん(北九州支部)

北九州市小倉北区魚町3-2-10 TEL093-512-5500

営業時間 月~木 17:00~23:00 金・土17:00~24:00(日曜定休)

素材にこだわった串揚げと創作料理のお店。串揚げは衣に使う生パン粉にひと手間加え、揚げ物が苦手な方でもサクサク食べれる仕上がりがります。価格も1本80円~とリーズナブル。創作料理もリピートNo.1の「半熟卵の唐揚げ」、特製スパイスをふんだんに使った「毛沢東チキン」など他では味わえない逸品がたくさんです。



※写真右が渋田さん



大人気の牛レア串



半熟卵の唐揚げ



毛沢東チキン



思恩 真空管 有限会社十月十日 大石 茂さん(北九州支部)

北九州市小倉北区魚町1-4-15-2F TEL093-513-7770

営業時間 月~土17:30~0:00(日曜定休)

小倉で約20年つづく海鮮居酒屋です。少人数から団体まで様々な用途で利用可能な個室を備え、ふぐやクエ、すっぽんなどの高級海鮮がリーズナブルなお値段で味わえます。1月3日に発生した鳥町食道街の火事で被災し、取材当時は4月の営業再開に向けて復旧作業の真っ最中でした。5月の総会時はお迎え万全で皆様のお越しをお待ちしております。



お刺身盛り合わせ



胡麻そば



名物ホクダテのかみみそ焼き



メンバーズZERO 阿部 恭子さん(北九州支部)

北九州市小倉北区堺町1-5-22 堺町第一ビル2F TEL093-531-0877(来店前に要連絡)

営業時間 火~金21:00~1:00 土20:00~1:00(日・月定休)

恭子ママと3人の明るく元気なキャストさんでお迎えるスナックです。紹介が原則の会員制でアットホームな雰囲気の中で安心して過ごせるお店です。料金もボトルキープで時間無制限の一人様5,000円、飲み放題のご利用は2時間6,000円とリーズナブルです。

また、現在同友会の女性仲間と面白い企画を計画中だとか。お楽しみに。



※写真左から2人目が阿部さん



ビルの目印は青い大きな看板

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

[デザインQR]

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 4月30日(火)

環境を守るため森林認証紙を使用しています。