

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

10²⁰²⁴月号

vol.699

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

特集

大牟田支部8月例会
企業と地域と共に学び、共に創る
～シン・イチリツでの新たな学びの挑戦～

21世紀型
自立型
企業づくり

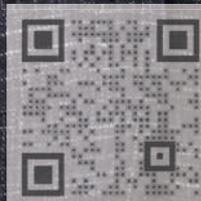
売上第一主義から
理念経営への緩やかなシフト
～同友会で豊かな人脈を構築～

やま さき たつ や

山崎 龍也 氏 (有限会社 ワールド・テン)

福岡県中小企業家同友会

 広報情報部
Facebook



[デザインQR]

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。

特集

大牟田支部 8月例会

企業と地域と共に学び、共に創る

～シン・イチリツでの新たな学びの挑戦～



インタビューシップは、香川同友会と香川県立三木高等学校が協力して行っているキャリア教育です。今年度、福岡県では初となるインタビューシップが実施されています。昨年度試行で行った振り返りを北九州市立高等学校の高瀬美玲先生より、大牟田支部8月例会にてお話しいただきました。

文：南 史聡（西支部）・写真：事務局



大牟田支部8月例会の様子



今月の表紙

私が山崎さんを紹介します！



有限会社コスモライフ
相談役
とねき しげる
渡木 繁（福友和支部）



有限会社ワールド・テン
代表取締役社長
やまさき たつや
山崎 龍也氏（福友和支部）

詳しくは本誌7ページへ

山崎龍也さんは、福友和支部の支部長でした。2007年、父上の会社で専務取締役をされていた時、同友会に入会されました。父上と二人三脚で経営に励む中で、経営者としての意識が芽生えてきました。2022年、支部長となり同友会活動の比重が増す中、午前中は自社の仕事をこなし、午後は会活動に、という形で時間管理を徹底され、自分の仕事を部下に任せ社員成長を促されました。入会から10年位は同友会運動について十分理解されることが出来ませんでした。役員としてひたすら活動に

集中する中で、学びと気づきが深まり、同友会運動の意味を深く理解されるようになりました。2022年、福友支部が分割され、福友愛支部と福友和支部が発足したとき、新支部長同士で毎日情報交換と連絡を取り合い、家族よりも頻りに会い、コミュニケーションを取り、滞りなく新支部体制をスタートさせました。同友会運動を通じて、学び気づくことで自社を成長させ、経営者として大きく成長されました。コロナ禍の中で、自社の維持・発展だけでも大変な中、支部長としての長を兼務され、見事に乗り切ってくれました。この間、毎月会員拡大という福友支部の伝統を達成されたことは、特筆に値すると思います。山崎さんのリーダーシップと実直な人柄が、会員の多くの共感を得、ますます発展する福友和支部の礎を築いていただきました。

撮影後記



有限会社ワールド・テンの山崎社長をお訪ねいたしました。歯科医療器具・機器等の販売会社の二代目社長で、創業者のお父上は取締役会長でご健在。

歯科医院開業コンサルタントも手掛けられ幅広く事業活動をされています。

同友会活動も福岡地区幹事、福友和支部相談役として活躍されています。

取材・撮影のご協力ありがとうございました。

撮影・文/株式会社コススイメージ 富谷 正弘(玄海支部)



北九州市立高等学校の教員の高瀬と申します。本校は、北九州市唯一の市立高校です。今年度から新しく探究的な学びや多様な学びの機会を提供する未来創科という学科が誕生しました。来年度からは学年全クラスが未来創科になる予定です。今回はインタビューシップに出合っ、生徒と試行錯誤しながらも取り組んだことについて報告し、感じている変化や課題について紹介したいと思います。

“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。

香川での驚き

昨年7月、北九州市立大学の先生を通じて、福岡同友会の方と香川同友会の取り組みを視察することになりました。香川県立三木高等学校の1年生が取り組む様子を見学させていただきました。生徒さんはすごく緊張しており、インタビューをしているときも上手く話そうと必死でした。そのあとに、昨年度インタビューシップに取り組んだ生徒さんにお話を聞くことができました。そこで、先輩の生徒さんがハキハキと自分の思いを大勢の大人の前で話す姿に衝撃を受けました。何より、「インタビューシップに行つて自分が変わったんです」という言葉がすごく突き刺さつて、こんなに生徒が変わることのできる取り組みが、今の本校にあるだろうかと思いました。帰りに、「面白そうだし、生徒のために絶対なるので、体験させてみたいです」と一緒に視察をした本校の副校長に話をしたことは今でもはっきりと覚えています。

その後10月の三木高校の成果発表会にも伺わせてもらいました。そこで出会ったのは7月にインタビューシップで緊張していた生徒さんが、立派にハキハキと発表している姿でした。自分が

訪問した企業のことや、働くことに対する自分のビジョンを自分の言葉で相手に一生懸命伝えようとする姿を見て、本当に驚きました。

北九州市立の中学校では職場体験もコロナ前はよくやっていました。ただ、2、3人の生徒と行つて、何となく働くお手伝いをしていくという一つの行事でしかありませんでした。それだけに今回、改めてインタビューシップというものに合ったことで、生徒にチャレンジさせたいと感じました。また同友会の皆さんと一緒に視察ができたことで、「インタビューシップって良いよね」、「北九州でもやってみたいよね」という思いを共有できたことはすごくよかったと思つています。

インタビューシップに向けての取り組み

次に本校で実現していくにあつた過程についてお話しします。普通科から未来共創科への改革がちょうど昨年にかけて行われていました。新しい学科の間には学校設定科目として、「探究の時間」が設置されることは決まっていたので、その中でインタビューシップの取り組みができるのではないかと考えまし



成果発表会の様子

た。本校では「生きる力」を育成していくために、探究学習を通して発見する力、対話する力、そしてまとめる力をつけさせたいと考えており、インタビューシップの経験も、探究的な学びとしてカリキュラムの中に位置づけられることになりました。

具体的な準備として、昨年度の冬休みに試行実施することになりました。この試行についても、同友会の方からの大きなご協力をお願いしたことで、力になりました。また管理職の先生をはじめ本校の先生方にもお力添えをいただいで、やりたいことを形にしていけることができました。

のクラスの生徒14名を含む、17名の生徒で試行実施することになりました。10月に同友会の方にも来校いただき、キックオフのイベントを開催し、11月から放課後の事前学習をスタートさせました。内容としては、企業に事前打ち合わせの電話連絡をしたり、企業に行くまでの交通手段を調べたりなどを行いました。生徒ははじめ、電話連絡をする際にも緊張でなかなか発信ボタンを押せず、携帯を眺めていました。こういった経験も生徒は初めてだったので、一つ大きな経験となりました。

それから、事前学習のなかでは三木高校の先生にご協力をいただいて、オンラインで生徒同士の交流を行いました。三木高校の生徒さんは明るく、いろいろな話をしてくれたのですが、本校の生徒は緊張でうまく話せませんでした。しかし、ここからインタビューシップでどのように変化していくのか、私はすごく楽しみにもなりました。

また事前学習のなかでは、「働く」ということについて、グループディスカッションを行いました。生徒の最初の「働く」というイメージは、「お金のため」、「ブティックなこと」、「きついこと」、「生きていくため」など、ネガティブなものばかりでした。生徒の身近で働く

大人の私たち自身も、きつい顔をして仕事をしていたからかもしれないし、保護者の仕事についても具体的な話はしたことがない生徒も多かったため、どうしてもネガティブな捉え方になつてしまつたのではと思いました。

驚くばかりの生徒の成長

冬休み、生徒は自宅から公共交通手段を使い、インタビューシップに向かいました。私は、生徒たちが無事に行くことができたか一日ずっと不安でした。生徒たちは全く知らない企業、そして人のいるところに初めて一人で飛び込んでいくので、とても緊張したと思います。しかし17名全員が一生懸命頑張り、生徒の貴重な経験になったと思います。

終わった後は、成果発表会として、インタビューシップで学んだことをポスターにまとめて発表しました。前後半に分けて30分ずつ発表し、大勢の方の前で生徒が自分自身の言葉で一生懸命話す姿を見て、こんなにも成長をするんだと本当に感動しました。最初は後ろ向きな姿もあったかもしれませんが、このインタビューシップの経験が彼らを大きく成長させてくれたと思つていま



5月17日(金)キックオフの様子

す。2年生になってから、17名の生徒はそれぞれの場所で様々なチャレンジをしています。私も見ていて頼もしいなと思うことが本当に増えてきました。

今年度からは、インタビューシップを学校設定科目の一つとして始めることになりました。同友会にはご無理をお願いしますが、本校の1年生200名全員をインタビューシップに取り組みさせます。5月に、1年生全員を対象にキックオフイベントを、同友会の方、北九州市立大学の先生・学生さんにも来ていただき、行いました。経験者に関わってもらいたいという思いと、先生が話すより生徒同士の方が理解も深まると考え、昨年度試行に参加した2年生にこのイベントの運営をしてもらいました。自分達でパワーポイントを準備して、

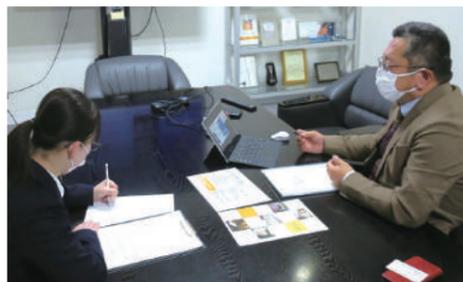
生徒がもつネガティブイメージ

試行実施については、まず参加する生徒を集めることに苦労しました。昨年度私が普通科1年生の担任をしていたこともあり、普通科1年生に参加募集の声をかけました。しかし、自分からやってみようという声は挙がりませんでした。誘つていく中で、「友達のお〇〇さんが行くなら…」というような形で、私

「インタビューシップとはこういうもので、これからこんな取り組みをしていくよ」、「自分たちはこんなところに苦労したよ」など自分の言葉でインタビューシップについて話をしてくれました。そのおかげで、1年生のイメージが湧いたのではないかと思います。その次の時間には、同友会の方にも授業を公開し、「働くとは」についてのグループディスカッションを行いました。そこでも2年生がファシリテーターとして授業を先生と一緒につくってくれました。このように初めてのインタビューシップ経験者として、現在も様々な形で関わってくれています。



キックオフ 体育館にて



最初のインタビューシップ



売上第一主義から 理念経営への緩やかなシフト ～同友会で豊かな人脈を構築～

今回の取材は、福岡市東区土井の(有)ワールド・テンの山崎龍也さんを訪ねました。「歯科医療器具・機器・材料の販売及び開業のコンサルタントをしています。創業1985年です。日本に歯科医療が入ってきたのは120年前ですから、まだまだ40年目です」と苦笑します。許可が必要で参入しにくい業種と言われます。それだけに旧態依然とした体質が残ります。同業者でつくる福岡県歯科用品商協同組合は23社が加盟しており現在山崎さんが理事長を務めます。同様に九州では57社、全国では440社が加盟しています(それぞれ山崎さんが常務理事・理事を務めています)。

そもそも歯科医院は、福岡県では3000件、全国で7万件存在します。「開業支援をする場合は、一日の見込め

る来院数が一定基準をクリアするかどうかを見極めます」と山崎さんは語ります。

父親が創業

山崎さんの父親・博文さんは久留米市でタクシードライバーに従事していました。義兄が歯科用品商の業界にいて誘われたといいます。しかし勤めたA社は同族で、仕事に限界を感じて独立を決意し、(有)山崎デンタルを設立させるのでした。1985年のことです。

話はさかのぼり1972年、龍也さんは長男として生まれます。専門学校を卒業しコンピューター系の企業に内定が決まっていたのですが、父親が強引に歯科用品のメーカー及び商社のM社(京都)の就職を決めてきました。「いわば丁稚奉公です。3年間の予定でしたが、父の

取材／広報部
文章／菅原 弘(東支部)
写真／富谷正弘(玄海支部)



インタビューシップのメリットと課題

インタビューシップを実施してメリットに感じていることは、生徒に関しては働くことへの意識が大きく変化したことだと思っています。進路についても視野を広げて考えるようになりました。また、前向きに物事に取り組むようになってきたと



会員企業へインタビューする様子



とても感じています。それから、身近な地域にある企業についても関心を持つことができたということも大きいと思います。私達学校や教員にとってのメリットは、生徒が主体的に学ぶ姿を見ることが出来る点だと思います。学校では学ぶことができない、熱い大人たちとの出会い、そしてそこでの生きた学びをインタビューシップでは受けることができます。また地域とのつながりが増えていって、産官学連携の機会も増えていったように感じます。一方課題としては、今までと違う、新し



いことを始めることで、時間もかかりますし、仕事量も増えます。新しいことを始めることは、大変なのはどこも共通ではないかと思えます。本校でも少しずつですが、教員の中にこの取り組みの理解も広がり始めています。

今年度私は一学年に所属していますので、4月から学年の先生方にはインタビューシップのことを説明してきました。今回の夏休みには、学年の先生全員に企業訪問していただきたいと考え、訪問してもらっています。実際に訪問した先生からは「面白いね」や「もっとこの取り組みを早く知りたかった」という話をいただきました。

今後の目標

今回、生徒だけでなく私自身も改めて何か新しいことにチャレンジすることの大切さを感じました。そしてせっかくなのでチャレンジをしていくのであれば、生徒にとって意味のあるものになったら良いと考えています。

インタビューシップの取り組みは香川で見たものを教わりながら何となくやっているような形です。今後は本校独自のオリジナルティーを少しずつでも出していきけるようにしたいです。また生徒の変化や成長の分析をしたり、まとめたりといった活動も進めたいと考えています。また、この取り組みがいろいろな先生方や企業に広まっていけば福岡県全体での取り組みになっていけば心強いと思います。そして、この取り組みを通して、他の学校と学びを交流させていって、さらに生徒の成長に繋がってほしいです。

ハードルが高そうに見えるかもしれませんが、何より生徒の成長が目に見えて分かるので楽しいです。「まずはやってみよう」という気持ちから始めてみてよいと思います。私も「まずはやってみよう」というところからのスタートです。ぜひ県南地区の皆様とも一緒に取り組んでいければと考えています。

会社で退職者が出たので急に帰って来いといわれました。1994年に入社するのでした。

翌95年、父親が以前勤めていたA社が倒産し、社員を引き取り営業が合計10人になりました。「世界に羽ばたく10人」の思いを込めて社名を(有)ワールド・テンに変更しました。



会社外観

スゴ腕の先代の営業戦略

父親は夜討ち朝駆け、気合と根性で売上げを築いていき、社員にも促していました。

一気に営業マンが増えたので人件費対策として、歩合制（フルコミッション）としました。タクシー時代の経験が活かされています。

開業の意志のあるお客様に、土地・資

社員それぞれが自分の強みを活かして、お客様に応える会社。

また、新卒採用を試みました。しかし実際に社内環境が整っていないことに気づきます。そこで安藤さゆりさん(株)クロスアビリティ)に依頼して職業訓練者を一人採用しました。「私が初めて採用した社員です。彼は固定給+インセンティブ制にしました。また福友支部での指針発表例会にも連れていきました。「社長の考えを理解できました」と語ります。

社内には徐々に経営指針書が浸透していきました。営業活動が単なる御用聞きに終わらず、お客様の声に真摯に向き合うようになりました。一例として、簡単な機械修理をできるようにして対応しています。「ウチでは営業車に工具箱を備えて即対応します。大手は修理班が改めて出向くのでタイムラグが生まれ、売上の利益になっていきます」。



歯科診療台模型

金繰りの相談を受けます。不動産や金融機関と連携して、歯科医院を建てて貸し出します。当然、医療機器(大きいものはレントゲンから診察台など)、医療材料(治療に必要なもの)は同社からの購入になります。営業はお客様をルーティンとして回っていき、在庫補充していく業務となります。

山崎さんは父親から、社長になる条件としてNo.1の売上げをあげることを課せられていました。課題をクリアし、2009年2代目社長に就任しました。

同友会との出会い

社長就任の2年前、長年の友人の廣田明彦さん(株)エフタイムズ)から同友会を勧められ入会します。社長になったことを機にあすなろ塾・経営指針作成セミナーを受講します。売上第一主義で突っ走っていた自分が経営者となり、改めて自社を見直すことができました。策定した経営理念は次の通りです。

- 1. 歯科医院をトータルサポート
- 2. 地域の歯科医療に貢献
- 3. 歯科医療人の夢の実現へ

会長は「とにかく人と会って来い!」

と言います。今どきの営業はLINEで先生の都合で情報のやり取りができません。しかし、こういう時代だからこそ、会長の教えを守り対面も重視しています。片山孝子さん(同)カラビジネスラボ)の協力で、社内でのニュースレターを作成し請求書に同封しています。また営業ツールとしても活用しています。「困った時には、経営理念に立ち返ろう」と社員が言ってくれるようになり、山崎さんは目を細めます。

コロナ禍の影響・支部と組合

コロナ禍で、歯科業界は飛沫が飛ぶと思われていますが、「実は歯科医でクラスタは発生していません。もともと院内感染には厳格な業界です」。

コロナ禍と言え、山崎さんはコロナ禍の真っただ中で支部長を拝命しました。福友支部は前任の支部長・森慎吾さん(株)オール・ツース)が、連続入会記録全国一(当時連続252カ月)を継続しながら支部を分割し、福友和支部・山崎さんと、福友愛支部・入江恵美さん(株)オー・エー企画)にバトンタッチしました。

さてセミナーを終えて、月曜日の会社で会長との話です。会長は通帳をおさえていました。「週末、金を使ってどこに行っていた」と問われ、作成した経営指針書を見せました。「有限会社こんなもの、いらん!」と、あろうことがゴミ箱に捨てられてしまいました。「さすがにショックでしたね」と振り返ります。

粛々と学びを続ける

山崎さんの同友会への思いは強くありません。「粛々と通い、学んでいきました」。入会してすぐに役職を引き受け支部長まで務めることになりました。そして人脈を拡げていきました。

ある日、法的な案件が持ち上がり会長が「法律に詳しい人知らんか」と聞いて

分割したことやコロナに見舞われて退会者が続出するのではないかと懸念されました。入江さんと毎日のように連携を取り、増強プロジェクトの協力も得て、会員はさらに増え続け次の支部長・高尾英正さん(株)ライズ)に引き継ぎました。

また支部長を受けると同時に組合の理事長も引き受けていたのでした。「実は同友会の学びを組合に落とし込んでいるんですよ。同友会では会全体がよくなるように活動しますが、業界の組合でも同様にようになるように話し合っています」。



歯科クリニック施工実例

人間力を高める会社

営業を始め人手不足はどの業界でも言えることです。営業のDX化は組合でも取り組んでいます。「ウチとしても営業体制をさらに盤石にするための量的拡大と質的向上が課題です」。

きました。同友会の人脈から即座に対応しました。これには会長も驚き、それ以来同友会については口出ししないようになったそうです。

コンサルタントの内容も従来の物件・資金繰りに加えて、建築・WEB(PR活動としてのHP)・デザイン・プロモーション・経営戦略・スタッフ教育など充実させていきました。「これも同友会の学びや人脈で得たことです」。

急激な変化は社員がアレルギーを起こす

かつてアメリカに短期留学したときに、ある学術論文に出会いました。「歩合制は行き詰る」という内容のもので、ある程度売上が見込める環境では、歩合制に安住してしまい冒険しなくなり行き詰ってしまうという趣旨でした。「これは腑に落ちましたね」。営業が日頃からの売上げが確保できており、それに甘んじてしまいチャレンジ精神に欠けると感じていました。

そこで社に戻ってから体制改善に着手します。「急激な変化は社員がアレルギーを起こします」。そこで給与体系を歩合制から、前年実績に基づいた年俸制に変えました。「半年ごとに見直します。売上・利益を考える姿勢が生まれてきました。また経理も楽になりました」。

取材の最後に山崎さんの考える自立型企業についてお伺いしました。

「社員それぞれが自分の強みを活かして、お客様に応える会社。マネジメントするのは経営理念です。そうやって人間力を高めていく会社だと思えます。支部長を終えたのを機に改めて経営指針書を見直そうと思っています」と笑顔で締めたいいただきました。

取材協力ありがとうございました。



有限会社ワールド・テン

創業 1985年
住所 福岡市東区土井3-16-15
電話 092-691-4886
従業員数 10名
事業概要 歯科医療器具、機器等の販売・
歯科医院開業経営相談コンサルタント。



http://www.world-ten.com/

第129回 景況調査ダイジェスト



「ますます人手不足が深刻に。収益確保のためにも、
自社の商品・サービスに独自性を持たせることが重要！」

調査要領

調査期間 2024年6月27日～2024年7月15日
対象企業 (一社) 福岡県中小企業家同友会 全会員企業 2,325社 (6月26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 493社の回答(回答率21.2%) (製造業73社、建設業85社、商業・流通業44社、サービス業290社、不明1社)
企業規模 0～1名以下 98社、2～5名以下 112社、6～10名 92社、11～20名以下 65社、21～30名以下 42社
(従業員数) 31～50名以下 37社、51～100名以上 27社、100名以上 19社 不明 1社
企業の所在地 福岡地区 321社、北九州地区 45社、筑豊地区 58社、県南地区 56社、県外 12社

概況

今回の調査では「景況感DI」は前期比-3.6ポイントと減退し、「次期予想DI」は-1.5ポイントと微減でした。また、「売上高DI」が-3.3ポイント、「新規受注DI」が-5.2ポイント、「利益DI」が-2.1ポイントと、主要DIすべてが前期比マイナスとなり、利益DIは-2.1と3期ぶりのマイナス域になりました。今回のDI値下落の変動を見ると「非常に良い」「良い」との回答が「普通」の回答に比重が増えたため、景況水準総体としては「利益DI」以外はプラス域にあり、必ずしも悪い水準ではありませんが、指標の悪化傾向は注視する必要があります。

経営上の問題点では引き続き、「人材獲得難」の回答企業が32.3%と最も多く、建設業において顕著です。景況判断理由において「仕事の依頼が多いが人手不足で受注ができない」という特徴的な回答もみられます。また、「原料・材料等の高騰」の回答割合が25.2%と2番目に多く、次いで仕入単価上昇「24.2%」と物価上昇による経営上の問題点に比重が強まりました。また、今期取り組んだ経営課題においては「人材確保」が最も回答が多く、人の問題に力点を置いていることが分かります。

景況判断理由の自由回答欄において「非常に良い」「よい」との回答の特徴は、新規顧客や案件の増加、新サービスの開始、営業努力と顧客関係の改善で成果を出し、景況の良さに寄与していることが見受けられます。また、自社の商品・サービス単価の引き上げなど、製造業(生産財)で価格戦略の変更が収益改善につながっているとみられます。他方、景況を「悪い」と判断した企業においては、原材料費や仕入れ価格の高騰が利益を圧迫しており、価格転嫁が追いついていないという問題があります。

景況分析会議においては、各業界の状況を論議しました。「業況が悪い企業の話や、下請けの仕事をしている企業が多い」「すべての分野で仕事を変えるのは難しいが、一つでも価格決定権をもつ分野を作る企業づくりが重要である」と提起されました。

全体的な特徴

今期2024年4～6月期は、各指標すべてが前回調査からマイナスとなりました。前期比で景況感DIはマイナス3.6ポイント下落し、同じく売上高DIが-5.3ポイント、利益DIが-6.7ポイントとなり、利益DIはマイナス域となりました。総体的な景況水準はプラス水準の指標が多いものの、指標の悪化傾向には注視する必要があります。

項目	第128回	第129回	変動幅
景況感DI	4.3	0.7	-3.6 悪化
売上高DI	9.6	6.3	-3.3 悪化
利益DI	0.0	-2.1	-2.1 悪化
新規受注DI	8.4	3.2	-5.2 悪化
次期予想DI	20.3	18.8	-1.5 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	製造業(生産財)	6名～10名	県南地区	新規案件の同時発注。
2	非常に良い	サービス業(対事業所)	11名～20名	福岡地区	営業活動によるもの。
3	よい	製造業(消費財)	11名～20名	北九州地区	メンテナンス部品の需要・半導体を中心とした新設工事を顧客が受注した事で弊社にも仕事が増えた。
4	よい	建設業(設備)	2名～5名	福岡地区	官、民の発注増加。
5	よい	サービス業(対事業所)	6名～10名	筑豊地区	既存のお客様の予算等が少なくなる中で新規のお客様や案件を獲得した事でほぼ横ばいとなった。
6	普通	建設業(建築)	2名～5名	福岡地区	経費が掛かりすぎている受注が不安定。
7	普通	サービス業(対個人)	21名～30名	福岡地区	新人の教育がうまくできていない。
8	悪い	製造業(消費財)	2名～5名	北九州地区	取引先の受注量が減少し、弊社への発注が減少した為。
9	悪い	商業・流通業	31名～50名	福岡地区	個人消費の低迷。
10	非常に悪い	商業・流通業	21名～30名	福岡地区	小林製薬の紅麹事件からくる風評被害。

業種・従業員規模・地域別の特徴

業種別の動向

製造業では、生産財、消費財ともにDI値がマイナス域となる一方、次期予想DI値は生産財では「悪化緩和」、消費財は「悪化」傾向と明暗が分かれました。建設業では、建築は好転がみられますが受注DI値は大幅悪化しています。土木及び設備も全体的に悪化がみられますが、受注DIでは設備がプラスで違いがみられます。次期予想DIは、土木・設備はいずれもプラス域です。商業・流通業では、全指標でDI値の大幅な悪化がみられ、全てマイナス域となりました。サービス業では、対事業所・対個人ともに改善傾向がやや減退しましたが、いまだ景況DI値はプラス域であり、対個人も利益DIは好転し、次期予想DIも前向きです。

従業員規模別の動向

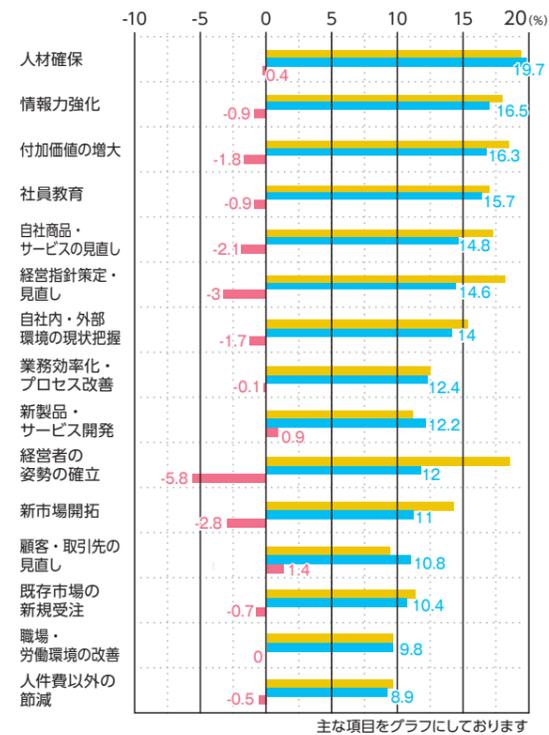
全体的にはプラス域が多い中で、「従業員10名以下」の企業において減退がみられ、「1名以下」の企業では各指標の悪化傾向がみられます。「従業員21～30名規模」でも各指標の悪化傾向がみられる一方、「31名以上」では改善増進や好転した指標が散見されます。利益ではマイナス域の層が目立つ一方、受注は「30名以下」で悪化が多く、「31名以上」では好転・改善増進となっています。

本社地区別の動向

福岡地区は利益で悪化のほか各指標も減退し、全体もそれにならっています。北九州地区は好転がみられます。筑豊地区は若干の悪化がみられます。県南地区は指標ごとに動きがあるが次期予想は好転しています。全体的に次期予想はプラス域となっています。

2024年4～6月期に取り組んだ経営課題

最も多いのは前回に続き「人材確保」で、「社員教育」が順位を一つ上げました。



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

前回調査に続き「人材獲得難」を経営上の問題点とする回答企業が最も多く、32.3%を占めました。代わって「従業員不足」の回答割合が減少し、「原料・材料等の高騰」「仕入単価上昇」が増加しました。「取引先の減少」が減少した一方で、「民間需要の停滞」の増加には留意が必要です。

%	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	491	38	35	44	15	26	44	172	117
人材獲得難	32.4	23.7	17.1	36.4	46.7	50.0	22.7	30.8	38.5
原料・材料等の高騰	25.3	52.6	60.0	34.1	26.7	34.6	25.0	9.9	23.1
仕入単価上昇	24.2	28.9	34.3	36.4	13.3	23.1	52.3	14.5	20.5
従業員不足	23.2	13.2	17.1	25.0	46.7	30.8	13.6	24.4	24.8
民間需要の停滞	18.7	28.9	28.6	15.9	6.7	11.5	29.5	16.3	16.2
同業者間の価格競争激化	15.1	15.8	8.6	18.2	20.0	3.8	25.0	15.1	13.7
協力業者の確保難	13.0	5.3	5.7	43.2	26.7	34.6	11.4	11.6	2.6
税負担の圧迫	11.6	0.0	2.9	2.3	20.0	7.7	6.8	15.1	17.9
熟練技術者の確保難	11.6	10.5	11.4	31.8	40.0	30.8	0.0	9.9	3.4
コストアップの価格転嫁難	10.8	26.3	20.0	6.8	0.0	11.5	13.6	7.6	9.4
取引先の減少	9.4	10.5	20.0	4.5	0.0	7.7	15.9	8.7	7.7
事業資金の借り入れ難	7.9	2.6	17.1	2.3	0.0	0.0	9.1	9.3	9.4
新規参入の増加	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3	11.0	12.8
仕入先からの値上げ要請	6.7	10.5	11.4	9.1	6.7	11.5	13.6	4.7	2.6
官公需の停滞	5.5	15.8	5.7	2.3	33.3	3.8	2.3	5.2	1.7
大企業進出による競争激化	3.7	2.6	2.9	2.3	0.0	3.8	6.8	3.5	4.3
販売先からの値下げ要請	3.3	10.5	0.0	0.0	0.0	0.0	4.5	5.2	0.9
金利負担の増加	2.0	0.0	2.9	2.3	0.0	3.8	0.0	1.7	3.4
輸入品による圧迫	0.5	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0	2.3	0.6	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

2024年第1期景況調査の分析では、5つのDI指標全てが上昇した前回とは対照的に、「次期予想DI」以外の4指標が反落しました。前回の景況調査において2019年1期以来のプラス域に浮上した「利益DI」もプラスマイナスゼロにまで下落しています。コロナ禍からの回復基調も過ぎ去り、次第に「景況感DI」などは0～10ポイント間で小幅に変動する一方で、「次期予想DI」だけが20ポイント近傍で高止まりするという2019年までの推移傾向に類似してきております。

しかし、前回も指摘させていただきましたが2019年以前と明らかに違うのは、各種DIにおいて、5段階の真ん中「ほぼ横ばい・現在と変わらない」の選択比率がいずれも縮減傾向にあるということです。コロナ禍前においては5つのDI指標が揃って「ほぼ横ばい・現在と変わらない」の比率を減らすことはあまり見受けられませんでした。それが二期連続で起きています。その結果「二極化」の進行が顕著に示されるようになりました。たとえば、「次期予想DI」ではDI値こそ前回より+0.3とほぼ横ばいですが、「現在と変わらない」は-2.7ポイントであるのに対し、「よくなる」+1.5、「悪くなる」+1.2と上方と下方予測の両方が拡大しております。同様に「景況感DI」「新規受注DI」においても「よい」「悪い」両方が増加しています。

そのほかの側面からみると、業種別では「製造業」では生産財、消費財ともに「次期予測DI」以外がマイナスであるのに対し、「サービス業」は対事業所、対個人ともに全指標がプラス域を示しております。直近(2024年3月期)の日銀福岡支店発表の短観(九州・沖縄)中小企業と比べても、サービス業の指標が極めて高く、両業種の格差が大きくなっています。

また、本社地区別でも、全指標がプラス域である福岡地区とそのほかの地区との差異が目立ち、二極化の進行が顕著にみられます。人口増大、インバウンド需要、相次ぐ大規模開発などを反映して「次期予測DI」を見ても福岡地区が26.3ポイントと非常に高くなっており、さらに拡大するの今後が注目されます。

今回の景況調査については全体としてみれば前回からの小反落という結果になりましたが、それは「踊り場」とよばれるような膠着状態を示すものではなく、二極化の結果、指標の変化が小幅に留まったといえるでしょう。会員の皆様には、今回の分析・回答結果に散りばめられた情報から自社に役立てられるものを見つけて出し、未来の改善につなげていただきたいと思います。

資金繰りについて

資金繰り

カテゴリ	第128回	第129回	増減(%)
余裕あり	79	81	2.5
やや余裕あり	88	79	0.6
普通	229	192	-1.3
やや窮屈	117	97	-0.9
窮屈	53	41	-1.0
不明	9	3	0.0
サンプル数	575	493	-7.6

資金繰りDI値は、前期までの4期連続悪化から一転し、4.4と前期比5ポイント改善しました。

採用状況について

従業員過不足

カテゴリ	件数	全体(%)
人手不足である	237	48.1
適正である	232	47.1
過剰である	21	4.3
不明	3	0.6
サンプル数	493	100

「現在の従業員の過不足状況を教えてください」と尋ねたところ、「人手不足」との回答が48.1%を占め、約半数の企業が人手確保に問題を抱えていることが明らかとなった。一方、「過剰」は4.3%と少数でした。

採用状況

カテゴリ	件数	全体(%)
採用は問題なくできている	36	7.3
採用はなんとか出来ている	159	32.3
採用が出来ず困っている	139	28.2
採用していない	155	31.4
不明	4	0.8
サンプル数	493	100

「現在の従業員の採用状況を教えてください」と尋ねたところ、「採用ができず困っている」は28.2%を占めました。また、「採用していない」「不明」の企業を除くと、41.6%にものぼります。先の経営上の問題点の設問(3項目に限る)と比べて回答割合が高く、当面は一番の課題と回答していかなくとも、採用活動に困難を抱える企業が相当数、多いことが認められます。

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128回	第129回	増減(%)
作成し実践している	167	151	1.2
作成しているが実践なし	140	128	1.3
作成に至っていない	229	175	-4.8
作成する必要はない	31	38	2.2
不明	8	1	
サンプル数	575	493	-7.5

8月8日～8月9日

全国事務局員研修

坂田 匠・玉川 伊織・馬田 千春

石川県金沢市で開催された「2024年度全国事務局員研修」に参加しました。中同協と13府県の新入事務局員25名が参加した研修です。

各県の取組や若手ならではの悩みを共有し、交流を深めることが出来ました。社会人経験がある方や新卒の方が参加されていました。悩みは人それぞれ違いますが、同じ同友会の仲間として今後も関わっていかれたらと思います。中同協と他県の事務局員を知ることができ、今後参加していく全国行事で再会できる楽しみや仕事のモチベーションアップにも繋がるいい研修でした。

まだまだ分からないことが多くご迷惑をおかけすると思いますが、精一杯業務に邁進し、会員の皆様と共に歩んでいきたいと思っています。



2024年度 第4回 理事会だより

開催日時 2024年8月28日(水) 14時30分～17時36分
会場 福岡県中小企業振興センタービル 302会議室
出席数 36名(出席率90%) 議長 小屋根 雄作(理事)

○会員増強

入会20名、退会8名、休会1名が承認された。また1名の移籍が確認された。8月承認会員数2,340名。

○経営指針の成文化率と実践率の声掛け状況

声掛け率23%、成文化率58%で実践率は39%。

○地域づくり推進本部より

第1回経営実態調査票の特別調査として最低賃金に関する項目を設置することならびに経営実態調査票リニューアルの全会員へ向けてe.doyu案内をすることが承認された。

○同友会づくり推進本部より

各支部の増強について意見交換を行った。会勢2,500名達成のためにプラスワン運動を進め、各支部への応援の協力要請が呼びかけられた。

※プラスワン運動とは…支部の増強活動をサポート・協力して活動する総称。
(例:各支部の知る会応援など)

○研修本部より

新会員フォローアップセミナーの第1講「同友会と自社経営」の報告担当は正副代表理事だが、来期以降は支部長に担当いただくことが承認された。

○総務財政室より

災害時対応表について前回いただいた各組織からの意見をもとに加筆された表が承認されe.doyuの文書管理に共有される。大きくは大規模災害と水害等も含めた県内各地区で災害が起こった場合を4カテゴリに分けて対応を記載している。

○「全体構想」にむけた協議

◆「福岡同友会がめざす企業像」について

●①一流の中小企業 ②強じんな会社 ③ビジョナリーカンパニーの3案が提案され、「一流の中小企業」とし、③案「ビジョナリーカンパニー」の説明文を基とした説明を記載することが承認された。

◆「めざす企業像を実現するための5ステップの定義(定性的・定量的)」について

●理事会での意見も踏まえ、今後継続協議を進める。9月以降は「福岡同友会がめざす企業像」と「その企業像を実現するための5ステップの定義(定性的・定量的)」に応じた地区・支部・委員会といった各組織のあり方について協議していく。

○会員企業の動き

■経営革新計画承認企業2024年7月(県11件/うち同友会会員企業0件)

※累計で福岡県全体では9,833件、会員企業は延べ570件です。

★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。

新入局員紹介



安丸 雄介

2023.4.1入局

北九州市出身、41歳です。地元医療機関で約10年働き、縁あって愛媛同友会へ転職。6年ほどの勤務を経て、また改めて地元福岡で地域を支える中小企業の力になりたいとの思いをきっかけに、2023年4月に入局しました。支部・委員会活動の仕事を通して、地域になくてはならない企業として「人を生かす経営」の実践へと日々研鑽される会員の皆様から、いつも自分の人生に大変な活力を頂いています。微力ながら私自身も謙虚に学び、「人生の達人」たる皆様と“共に学ぶよろこび”を分かち合えればと思います。

ちなみに趣味は国内旅行で、47都道府県グランドスラムです。息子が2歳と小さく、最近あまり出かけていませんが、少しずつ家族で遠出もできればと思っています。



玉川 伊織

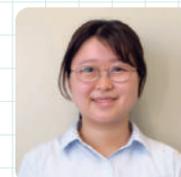
2023.8.1入局

昨年8月に入局した玉川伊織と申します。現在東支部、中央支部、地域づくり推進本部を担当しております。

入局のきっかけは、転職のため求人を探していたところ、珍しい仕事があると思い応募に至りました。

趣味は旅行や楽器演奏です。入局前は東南アジアによく行っていました。英語は現地に行ったときだけ少し話すことができます。

入局して1年が経ちました。まだまだ分からないところも多いですが、運動の一翼を担っていけるように頑張っていきたいです。これからもよろしくお願いたします。



馬田 千春

2024.4.1入局

今年度より福岡県中小企業家同友会に入局しました、馬田千春(うまだちはる)と申します。

人と人を繋ぎ、地域社会をより良くすることに関心があったことや、地域経済を支える中小企業経営者の方々と関わり社会を支えられることに魅力を感じたことから入局を決めました。現在は筑紫支部・かすや支部・バリアフリー委員会・ソーシャルビジネス委員会の担当事務局員として業務に取り組んでいます。様々なことを経験し、会員の皆様と関わらせていただく中で、多くの事を学び仕事に活かしていきたいです。まだまだ慣れない点がありご迷惑をおかけすることもあると思いますが、会員の皆様の力になれるよう精一杯努めてまいります。どうぞよろしくお願いいたします。



坂田 匠

2024.5.1入局

前職は金融機関で働いていました。経営者の方と交流を深めることは大好きでより多くの経営者と携わりたいと思い事務局へ入局しました。

趣味は釣りです。ジムにも通い始め、目標はマイナス20キロです！！たまーに岩盤浴やサウナに行きます。すっきりして気持ちいいです！！

会員の皆様。5月に入局しました、坂田匠です。まだまだ分からないことも多くご迷惑をおかけすることもあります。早く皆様と共に歩んでいけるよう精進します。またフットワークは軽い方だと思いますので、気軽に相談してください！できるだけお応えしたいと思います！今後ともよろしくお願いいたします。

5 土 14:00~17:00 同友すばる委員会

2024年度事業承継塾 第3講

事業承継 渡す人・受け継ぐ人

- 電気ビル本館地下2階 7号会議室
福岡市中央区渡辺通2-1-82 ☎ 0120-222-084
- 森 茂博氏 和新工業株式会社 会長 (筑紫支部)
- 森 仁志氏 和新工業株式会社 代表取締役社長 (東支部)

10 木 10:30~15:30 国際交流委員会

「糸島の国際関係の歴史をめぐるツアー」

- 糸島市内/JR筑前前原駅南口 (10:30集合・解散) 糸島市

第30回福岡県中小企業経営者フォーラム

今こそ、問う！
～新時代を生き抜く経営とは～

- 15 火 13:00~20:00
- 基調講演・交流会 ホテルニューオータニ博多
- 分科会 電気ビル本館・共創館

17 木 18:30~21:00 福友愛支部 10月例会

人を生かす経営の実践

～中核を担う社員と共に学び、共に育ちあう企業風土とは～

- アクア博多3F会議室 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎ 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)
- 高橋 康徳氏 株式会社カウテレビジョン 代表取締役社長 (福友和支部)

18 金 19:00~21:00 青年支部 10月例会

会社の健康診断

～それぞれの理想とする会社に近づく第一歩～

- JREクリスタルビル 3階Bホール
福岡市中央区天神4-6-7 JRE天神クリスタルビル ☎ 092-733-1310
- 矢野 亮介氏 AWパートナーズ株式会社 代表取締役 (福博支部)

22 火 18:20~20:50 福友和支部 10月例会

社員とともに築く10年先の未来

～10年ビジョン作成で辿り着いた「人を生かす経営」の本当の意味～

- アクア博多A会議室 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎ 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)
- 吉浦 茂弘氏 株式会社ティーディーエス 代表取締役 (東支部)

22 火 18:30~20:30 企業連携推進委員会 FAST10月例会

チャレンジフェスタ検討会

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

22 火 18:30~20:00 大牟田支部 同友会を知る会

自社の栄光の架橋となる同友会

- だいふく 大牟田市有明町2-1-31-3 ☎ 0944-53-3333
- 有働 隆司氏 株式会社九州バイオテック 代表取締役 (大牟田支部)

新会員フォローアップセミナー

24 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

25 金 18:30~20:30 久留米支部 10月例会

AIで拓く未来の中小企業

- 久留米ホテルエスプリ 久留米市東町339 ☎ 0942-31-1300
- 柿元 千徳氏 パーシモンズ 代表者 (りょうちく支部)

29 火 18:30~21:00 博多支部 10月例会

「社長、緊急事態発生です！」

～あなたの会社を守る、危機対応の最前線～

- 天神ビル11階11号室 福岡市中央区天神2-12-1 ☎ 0120-323-920
- 山崎 淑行氏 日本放送協会(NHK) キャスター
NHKラジオ第一「NHKジャーナル」解説

29 火 18:30~20:50 南支部 10月例会

経営者としての姿勢と覚悟

本気で信頼関係を築くには

- アクア博多 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎ 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)
- 西村 政彦氏 株式会社アーキテックス 常務取締役 (南支部)

※東支部、福博支部、中央支部、西支部、筑紫支部、
玄海支部、かすや支部、糸島支部、北九州支部、
ひびき支部、のおがた支部、飯塚支部、田川支部、
有明支部、りょうちく支部は、経営者フォーラム
への参加で10月例会振替とします。

一般社団法人 福岡県中小企業家同友会

事業承継を先送り していませんか？



ご相談は…



相談無料!
個別の事業相談で
サポート!

事業承継窓口へ!

(経営相談室内)

TEL.092-686-1234
FAX.092-686-1230



弁護士・税理士・
司法書士等専門家と
マッチング!

いざと言う時の為の早めの対策を、私たちがサポートします!!

今中小企業が抱えている課題の一つに**事業承継**があります。福岡県中小企業家同友会でもこのテーマへの取り組みの一つとして**この度新しく「事業承継相談窓口」**を開設いたします。事業承継は対策・準備に時間がかかる為、**いざと言う時に後継者の経営ノウハウが不十分**だったり、**相続を巡るトラブルが発生**することもあります。『転ばぬ先の杖』として早めの取り組みを、私たちがサポートいたします。



企業情報は厳守いたします! まずはお気軽にご相談ください!!

窓口情報

相談無料
相談日/月に2回開催予定(13:00~17:00)

「事業相談申込書」「事業承継診断書」をHPよりダウンロード・ご記入の上、FAXでお送りください。



会員 Pick up!

青年支部創立45周年記念式典

文/株式会社Function 代表取締役 ニ又 雄太郎 (青年支部)



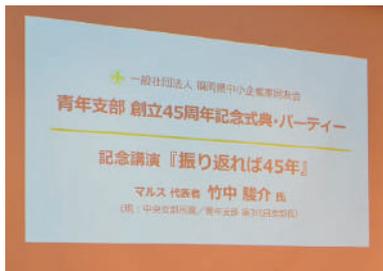
歴代支部長



三つの目的唱和の様子



第45代支部長挨拶 宮地 恭平 氏



第3代支部長記念講演 竹中 駿介 氏



乾杯後歓談の様子

6月21日に天神のアルマリアン福岡にて青年支部創立45周年記念式典を開催いたしました。

前年令和5年が45周年でしたが、会場とスケジュールの兼ね合いで1年遅れて令和6年の開催になりました。

記念講演では、青年支部第3代支部長を務められた、竹中駿介様にご報告頂き青年支部の会員増強の激励を頂きました。

また、2部では地域のパフォーマーをお招きし、マジックショーと福岡市内の振興会に太鼓の演奏を披露して頂き、締めには青年支部のマッスルダンサー達による、筋肉パフォーマンスを行い大盛況にて閉会致しました。

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。

- | | | |
|--|--|--|
| <p>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。</p> | <p>テーマ 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。</p> | <p>送付先 郵送/下記「月刊同友」編集部まで
メール / a_arima@fukuoka.doyu.jp (福岡同友会事務局 有馬まで)</p> |
|--|--|--|

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 10月31日(木)

環境を守るため森林認証紙を使用しています。