

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

2025
2月号

vol.703

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

特集

仲間と一緒に考える
「経営相談室」

福岡県中小企業家同友会

広報情報部
Facebook

21世紀型
自立型
企業づくり

福岡から『エンタメ』を発信する
～人を楽しませる前に自らが楽しむ～

しみず じゅんぺい
清水 淳平 氏 (有限会社オフィスノアール)



[デザインQR]



特集

仲間と一緒に考える

「経営相談室」

官公庁や商工会など、多くの機関が開設している経営相談窓口。

同友会でも「経営相談室」を開設しています。

経営相談からスタートしたという同友会の歴史と共に、同友会ならではの仕組みや相談方法などについて伺いました。



聞き手
未来文書(株)代表取締役
南 史聡 (南支部)



話し手
福岡同友会事務局専務理事
川畑 義行

経営相談から スタートした同友会

南 経営相談というのはどういうものなのですか？

川畑 経営相談室の話をする前提として、まずはそもそも話を聞いていただきたく思います。福岡同友会は1963年に79名でスタートしましたが、もともとは経営相談から始まったものです。自分の会社はこんな課題がある、こんな話をしたいということを中心に持ち寄って、胸のすくまで話し合う。こういうところからスタートした組織です。当時は労働運動が盛んで、ストライキも頻発していました。ですから、みんなで直接労働組合と対面して話し合いの場を設けて、解決していきました。それで救われたという会社も相当数ありました。

これは60周年の記念誌にも載っていることですが、会ができて間もないころ、福岡刑務所で受刑者への授産業務として製袋業務を始めようとなりました。すると製袋業の会員企業が、これでは事業が立ち行かなくなるということで、会員同士で直接交渉しに行つて、その業務を撤回させたこともあります。

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



清水 淳平 氏 (玄海支部)
代表取締役

詳しくは本誌7ページへ

私が清水さんを
紹介します!



株式会社 丸屋
代表取締役社長
い え さ こ た か ふ み
家迫 崇史 (玄海支部)

清水社長は、玄海支部の若手のホープです。入会して2年半とありますが、とても勉強熱心で、先輩経営者から、どんなことでも学んでいこうという姿勢は、誰よりもすごいと感じました。また、彼の会社はタレント事務所、女優の吉瀬美智子さん、winds、橘慶太さん、福岡のタレント小雪さんなど様々な人材を輩出してきた事務所と聞いてとても驚きました。彼の第一印象は、とても温厚で温かな人柄と柔軟な発想の持ち主で、自社のタレントさんやスタッフとのコミュニケーションを大切にしながら、

一人ひとりの声に耳を傾け、親身に接することを大切にされています。清水社長は、同友会で学んだことをすぐに実践し、経営指針書の作成にも取り組んでいます。その経営指針書は、挑戦を恐れず、新しいアイデアや取り組みに積極的に挑戦することが、会社全体の成長の原動力になっています。また、経営理念の「楽しい」から始まる。私たちは、楽しむことが仕事です。を掲げ、所属タレントが安心して活動できる環境づくりに力を入れており、みんなが前向きに頑張れる雰囲気を作っています。清水社長が率いるオフィスノールは、これからも人と人をつなぎ、喜びを生み出す存在として期待しています。そして、玄海支部でもその力を十二分に発揮し、発展、活躍することを、期待しています。

撮影後記



有限会社オフィスノールの清水社長をお訪ねいたしました。

オフィスノールは福岡を中心にタレントモデルエージェントとして幅広い案件に対応する会社です。

清水社長は2020年に社長に就任され5年になります。同友会に入会され現在玄海支部で活躍する素敵な清水社長です。

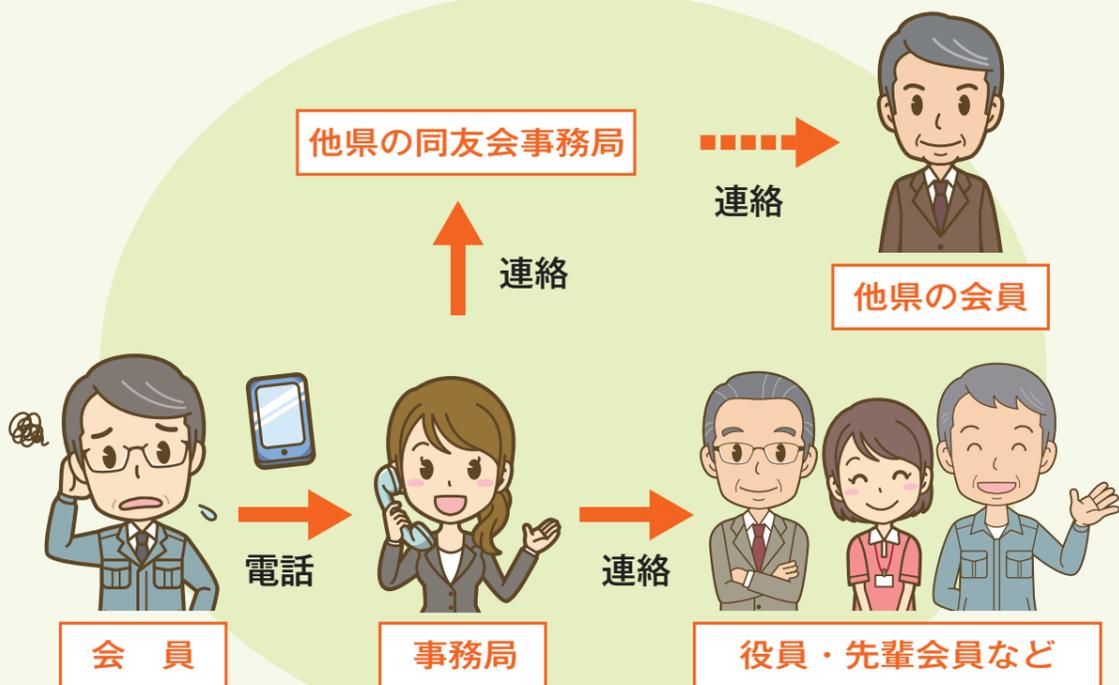
取材・撮影のご協力ありがとうございました。

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。

経営相談室の相談の仕組み



主な相談内容

- 売上が上がらない、どう手を打つべきか相談したい
- 倒産防止共済に加入したほうがいいか
- 新規事業資金の借入れをしたい
- 後継者を検討したが、いないので会社を売却したい
- サプライチェーン補助金を利用したため、関係機関につないでほしい
- 借換保証を利用したいので相談にのってほしい
- 売上のシミュレーションをしていくと3年後が厳しいので今からどんな準備をするか助言がほしい

お気軽にご相談ください

同友会相談室 事務局 川畑・坂田 TEL:092-686-1234

また、当時は中小企業に対する税負担が重かったため、会員の経験や知恵を総動員して相談し、税務署に掛け合う、まさに経営相談が同友会活動そのものということをしていました。

1983年には年間相談件数が5000件ほどという記録も残っています。このとき会員数は1000名程度ですから、2人に1人が経営相談をしていたことになり、同友会の三つの目的の「会員の経験と知識を交流して」という部分はまさに、経営課題をみんなで解決して、こうということなのです。

南 経営相談室というのはどういう経緯で作られたのですか？

川畑 バブルが崩壊した後の1995年から2005年にかけて、3000名ほどいた会員数が、2000名程度まで減少した時期がありました。この時期は役員をされていた方の倒産もありました。そういった現状に対して、同友会活動が企業の維持発展につながっていないのではないかと問題意識が生まれ、

そこで、もっと企業づくりを強化していくために2005年頃から組織機構の改革に着手して、地区会の設置や、活動の見直しをすすめ、2009年には財政の一本化もしました。

この流れの中で、さあこれから企業づくりを始めようという矢先の2007年に、建設確認遅延問題(※1)が、そして、2009年にはリーマンショックが起こりました。この一連の問題で、会員の約25%にあたる建設業者が大きな打撃を受けました。また製造業を始め、全業種への影響もありました。

そこで、これまでもやっていた経営相談の窓口を「室」という言葉をつけて、2009年に事務局でも経営相談室という部屋を作り、会員の皆さんに「二人で悩まないで、相談を」と呼びかけました。その結果、相談が2、3ヶ月の間に約20件あり、その後も継続的にご相談をいただいています。

大きな枠組みは、長く活動をリードしてきた経験を持たれている正副代表理事会がコアのメンバーになり、業種や業態などもありますから、事務局の方で相談内容によって経験ある会員の方との組み合わせをして、相談時間を取るといったものです。

その上で、専門家への相談は、最初の1時間は無料にさせていただいて、その後継続が必要なら改めて契約をするなどをお願いしています。

地区や支部で相談できる関係性を

※1 建設確認遅延問題
2007年に施行された改正建築基準法の影響で、着工認可が大幅に遅れた問題。これにより、建設関連の事業者のキャッシュフローが大幅に遅れた。

南 例会やブロック会、懇親会でもよく経営の話をしていきますが、経営相談というのはまた違うものなのですか？

川畑 例えば、1997年に南支部で経営相談の場を作ろうということで発足した動きが現在は、「同友塾」という形になっています。

事務局が窓口となっている経営相談室というのは、もちろん専門家への協力もいただきますが、基本的には支部の役員や県の役員が相談員になります。そして、専門家の方は支援をしていた、だ、という形になります。ですから、会員が会員に相談をするという基本的な点では、支部内での経営相談と本質的には同じものです。

南 経営相談という点では、行政ではよろず支援窓口を開設していますが、そういった相談窓口とはどう異なるのでしょうか。

川畑 そうですね。専門的なことや具体的な方策の相談であれば、むしろそういったものを利用される方が良いかもしれません。しかし、私が実際の相談に立ち会う中では、具体策以前の問題が多いように感じます。つまり、経営者としての問題の見方、課題の立て方といったものがちゃんと整理されていないということ。そこがあいまいなまま、仮に融資を受けたとしても、根本的には解決には至りませんよね。

例えば経験がある役員の方は、1時間の相談のうち、40分は経営課題を聞かれています。終わったところには、相談された方の課題が整理されて、解決の糸口が見えてきたということで、満足されて帰って行かれています。おそらく具体的な相談はその後でも良いのでしよう。

同友会の経営相談は、企業の根本的なところを改善しよう、経営者の姿勢を明確にしようというものです。ですから、まずは地区や支部の中でお互いに相談しあう関係を大事にしましょうというのが、今の経営相談室の考えです。

例えば、ブロックの中でそういった経営相談ができる環境を作って、なにか一つと違う、様子がおかしいということに気づいて、早めに相談できる関係性が



福岡から『エンタメ』を発信する 人を楽しませる前に自らが楽しむ

必要だと思います。
古い話になるのですが、ある支部で三役会を開いた翌日に、その三役のお一人が自己破産をしたことがありました。そこで、「こんな会であつていいのか、そういう会ではないはずだね」という議論があつて、その支部では翌月の三役会から一人一人近況や困っていることを話すというのを始めました。ブロックでも、最近来ない会員さんのところに行ったら、社員さんが辞められて、ご自身現場に出ておられたということもありました。ただ、そういうことをなかなか言い出しにくい人もいらっしゃいますし、会員同士で気づき合う関係性を作ることが大事だと思います。
ですので、経営相談に来てくださいうよりも、支部やブロックの中で、困ったときにはすぐに話し合える環境を作るといのが大事だと思います。経営相談室という窓口を作っていますが、同友会全体が経営相談の場であつてほしいですね。

全国の会員とつながるネットワーク

川畑 もちろんどんな相談に来られても良いのですが、同じ支部でも相談しやすいこともあれば相談しにくいこともあると思います。また、中には専門的な人の意見を聞きたいという相談もありますし、協力会社を探しているという相談もあります。それから、支部の中で相談したら、もっと違う視点の意見も聞きたい方が多いから、県の経営相談室を勧められたケースもあります。
経営相談室は先ほど言ったように、経験の豊富な先輩経営者に相談できることもそうなのですが、2300名以上の会員が相談員になれるということですから、同じ業界・業種の方が良い場合もあれば、違う視点が欲しい場合もあるかもしれません。
また、47都道府県同友会の事務局のネットワークもあります。相談の内容によっては、他県の事務局を通して、適切な会員を紹介していただくこともあります。そういった意味では、全国47000社の仲間が相談先になるということですね。
南 それだけのネットワークがあればどんな問題も解決できそうですね。
川畑 ですからあと数ヶ月で会社が倒産しそうとか、そういう深刻な状況になる前に相談してほしいと思います。

経営相談には、もう打つ手がないという状況にならないと来ないということが多いです。同友会は、本来自社の経営課題を持ち寄って、みんなで解決するところですから、自分で課題を抱え込んで、同友会に所属している意味がないのです。
南 つまり、小さな相談で良いので、できるだけ早めに相談した方が良いでしょう。
川畑 その通りです。同友会がなぜ経営指針書を作りましようと言っているかということ、理念やビジョンを明確にすることとあわせて、3年後、5年後のシミュレーションができるからですね。そして、将来に少しでも不安があるなら、相談することで、選択肢が増えることになります。
大事なのは、自分で抱え込まないということですね。数か月後に資金がショートするような状況だと、もうできることは限られてしまいますから、できるだけ早い段階で相談をしていただきたいですね。
南 今、個人事業主の会員さんも増えて、経営指針書の必要性に疑問を持たれている方もいらっしゃると思います。個人でも会社でも重要性は変わらないということですね。



事務所入口

今回の取材は福岡市でモデル・タレントの発掘・育成・派遣に携わる有限会社オフィスノアールの清水淳平さんです。創業者の竹田麻紀さんは、18歳から福岡を拠点にモデルとして活躍し、その後上京して、東京コレクションなどに数多く出演していました。福岡に戻り福岡から華やかさを備えたモデルを世に送り出したいという思いからオ

オフィスノアール設立

フィスノアールを設立させました。1991年6月のことです。社名のノアールは、一般には「黒」を指し、広くは「正体不明の」とも解釈されますが、「何にも染まらない、個性を大切に」という思いが込められています。その名の通り、個性豊かなタレントを輩出しています。
清水さんの生い立ち
清水淳平さんは1986年鹿児島市に生まれます。その後、佐賀市に移り、通っていた中学校では毎年文化祭の時に担任の先生が映画を撮っていました。そこで清水少年は主役を演じて、芝居の面白さにとりつかれます。水球にも長けており、スポーツの道か役者の道かで進路に悩んでいました。結局、福岡第一高校の芸能コースを選択しまし

有限会社オフィスノアール代表取締役
清水 淳平 氏 [玄海支部]
様々な苦勞を重ね、福岡に戻り会社を継承した清水淳平さん。
同友会で刺激を受け、大好きな福岡で、大好きな仕事に奮闘するの
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)



デザインQR



取材時の様子

川畑 経営指針書は、一人でも作る必要があると思います。同友会は、企業を維持継続し、発展する企業づくりを掲げています。会員のみなさんは会社を良くしようと思つて入会しておられると思いますので、経営指針書で将来予測を立て、不安なこと、話をききたいことがあれば、早めに経営相談をしていただきたいですね。
南 最後に一言お願いします。
川畑 経営者同士が知恵を貸したり借りたり、相談しあったりする活動そのものが同友会ですから、すべての同友会活動が相談だと言えらるものです。いつの時代も経営に盤石というものはありませんし、環境も変わります。同友会の経営相談は仲間と一緒に考えることですから、ぜひ大いに活用してください。

た。在学中にオフィスノアールに所属し、芝居、ダンス、歌などレッスンを重ね、福岡を拠点に活動していききました。「竹田社長にはアドバイスやレッスンをなど、たいへんお世話になりました」。20歳の頃から、裏方の仕事なども手伝うようになりました。

いざ東京へ

2012年（26歳）、とあるプロデューサーから声を掛けられ東京進出の話が舞い込んできました。竹田社長は手元においてほしいという気持ちが強かったのですが、清水さんの思いを尊重して東京行きを容認してくれました。

清水さんは「絶対売れる」と確信して活動していききました。ユニットを組み、アルバムも出しました。活動の間にはレッスンを重ね、一方ではラーメン屋や焼き肉屋でバイトをして食いつないでいきました。水球で鍛えた清水さんでしたが、さすがに体力的にも精神的にも相当つらい日々を過ごしていききました。そして花開くこともなくユニットはあえなく解散しました。その後、有名俳優のK・Mさんの専属ドライバーを務めるなど現場マネージャー的な仕事をしていました。30歳を迎えた頃、いつも陰ながら応援してくれていた竹田社長から電話が入りました。風の便りにユニット解散を聞いていたのでしょうか。「どうしてる？」

それぞれのステージで個性を発揮し 楽しいことを生業にして長く続けていく。

清水流・決断基準

清水さんは決断する時の基準を、面白い表現で話してくれました。「感覚的なことですが、仙骨が動いたら進もうと決めています。仙骨とは背骨の下端の三角形の骨のことです。そこが動くというのは、『前のめり』というよりは『前傾姿勢』と言った方が合うでしょうか。「自分としてはもう行くしかない」という状態になっている」と考えているそうです。

まず自分が楽しいと 思うこと

人材の発掘は、HP、スカウト、紹介などがあります。若い子たちが大人に囲まれることが多いので、まず基本的なマナー、挨拶、自己紹介の仕方などを教えていきます。育成方法としては発声、ダンス、歌などがあります。清水さんは特に「長所を伸ばす」ことを基本としています。「褒めることです」。自分がコンプレックスに感じていることでも、じつはチャームポイントになることもあります。固

「帰ってこない？」清水さんは、ノアールには後継者がいないことを承知していましたが、東京行きを容認してくれたこと、いつも応援してくれていたこと、そして苦しんでいるときに手を差し伸べてくれたことなど、ありがたさで胸が熱くなりました。「竹田社長に恩返しをしたい」。ノアールに戻ることを決意しましたが、「しかし今の自分には何も無い」と気づき、覚悟を決め「社会勉強する時間をください」と告げ、実社会での修行をするのでした。簿記を習得し、印刷会社の経理を担当するなど数社で働いたと言います。



エントランスに飾られた看板

2020年、世の中はコロナ禍に見舞われそれを機に福岡に戻ります。すぐさまオフィスノアールの2代目社長（竹田さんは会長）に就任するのです。今どきはSNSでも発信できる時代です。自分から配信できるように日頃から訓練させています。ライブ配信していき、フォロワーの数が増えていくことが条件の一つになります。「まず大事なのは自分が楽しいことです。人を楽しませる前に、まず自分が楽しむことです。楽しまないと長く続きません。」

キッズタレントになると、ご両親が出てくる場合があります。自分たちが望んでいる「子ども像」を押し付けてきません。子どもたちの自主性を尊重します。



事務所内の中庭

同友会に入会

会社は所属のモデル・タレントは80名を超えています。グループ企業にライオン合同会社があります。これは企画会社で所属するモデル・タレントが収益をあげられるようにしています。「自分がバイトで苦労したのを教訓につくりました」と言います。

プロダクションの仕事は一通りこなしてきています。しかし「社長業」はわかりませんでした。「代表になったというくらい感じでした」。

そこで清水さんは経営の勉強をするために知人の紹介で同友会に入会します。2022年忘年会の時期です。年が明け、あすなる塾・経営指針作成セミナー（コロナの影響で6カ月コース）を受講します。経営理念が作れず苦労していました。翌年もまた改めてあすなる塾、経営指針作成セミナーを受講しました。そこで策定したのは次の通りです。

自社の課題に気づく

同友会に入って、ものの見方、視点が変わったと言います。様々な経営者と話していると、自社の課題が何かを気づかれます。資金繰りの方法、財務諸表の見方、人材育成、コミュニケーション能力……数え上げたらきりがありません。「同友会には課題を解決する手段があるんですね。現在、経営労働委員会に参加し勉強しています。」



作成した経営指針書

経営理念
「楽しい」から始める。
私たちは、楽しむことが仕事です。
行動理念
・福岡から全国へ、人材・エンタメを発信する。
・エンタメだけで飯を食う。

ければなりません。「やはり自分が楽しいと感じるのです」。ここは丁寧に説明しています。現在、企業や放送局から厳しいオーディションを通過して活躍するタレントが出ています。

福岡から発信

「福岡は人材の宝庫です」と清水さんは断言します。東京圏や大阪圏からスカウト陣が押し寄せています。しかし福岡には発信できるチャンスが少ないという弱点があります。いわゆるハコ（例えば芝居小屋）が少ないのです。県内には50ものプロダクションがひしめいており、抽選に漏れるとせっかくのチャンスを逃してしまいます。

「私は福岡が大好きです。この業界も大好きです。何とか福岡からエンタメの発信をしていきたい。竹田会長が築き上げたものを継承しつつ、自分の色も出していき、この福岡から全国に発信していきたいと思えます」。

清水さんの「楽しい」とは

取材の最後に清水さんの考える自立型企業について伺いました。「働く人たちが、社長に言われて動くのではなく自分で責任を持って行動する。会社といえども人生の中ではほん

の一部にしか過ぎません。それぞれのステージで個性を発揮し楽しいことを生業にして長く続けていく、そんな人たちの集団が自立型企業ではないでしょうか。」清水さんにとっての「楽しい」は「所属するモデル・タレントが活躍する姿を見ることです」と笑顔で話してくれました。取材協力ありがとうございます。

有限会社オフィスノアール

創業 1991年6月
住所 福岡市中央区桜坂1-10-19-2
電話 092-761-2206
従業員数 3名
事業概要 モデル、タレントの派遣・育成・イベント企画制作を行っています。

<https://www.office-noir.jp>

● 眞光寺

● (有) オフィスノアール

● センシルレブ

● 福岡桜坂1丁目店

● 桜坂

● 六本松

● 福岡市動物園



経営体験報告



グループ討論の様子



発表の様子



かすや支部あいのり例会 参加レポート

レポート 未来文書株式会社 代表取締役 南 史聡 (西支部)

あいのり例会とは？

あいのり例会は、増強部が推進する新しい形の例会です。支部同士が共同で開催する合同例会とは違い、増強部と支部が共同で例会を作り、ブロック単位で「あいのり」するというものです。会員数が少ない支部は報告者探しや例会運営に苦労しますが、増強部が支援することで例会の企画が進みやすくなります。そして、他のブロックから多くの参加者を募ることで、1つの支部だけでは困難な例会参加者の底上げが期待できます。

ブロックにとっては、例会企画に終始し、ブロック会の企画が困難なブロック運営の助けになります。あいのり例会をブロック会に振り替えること



報告者：うきはの宝(株) 代表取締役 大熊 充氏 (りょうちく支部)

かすや支部 あいのり例会レポート

2024年11月26日、かすや支部のあいのり例会に参加しました。参加者は38名で、前回あいのり例会を開催したりょうちく支部からもかけつけ、盛会となりました。

報告は、りょうちく支部の大熊充氏(うきはの宝株式会社)の経営体験報告でした。多世代型共同モデルという事業の全体図とその実現に向けてやってきたこと、現状、将来について、それぞれ同友会や地域との関わりを交え、自社の抱える課題についても言及していました。

グループ討論では、自社が地域とどのように関わっているのかについて意見を交わし、「国民や地域と共に歩む中小企業」の同友会理念を意識する良い機会となりました。

あいのり例会の可能性

現在、福岡同友会は22支部中14支部が100名未満の会員数となっており、80%近くが福岡地区に集中しています(2025年1月現在)。自力で会員増強が困難な支部も多く、福岡県全体の会員数の伸び悩みにつながっています。

で、質の高いブロック会が実施できるようになります。

あいのり例会のポイントはブロック単位で参加というところです。比較的意思決定が早いブロック単位での参加が増えると、あいのり例会が活性化することになり、会員数の少ない支部の活性化につながります。



(左) 座長：原 慎太郎さん(かすや支部)
(右) 室長：新井 理恵子さん(かすや支部)



今林 和文 支部長(かすや支部)

あいのり例会は、増強部が例会運営のノウハウやブロックへの呼びかけなどを行い、支部の負担を軽減してくれまします。会員にとっては新鮮な気持ちで例会に臨むことができ、ゲストにも活発な例会を提供することができます。

現在、第1回目に開催したりょうちく支部がかすや支部に応援に駆け付けるなど、あいのり例会をきっかけに支部同士の交流が生まれています。この交流が広がることで、他支部との連携やあいのり例会のさらなる活性化が期待できると感じました。

あいのり例会は、増強部の方で開催したい支部を募集しています。福岡同友会のさらなる会員拡大に向けて、ぜひあいのり例会に関心を持っていただきたいと思います。



九州の元気な企業をつなぐビジネスマッチング! / 中小企業による商売繁盛の祭典

第8回 しんきん合同商談会

令和7年11月12日(水) 時間 10:00~16:00 会場 マリンメッセ福岡A館

出展テーマ 食・フード モノづくり エコ・環境 健康・福祉 生活・暮らし DX・経営サポート 高校生ビジネス 産学官連携・経営相談
 開催内容 展示商談会 特別商談会(バイヤー商談会) プレゼンテーション 経営相談会



企業連携推進委員会(F.A.S.T.)では、今年2025年に同友会の会員による展示会「チャレンジフェスタ2025」の企画を進めていきましたが、2023年と同規模の100ブースという規模感や予算の問題で無理があるのではないかなどのご意見を頂いていました。そこで委員会では新たな企画案を再考しておりましたが、その時に一般社団法人九州北部信用金庫協会さんより、今年11月開催の「第8回しんきん合同商談会」に福岡同友会会員の特別優先予約枠を25ブース確保するので、一緒に盛り上げていきませんかとのお話を頂きました。



企業連携推進委員会(F.A.S.T.) 副委員長 古川 淳一 (博多支部)

「しんきん合同商談会」は、一般社団法人九州北部信用金庫協会主催で2年に一回開催されているビジネスマッチングを目的とした展示会です。当協会は福岡・佐賀・長崎県内13信用金庫を会員とする信用金庫の業界団体で、13信用金庫が連帯して各種共同事業に取り組んでいます。その共同事業の中でも大きなイベントの一つです。

一昨年の第7回しんきん合同商談会は、マリンメッセで開催され、出展企業数363社、来場者数4027人、商談数2313件、商談成約数563件(成約率24.3%)と多くの方々来場され、商談も信用金庫の各店の皆さんがサポートをしていただけのこともあり、2300を超える商談が行われ、約1/4の商談が成立している非常に出展企業にとって魅力的な商談会だと思っております。一般的な展示会は50万以上の出展費用がかかる場所がほとんどですが、「しんきん合同商談会」は3m×2.5mと他の展示会と同等のブースサイズにもかかわらず、わずか66,000円(税込)というリーズナブルな出展料ですので、小さな企業でも出展しやすく、すぐに出品が埋まってしまう大人気の展示会です。

今年の第8回は、福岡同友会との提携もあるため、同友会特別優先予約枠を25ブース取って頂いています。月刊同友1月号に先行申込枠申込書を同封しています。ご覧いただけましたでしょうか? 先着で25ブースの申込をもって締切にしていますが、信用金庫の各支店で

も枠がありますので、これから出展をご希望の方はお取引のある信用金庫にお尋ねください。また、信用金庫に口座をお持ちでない方でいずれかの九州北部の13信用金庫のいずれかの本支店で口座開設をしていただいで申込をすれば出展可能ですので、ぜひチャレンジしてみてください。

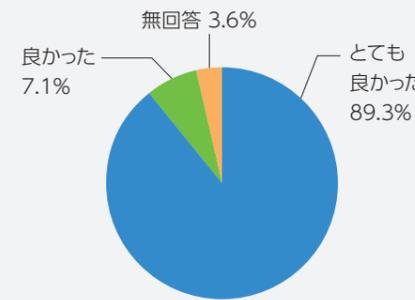
F.A.S.T.では、月々の例会で新商品・新サービスの開発をテーマにした参加会員がお互いに学び合っています。新商品開発だけでなく、いかに商品を販売していくか、顧客拡大をどう進めるかなどビジネスに直結した勉強会、情報交換会を行っていますのでぜひ一度参加してみてください。

同友会内での展示会「チャレンジフェスタ」の2026年の開催に向けてこれから準備を進めたいと思っています。少しでもご興味を持たれた方には、定期的に進捗状況を発信していきますので、下記のQRコードからチャレンジフェスタグループに登録をお願いします。

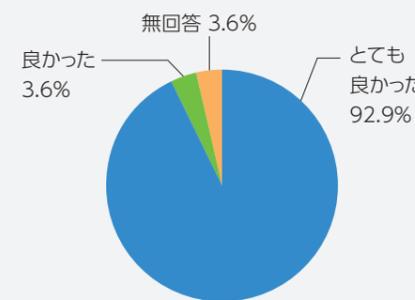


かすや支部あいのり例会 《アンケート結果》 ダイジェスト版 回収: 28通 回収率: 73.6%

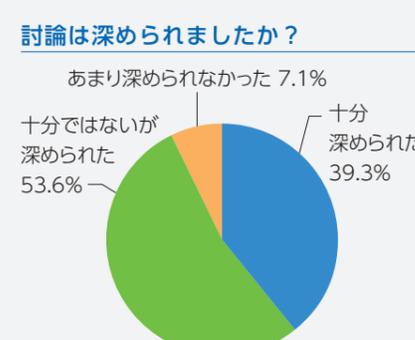
本日の例会はいかがでしたか? (総評)



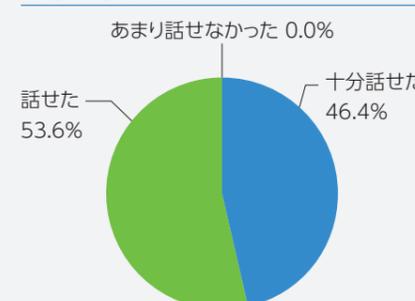
報告について感想をお聞かせ下さい。



グループ討論について感想をお聞かせ下さい。



自分の考えを話せましたか?



報告の感想

- 多世代型協働の世界、老害のない世界&高齢者自身が高齢を誇りに持てる世界、を目指して私もがんばりたいと思いました。20分と決めて電話を受ける、私も真似します! 大熊さん、本当にありがとうございました。ひとつひとつ、原体験の思いがベースになっていると思いましたが、原動力は思い込み! というのが最も響きました。
- 多世代型協働という言葉今後の私達の課題だと思いました。実現するにはお互いの世代が歩み寄る必要があることも大事だともいえました。大熊さんが質問回答の時に言った『動く人にこの人みたいになりたいと動く人に思わせる事』という言葉、自分自身の今後の課題のように思えました。
- 初めで参加で様子が掴めず、ご迷惑をおかけした部分もあったようですみませんでした。大熊さんのお話は成功談だけでなく、失敗談や現在の課題まで伺えてとても学びになりました。有難うございます。
- 大熊さんの苦しかった時期や現在の悩みどころを聞かせて頂いたのはとても刺激になりました。私、まだまだです。もっと突き出ないとダメですね。頑張ります。
- 大熊さんの話に感動しました。素晴らしい信念のもと地域との関わり方が上手く、地域の活性化に貢献しているのは素晴らしいと思います。
- 1人の熱い想いと執念は、社会を変える事を知り、自分に何が出来るかを考えるきっかけとなりました。
- ことを売る事は大切だが、だけでは型にならない、+モノを売ることで経営が成り立つ。
- 素晴らしい過ぎます。大熊さん! 2025年問題社会に変化をもたらして下さいました。
- 自社のやろうとしていることが、間違いないということが分かりました。
- 大熊さんの理念とビジョンに対する熱い想いが伝わってきました。
- 事業の中心がばあちゃんからブレていない、すごい!
- 正に、元気があれば何でも出来る、で良かったです。

グループ討論の感想

- とても話しやすかったです。大阪の方、それと、同じ北九州の方で驚きました。またファシリテーターの新井さんのおかげで、とても話しやすい雰囲気でした。
- どなたも地域の方にまず、自分を知っていただき、何か地域に出来ること関わることから人と繋がりと、ビジネスにも繋がりが出来ればと、話し合いました。
- 介護関係以外でも地域との結びつきからビジネスのチャンスが生まれる事がわかり、自社のビジネス展開のヒントが少しつかめたように思います。
- ベテラン社長さんばかりに囲まれて最初は緊張しましたが皆さんが聴き入れて下さったので気持ちよく意見を述べることができました。
- 短い時間でしたが皆さんが温かく聴き入れて頂いたので大変気持ちの良い時間を過ごすことができました。ありがとうございます。
- 自らの考えを話したことで客観的なご意見を頂けて、気づきを得る事ができ、私にとってはとても有意義なものとなりました。
- 質問を多く出してもらって助かりました。
- 地域との関わり、皆様それぞれあり、勉強になりました。
- 事前にグループ討論の動画を見て、共有認識を持つとスムーズに進むと思います。
- どこで利益を出しておられるかが分かりませんでした。遅れて来たからかなと。
- それぞれの違いを認め強みを生かして居場所を作ること。
- 大熊さんが参加されたので、直接話を聞けました。

参考になった事、自社の経営や活動に役立てようと思う事

- 私は起業したばかりで、同友会へ入るのはハードルが高いと思っているのですが、皆さんがとても温かく、こんな仲間が近くにいたら良いと感じました。また、私の経営で、今日の大熊さんの言葉ほか、グループセッションのご意見も役立てたいと思います。
- 人と人の繋がり、人が動くことで地域が活性化する体験や触れる場づくりをすることが大切だと思いました。
- 地域のリアルな繋がりとオンラインでの繋がりのハイブリッドな繋がりを模索したいと思っています。
- 地域貢献の楽しみ方。言行の不一致⇒周りを巻き込む。自分の思い込み。人生の可能性。
- たくさんあって一言では言えませんが、活力をいただきました。
- 自社の理念とビジョンを再度、自分自身と社員に熟く語ります。
- 多くの支部からの参加があり、広く交流できて良かったです。
- 誰かの役に立ってる、何かの役に立ってる居場所を自社で作ります。
- 大熊さんのぶっちゃけ話に大変勇気付けられました。
- 地域のお困り事、解決から始めようと思います。
- 定年制度を考える必要があると思いました。
- 地域交流を密にしていきたいと思っています。

4 火 18:30~20:30

ソーシャルビジネス
委員会 2月例会

自社事業の理解を深めるトレーニング!
~主体的な発想で事例を活かそう~

- **みんなの貸会議室博多駅前店 303室**
博多区博多駅前1-3-22 かき善ビル3階 ☎ 092-707-8555
- **岡田 昌治氏** 一般社団法人ユナス・ジャパン 代表理事
- 参加費:1,000円

広報情報化交流会

言葉とAI ChatGPTが開く中小企業の未来

8 土 13:00~17:00

- **JR博多シティ 9階会議室**
福岡市博多区博多駅中央街1-1 ☎ 092-292-9258
- **大神 与志雄氏** 有限会社アイビジー 代表取締役 (福友和支部)
- **長嶺 雅透氏** ファンリス 代表者 (玄海支部)
- **柿元 千徳氏** パーシモンズ 代表者 (りょうちく支部)

経営指針作成(2泊4日セミナー)

14 金 ~ 16 日

- **おおむたハイツ** 大牟田市甘木甘木山1203-116 ☎ 0944-58-3497

17 月 18:30~20:45

西支部
2月例会

伝統を守りながら新しい道を切り拓く
5代目練りもの王子の未来

- **アクア博多A会議室** 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎ 092-263-4770
- **江越 雄大氏** 株式会社博水 後継者 (西支部)

18 火 18:00~20:30

博多支部・福友和支部
2月合同例会

新たな挑戦で切り拓く未来 ~会社の成長は10年ビジョンにあった~

- **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
+WEB会議システム「Zoom」(ZoomミーティングID等は別途連絡)
- **豊島 圭氏** 不動産の窓口株式会社 代表取締役 (博多支部)

18 火 18:30~21:00

玄海支部
2月例会

THE ひみつの経営討論会

他人の会社の人・金についてじっくり聞いてみよう!

- **天神ビル11号会議室** 福岡市中央区天神2-12-1 ☎ 0120-323-920
- **福重 辰弥氏** 株式会社フェスタ 代表取締役 (玄海支部)
- **藤本 尚伸氏** 株式会社E-SYSTEM 代表取締役 (玄海支部)
- **工野 司氏** 株式会社工野建設 代表取締役 (玄海支部)
- **塚崎 ひとみ氏** 株式会社Bピーニング 代表取締役会長 (玄海支部)
- **家迫 崇史氏** 株式会社丸屋 代表取締役社長 (玄海支部)

18 火 18:30~21:00

北九州支部
2月例会

社員共育、地域への魅力発信により、強い会社を作ろう!

- **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
- **伊藤 孝司氏** 株式会社福祉人 代表取締役 (ひびき支部)

18 火 18:30~20:30

県南地区4支部
合同例会

組織が成長する共育型インターンシップのススメ

- **ハynesホテル久留米** 久留米市天神町1-6 ☎ 0942-32-7211
- **松坂 暢浩氏** 山形大学 学士課程基盤教育院 教授
- **野中 真琴氏** 有限会社さめしま 代表取締役 (ひびき支部)

18 火 18:20~20:30

飯塚支部
2月例会

同友会を知る会

- **パドドゥル・コトブキ** 飯塚市片島1-7-62 ☎ 0948-22-5138
- **鶴田 泰三氏** コーセイ株式会社 代表取締役社長 (飯塚支部)
- **澤田 聖士氏** スタートアップポップコーン株式会社 代表取締役CEO (飯塚支部)

19 水 18:00~21:00

東支部
2月例会

生き残り続ける企業 社員と創る10年ビジョン!

- **福岡県中小企業振興センター 401会議室**
福岡市博多区吉塚本町9-15 ☎ 092-433-3900
- **竹谷 聖氏** 占部大観堂製薬株式会社 取締役 (東支部)

20 木 18:30~20:10

のおがた支部
2月例会

同友会を知る会 経営を学ぶ仲間を求む

- **おんがみらいテラス** 遠賀郡遠賀町遠賀川11-1-2 ☎ 093-482-8123
- **志柿 明子氏** 有限会社アサップ・ASAP動物病院 代表取締役 (のおがた支部)
- **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)

20 木 18:20~21:00

田川支部
2月例会

自分だけが頑張っていると感じてしまう今から抜け出したい!(仮)
社員にも自社を自分の会社だと思ってもらうために経営者にできることは何か。

- **田川青少年文化ホール 研修室** 田川市平松町3-36 ☎ 0947-44-6470
- **宮野 甲介氏** 有限会社宮野建築 代表取締役 (ひびき支部)

20 木 18:00~20:50

福博支部
2月例会

経営指針とマーケティングは車の両輪 ~個人事業主が生き抜くために~

- **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
- **吉田 伸太郎氏** ビデオネットラボ 代表者 (福博支部)

20 木 18:30~20:50

中央支部
2月例会

少人数から挑む成長の鍵 法人化から10年で社員15名超の軌跡

- **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)
- **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)

20 木 18:30~21:00

ひびき支部
2月例会

マジメに楽しく働いたら社長になりました!

生え抜き社員の事業承継

- **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
- **林田 孝一氏** KOHO株式会社 代表取締役社長 (ひびき支部)

青年支部

20 木 18:15~18:45

プチ知る会

青年支部を知る会

- **アクア博多B会議室** 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎ 092-263-4770
- **隈 教暁氏** あかつき社労士事務所 所長 (青年支部)
- **梶原 誠氏** 有限会社グローバルプラン 専務取締役 (青年支部)

20 木 19:00~21:00

青年支部2月例会

なぜ、ヒーローになったのか!?

- 「ヒーローマーケティング」という地域戦略とその効果 -

- **アクア博多B会議室** 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎ 092-263-4770
- **大賀 崇浩氏** 株式会社大賀薬局 代表取締役社長 (東支部)

20 木 18:20~20:50

筑紫支部
2月例会

働きがい(仮)

- **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

20 木 18:30~21:00

福友愛支部
2月例会

雇用の失敗を繰り返した先に見えたものとは?

早く行きたければひとり、遠くへ行きたければ皆で

- **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)
- **木寺 慶介氏** 株式会社福岡エージェンシー 代表取締役 (福友愛支部)

21 金 18:30~20:30

企業連携推進委員会
FAST2月例会

第1部:「ビジネスチャンス・ナビ」について

- **福岡同友会全体会議室** 福岡市博多区吉塚本町9-15 11F ☎ 092-686-1234
- **渡邊 博幸氏** 公益財団法人東京都中小企業振興公社
ビジネスチャンス・ナビ全国受発注ネットワーク化事業 ネットワーク・サポーター

第2部:「シンデレラ戦略ミニセミナー」

- **深見 信吾氏** 深見経営株式会社 代表取締役 (東支部)

2024年度 第8回 理事会だより

開催日時	2024年12月25日(水) 14時30分~17時39分
会場	福岡県中小企業振興センタービル 401会議室
出席数	37名(出席率92.5%)
議長	榎原 憲一(理事)

○会員増強

入会12名、退会4名(うち会費未収による強制退会1名)、休会復帰者1名が承認された。12月承認会員数は2,370名。引き続き会員目標2,500名達成に向けて取り組んでいくことを確認した。

○「全体構想」にむけた協議

何のために必要なかを再度考え、前向きに検討することを確認した。

○県総会での意見について

周年行事の予算化、広報撮影費の支出について継続協議とする。

○経営指針の成文化率と実践率の声掛け状況

声掛け率30%に達していない支部は支部で声掛けをするよう呼び掛けられた。

○福岡地区より

2025年に開催予定のフレンドシップフェスティバルの協賛金および従来の飲食チケット販売について上程され、承認された。

○役員選考委員会より

理事および県役員候補者が提案され、承認された。

○全会員配信について

議長より「しんきん合同商談会」の全会員配信について上程され、承認された。

○中同協定時総会参加目標

横浜で開催される中同協定時総会参加目標(代議員数)について、25名で提案され、承認された。

○会員企業の動き

■経営革新計画承認企業2024年11月(県9件/うち同友会会員企業1件)
※累計で福岡県全体では9,884件、会員企業は延べ575件です。

- ・(株)ノイズ 高倉 圭佑氏 (中央支部)
<テーマ> 有機ハーブを使用したプレミアムハーブティーの通信販売および配置販売を転用した卸売販売

■表彰など

- (一財)ブランド・マネージャー協会「第12回ブランドマネジメントアワード」インターナルブランディング賞
- ・(株)バウンディングパルス 海野 康弘氏 (福友愛支部)

★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。



会員 Pick up!

中央支部50周年記念特別講演会・祝賀会

2024年11月22日 16:00から20:30 オリエンタルホテル福岡

文 / 中央支部長 弁護士法人みらい法律事務所 弁護士 宮原 三郎(中央支部)
50周年事業実行委員長 株式会社九州トラベルサービス 代表取締役会長 東 和範(中央支部)
撮影/株式会社ココスイメージ 代表取締役 富谷 正弘(玄海支部)



中央支部集合写真



宮原中央支部長



田浦元代表理事



報告者 中山幹事長



東実行委員長



乾杯 伊藤裕一氏



中山幹事長をお迎えし、特別講演会「激動の時代を、我々中小企業はどう乗り越えるのか! ~心ある黒字企業を目指して~」を開催しました。

成果につながる経営指針書、同友会運動、その先にある人や地域が大切にされる社会が想像できる、この節目にふさわしい講演会でした。

中山幹事長、ご挨拶いただいた皆様、ご参集いただいた皆様、誠にありがとうございました。

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。

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。

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。

送付先 | 郵送/下記「月刊同友」編集部まで
メール/h_nagao@fukuoka.doyu.jp (福岡同友会事務局 長尾まで)

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



[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2月28日(金)

環境を守るため森林認証紙を使用しています。