

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 2025
月号

vol.704

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

福岡地区 共育ゼミ

特集

「あなたの会社は何屋さん!？」

～自社らしい強み(コアコンピタンス)を見つけよう!～

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

人を、企業を、地域を“つなげる”

～お客様から「ありがとう」をいただく会社に～

きたむら よういちろう
北村 陽一郎 氏 (株式会社 井尻ガス)

福岡地区 共育ゼミ

あなたの会社は 何屋さん!?

～自社らしい強み(コアコンピタンス)を見つけよう!～

自社の顧客(ターゲット)や提供できる価値(バリュー)等から
自分らしい強み(コアコンピタンス)を見つけ、
それを自社の経営方針を定める際の「軸」とする

(株)主体的なキャリア形成 平野 裕一 代表取締役(中央支部)



参加したみなさんとの集合写真

**中小企業の羅針盤…
強みを活かし、未来を切り拓く**

令和6年12月20日(金)に共育ゼミ「あなたの会社は何屋さん!？」が開催されました。このゼミでは、参加企業が自社の強みを深く掘り下げ、今後の事業展開に繋げることを目的としています。

230年の歴史が導く、新たな可能性

江戸時代から続く老舗企業である占部大観堂製薬株式会社竹谷氏(東支部)の事例が報告されました。230年以上の歴史を持つ同社は、長年培ってきた漢方に関する知識や製造技術の強みとしていました。しかし、単に「漢方薬の製造会社」と捉えるのではなく、「お客様の健康をサポートするパートナー」という新たな視点から自社を捉え直すことで、より広範な可能性を見出しました。

強みの掛け合わせが創出する価値

報告では、自社の「仕組み」と「資源」を掛け合わせることで、新たな強みを見つける手法が紹介されました。例えば、老舗企業の「歴史」と「商品開発力」を掛け合わせることで、「230年以上の歴史と経験に基づいた、お客様に寄り添う商品開発」という独自の強みが生まれます。

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。

私が北村さんを
紹介します!



富士食品株式会社
代表取締役社長
井上 明(東支部)

陽ちゃんこと北村陽一郎さんと私は中学校の同級生だったところから友人です。
お互いに父が創業した会社の後継者となり、うちの会社が当時井尻ガスさんからプロパンガスを購入していました。
私は同友会活動を積極的にやっていたので、陽ちゃんが興味を示してくれたので入会してもらってからは深い付き合いになったかと思っています(笑)
陽ちゃんの魅力は紳士的で勉強家、そして多趣味で釣りにダンス、登山にキャンプとなんでもこなします。特に料理がすごく上手で、キャンプに一緒に行ったときに



はシエラ陽一郎に任せております。そんなイケメンでナイスガイな陽ちゃんは、とても奥様を大切にしています!旅行や食事に仲良く行かれていたようですし、僕らの前でも自慢の奥様の話を嬉しそうにしてくれます。経営と家庭は比例していると僕は思っていて、陽ちゃんはその点に関してはお手本のような存在です。
これからも互いに爺さんになっても親友でいたいなと思っておりますので、経営の学びに遊びに頑張ってください!

今月の表紙



株式会社井尻ガス
代表取締役
北村 陽一郎氏(東支部)

詳しくは本誌7ページへ

撮影後記



福岡市南区に株式会社井尻ガスの代表取締役社長北村さんをお訪ねいたしました。

北村さんは、二代目として1992年に入社され、2007年40歳の時に社長に就任され18年目になります。

プロパンガス事業をメインに水回りのリフォームを手掛けられておられます。「我社はガスの炎でお客様の豊かな生活に貢献します」との理念のもと、地域密着の健全な経営を実践されている社長です。

素敵な写真が撮れました。取材のご協力ありがとうございます。

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ブの登録商標です。



報告を聞く参加者

コアコンピタンスを探る上での参考になるだけでなく、中小企業の経営者やIT業界に関わる人々にとって、多くの示唆を与えるものでした。



福田 裕聡氏(南支部)左 / 竹谷 聖氏(東支部)中央 / 田村 志朗氏(博多)右

強みを活かすことの重要性

参加企業の発表からも、強みを意識的に活かすことの重要性が浮き彫りになりました。自社の強みを明確にすることで、顧客への訴求力向上：自社の独自性をアピールし、競合他社との差別化を図ることができる。

- ・事業拡大のヒント：新規事業の創出や既存事業の強化に繋がる。
- ・従業員のモチベーション向上：自社の強みを共有することで、従業員の帰属意識を高め、一体感を醸成できる。

といった効果が期待できます。

中小企業が抱える課題と今後の展望

一方で、中小企業が抱える課題も明らかにになりました。それは、自社の強みを十分に認識できていないケースが多いということです。日々の業務に追われ、自社の強みを客観的に分析する機会が少ないため、潜在的な強みに気づけていない企業も少なくありません。

この課題を解決するためには、定期的に自社の強みを振り返り、新たな視点から自社を見つめ直すことが重要です。また、他の企業との交流を通じて、自社の強みを客観的に評価してもらうことも有効な手段と言えます。



コアコンピタンス探しの旅

株式会社スミリオン 福田氏(南支部)は、自身の会社のコアコンピタンスを探る過程を詳細に説明しました。16年前に設立された同社は、情報サービス業をメインに、受託開発や中小企業向けのIT支援を行っています。社員数は20名程度で、システムエンジニアを中心に、デザイナーやインフラエンジニアも在籍しています。

コアコンピタンス探しの過程

自社の強みとなるコアコンピタンスを探るために、以下の点を分析しました。

- ・組織と人材：フラットな組織構造、多様なスキルを持つ社員、若手からベテランまでが共存する環境
- ・顧客との関係性：定期的な打ち合わせ、コミュニケーションツールを活用した密な連携、お客様の声を重視した改善
- ・業務プロセス：柔軟な対応、スピーディーな契約、教育体制の充実
- ・スキルと経験：幅広い開発言語の習得、多様な業界での実績、AI活用など、最新の技術への対応

物語を創る力とは?

「物語を創る力」を「技術」と定義します。これは、単なるストーリーテリングのスキルだけでなく、地域の歴史や文化を深く理解し、それを魅力的な物語に変換する能力を指します。自社の事例として、地域の知られざる偉人を漫画化し、その地域の魅力を発信する事業を紹介しました。

「手段」と「目的」を明確にする

企業経営において「手段」と「目的」を明確にすることが重要です。多くの企業が、手段である「事業」に囚われ、目的を見失いがちです。しかし、目的を明確にすることで、変化に対応し、新たな事業を生み出すことができます。会社では、「物語を創る」という目的を軸に、出版だけでなく、漫画制作、コンサルティングなど、様々な事業を展開しています。

具体的な事例とビジネスモデル

自社の偉人漫画事業を例に、具体的なビジネスモデルを紹介しました。自治体の歴史や文化を題材にした漫画を制作し、地域活性化に貢献するだけでなく、収益も得るといふ、一石二鳥のビジネスモデルです。

企業変革のヒント

田村氏の講演から得られる教訓は、以下の通りです。

コアコンピタンスとして浮かび上がったもの

これらの分析から、以下のコアコンピタンスが浮かび上がってきました。

- ・顧客との協力的なコミュニケーション：定期的な打ち合わせや、お客様の声を重視した改善など、お客様との信頼関係を築き、共に成長していく姿勢。
- ・幅広い技術力と経験：多様な開発言語や業界での実績、最新の技術への対応力。
- ・社員の成長と育成：教育体制の充実や、若手育成への取り組み。
- ・伴走型のIT戦略：お客様の課題を解決するために、IT戦略を共に考え、実行していく姿勢。

今後の展望

これらのコアコンピタンスを活かして、「成長する社員とともにお客様のビジネス成功に貢献するIT企業」を目指し、特に、「伴走型のIT戦略」を軸に、中小企業の成長を支援していくことを目標としています。

福田氏の報告は、自社の強みを客観的に分析し、今後の成長戦略を明確に示したものでした。特に、顧客との信頼関係を重視し、共に成長していくという姿勢は、中小企業のIT化を支援する企業として、非常に重要な要素と言えるでしょう。

「何屋さんか?」という問いを常に持ち続ける

- ・自社の強みを明確にし、それを活かす手段と目的を明確にする
 - ・変化を恐れず、新しいことに挑戦する
 - ・地域に根ざした事業を展開する
- 多くの経営者にとって、自社の成長のヒントとなるはずですよ。
- 本報告は、熱意とユーモアにあふれ、参加者を惹きつけました。彼の言葉は、企業経営だけでなく、人生においても大切な教訓を与えてくれました。



グループで議論



人を、企業を、
地域を「つなげる」
「お客様から「ありがとう」をいただく会社」



熱心にメモをとる参加者

AIを活用した
コアコンピタンス発見の事例

今回の報告では、AIを活用して自社の強み(コアコンピタンス)を発見したという興味深い事例も紹介されました。

AIチャットボット(「ボテト」と命名されました)に自社の経営理念や現状を質問し、AIが導き出した答えをもとに、自社の強みを再認識したそうです。

AI活用のメリット

- ・客観的な視点：人間の主観が入らず、客観的に自社の強みを分析できる。
- ・効率化：膨大な情報を短時間で分析し、答えを導き出す。
- ・新たな気づき：普段気づかないような自社の強みを発見できる。

具体的な活用方法

- ・自社の経営理念や現状をAIに質問する。
- ・AIの回答を参考に、自社の強みを分析する。
- ・分析結果をもとに、今後の事業戦略を立てる。
- ・AIは、単なるツールではなく、ビジネス戦略を立てる上での強力なパートナーとなり得ます。今回の事例のように、AI



荒木 良太郎氏 (青年支部)

を活用することで、自社の強みを明確にし、より効果的な事業展開が可能になるかもしれません。

AIは、経営者にとって孤独な決断をサポートする存在になりつつあります。AIを活用することで、より客観的で深い自己理解が得られ、経営の質向上に繋がる可能性を秘めています。

共育ゼミにより、中小企業の強み発見の重要性を改めて認識しました。自社の強みを明確にし、それを活かすことで、中小企業は持続的な成長を実現できる。得られた学びを活かし、多くの企業が自社の強みを最大限に発揮し、未来を切り拓いていくことにつながると確信しました。



株式会社 井尻ガス 代表取締役
北村陽一郎 氏 (東支部)

2代目社長に就任した北村陽一郎さんは、同友会で学びを深め、「人を生かす経営」の実践に日々挑んでいくのでした。

創業の経緯

取材班は、福岡市南区にある(株)井尻ガスの北村陽一郎さんをお伺いしました。ガス事業をメインにして、水回りのリフォームや最近では水道直結ウォーターサーバーのレンタルも展開しています。まず、同社の創業時についてお聞きしました。

高度経済成長期(一般に1955〜73年頃といわれる)の後半、日本でもモーターゼーション(自動車の大衆化)が進みました。北村さんの父親・雅彦さ



倉庫入口の看板

取材/広報部
文章/菅原 弘(東支部)
写真/富谷正弘(玄海支部)



んは福岡市のガソリンスタンドで忙しく働いていましたが、その中で日常生活に不可欠な「ガス」に関心を持っていました。勤めていたスタンドでは、プロパンガス部門を分離する話が出て、雅彦さんはすぐさま手をあげ販売権を取得します。福岡市南区井尻六ツ角の一角(現在ではマンションが建っている)にあるスタンドを間借りして「井尻プロパンガス販売所」は創業しました。1970年4月のことです。数十軒からスタートして、コツコツと実績を積み重ねていきました。

北村さんの生い立ち

北村陽一郎さんは1967年に生まれます。「いま思うと父の作戦に乗せられたと思うのですが……」と苦笑いでエピソードを話してくれました。小さい頃

から、軽トラックの助手席に乗せられ、お客様と一緒に回りました。「あら、次のガス屋さんだねえ」と言われて、よくお菓子をもらったそうです。子ども心にもお菓子のところに行くとお菓子がもらえるんだと思ったそうです。父親の背中を見て育ち、北村さんが継ぐことが衆目の一致するところでした。福岡大学に進み、就職活動の時期はまさにバブル絶頂期です。北村さんも一般企業の誘惑に心迷います。しかし父親の強い勧めにより、出光系の卸会社に就職しました。

『2年間の丁稚奉公』だったのですが、配属された部署が、グループ企業の多角化戦略を担当しており、ガスにとらわれない様々な分野の経験を積むことができました。「現在の仕事にもその経験が生きています」と北村さんは語ります。

後継者として入社、そして同友会入会

1992年に後継者として入社します。当時の社員は5名で、配達・検針・営業・現場作業と様々な仕事を覚えていきました。

2007年、40歳の時に2代目社長に就任します。11年には中学の同級生、井上明さん(富士食品㈱・福岡同友会副代表理事)の勧めで同友会に入会します。入会後はすぐに役職に就き活動に参加

お客様と、企業と、地域とつながっていく ワンストップでそれぞれのお悩みを解決する

す。ガスで一番懸念されるのは「袖引火」です。確かにIHヒーターにティッシュペーパーを近づけても引火しません。しかし専用鍋が接することで熱伝導するので、いわゆる鍋振りはできません。ガス器具のセンサーの充実や、ガス漏れ警報器のマイクロコンピュータの設置で安全を担保しています。昨今の災害では、LPガスが災害に強いと注目を集めています。

「お客様のリフォームの提案には、熱源に固執し過ぎず、その方のライフスタイルをよくお聞きして寄り添った形で最適の提案をしています」と北村さんは話します。

同友会での学び

東支部の経営実践塾では「ブランドディング」の講座がありました。自社のビジョンを基に、ミッション・テリトリー・立場・活動や製品の支え・存在意義・価値・ブランドの理想の顧客・ブランドのスタイルと言語など、自社の見直しを図りました。その一環としてロゴマークの作成を林田選さん(クリエイティブプロダクション(株))にお願いしました。赤

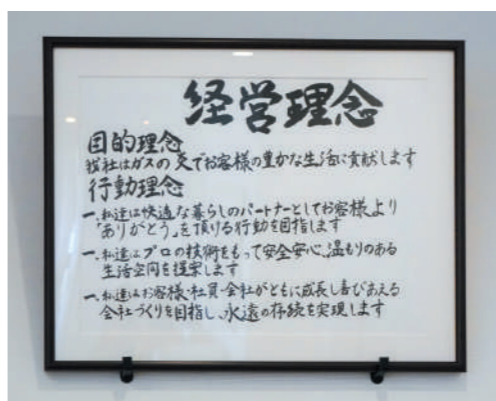
します。ブロック長を務めるのを機にあすなる塾・経営指針作成セミナーを受講します。そこで作った経営理念は次の通りです。

目的理念

我社はガスの炎でお客様の豊かな生活に貢献します

行動理念

- 一 私達は快適な暮らしのパートナーとしてお客様より「ありがとう」を頂ける行動を目指します
- 一 私達はプロの技術をもって安全安心、温もりのある生活空間を提案します
- 一 私達はお客様・社員・会社がともに成長し喜びあえる会社づくりを目指し、永遠の存続を実現します



娘さんが書いた経営理念

当時高校生の娘さんが書道に従事しており、筆を執ってくれました。「よき理

は燃えるような仕事に対する情熱、緑は永遠の命、健康、エコロジー、黄色は希望の光を表しています。



コロナ禍でお客様を回っていた時、ガ

ロンボトル(12本のボトル)が玄関先に不衛生に置配されているのを見た時に、非接触で安心安全な方法はないかと考えました。同友会仲間から水道直結型ウォーターサーバーを紹介してもらい、その企画で経営革新計画の認証を受けました。

また例会で『事業継承』をテーマに、支部会員3名の報告がありました。一人は3人の娘さんがいてその中で継承を考えている。一人は創業家ではなく社員から社長になったのですが創業家に改めて継いでもらう。もう一人は、M&Aで継承するという報告でした。グループ討議では、一番大切なのは「社長の気持ちを伝えることだ」という話に共感を得て、

解者です」。額に入れられた理念は社内に掲示され、温かくそして厳しく見守っています。

「仕事に関しては、私は父のやり方しか知りませんでした。いわゆるトップダウンです。しかし同友会に入り、様々な経営者の方の考えに触れることができました。特に「人を生かす経営」の考え(経営指針書を作成し実践する。社員をパートナーとみなす。そして経営の責任は経営者にある)には心を動かされました。社員の声にも真摯に耳を傾け「人を生かす経営」の実践に努めるようにしました。

つなげる

自分が経営者となり、何ができるかを考えてみました。そこで浮かんだキーワードは「つなげる」です。

ガス業界は、いわゆる紳士協定が存在し業者同士の販売競争は少ない業態です(同社も(一社)福岡LPガス協会の会員です)。そして、かつてガス屋さんはお客様の信頼を得てお勝手口から出入りでき、「世界一の営業マン」と言われました。最近では、配送はメーカーに委託、検針は携帯による遠隔操作のDX化、そして口座引落としと様変わりしました。

北村さんは今こそお客様とのつながりを大事にし、ガスや水回りなど、お困

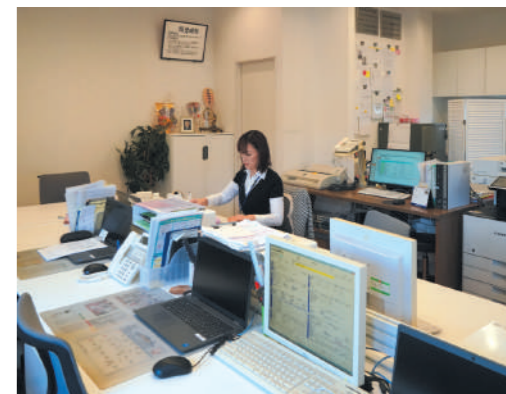
その年末に帰省した息子に、父親の思いを伝えました。現在は東京で動画クリエイターをしているそうです。果たしてどうなるか、そっと見守りたいところです。

現在、支部ではブロック長顧問という立場で8つあるブロック長の相談に乗っています。

暮らしの輪を創る

北村さんは趣味が多く、ダンス・山登り・料理といろいろな趣味をもっています。「いま一番の推しは、奥さんと共通の趣味を持つと始めた『バラ栽培』です。土壌づくりから始まり、ほんとに手間がかかります。何か経営と通ずるものがありますね」と語ります。

取材の最後に北村さんの考える自立型企業についてお伺いしました。



事務所内の様子

りごとの相談に気軽に乗れるようにしています。「リフォーム工事は普段からのお付き合いから生まれてきますね。そこでプロから要望以上の快適な暮らしの提案をしています。価格競争にまきこまれることなく『ありがとう』と言われると最高にうれしいです」と北村さんは目を細めます。

地元の地主、オーナーともつながりを大切にしています。新築集合物件の情報があれば建設会社、金融業者などとの間に入り話をまとめる一助になります。その展開が地域密着に広がっていきます。

オール電化について

オール電化の「安全神話」が浸透しています。高齢者世帯をオール電化にすれば子ども世代は安心する傾向があります

「お客様と、企業と、地域とつながっていくワンストップでそれぞれのお悩みを解決することができていく。そして『ありがとう』と言ってももらえる会社ではないでしょうか。私たちの目指す『暮らしの輪を創る』につながっていくと思えます」。

取材協力ありがとうございます。

株式会社 井尻ガス

創業 1970年
住所 福岡市南区柳瀬1-8-1
電話 092-591-3056
従業員数 9名
事業概要 LPガス供給、給湯器等器具取付工事、システムキッチン、ユニットバスリフォーム工事

<https://www.ijirigas.com>



自社の現状報告のようす

当社のサービスとして基礎編で業務コミュニケーションスキル研修を行っています。この研修では、コミュニケーションの基礎となる聞く力と問いかける力を高め、より効果的な人間関係の構築と円滑なコミュニケーションの実現を目指しています。

聞く力が高まると、売上構築につながる可能性が高まります。傾聴というのはすごく重要です。

もう一つがワンオンワンミーティング研修で、現在、大手550社が「人的資本系コンソーシアム」という組織を作っています。ここでワンオンワンミーティングや主体的なキャリア形成を研究しているのですが、なぜ主体的なキャリア形成が必要なのでしょう。

変化が激しい時代、自分自身で舵を切る現在は技術革新や社会構造の変化がめまぐるしく、仕事の内容や求められるスキルが常に変化していきます。企業に任せっきりでなく、自分自身でキャリアの舵を切る力が求められます。

人口減少や少子高齢化が進む中、企業の成長には人材確保が不可欠となります。この課題に対して、企業は柔軟な働き方を導入する必要があり、副業や多様な働き方を推奨する企業も増えてきました。これにより、社員一人ひとりが自分のキャリアをより主体的に考える時代が来ていると思います。フォーカス



開会あいさつをする 峯元 秀爾 副委員長

が企業から人になったということです。学校↓就職↓引退というスリーステージモデルは崩壊し、今では多様な選択肢が広がっています。自分のキャリアは自分で守り、育てていく時代となりました。

主体的なキャリア形成が構築できると、能力、興味、価値、経験の自己理解が深まる。目標が明確になる。主体性と責任感が高まる。変化に対応できる。仕事への満足度が高まる。などの効果が出てきます。

また、主体的なキャリア形成は、変化に柔軟に対応できる力を養うことにも繋がります。

採用と定着は表裏一体で、採用経費や研修経費を使って採用しても、辞めてしまったらもったいないですね。今後人



共同求人委員会

第1回委員会



若者採用を成功させる秘訣

ダイジェスト

新型コロナによって、新卒採用の状況は大きく変化しました。共同求人委員会では、SNSによる新たな採用の可能性を模索しています。第1回目となる勉強会では、約1年間でSNSの総フォロワー数2万7000件を達成した株式会社主体的なキャリア形成 代表取締役の平野 裕一氏に、若者の採用とSNSの活用について話を伺いました。

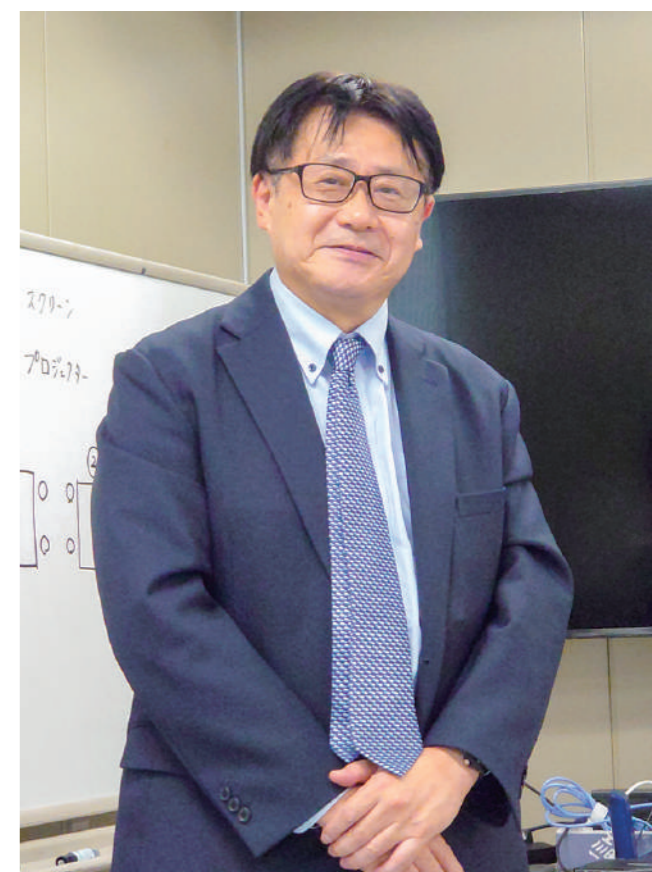
講師 株式会社主体的なキャリア形成 代表取締役 平野 裕一氏 (中央支部)

私の会社では、人手不足対策、キャリアコンサルティング、若者採用力強化を重点的に研究しています。これらの分野を統合し、実践的なアプローチを研究しており、今回はその中でお話できることをお伝えしたいと思います。企業名である「主体的なキャリア形成」は商標登録しています。

現在、私はキャリアコンサルタントとして18年以上の経験を持ち、高齢者、シニア、女性など、これまで1万人以上と面談を行ってきました。キャリア相談の内容は、昇進や育児、介護などの複雑に絡み合った問題を多く扱ってきました。また、珍しいケースとしては、刑

務所内での受刑者へのキャリアコンサルティングが挙げられます。初めは就職意欲が低い受刑者も、全6回の動機づけ面談プログラムで自己理解が深まることで就職への意欲が高まっています。

私が運営するSNSでは、キャリアコンサルティングに関する情報発信を行っており、現在2万7千人以上のフォロワーがいます。数は特別に多いわけではありませんが、この数になるまでのスピードが速いということで、「関係を作る力」と「維持する力」それから「双方方向のコミュニケーション」を使って増やしています。



講師：株式会社主体的なキャリア形成 代表取締役 平野 裕一氏 (中央支部)

4 火 18:30~20:30

ソーシャルビジネス
委員会 3月勉強会

福岡大学の学生と会員の交流

若者の視点からソーシャルビジネスの可能性を探る

- 同友会全体会議室
福岡市博多区吉塚本町9-15 11F ☎ 092-686-1234
- 半田 啓祐氏 合同会社 H&A brothers 執行社員 (久留米支部)

13 木 18:00~20:30

福博支部
3月例会

経営者になれてよかった! 私たちは“大切な人”を幸せにできる力がある

- 天神チクモビル 大ホール 福岡市中央区天神3-10-27 ☎ 092-715-3250
- 原田 智香氏 三和浄水株式会社 専務取締役 (福博支部)

14 金 17:00~20:15

南支部50周年記念
フォーラム

南支部が積み上げてきた50年の歴史とその歴史を受け継ぎ
皆さまと共に次の50年に向けて想いを馳せる記念の宴

- ザ・リッツ・カールトン福岡
福岡市中央区大名2-6-50 福岡大名ガーデンシティ ☎ 092-401-8888
- 中山 英敬氏 株式会社ヒューマンライフ 代表取締役 (南支部)

15 土 14:00~17:00

同友すばる委員会

2024年度事業承継塾 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 基広氏 株式会社ベストプラン 代表取締役 (のおがた支部)

17 月 18:30~21:00

田川支部
3月例会

一人ひとりと向き合う姿勢が自社と地域に好循環をつくる
地域を良くするために取り組む経営者の姿勢と実践を学ぶ

- 田川青少年文化ホール 研修室 田川市平松町3-36 ☎ 0947-44-6470
- 嘉村 俊明氏 株式会社ヨロコビムラ 代表取締役 (博多支部)

18 火 19:00~20:30

大牟田支部
3月例会

同友会で強い経営者に

- グランドホテル清風荘 大牟田市原山町2-4 ☎ 0944-56-1212
- 栗山 純一氏 有限会社栗山電気店 代表取締役 (大牟田支部)

18 火 18:30~21:00

博多支部
3月例会

持続する会社のつくり方

創業58年3世代 更に受け継がれる経営の軸とは

- 天神ビル 11号会議室 福岡市中央区天神2-12-1-11F ☎ 0120-323-920
- 宮地 啓一氏 株式会社九秀製本ドットコム 代表取締役 (博多支部)
- 宮地 恭平氏 株式会社九秀製本ドットコム 専務取締役 (青年支部)

18 火 18:30~21:00

玄海支部
3月例会

明治維新の歴史と西門蒲鉾本店 近代日本の大改革
色々な会社の改革についても聞いてみよう

- 天神ビル 9号会議室 福岡市中央区天神2-12-1 ☎ 0120-323-920
- 上田 啓蔵氏 西門蒲鉾本店 代表者 (玄海支部)

18 火 18:00~21:00

かすや支部
3月例会

人の個性が会社の魅力 長所を活かしあうチームを作る経営環境とは

- 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 ☎ 092-433-3900
- 山口 洋氏 アトモスダイニング株式会社 代表取締役会長 (東支部)

18 火 18:30~21:00

北九州支部
3月例会

"この社長のもとで働きたい"と思ってもらえる求人
起業3年目の小さな会社の求人奮闘記

- 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
- 杉村 陽子氏 株式会社フロンティア 代表取締役 (北九州支部)

18 火 18:30~21:00

飯塚支部
3月例会

私の企業づくり 想いを乗せて時代を超えていく

- パドドゥル・コトブキ 飯塚市片島1-7-62 ☎ 0948-22-5138
- 三谷 一正氏 サンダイナー食品株式会社 代表取締役 (飯塚支部)

18 火 18:20~20:50

福友和支部
3月例会

誰のための承継か

~経営者の責任として計画的な事業承継~

- 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)
- 森 茂博氏 和新工業株式会社 会長 (筑紫支部)

19 水 18:30~20:40

西支部
3月例会

人がつながる、社会がつながる、未来がつながる
~人がつながることで人材成長と会社の成長につながる~

- アクア博多 A会議室 福岡市博多区中洲5-3-8 ☎ 092-263-4770
- 岸 和彦氏 有限会社日之出商会 代表取締役 (西支部)

19 水 18:30~20:10

糸島支部
3月例会

理念も変革し続ける (仮)

- 前原コミュニティセンター 糸島市前原東2-2-5 ☎ 092-322-2481
- 重富 創一郎氏 株式会社重富プラス 代表取締役社長 (糸島支部)

19 水 18:30~21:00

ひびき支部
3月例会

地域とともに歩む中小企業を目指そう

地域貢献・地域密着

- 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
- 甲斐 俊弥氏 株式会社グローバルリンクス 代表取締役

19 水 18:00~21:00

東支部
3月例会

10年後、あなたの会社は存在していますか?

- 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 ☎ 092-622-0011
- 向井 徹氏 キャリアパス株式会社 代表取締役 (東支部)

21 金 18:30~21:00

のおがた支部
3月例会

補助金に強いとされる商工会を自社の発展に活用しよう

商工会の役割・活用法を知ろう

- コミュニティのおがた 直方市山部364-4 ☎ 0949-25-1007
- 八岩 正浩氏 カーサポートエイト 代表者 (のおがた支部)
- 丹生 宜秀氏 遠賀商工会 企画部

21 金 18:30~20:30

久留米支部
3月例会

仕事と社会のつながり

- ハイネスホテル久留米 久留米市天神町1-6 ☎ 0942-32-7211
- 半田 啓祐氏 合同会社 H&A brothers 執行社員 (久留米支部)

21 金 18:30~20:50

中央支部
3月例会

自治体協働で広がる、可能性あふれる未来!

~自社成長につながる視点を学ぶ~

- 天神チクモビル 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)
- 迎 恵子氏 株式会社きざり.コーポレーション 取締役

21 金 18:30~21:00

福友愛支部
3月例会

働く人の幸せとは。社員一人ひとりの人生にどう向き合うか

~人を生かす経営の実践2025~

- 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)
- 本田 幸一郎氏 株式会社アルマデ 代表取締役 (福友和支部)

21 金 18:30~21:00

福友愛支部
3月例会

働く人の幸せとは。社員一人ひとりの人生にどう向き合うか

~人を生かす経営の実践2025~

- 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)
- 本田 幸一郎氏 株式会社アルマデ 代表取締役 (福友和支部)

2024年度 第9回 理事会だより

開催日時	2025年1月29日(水) 15時15分~17時35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	35名(出席率87.5%)

議長 貞兼 朋記(理事)

○会員増強

入会16名、休会復帰者2名、退会37名(うち会費未収による強制退会3名)が承認された。また休会継続1名、移籍1名が確認された。1月承認会員数は2,351名となった。期首よりマイナスとなっている支部はそれを回復すること、プラスとなっている支部はさらなる上積みをめざすこと、理事は一人が一人を入会させることを承認した。

○県総会での意見について

広報撮影費については支出しない。
周年行事の予算化については継続協議とする。

○「全体構想」にむけた協議

改めて全体構想の議論と認識を共有した。来期も継続協議とする。

○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。

○同友会づくり推進本部より

6/13に開催される九州・沖縄ブロック青年部合同例会(鹿児島)の分科会報告者として豊島 明弘さん(双葉交通(株) 取締役、青年経営者部会副代表、福友和支部副支部長)が承認された。

○総務財政室より

全会員案内発信の可否を正副代表理事会にて扱えるよう組織運営規程変更が承認された。

24 月 18:30~19:50

有明支部
同友会を知る会

同友会と私

- 筑邦銀行柳川支店 柳川市三橋町高畑197 ☎ 0944-72-2131
- 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)
- 富山 博史氏 株式会社カンカングループ 代表取締役副社長 (大牟田支部)

27 木 18:20~20:50

筑紫支部
3月例会

事業承継 (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
- 塚崎 ひとみ氏 株式会社Bビーイング 代表取締役会長 (玄海支部)

新会員フォローアップセミナー

27 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 金 19:00~21:00

青年支部
3月例会

実践と情熱が描く経営の未来 ~ブレインマネージャーからの脱却~

- 八重洲博多ビル 福岡市博多区博多駅東2-18-30 ☎ 092-733-1310
- 豊島 圭氏 不動産の窓口株式会社 代表取締役 (博多支部)

31 月 16:00~18:00

共育委員会
社会人例会

コミュニケーション能力を上げるために「雑談力を学ぶ」

- 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

★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。



月刊

同友

3
月号
2025

vol.704

会員 Pick up!

福友愛・福友和支部12月望年例会

撮影・文／株式会社ココスイメージ 富谷 正弘（玄海支部）



福友愛・福友和支部集合写真



司会者のお二人



高尾支部長



会場風景



廣田支部長



各テーブル記念写真



景品じゃんけんゲーム

福友愛・和支部の望年例会に取材の方々参加させていただきました。

『来てみれば…分かる! 語らう! 未来が見える!』をテーマに、八仙閣を会場として110名の参加者とともに、12月17日に開催されました。担当は『フォローアッププロジェクト』です。

理念の唱和に始まり、乾杯の発声の後、振り返りタイムで筑紫支部・福友支部時代からの活動の振り返り、愛支部と和支部の分離独立の経過や活動の歩みがスライド(25分)で紹介されました。非常にわかり易く編集されており、他支部の富谷(玄海支部)にもよく理解する事が出来ました。

新入の会員さんにとっても学びにつながったのではと感じました。確かに『来てみれば…分かる!』イントロクイズ・新入会員紹介・様々なクイズじゃんけん大会と会場は大盛り上がりです。

最後に参加者全員で記念撮影、皆さんの笑顔が望年例会の成功を物語っております。改めて福友愛・和支部の力の源泉を感じた次第です。楽しい例会に参加出来ました事に感謝しております。また取材・撮影のご協力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 3月31日(月)

環境を守るため森林認証紙を使用しています。