

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

2025
4月号

vol.705

MONTHLY COMMUNICATION MAGAZINE DOYU

特集

新春講演会ダイジェスト

21世紀型
自立型
企業づくり

土台を引き継ぎ、次世代へつなぐ
～年次計画を振り返り、次の行動を明確にする～

おおつぼ まさき
大坪 政樹 氏 (有限会社 大坪物産)

福岡県中小企業家同友会

 広報情報部
Facebook



[デザインQR]



特集



新春 講演会ダイジェスト



株式会社愛しとーとは、福岡発の健康食品・化粧品販売企業で、「この広い地球の中で一番愛をもった企業を目指します」を経営理念に掲げ、社員が幸せに働ける職場づくりを推進しています。岩本さんは「長屋経営」の教えに基づき、助け合いながら成長する姿勢を貫いてきました。



熱意あふれる講演で参加者の心を動かす岩本さん

【福岡地区】
2025年 新春講演会
 1/15(水) アクロス福岡B2F
 18:30-21:00 イベントホール

社員の幸福が企業の未来を創る
 ～働きがい高める長屋経営と経営者の哲学～

株式会社愛しとーと
 代表取締役兼CEO
岩本 初恵氏



社員が安心して子育てできる環境や健康を支える社員食堂、高齢者もいきいきと働ける職場など、全社員の幸福を第一に考えた経営を実践しています。

今年で創業27年目、今では360万人のお客さまに愛される企業になりましたが、その道のりは決して順風満帆ではなく、苦労の連続でした。心から尊敬していたお父様が亡くなり、残されたのは多額の借金、誰も頼れない状況の中での創業。信じていた人たちが離れていき、60億円もの負債を抱えたことなど、これまで数々の壁を乗り越えてこられたのは、尊敬する父から学んだ経営哲学や「社員の生活を守る」という、27年間変わらない信念を基に、時代に合わせた新たな学びを取り入れて進化しているからだと言われます。

岩本さんは自らが会社の顔となり、CM出演やSNS発信などを行い、透明性の高い経営を実践、社員・お客様そして地域からもなくてはならない企業になっています。

また、経営者に必要な「伝える力」「熱さ」「信用」の重要性や、2…6…2の法則に基づく社員との接し方なども紹介されました。「そわか」の教え（「そ」を整え、「わ」笑わせる、「か」感じたことをそのまま伝える）や、父からの教えである「投げたものは必ず返ってくる（損して得取れ）」についても触られました。

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。

皆さん！今回は私たちりょうちく支部の仲間、大坪さんをご紹介します。

いつも農業のことを熱く語る大坪さんは、県内有数の農業法人を経営されています。一方で、地域において志を同じくする農業経営者たちとも組合を運営されており、その中では定期的な勉強会を開催されたりと、地域農業のリーダーとして大変活発に活動されています。地域の若手農業法

私が大坪さんを紹介します！



パーシモンズ 代表者
かきもと かずのり
柿元 千徳 (りょうちく支部)

今月の表紙



有限会社 大坪物産
代表取締役
おおつば まさき
大坪 政樹氏(りょうちく支部)

詳しくは本誌7ページへ

人経営者たちからは「困ったことがあったら大坪さんに相談！」が合言葉になっているとか？いないとか。とにかく地域の多くの若手農業経営者から慕われる存在であることは間違いありません。

何かを決めるときは、必ず皆の意見を聞いて調和を大切にしている大坪さん。「独りだけでなく、みんなで前進していこう！」という姿勢が、私たちりょうちく支部の絆をも深めてくれます。

ネギ農家としての誇りと、仲間を大切に温かい人柄が、支部の皆さんからも支持されています。我々りょうちく支部の全員、これからも大坪さんと一緒に、支部全体で地域を盛り上げていきたいと思っています。

撮影後記



撮影・文/株式会社ココスイメージ 富谷 正弘(玄海支部)

りょうちく支部に所属する、大坪物産の代表取締役大坪政樹さんを久留米市北野町にお訪ねいたしました。大坪さんは現在49歳、二代目の経営者です。小ネギ、アスパラ、小松菜、ほうれん草、きゅうりなどの栽培・加工をされている会社です。現在の売上額は2億円の規模で、経営計画書も作成されており、『三現主義』1.現場2.現物3.現実を大事にスタッフの育成にも取り組まれ、堅実な経営を実践されています。

圃場で収穫前の小ネギの栽培現場を見学し表紙写真の撮影も行いました。素敵な表情の写真を撮る事が出来感謝いたします。

取材のご協力ありがとうございました。

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。

自身の経験をもとに、経営者として成
功するための具体的なアドバイスとして、
寝る前や起きた後はプラスのことを考え
る。歩く、動く、書く・健康第一のために
粗食にする。相手次第で対応を変えな
い・笑顔を見せる・行動を変える・朝方人
間になる・足を知る・平和な日本に生ま
れたことを感謝するなど、すぐに実践で
きることを教えていただきました。

岩本さんのこれまでの生き方から、多く
のことを学び、参加者一人ひとりが自分
を見つめ直す時間になったのではないでしょ
うか。あつという間の90分で、質疑応答で
は時間が足りなくなるくらい多くの質問
が出て、大盛会のうちに終了しました。

レポート 株式会社オーエ企画代表取締役専務
入江 恵美（福岡地区副幹事長）



感謝の言葉を述べる福岡地区副会長の森氏

去る新春の1月17日、県南地区久留
米・りょうちく支部の新春講演会を開催
し、88名 来賓ゲスト22名、会員66名の
皆様にご参加いただきました。
今回の講演者は、福岡飲食業界を代表
する「竹乃屋」グループのオーナーであ
り、当会東支部の会員でもある竹野孔氏。
1976年に小さな焼鳥屋からスタート
し、現在は15業態56店舗（25年1月現在）
以上を展開している敏腕経営者です。講
演テーマは「逆境を跳躍に変えて」。
コロナ禍という未曾有の危機の中、竹
野氏は「コロナは必ず終わる、だからこそ
攻める」という強い信念のもと、驚くべき
スピードで事業のスクラップ&ビルドを
断行。なんと、コロナ禍以降に39店舗も
の新規オープンを実現されました。
講演では、ピンチをチャンスに変えるた

【久留米支部・りょうちく支部】
2025年 新春講演会
1/17(金) ハイネスホテル久留米
18:30-21:00
逆境を跳躍に変えて
コロナ禍を成長機会に変えた経営者
株式会社タケノ
代表取締役（東支部）
竹野 孔氏

めの具体的な経営戦略が披露されまし
た。オンラインショップの立ち上げ、新規
事業への展開。その決断の裏には「たと
え周りに反対されても信じた道は必ず挑
戦する」という、経営者としての覚悟があ
りました。「挑戦すれば答えは二つ。成功
か学び」という言葉には、失敗を恐れず、
常に前進し続ける竹野氏の強い意志が表
れていました。また、「人との縁」を大切
にする経営哲学も印象的でした。

その後の懇親会では、竹野氏の熱い言
葉と挑戦し続ける姿勢に感銘を受け、会
場は熱気に包まれました。
「完璧よりもスピード」をモットーに挑
戦を続ける竹野氏。その姿は、参加され
た筑後地方の中小企業経営者自身にとっ
て大きな刺激と勇気を与えてくれたこと
でしょう。

今回の新春講演会は、まさに「逆境を
跳躍に変える」ためのヒントが満載の、本
当に盛り多い時間となりました。
当日講演会前に、久留米・りょうちく
支部では初めて同時開催した「プチ知る
会」も増強部協力のもと、約7名のゲス
ト参加者で開催され、3名の入会が確定
し、今後の新たな取組みとしてコチラも
活用していく次第です。

レポート パーシモンズ代表者
柿元 千徳（りょうちく支部）



報告者の竹野氏に謝辞を述べる実行委員長の大坪氏



講演会の様子

【北九州地区】
2025年 新春賀詞交歓会
1/20(月) 小倉リーセントホテル
18:00-21:30
町工場のゼロからの挑戦
～「おもてなしの心」でなくてはならない会社へ～
株式会社 浜野製作所
代表取締役会長 CEO
(東京同友会)
浜野 慶一氏

2025年1月20日(月) 小倉リーセン
トホテルにて2025年北九州地区新春
賀詞交歓会が開催されました。

第一部の講演会では「町工場のゼロか
らの挑戦」「おもてなしの心」でなくては
ならない会社へ」をテーマに株式会社
浜野製作所代表取締役会長 CEO 浜
野慶一さんに講演して頂きました。

浜野さんは家業だった金型製作の会
社を最初は引き継ぐつもりは無く、大学
時代に就職活動を行っている最中に、創
業者であるお父様から居酒屋に誘われ、
仕方なくやっていると思っていた仕事が
本当に好きでやっていることに気付かさ
れます。その先代の思いに心を打たれ家
業を継ぐ事を決意します。そして仕事を
覚えるために知り合いの同業者の所で
修行を行い、9年目の時に先代が倒れ会

社を引き継ぐ事になります。

そして地道に仕事をこなして行くさな
か2000年に工場が全焼し、全てを失
います。直ぐに再開しなければと火がま
だ消えない中、不動産屋に駆け込み、空
き工場を探し「お客さんの仕事は待つて
くれない」と貸工場にて直ぐに再開させ
ます。安い中古の機械を2台買ってきて
仕事をすることも厳しい状況は一向に変わら
ず、毎日営業に向き納期短縮を行うこ
とで少しずつお客様の信頼を築いていき
ます。それが経営理念にもなっている「お
もてなしの心」に繋がっています。そこか
らは周りと同じことをやっていたらだ
めだと大企業が出来ないことをやっていく
新たな挑戦が始まり、幅広い対応力で
様々な業界業種の「ものづくり」の課題
をサポートする企業へと発展しました。
こうした取り組みは「新たな先端都市型
ものづくり」として注目を集め、2018
年には日本大賞経済産業大臣賞を受賞
し、天皇陛下の行幸先にも選ばれまし
た。2019年には国連本部で事例報告
するなど国内外からも大きな注目を集め
ています。
どん底から25年成長し続ける浜野製
作所が大企業に発注する側の企業にまで
なった背景には、浜野さんの決して諦め
ない気持ち「ありがとう」の思いが、今で

はなくてはならない会社になっていると
感じました。

レポート 有限会社九州電機精機 代表取締役
御手洗 秀樹（ひびき支部）



浜野 慶一氏



賀詞交歓会の様子

【筑豊地区】
2025年 新年祝賀会・賀詞交歓会
1/21(火) のがみプレジデントホテル
18:00-21:30
「人を生かす」理念経営
“己を修め人を治める”マネジメントの極意
株式会社ミル総本社
相談役（京都同友会）
藪 修弥氏

2025年1月21日、筑豊地区の新
年祝賀会が開催され今年の記念講演で
は、京都同友会の藪修弥氏に「人を生
かす経営理念」をテーマにご講演いた
だきました。

まず「確かなゴールがなければ形に
ならない」というメッセージが伝えら
れ、経営における目的設定が重要であ
るという事を述べられました。

「経営指針を作ることはスタート地
点に過ぎず、それを社員全員と共有し
てこそ、初めて企業を築く力となる」と
お話しされ、単なる方針発表ではな
く、従業員一人ひとりに思いを届ける努
力が必要であると感じました。

そして、「成り行き経営からの脱却」
については、組織の危機を経験した際、
「何とかなる」「自力と他力」の調和に



土台を引き継ぎ、 次世代へつなぐ

年次計画を振り返り、次の行動を明確にする

よって、逆境を乗り越えた自身の体験を話していただきました。その際、自身の「人間力」を鍛えることが大切であり、経営者が「己を修める」ことで従業員の信頼を得ることができるといふ事でした。

また、中小企業家同友会が提唱する「労使見解」を「中小企業の生きた証」として、社員と共に歩む経営が重要である気づきを得ました。

私は講演の中で、「人生や仕事におい



講演会のようす

て失敗から学ばなければ成功にはつながらない」という考え方に大変共感しました。これは、私が「失敗学」という本が大好きであることに関係しています。失敗を通じて得た教訓をどのように組織運営に活かしてきたかをお話しいただいた時は大きく共感しました。この話は、中小企業経営者が日々の問題に直面した際の励みになると思います。

「一人ひとりの素晴らしさが発揮される企業づくり」がいかに地域の未来を支えるかについては、中小企業の底力を発揮するため、社員の相対評価ではなく絶対評価で個人の力を引き出す事が必要だということでした。

また、中小企業の地元への愛着や地域への貢献が、企業の発展にどれほど重要かというお話は大変心に響きました。

「確かなゴール」「共に歩む姿勢」「失敗から学ぶ精神」「地元愛」という敏氏の講演は、新年のスタートにふさわしい内容でした。

そして日本全体の元気を生み出していくための貴重な時間となりました。

レポート 有限会社包装の江島 代表取締役社長
日吉 奈穂子(飯塚支部)



井上真一氏(右)

2025年有明支部・大牟田支部の新春講演会は株式会社 大匠建設の井上社長に報告して頂きました。エピソード

【有明支部・大牟田支部】
2025年 新春講演会
1/28(火) ランヴィエール勝島
18:00-19:50

社員の成長が会社の発展につながる
付加価値経営で那珂川から全国へ

株式会社大匠建設
代表取締役(博多支部)
井上 真一 氏

1(生い立ちから創業まで)のエピソード5(継承期、未来へ)と井上氏の人生の歴史とあわせて、同友会との出会いで大匠建設が大きく飛躍される過程をお話し頂きました。

エピソード3では債務超過の状態を社員に話をされてから、SWOT分析や、強い会社組織をどのように作りあげられたのか?同友会をフル活用し猛勉強され、持ち帰り即実行されたそうです。

大匠建設の経営理念「一技を極め継承し共に豊かになる」を浸透させるために、技能競技大会を実施したり共同求人に参加されるなど、人が育つ環境作りを整備したことなど、本当に勉強になるお話でした。

エピソード4では、100年企業を目指してあるビジョンや、那珂川市を巻き込んだカーボンゼロシティなどの環境経営のお話など興味深い内容でした。最後に次男さんへの継承、未来を生きる子や孫の世代につながる思い(継承期、未来へ)は心に響きました。

本当に素晴らしいご報告に感謝申し上げます。ありがとうございます。

レポート 株式会社 R&E クリエイション 代表取締役
西田 朋之(有明支部)

有限会社 大坪物産 代表取締役 おおつば まさき 大坪 政樹 氏(りょうちく支部)

同友会の学びを活かし、
事業を計画的に進めていく経営者の報告です。

今回の取材は久留米市北野町の(有)大坪物産の大坪政樹さんです。大坪さんから、会社概要について説明していただきました。

「施設(ハウス)面積18,000坪、ハウス130棟、露地野菜面積は3ヘクタールほどになります。小ネギ、アスパラガス、チンゲンサイ、ホウレンソウなどを作っています。従業員は40名(社員は5名、パート18名、フィリピン・ミャンマーからの外国人実習生17人)で頑張っています」。

代々農業を生業とし、父親の政輝さんが平成8年に法人化させました。当時は地元JAに属していました。しかし「消費者ニーズにこたえられるような野菜を届けたい」という思いから10年にはJAから卒業し独立しました。一例

取材/広報部
文章/菅原 弘(東支部)
写真/富谷正弘(玄海支部)



初代社長大坪さん

として小ネギを自社でカットし付加価値を高めています。飛び込み営業で取り扱い先を開拓し、久留米市を中心にごとん店やラーメン店に出荷しています。

太郎グループ立ち上げ

さらに16年には先代主導のもと、志を共にする仲間10人で組合を作り「太郎グループ」を立ち上げ、パッケージセンターを建設しました。安全・安心な野菜

を生産から販売まで一貫して行うようにしました。各農園から作物を集荷し、お客様のニーズに合わせてサイズ・数量を包装加工し全国に出荷しています。



小ネギの選別作業

2代目社長に就任

政樹さんは、昭和51年久留米市で大坪家の長男として生まれます。幼いころから祖父や父親の影響を強く受け、家業を受け継ぐことを自然に意識して育ちました。法人化した当時(平成8年)は福岡県農業大学校(筑紫野市)の2年生でした。卒業して後継者として家業に入ります。15年には2代目社長に就任、27歳の時でした。先代は28年に他界しましたが、その遺志は確実に受け継がれています。

同友会に入会

パッケージセンターの強みを活かし、規模拡大、品目拡大、雇用拡大をしていく中で、離職する人が出てきました。「人材育成ができていない。経営の勉強もしていない。何から始めればいいのかもわからない」と、経営者としての不安を抱える日々が続きました。そんなとき、地元写真館のMさんから1枚のファックスが届きました。それは経営の勉強ができる同友会の誘いでした。大坪さんはゲストとして参加してみると、そこにはすでに知り合いの経営者たちが多く居たのでした。「みんな、こうやって勉強しているんだ」。そこで同友会りようちく支部に入会します。平成27年のことです。



パッケージセンター

経営理念をつくる

さっそくあすなる塾と経営指針セミナーを受講しました。初めて自社と向き合う時間が取れました。そこで作成した経営理念は次の通りです。

経営理念

作物と共に育ち
仲間と共に成長し
次の世代へ感動を繋ぐ！

- 私たちは魅力ある農業を創造し、地域と社会へ貢献します。
- 私たちは志をもって行動し、自己の幸せを実現します。
- 私たちは新しい食を提案し、お客様のニーズにお応えします。

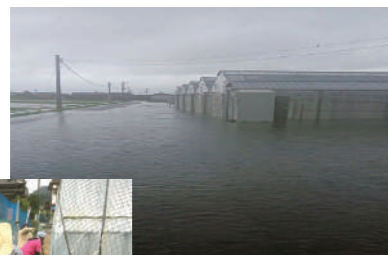
明確なビジョンが人を育てる

さっそく同友会での学びを実践に移します。まず10年ビジョンと3年の中期計画を策定しました。そこから年次計画を立て、定期的に進み具合を確認し、スタッフと一緒に次のステップを考えていきます。当初は単なる箇条書きだった計画書も、見やすさを重視してフローチャートや数値で表現し、前年からの変更点は色分けで示すなど工夫を重ね

気候に大きく左右される農業だからこそデータの活用に力を入れる

管理する圃場(農作物を栽培する場所)の排水整備に投資を行い、被害の最小化に努めています。「被害をゼロにすることは難しいです。大切なのは、被害を最小限に抑えるダメージコントロールの考え方だと思っています」。この考えは現在、太郎グループのリスキーマネジメントの中核をなしています。

じつは、平成29年7月の九州北部豪雨では、地域全体が甚大な被害を受けました。その際、同友会りようちく支部のメンバーが、スコップを持って駆け



▲水害時の圃場状況

▼支部会員による援助



つけ、ハウス内外の土砂の撤去を手伝ってくれたそうです。「入会してまだ3年目でしたが、みなさんが実際の被害現場に駆けつけてくれた事は、今でも忘れられません」と大坪さんは感謝の思いを語ります。

データと経験で進化する現代農業

「農業で大切なのは、安定した供給品質、そして情報管理とします。気候に大きく左右される農業だからこそ、データの活用に力を入れてきました」。日々の生産管理や出荷管理はもちろん、気象情報などは生育に大きく影響するため、これらのデータを常に更新して活用しています。

最近では農業でもロボットの導入が進んでいます。人間の手作業の方が優れている場合もあります。また、土地を休ませながら違う作物を育てる「輪作」も大切な要素です。「計画通りに収穫できた時はガッツポーズが出ます。日曜日でも圃場にきて作物の成長を見るのが楽しみです」と大坪さんは笑顔で話します。



小ネギ栽培のハウス

経営者仲間との出会いが視野を大きく広げた

令和6年の福岡同友会のフォーラムで見学分科会を担当し、普段の支部を超えた交流に「すごく刺激になり、そして楽しかった」と言います。「同友会に入会前は何か課題かもわからず焦るばかりでした。今は課題が見えれば解決方法が見つかります。そして何より、すばらしい仲間との出会いがありました」と、同友会での学びを振り返ります。

先代から土台を引き継いだ

取材の最後に大坪さんの考える自立型企業についてお伺いしました。「私は2代目です。私の場合、先代が

ていきました。目標とする成果、そのために必要な行動、さらなる成長へのステップを具体的な言葉で明文化していきました。このプロセスで、スタッフ一人ひとりが自分で考える力を身につけ、会社の進むべき方向も共有できるようにになりました。その結果、離職者は大きく減少しました。それ以後外国人実習生との関係も、中堅スタッフが通訳役となって円滑なコミュニケーションが取れるようになりました。

度重なる自然災害との闘い

筑後川流域に農場を構える大坪さんは、毎年のように災害の脅威にさらされています。

30年前の台風被害をきっかけに、風速40メートルにも耐えられるハウスを先代が建設しました。この教訓は、現在の災害とハウス園芸の向き合い方のキッカケとなりました。

一つの例ですが、台風接近時の大きな決断が、ハウスのビニールを「剥ぐ」か?どうかです。剥ぐことでビニールは無事でも作物は全滅、剥がないと両方が被害を受ける可能性があり、その判断は経験が必要です。「小さな台風ぐらいで慌ててビニールを剥いでしまえば、先代に叱られます」と大坪さんは苦笑します。

自立型企業の土台を作ってくれて、それを引き継いだと思っています。私も次の世代の土台を作りたいです。そのためにも理念の実現に向けて経営指針の実践をしていく会社、それが自立型企業だと思っています。ちなみに現在大学生の長男が事業を継承してくれると宣言してくれてとても嬉しかったそうです。

取材協力ありがとうございました。



有限会社 大坪物産

創業 1996年
住所 久留米市北野町大城866-3
電話 0942-78-3871
従業員数 40名
事業概要 ネギ・小松菜・ほうれん草等・葉物野菜を中心に施設園芸をしています。



<https://o-bussann.com>

第2回 経営実態調査ダイジェスト



「すべての指標で改善するも人手不足はさらに深刻に。従来の延長線上では厳しい。社員と共に課題を明確にし、事業領域を見直し、新たな取り組みを」

調査要領	調査期間	2024年12月1日～12月31日
	対象企業	(一社)福岡県中小企業家同友会 全会員企業 2,361社 (2024年12月1日時点)
回答企業の概要	調査の方法	e.doyuアンケート・FAX
	回答数	494社の回答(回答率20.9%) (農林水産業 7社、製造業 58社、建設業 80社、小売業 36社、卸売業 32社、サービス業 281社)
	企業規模(従業員数)	0名 77社、1名～5名 142社、6名～20名 163社、21名～50名 62社、51名～100名 25社、101名以上～ 24社
	企業の所在地	福岡地区(福岡市内) 252社、福岡地区(福岡市外) 70社、北九州地区 42社、筑豊地区 55社、県南地区 58社、福岡県外 12社

概況

前回調査(2024年7-9月期)の業況判断DI「-8.2」に比べて、**今期業況判断DI(前年同期比)**は、「普通」「悪い」「非常に悪い」が減少したのに対し、「非常によい」「よい」の割合が**上昇**したことで9.6ポイント改善し、DI値が「1.4」となった。改善理由は、これまで悪化傾向の**製造業と、サービス業(対個人)が改善したためだが、製造業の利益DI・自社業況判断DIは依然としてマイナス域にある。**

売上DI(前年同期比)は前回までの3期連続での下落から**反転して「12.9」へ改善**し、9期連続のプラス域となった。販売・客単価DIは、上昇した企業が185社ある一方、売上増加の理由に「販売・受注価格の上昇」とした企業は38社にとどまり、**販売・客単価の上昇が必ずしも売上増加まで至っていない企業が多いとみられる。**

「採算(経常利益)」(前年同期比)DIでは、前回調査「-4.1」より10.3ポイント改善して「6.2」となった。採算が「好転」と回答した138社のうち、77.5%、4社のうち3社が「売上数量・客数の増加」と回答した。**採算(経常利益)が「悪化」した109社のうち、65.4%、およそ3社に2社が「営業の弱体化」と回答し、次いで「新たな競合相手との競合」も45社と半数近くを占めた。**

次期見通し(2025年1-3月・前年同期比)DIでは売上・利益・業況判断DIともにプラス域である。

「**経営上の問題点**」では、今回は「**従業員の不足**」の回答割合が**1位(28.8%)で最も多くなった。「人件費の増加」が、前回1位だった「仕入単価の上昇・高止まり」と同率2位(28.2%)となり、引き続き“人の問題”が大きな比重を占めた。**

一方で「経営上の力点・課題」においては、1位は「**自社内・外部環境の状況把握・分析(18.8%)**」、「**経営者の姿勢の確立(17.6%)**」に力点を置いた企業が多くみられ、「**人材確保**」は3位(17.2%)にとどまり、人の問題に対して対策・力点を直に置く回答が少ない傾向となった。この傾向は、経営実態調査の分析会議の議論において、「『人件費の増加』という『問題』があるため、『人材確保』の対策・力点が抑え気味のためではないか」「やはり付加価値の増大の力点を上げ、実践を進めないといけない」と議論された。仕入単価上昇・高止まりの問題は依然として回答率は高いものの、「いまはどのように人材を採用して社員教育を行うか、またどう付加価値を生みながら、人件費・社会保険料負担をどう吸収するか、自社で一番の課題を見極め、確実に実行するのが重要だ」と議論され、「これまでの延長では厳しい。『社員と共に』自社を見つめ直し、変化している企業がチャンスをものみにしている」ことが意見された。

※DI(ディフュージョン・インデックス):企業の業況感や設備、人手不足などの各種判断を指数化したもので、景気局面などの全体的な変化の方向性や各経済部門への波及度合いを把握できる「拡散指数」です。

計算式(百分率表示)
DI=(プラスの構成要素の数(「よい」など)-マイナスの構成要素の数(「悪い」など)/構成要素の総数×100



第2回
経営実態調査
報告書 HP



主要指標	今期	前期比	前期DI
売上高DI(前年同期比)	12.9	9.3	3.6
採算(経常利益)DI(前年同期比)	6.2	10.3	-4.1
採算(経常利益)水準DI(前年同期比)	37.8	13.6	24.2
自社業況判断DI(前年同期比)	1.4	9.6	-8.2
次期業況判断DI(前年同期比)	23.7	-5.5	29.2
仕入単価DI(前年同期比)	58.3	4.4	53.9
販売・客単価DI	32.8	3.7	29.1
人手過不足DI	-47.1	-1.8	-45.3
資金繰りDI	5.0	0.1	4.9



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

第2回目を迎えた経営実態調査では、回答数は494件と前回から大きく伸び、対会員数比は20%を超えました。特に44歳以下の比較的若い年代の回答が増えており、回答率の上昇とともに回答者平均年齢の低下が進展したといえます。

調査結果の分析に移りますと、今期、「**自社業況判断DI**」が1.4と3期ぶりにプラス域に浮上したほか、「**売上高DI**」(12.9)、「**採算(経常利益)DI**」(6.2)、「**採算(経常利益)水準DI**」(37.8)など、当期の自社の状況を評価する指標はすべてプラスとなりました。これらについて前年同期比をみると、「**自社業況判断DI**」(+9.6)をはじめとして「**売上高DI**」(+9.0)、「**採算(経常利益)DI**」(+10.2)、「**採算(経常利益)水準DI**」(+13.6)など、いずれも9ポイントを超える大きな改善を示しました。

これに対し、「**次期業況判断DI**」は前期からは-5.5ポイントと低下しましたが、+23.7と依然高い水準で推移しております。

一方で外部環境を評価する指標においては、「**販売・客単価DI**」が前期比+3.7、「**仕入れ単価DI**」は前年同期比+4.4とともに上昇し、両指標のギャップは0.7ポイント拡大となりました。両設問への回答内訳をみると、今期において仕入れ単価が上昇したとの回答率は60.0%に対し、今期販売・客単価が上昇したとの回答率は38.9%にとどまっています。仕入れ価格や人件費の高騰のなかで、売上数量・客数の増大といった量的な対応に比べ、取引の適正化や価格転嫁の推進といった質的な改善が立ち遅れている状況が伺えます。市場での差別化、連携の推進、事業領域の開拓・見直しなどの、自社の強みや経営資源

を活かした付加価値の創出戦略が求められています。「**資金繰りDI**」は前期比+0.1とほぼ横ばいとなっておりますが、1月24日日銀は政策金利の引き上げを決定し今後の資金繰りの悪化が懸念されます。

「**人手過不足DI**」は前期からさらに-1.8ポイント低下して-47.1と極めて低い値となりました。本指標の回答構成をみても、**過剰感(過剰・やや過剰)**を選んだ比率は6.1%に過ぎないことや、「**適正**」(40.6%)を「**やや不足**」(41.8%)を選んだ比率が上回るなど、人手不足は慢性化、遍在化が進展しております。過去の景況調査の分析結果をみると人手不足問題が部長談話に頻出するようになったのは2016年ごろからです。その後、コロナ禍を経て、高齢化の進展、円安、人件費高騰などの複合的要因が絡んで、深刻さが増しているといえます。

今回の調査結果を総括しますと、主要指標の数値は概ね良好であるものの、二極化とともに人材不足の影響がより進展しているといえます。コロナ禍の渦中のように需要がないのではなくインバウンド増など性質を変えて市場は活気を取り戻しているものの、一方では事業開拓やDX化などにより新たな収益を獲得する、他方では人手不足によりニーズを見逃さざるを得ない、そうした状況が混在しているように伺えます。そこで改めて、今回の調査でも会員同士の連携として、「**新規の顧客獲得**」、「**共同での新商品・サービス開発**」などに着手しているとの回答が多く寄せられているように、同友会内での繋がり活用の有効な手段であることに立ち返っていただきたいと思います。

政策要望・意見

ヒト

- 人材不足・協働会社不足
- 日本全国の人材が、大手や関東に持っていかれる課題
- コロナ明け以降まだまだ業況改善に至らない中、卸業にはとても厳しい仕入れ値の高騰は止まらない。その上、銀行借入れ金利は上昇し、燃料等のコストも増加する一方で手元利益は残らない。賃金を上げたいのは山々だが、その為の資金が不足して赤字となってしまう。このような中小零細企業の状況を十分に把握した上での支援をしてもらいたい。

モノ

- 建築費の高騰
- 物価の急上昇、燃料費の急上昇

カネ

- 融資に対しての金利上昇のリスクの最小化
- 資金難のアドバイス
- 融資や助成金情報

税制

- インボイス制度が、負担増の原因になっている。
- 事業承継で、持ち株を後継者に渡すのに、相続税、贈与税が時価(評価額)になるのはおかしい。売ることの出来ない株に相続税がかかるので、三代相続は出来なくなる。結果M&A

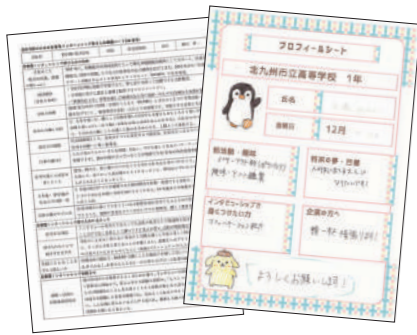
- 中小企業は消滅する。税制見直しを同友会は動きかけるべきだ。
- 社保、税の個人負担が大きすぎる。昇給しても給与、賞与が上がった感を感じにくいと思う。昇給にも限界がある。定額減税についても恩着せがましい。毎回作業に時間がかかる。
- 租税公課(税・社会保険料・公共料金等)の増加に対しての対策をお願いしたい。特に今期は夏場の電気料金が自社において過去最高金額となり、経費が増大し利益を大幅に圧迫した。
- 2026年より、週20時間以上の労働者も社会保険加入が義務付けられる予定のようですが、中小企業としてはかなりの痛手ですので、検討し直していただきたいです。

競争・経営環境

- 最低賃金の上昇に伴う人件費増加をどう販売価格に転嫁していくか。取引業者や消費者が物価高感を感じている現状で、中小企業者の経営を圧迫しているコスト増を販売価格転嫁につなげて行くための社会的合意の形成が必要になるが、単独企業だけの努力では限界がある。
- 政府のキャッシュレス化推進に伴い、キャッシュレス比率が増加している。結果、クレジットカード決済手数料が急増している。事業所の負担が増大して経営圧迫となってきている。政府主導で決済手数料率の引き下げを要望して欲しいです。
- 仕入単価や最低賃金の上昇は、時代の流れとはいえ、スピードが早すぎるのでは。
- 価格転嫁の促進

インタビューシップ 受け入れレポート

月刊同友vol.700(2024年11月号)特集でとり上げた北九州地区採用・共育研究会と北九州市立高校の取り組み「インタビューシップ」。2023年度は試行的に17名の生徒を受け入れ実施しましたが、**2024年度は夏と冬の2期に分けて1年生全員(200名)を受け入れる本格的な取り組みとなりました。**夏と冬の受け入れを実施した会員企業からのレポートです。



有意義なインタビューへと進化した2回目

冬(1月)になり、2回目のインタビューシップを受け入れることになりました。夏に比べて対象生徒数が多かったこともあり、当社は2名受け入れることになりました。社員にとっては夏の受け入れでお腹いっぱいになっていたのでしょうか?「またやるの?今度は2人も!?!」といった若干の冷めた空気は感じたものの「とにかくやってみよう」と夏を経験したメンバー+新メンバーで臨みました。

夏と同様の構えで臨んだところ、市立高校の取り組みが進化しているのは驚きでした。受け入れ実施前に事前打ち合わせで高校生が来社されるのですが、プロフィールシートなるものを持参して、事前にどんな人かを知る材料になりました。インタビューのじかにも1問1答形式にならずに、こちらの答えに深掘りするような質問が投げかけ

継続的な取り組みでさらに進化する期待

社員の感想では「もっと伝わるように資料を工夫したい」「もっとこんな風に答えたい」といった声も見られ、企業と学校双方にとって進化した取り組みになったのではないかと思います。また、同友会として次年度も夏と冬の2期開催が予定され、継続的な取り組みとして位置づけられているようなので、回を重ねるごとにさらに充実したインタビューシップになっていくことが期待できます。

現在は北九州地区が中心の取り組みですが、他地区、全県での取り組みになっていくと、同友会の地域に果たす役割はさらに高まっていくと思います。

「もう1ついいですか?」とできるだけたくさん話を引き出そうとする姿勢など、特に夏を経験した社員にとっては有意義な時間を感じられたようです。

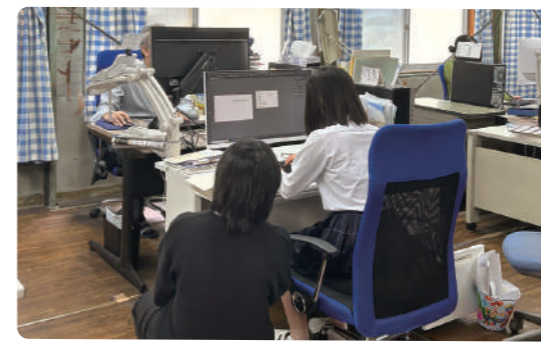
REPORT

林田孝一氏(ひびき支部) K O H O株式会社 代表取締役社長

進化を実感した インタビューシップ

会員のみなさまこんにちは。K O H O株式会社林田です。北九州市折尾地域でお客様の情報発信・広報活動のサポート業務を軸とした印刷業を営んでいます。私たちの会社では2024年の夏に1名、冬に2名の北九州市立高校1年生を受け入れました。

私自身、同年春に社長に就任したばかり、社員構成も若返る中で会社をどう盛り立てていくか、考えていました。同友会からインタビューシップの案内を受け、説明会に参加する中で、前年度に



1日目 9:00~15:00

全社朝礼 高校生紹介
社長のじかん 会社紹介・インタビュー
広報企画部のじかん 業務紹介・模擬記事作成・インタビュー
お昼休憩→休憩室で社員と食事
営業部のじかん 業務紹介・営業ロープレ披露・インタビュー
1日目のまとめ

2日目 9:00~15:00

会社見学のじかん 印刷機、加工機の紹介など
仕事体験のじかん 自分の名刺作成
お昼休憩
インタビューのじかん 制作部3名
2日間の振り返り・終わりの会

社員自身が創意工夫して 取り組んだ1回目

受け入れを実施した企業からの報告を聞きました。「社員の意識が変わった」「高校生の成果発表は感動する」。ワクワクするような話に、当社もやってみようと思えることになりました。

夏(8月)に1回目の受け入れをする事になり、社内でも声をかけて対応メンバーを選しました。社内オリエンテーション、受け入れ準備シートの記入、社長と社員でシートを共有する会の実施など、案内いただいた通りに準備をして当日を迎えました。

2日間のプログラムは図の通りで実施しました。部署横断的に人選された社員自身に、それぞれが受け持つ時間で



夏のインタビューシップ成果発表会(10月)

何をするかは任せました。結果、どの部署もインタビューの前段として、自分たちの紹介や体験の場の提供など、創意工夫が見られるプログラムとなりました。当日まで複数回打ち合わせをしながら準備をしていた様子に、今までにない変化を感じました。

インタビューはというと、高校生も慣れてないのか1問1答形式に終始していたようで、予定時間を持て余すこともやあつたようです。

第203回

新会員フォローアップセミナー



第203回(2月開催) 現地



第203回(2月開催) Zoom

2月27日(木)に開催されました。今回参加された新会員は19人でした。

今月は4月24日(木)開催です。ご参加お待ちしております。

新会員フォローアップセミナー 部会長 松井 竜介(南支部)

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 土 17:00~18:00 **かすや支部 4月例会**

2025年度キックオフミーティング

- ARKビル 福岡市博多区博多駅東2-17-5 ☎ 092-733-1310

12 土 18:00~20:00 **福友和支部 4月例会**

「末政塾」経営指針書発表会 ～革新的経営指針に基づく実践へ～

- 博多アーバンスクエア会議室 福岡市博多区店屋町1-31 ☎ 092-733-1310
- 小早川 恒緒氏 株式会社アルファタカバ 代表取締役 (福友和支部)

15 火 18:00~20:20 **博多支部 4月例会**

同友会の学びを即実践

「先読み経営」でチャンスをつかむ

- 天神ビル 11号会議室 福岡市中央区天神2-12-11F ☎ 0120-323-920
- 井上 真一氏 株式会社大匠建設 代表取締役 (博多支部)

15 火 18:30~21:00 **北九州支部 4月例会**

人手不足・コスト増時代を乗り越える！ 持続可能な経営戦略とは

- 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
- 坂本 敏弘氏 計測検査株式会社 代表取締役 (北九州支部)

15 火 19:00~21:00 **大牟田支部 4月例会**

新たな同友会としての取組 ～インタビューシップ～

- 大牟田文化会館 第一研修室 大牟田市不知火町2-10-2 ☎ 0944-55-3131
- 久保田 洋氏 有限会社ユー自動車 代表取締役 (大牟田支部)
- 今村 成剛氏 株式会社今村組 代表取締役副社長 (大牟田支部)

16 水 18:00~21:00 **東支部 4月例会**

新会員さんの会社紹介

- ホテルクリオコート博多 福岡市博多区博多駅中央街5-3 ☎ 092-472-1111
- 東支部新会員

16 水 18:30~21:00 **糸島支部 4月例会**

トップと社員の架け橋となる私の役割 ～ナンバー 2の必要性とは～

- グローバルホテル 糸島市泊844-1 ☎ 092-332-9600
- 村田 敬志氏 株式会社いこいの里佐賀 取締役 (糸島支部)

16 水 18:30~20:30 **有明支部 4月例会**

- 白柳荘 柳川市新町16 ☎ 0944-73-1188
- 縦山 英宗氏 e-FitsLab株式会社 代表取締役 (南支部)

17 木 18:30~20:20 **筑紫支部 4月例会**

18:30だよ! 筑紫支部全員集合

- 一品香 雑餉隈店 福岡市博多区竹丘町2-3-9 ☎ 092-501-7878
- 筑紫支部各会員

17 木 18:30~20:50 **中央支部 4月例会**

なぜ、心ある黒字企業なのか ～価値観と思考と実践から見た企業経営～

- 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)
- 宮原 三郎氏 弁護士法人みらい法律事務所 弁護士 (中央支部)

17 木 18:30~21:00 **ひびき支部 4月例会**

行動する経営者はカッコイイ! ～口先だけ(鳥もどき)になるな～ 自身、会社、社員の好循環サイクルとは?

- 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
- 手塚 良太氏 有限会社テツカ精機 代表取締役 (長野同友会)

17 木 18:30~21:00 **福友愛支部 4月例会**

自社の強みを活かして挑戦する経営者の覚悟とあり方 ～小さな一歩から始まった大きな変革～

- 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)
- 花田 理恵氏 株式会社サワダ 代表取締役社長 (西支部)

17 木 18:30~21:00 **飯塚支部 4月例会**

僕は経営者じゃなかった ぼくの君の明日が楽しみで眠れない会社へ

- パドゥール・コトブキ 飯塚市片島1-7-62 ☎ 0948-22-5138
- 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)

のおがた支部4月例会 (飯塚支部例会に訪問例会)

18 金 18:30~20:30 **企業連携推進委員会 FAST4月例会**

シンデレラ戦略セミナー 新規開拓のやり方 会社・商品のことを知ってもらうには?

- 同友会全体会議室 福岡市博多区吉塚本町9-15-11F ☎ 092-686-1234
- 深見 信吾氏 深見経営株式会社 代表取締役 (東支部)

18 金 18:00~20:30 **福博支部 4月例会**

私たちはなぜ同友会にいるのか (仮)

- ピエトロ本店 センターレ 福岡市中央区天神3-4-5 ピエトロビル1F ☎ 092-715-8281
- 鈴木 哲也氏 株式会社ヒデトレーディング 代表取締役社長 (福博支部)

18 金 18:30~20:30 **久留米支部 4月例会**

風水害24をプレイして、災害時の行動を考えてみよう!

- ハイネスホテル久留米 久留米市天神町1-6 ☎ 0942-32-7211
- ファシリテーター: 高木 慎氏 高木建設建材株式会社 後継者 (久留米支部)

18 金 18:30~21:00 **田川支部 4月例会**

同友会でいちばん大事なこと ～同友会はなぜ成長し続けるのか～

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

18 金 17:30~19:30 **りょうちく支部 4月例会**

- 泰泉閣 朝倉市杷木志波20 ☎ 0946-62-1140
- 大坪 政樹氏 有限会社大坪物産 代表取締役 (りょうちく支部)

2024年度 第10回 理事会だより

開催日時	2025年2月26日(水) 13時30分~17時35分
会場	A.R.Kビル 大ホール
出席数	36名(出席率90%)
議長	松木 祥也(理事)

○会員増強

- ・入会33名、退会17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。2月承認会員数は2,367名となった。
- ・目標達成の機運を高めるために3月の入会申請の期限を延長。3月19日までに入会手続きが完了し、支部役員会承認を経て、3月24日午前中までに地区幹事会承認を得られた場合は3月理事会に追加申請できるものとする。
- ・2025年度のゲスト参加目標を各支部役員会で協議の上報告するよう依頼があった。

○2025年度にむけて

- ① 2024年度活動総括(案)の検討
- ② 2025年度運動方針(案)、組織図(案)の検討
- ③ 2024年度決算見直し、2025年度予算案の検討
- ④ 2025年度活動計画
- ⑤ 第63回定時総会についての検討がされた。

○「全体構想」にむけた協議

「赤字会社」に対応した活動内容についてグループ討論を行った。

○経営指針の成文化率と実践率の声掛け状況

声かけ率30%達成まで残り5支部となっている。どの支部もあと2,3名声をかければ達成できるとの報告があった。次年度の経営指針成文化率の目標値は次回の理事会で協議する。

○周年行事予算化について

継続協議。正副で再度協議の上、提案する。

○経営実態調査特別項目について

第3回経営実態調査について、人の採用に関する常設項目を追加し、また、価格転嫁に関する特別調査の実施が承認された。

○次年度の経営者フォーラムについて

次年度の経営者フォーラムについて、10月第3週頃、規模600名、例会振替にて開催することが承認された。

○事務局より 地区・支部総会議案書の印刷について

地区及び支部総会議案書のデータ配信について各支部役員会等で検討するよう依頼がされた。

★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!

玄海支部2月例会 『5名の社長に聞く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。

撮影・文 / 株式会社ココスイメージ 富谷 正弘 (玄海支部)



例会の様様



株式会社E-SYSTEM 藤本さん



株式会社フェスタ 福重さん



グループ討論



株式会社丸屋 家迫さん



株式会社Bビーイング 塚崎さん



株式会社工野建設 工野さん

2025年2月18日に天神ビルで開催された、玄海支部2月例会のフォトレポートです。

報告者 株式会社丸屋 代表取締役 家迫さん、株式会社工野建設 代表取締役 工野さん、
株式会社Bビーイング 代表取締役会長 塚崎さん、株式会社フェスタ 代表取締役 福重さん、
株式会社E-SYSTEM 代表取締役 藤本さんの以上5名が報告者です。

座長から報告者に対して4つの質問が投げかけられました。

1-求人活動について 2-雇用の維持・人材育成について 3-資金調達・資金繰りについて 4-利益確保・税務対策について
それぞれの質問について、本音で報告が各社からありました。

印象的だったのは借入金に対する各社の考え方の違いでした。5社のうち、2社が無借金、3社が長期の借入を積極的に行っている。人については、各社とも社員の成長の為の社外研修や福利厚生に力を入れている。

また利益が出た場合には、決算賞与を支給するなど人を生かす経営に取り組んでいる印象を受けました。

本音で経営体験を語り学び合う同友会らしい素敵な例会でした。

例会の企画・運営に携わった、高松ブロックの皆様お疲れ様でした。取材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(水)

環境を守るため森林認証紙を使用しています。