

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

BAT POST

(一社) 広島県中小企業家同友会 福山支部報

2025

10

OCTOBER

福山支部 9月支部例会

「三つの課題から生まれる 新しいビジネスモデル」



(株)マスナガ 代表取締役
森 弘国 氏 (熊本同友会)

Contents

- 企業訪問 in 福山楽器センター ——— P.01
- TOPICS.01 ● 9月支部例会 ——— P.02-03
- TOPICS.02 ● 11月支部例会の案内 ——— P.04
- TOPICS.03 ● 女全交in東京 ——— P.04
- 地区会だより ——— P.05-10
- 部会だより(青年部・女性部) ——— P.10-11
- 委員会だより(経営労働委員会) ——— P.11
- 部会訪問 ——— P.12
- 名簿アプリ紹介 ——— P.13
- 支部理事会報告 ——— P.14
- 行事カレンダー ——— P.15

県スローガン

Human First!

～新時代へ挑戦～

福山支部スローガン

私たちが創ります私たちの学び舎を
～いまこそ主体的に動こう～



(一社) 広島県中小企業家同友会 福山支部報
発行責任者 広報委員長 春名 孝一郎

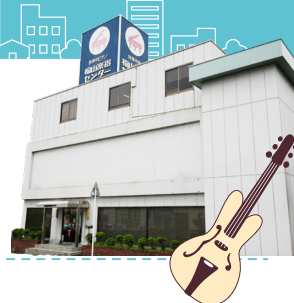
〒720-0066 福山市三之丸町8-16 福山ニューキャッスルホテル B1F
TEL 084-923-0286 FAX 084-923-0284
URL <https://www.hiroshima.doyu.jp> e-mail fukuyama@hiroshima.doyu.jp



(株)福山楽器センター

広島県福山市南蔵王町 1-13-2

代表取締役社長
新庄 一貴氏
(K地区)



同友会への入会のきっかけは、池永経営(株)の田中氏でした。と語り始める新庄氏。1972年に、先代の父親がピアノの販売を中心に立ち上げた(株)福山楽器センター。大学卒業とともに同社へ入社。

入社後、社内ベンチャーとして田中氏の協力もあり、音楽スタジオを設立。Studio LiPSでの売上が会社存続に貢献し、順風満帆に新規事業が進むかと思った矢先、社員の多くが一度に退社しライバル企業を設立。

その時は、なぜそうなったのかわからなかったと語る新庄氏。今にして思うと…考えさせられることがあった、とお話でした。

ピンチを迎えた時、それをプラスのエネルギーに変えられるタイプの人と、その逆に、追い込まれて冷静さを保てなくなるタイプの人に分かれるのではないかと私は思います。新庄氏はその前者で、発想の転換を図り、更に新しいことに挑戦し続けることとなります。

まず初めに、市場調査を行い、現状のビジネスの潜在需要を分析し、冷静な経営判断のもと、新たなる事業展開へと舵をきることとなりました。その道のりは決して平坦ではなく、山あり谷あり苦労の連続であったことは想像に難くありません。

自社の強みは何か？市場が欲するものは何か？今の会社で何ができるか？…等、様々な疑問を自身に投げかけ、導き出した新たなるビジネスモデルの確立。当然、話す熱量もトーンも上がり、大変楽しい時間を共有させて頂きました。これは役得だな、と思った瞬間でもありました。

最後に、社内を見学させて頂きましたが、その途中でお子様たちにお会いしたのですが、素晴らしい親子関係で、今後の事業承継に一転の曇りもない、企業としての底力を感じることができました。

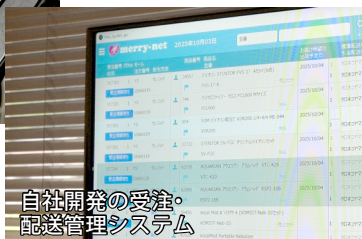
この度の取材を快くお受けいただいた新庄氏・(株)福山楽器センター社員のみなさまに、心より敬意を表し、感謝申し上げます。ありがとうございました。



夢工房 楽和
浅田 英史 (G)



ピッキング作業には
タブレット端末を活用



自社開発の受注・
配送管理システム



根幹事業は楽器を中心としたネット販売。年間4億円の売上げを支えるのは、自社で開発した人を活かす物流システム「LuckPit(ラックピット)」。過去～未来までの在庫数の見える化、管理、商品の受発注、倉庫業務などを一元化できるもので、業務の効率化、コスト削減を可能としている。

また、適正な在庫管理で広告宣伝費を0円にするという長年のEC運営で培ったノウハウの集大成であるLuckPit。人の数を減らすのではなく、現場で働く人の業務負担を減らし、職務環境を良くしたいという想いから開発された。

今後は多くの会社に使ってもらいたいとLuckPitの販売を行っていく予定。その先駆けとして2025年10月30日にはびんごデジタルラボEXPOに出店し、備後圏域での周知を狙っている。

文責：原田祐一郎(つなぐをつくる合同会社)



整然と商品が並ぶストックヤード



業務を共にこなす息子さん、娘さんと



大手ECサイトからのアワード類



LuckPitプロモーションビデオ



福山支部9月例会

三つの課題から生まれる新しいビジネスモデル ～経営理念は“おもしろい”をエンジニアリング～

■日時: 9月10日(水)

■会場: ローズコム

■参加者数: 61名

報告者

(株)マスナガ

代表取締役 森 弘国 氏(熊本)

熊本で機械工具や半導体関連部品等の販売を行う(株)マスナガ。後継者として入社した当時の会社を変えるべく、一番最初に取り組んだのは社風の改善でした。森氏の報告から自社の経営戦略について考えていきます。



原理原則に基づきSWOT分析を活用し、着実に経営を推進されている姿勢が伝わりました。

同友会に入会していることで、普段お話を聞けない方の講話に参加できることに感謝します。

9月10日(水)、ローズコムにて支部例会が開催され、熊本同友会の(株)マスナガ 森弘国社長より「仕事・育成において“おもしろい”」をテーマにご報告いただきました。報告では、二代目社長ならではの「初代との奮闘」から始まり、社員が主体的に動けなかった経験を踏まえ、アンケートを通じて社内風土改革に着手された経緯が語られました。その過程で、自問自答を繰り返しながら業界の課題を社会課題として捉え、原理原則に基づきSWOT分析を活用し、着実に経営を推進されている姿勢が伝わりました。

また、松下幸之助御大の「会社経営に成功する3つの条件」の言葉に触れ、やはり良い教えは時代を超えて普遍であることを再認識できる機会となりました。本例会を通じ、経営における“おもしろさ”の重要性と同時に、普遍的な原則を基盤とすることの大切さを学ばせていただきました。



(株)徳一
広川 賀一(A)



社員を含め、企業としてトップの交代は最大の危機でもあり、また、最大のチャンスでもあると思います。

企業を永续するため、決して避けて通ることの出来ない事業承継。この課題に取り組んでいる会員も少なくないのではないのでしょうか。

今回の報告者(株)マスナガ 森 弘国 氏(熊本)もその一人です。創業者の祖父から父へ、そして、わずか31歳での社長就任。現在44歳になる同氏の同友会歴は17年。若き経営者として幾多の困難を乗り越え、新たなプロジェクトを立ち上げるため社員一丸となって、更なる可能性に挑戦！同友会での学びを活かし、即、経営実践するお手本のような報告でした。

令和の経営者だけあって、報告内容も視覚に訴える非常にわかりやすい資料で、伝えることの大切さも学ばせて頂きました。素晴らしい経営実践をされ、自社の経営に活かせる持ち帰りの多い、若き経営者の報告である学びの場としての支部例会を、どれだけの会員に伝えることができていたのか？同時に、会場の中央に大きな空席ができていたことも非常に気になりました。

社員を含め、企業としてトップの交代は最大の危機でもあり、また、最大のチャンスでもあると思います。創業の想いを大切に、企業を永续するために伝え続けなければならないこと。これが、本当の意味での経営理念ではないかと思う私は、その経営理念を新しく作り変えたという報告には大変驚かされました。

どんなに時代が変わろうとも、守り続け伝え続けなければならないこと。また、時代の変化とともに変えていかなければならないこと。経営者としての手腕の見せ所だと思います。個人的には第二創業なのかという感じがしています。

ピンチをチャンスに！あきらめない！周囲の力！を始めとし、“課題解決能力を高める”ことが必要である、という学び多き支部例会に感謝申し上げます。



夢工房 榮和
浅田 英史(G)

「中小企業が経済合理性では解けない課題に挑むこそが市場をつくる」という視点

今回の支部例会では、熊本同友会より(株)マスナガ 代表取締役 森弘国氏をお迎えし、「三つの課題から生まれる新しいビジネスモデル～経営理念は“おもしろい”をエンジニアリング～」というテーマでご報告いただきました。

事前に(株)マスナガをWEBで検索すると、すぐにヒットし、50件を超える口コミが並んでいました。「小さなねじ1本の購入にも丁寧に対応」「スタッフが親身になって相談に乗ってくれた」「若い社長だが人を大切にしているのが伝わる」など高評価の声ばかりで、報告前から森社長や会社の雰囲気に対する期待が高まりました。

森社長は経営危機の中で会社を継ぎ、まず着手したのは「社風の改善」。その後も、卸・小売業からの脱却、強みを活かした提案型営業への転換、24時間営業の無人店舗やクラフトワークスペースの提供など、革新的な取り組みを続けられ、業界全体の価値向上を視野に入れた姿勢に、経営者としての志の高さを感じました。

特に印象深かったのは、「経営指針はピント合わせ」という言葉。お金→家族→会社→顧客→地域→日本→世界と視野を広げる中で、社員一人ひとりがどこまでを「自分ごと」として捉えられるか。経営指針の役目として新たな視点を学ぶことが出来ました。

また「価値のあるもの」から「意味のあるもの」へと価値がシフトする時代に、「中小企業が経済合理性では解けない課題に挑むこそが市場をつくる。」という視点は、今後の事業方針を考えるにあたって大きなヒントとなりました。



(株)エムズワークス
道下 克巳 (S)



02
Do-Yu
TOPICS

ぜひご参加ください!

11月支部例会もう一つの狙い

開催日時: 11月5日(水)18時30分

会場: ローズコム

報告者: (有)広島金具製作所
代表取締役
水ノ上 貴史 氏

今回の支部例会は企画委員会、組織委員会の合同開催となっております。組織委員会としては仲間作り例会と位置づけ、福山支部の会員増強に繋げるイベントとして活動しています。

今回のタイトルは「ブルーオーシャンへ向かう大航海! ~同友会の学びと実践で会社が変わった~」

もう一つのタイトル「社長の学校」体験セミナーのご案内~同友会で何が学べるか?会社がどう変わったか?~」

報告者の水ノ上氏には、現会員、オブザーバー両方に向けての内容と、大変な難題をお願いしております。

組織委員会として何ができるか、9月には企画委員会、組織委員会のメンバーで全地区の例会を回りました。正副支部長から全地区の小组長3人へオブザーバー動員の声掛けをしていただきました。

まずは声掛けをしてオブザーバーの方に参加していただくことです。同友会とはどんなところなのかを知っていただき、興味を持っていただくことで入会につながると思います。

誰にも課題はあると思います。課題解決につながる同友会へ是非参加していただくよう、引き続き声掛けよろしくお願いします!



組織委員
仲間作りチーム実行委員長
吉田 健一(F)

11月支部例会
お申し込みは
こちらから

03
Do-Yu
TOPICS

女性経営者全国交流会in東京

第6分科会

「会社を救ったのはやっぱりカリカリ梅だった!」

■日時:9月4日(木)~5日(金)

■会場:京王プラザホテル

■参加者数:213名

報告者 赤城フーズ(株) 遠山 昌子 氏 (第6分科会)

今年度の女性経営者全国交流会は東京で開催され、全国から1,085名が参加しました。参加者のうち42%は男性で、女性経営者のみならず幅広い方々が関心をもたれていると思われました。

報告者の遠山昌子氏は、元タカラジェンヌ。「元祖カリカリ梅」を開発した 赤城フーズ(株)(創業130年)を2018年に事業承継されました。入社初日の冷やかな朝礼、結婚までの腰掛とされていた社内の空気、父との経営観の違いなど、事業承継における苦労を率直に語られました。決算書も読めなかった若い頃、同友会で学び、経営理念や経営指針書を作成、例会・研修で学ばれ、常務就任の際には「立派になったね!」と声をかけられたことが転機になったそうです。現在は、社内のコミュニケーションも円滑になり、疑心暗鬼な雰囲気は消え、「笑顔の伝承」を掲げて200年企業を目指すビジョンを力強く語られました。

グループ討論では、「あな



たの会社のカリカリ梅は何ですか?」「他社から見たときの自社の強みは?」をテーマに意見交換が行われ、グループから「人材・社員こそが最大の強み」という声が上がりました。

来年度は兵庫県で開催予定です。ぜひ広島県からも多くの会員の皆さんにご参加いただければと思います。



タシマ観光
今川 久美子(A)



A
地区会ビジョンを掲げ課題と向き合う
～夢は楽しいけど目標は辛い。じゃあ今何が必要!?～

■日時:9月19日(金)
■会場:市民参画センター
■参加者数:20名

報告者

(株)ウラベサインボード
占部 篤彦 氏



今回の報告は(株)ウラベサインボードの占部さんです。後継者として家業に戻り、同友会での学びを通じて自身や会社の課題と向き合う姿が率直に語られておりました。特に、資格取得や建設業許可の取得など、4年前に掲げた目標の一つひとつ実現されている点は、確実な努力の成果であり素晴らしいと感じました。一方で、売上は伸びていても利益が薄く、計画性や営業力がまだ十分でないという自己分析は非常に正直であり、占部さんらしさを感じました。

また、「夢は楽しいけど目標は辛い」という言葉が印象に残りました。ビジョンを掲げることは容易ですが、それを

数値や行動計画に落とし込み、日々の業務で実践することは大変なことだと改めて考えさせられました。

課題として挙げられた「材料費の高騰」「価格転嫁の難しさ」「外注

費の増加」などは、どの業界でも共通の悩みであり、聴いている側も自分事として考えさせられました。

特に営業について「電話を待つだけではなく、自ら動くことが必要」と気づかれ、チラシ作成やポスティングから始めようとする姿勢には強い覚悟を感じます。大手企業や県外展開を視野に入れつつも、まずは足で稼ぐところから挑戦しようとする等身大の取り組みは、同じ中小企業の経営者にとって大きな刺激になりました。

「皆さんの会社の営業活動で大切にしていることは何ですか?」という問いは、自社のことを改めて考える良いきっかけとなりました。

報告全体を通じて、夢と現実の間で悩みながらも、その経験をしっかり学びにつなげて前に進もうとする姿勢がとても印象的でとても良い報告でした。



(株)匠栄
安藤 寛之(A)

B
地区会

AIを使って経営効率を上げていこう

■日時:9月19日(金)
■会場:ローズコム
■参加者数:43名

講師

(株)WEAVE

久保 直樹 氏

(株)アーク商業建築

柏 進太郎 氏

9月19日にローズコムにて9月B地区例会が開催されました。

講師は(株)WEAVE 代表取締役 久保直樹氏と(株)アーク商業建築 柏進太郎氏。

「AIを使って経営効率を上げていこう」というタイトルで報告されました。AIを経営や業務でどのように活用できるかという内容でした。AIは便利な物という認識はありましたが実際どこでどのように活用できるか報告を聞く前はわかりませんでした。しかし頂いた資料の中に業種別AI実用例があり、自社でも十分活用できる事がわかり、大変学びになりました。AIの事に関してはそこまで詳しくないですが、まずどれでもいいので使う事、使っていればよりAIの理解が深まっていきます。そうすれば自分自身に自信がついてきてAIに対して視野が広がると思いました。

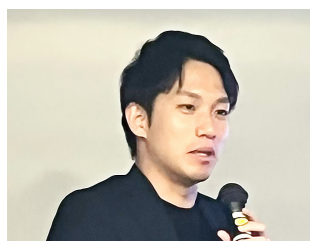
報告の後半で柏氏がAIを使って経営理念、指針を作成しました。AIが最初に作ったものは広く浅くという内容でしたが、AIへの指示をより細かくすれば徐々に自分の考え想いに近づく事がわかりました。ただどうしても平面的な内容に見えてしまいます。だから立体的にみせるには

やはり経営者、社員の考え、思いをいれる必要があるのかと思いました。

今回グループ討論は質問を各グループでまとめ、報告者に回答してもらうという内容でした。質問の中には自分も気になる質問もあり、よりAIの理解が深まったと思います。グループ討論の中でAIに頼りすぎると自分で考える事が少なくなり、依存度が高まるのは危険という意見がありました。これからAIがスピードを増して普及する中、私たちはAIに頼るのではなく、使うというスタンスを守っていく事が大事だと思います。



(株)サトウシステム
佐藤 郁徳(B)



D
地区会令和の労務相談
～今聞かなければ、いつ聞くの!? 今でしょ～

- 日時:9月17日(水)
- 会場:市民参画センター
- 参加者数:23名

講師

佐々木社会保険
労務士事務所
佐々木 公江 氏



社会保険労務法人
テトラ
柳井 一輝 氏



さとう社会保険
労務士事務所
佐藤 裕望 氏



D地区9月度例会は『令和の労務相談～今聞かなければ、いつ聞くの!?今でしょ～』というタイトルで市民参画センターにて行いました。講師には同地区にいる社会保険労務士のお三方(佐々木さん、柳井さん、佐藤さん)で、それぞれのお題に対してお話をしました。

まず、佐々木さんからは育児休暇についてのお題で、男性の育児休暇の取得も近年増えているようで、その際にどのような対応や方法があるかについて学びました。育児休暇を前提に会社としてはその代わりとなる人材をどのように考えるか、また取得時にはお互いに問題のないようにしっかりと面談など必要だということでした。また対応として、それをきっかけに業務の見直しや効率化、新たな気付きも得られるチャンスにするとか、多能工を目指す事、いろいろな補助金などで対応することも会社として必要になってくるとの事でした。

次に柳井さんからは、年収の壁についてのお話を頂きました。それぞれ段階による壁(金額)はありますが、社会保険や健康保険に関わる壁や扶養控除に関わる壁がありますが、会社としては今後、最低賃金の増加や雇用方法でもその金額が変わってくる中で、社会保険への加入や扶養控除についてもその制度に合わせた取組が必要になってくるので、こちらでも社員との十分な面談が必要になってくるとの事でした。

最後に佐藤さんからは熱中症対策についてでした。企業としてもその対策義務が求められるようになる中で、一番大事なのはその対応の遅れや初期対応不足により最悪の場合は死亡や重症となるケースもあ

り、その為には早期発見、報告、環境整備などをしっかりとしていく事が必要。また、個々の予防としては出来るだけ暑さに慣れるように歩いたり、自転車に乗ったりすることも有効のようです。やはり会社として大事なのはそれぞれの対応方法や手順を整備、応急処置などをしっかりと、社員さんが安心できる配慮が必要であるという事でした。

その後のグループ討論でもそれぞれのお題について、自社の課題や意見が出ましたが、やはり最終的には社内の環境整備(対応方法や安心安全な形)をいかに整えられるか、また常に社員との話し合いが必要で、その為には会社として社員とのコミュニケーションがしっかりととれた環境づくりをしていく必要があると感じました。

今回はそれぞれのお題について、勉強になった事と同時に、同地区にはこのように相談出来る会員が3名もいる事で心強いと思いました。

最後になりますが、佐々木さん、柳井さん、佐藤さんありがとうございました。運営担当グループ皆さんお疲れさまでした。



若葉家具(株)
井上 隆雄(D)

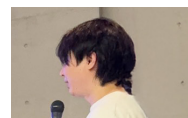
E
地区会

ゼロから始める生成 AI

- 日時:9月16日(火)
- 会場:ローズコム
- 参加者数:31名

講師

Plaque(株) 桑田 賢 氏



今回は、Plaque(株) 代表取締役 桑田 賢氏にご報告いただきました。B地区、また福山支部青年部でも学ばれています。

桑田氏は福山市を中心にWebサイトの企画・デザイン・運用やIT・Webに関するコンサルタント会社を運営されています。

今回、9月例会では『ゼロから始める生成AI』と題し発表して頂きました。

AIの現状と今後の展望や活用方法など、とても分かりやすく解説して頂き、生成AIが具体的にどのような仕組みで動作しているかが説明されました。入力された指示を数値化し、統計的な予想によって最も自然と考えられる出力が紹介され、言語モデルの場合は次に来る単語を予想する仕組みの繰り返しで作られていると理解しました。

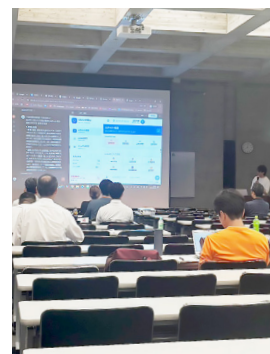
AIはとても優秀で、人間の能力を代替するのではなく、補充する存在として捉えた方が良くと思いました。ただ、普段は自身の考え方や習慣から判断してしまいがちですが、AIは途方もないデータの中から何パターンもの答えを出してくれるので、今後の経営ツールとして必須アイテ

ムと認識しました。AIを活用する事で、人間がゼロから考えるよりも短時間で多様な発想を得られる点は、参加者にとってとても魅力に感じたと思います。

一方AIに振り回され、万能な答えを求める存在ではなく、人間の能力を膨張するパートナーのような考え方が良いとも意見があり、AIの優秀で幅広い答えをどう生かすかが、今後の経営のカギになっていくと思いました。



タカラ装飾(株)
高橋 由倫(E)



F 地区会

佐藤隆の描くウィンテックの中期ビジョンとは！

■日時:9月17日(水)
■会場:市民参画センター
■参加者数:26名

報告者 (有)ウィンテック 佐藤 隆 氏



今回の例会では、(有)ウィンテックの佐藤隆氏より「シェア7割なのに、、、」と題して発表をいただきました。

佐藤氏は学生時代の経験を通じて薬剤師の資格を取得されましたが、実際にその職に就くことはなく、大手メーカーに入社し、商品開発に携わってこられました。その後、ご縁あってお嫁さんのお父様が経営される自動ドア施工会社である(有)ウィンテックに入社。そこから現在の歩みが始まります。

入社当初、会社は高齢の従業員が中心で新たな採用の予定もなく、将来を見据えた体制づくりが課題でした。佐藤氏はTwitter(現X)を活用し、日々の会社の雰囲気発信することで採用へと結びつける工夫を実践、採用へ繋がりました。また、煩雑で拾い出しの難しい業務をExcelで効率化したり、業務進捗をすぐに共有できるアプリを自作したりするなど、自ら仕組みをつくり上げる力を発揮し、業務時間の短縮に大きく貢献されました。まさに「問題を見つけ、自ら解決する」姿勢が印象的でした。

一方で課題もあります。現在、備後エリアでの自動ドア施工シェアは7割を誇りますが、利益はわずかになる年もあります。今後は自動ドアのメンテナンス業務に力を入れ、収益の柱を築いていきたいとの展望を語られました。また、佐藤氏らしく新たなサービスの構想もあり、それを広めていくことで、さらなる会社の成長を描かれています。

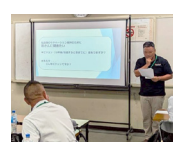
印象的だったのは、佐藤氏ご自身の意識の変化です。これまでは「自分の人生」に軸を置いていたと語られましたが、今回の発表を通して「会社の成長」や「社員の幸せ」へと視点が広がったとのこと。経営者としての新たな一歩を踏み出された瞬間を共有できたように思います。

発表後の討論テーマは「あなたのビジョンはありますか?どんなビジョンですか?」でした。これは、佐藤氏が他の参加者のビジョンを知ること自身のモチベーションを高めたい、という思いから設定されたものです。参加者からは多様なビジョンが語られ、互いに刺激を受け合う時間となりました。佐藤氏もそれらを真剣に吸収され、今後の取り組みに活かしていこうとされている姿が印象的でした。

今回の例会を通じて、私たちもまた「自社のビジョンをどう描くか」という問いを改めて投げかけられたように思います。佐藤氏の実践と気づきは、多くの会員にとって大きな学びとなりました。



庭友 西江 友晴(F)

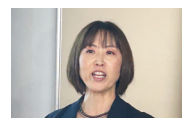


G 地区会

事例で学ぶ「女性が活躍する組織」はどう生まれるのか? ~制度を活かす組織づくりとその成果~

■日時:9月17日(水)
■会場:福山市西交流館
■参加者数:22名

報告者 (株)のとテック 能登 雅子 氏



本例会では、能登氏から「女性活躍」という観点で、働き方改革や職場の風土づくりを進めることが会社にどのようなメリットを生み出すのか、そして、実際に会社の組織づくりへ取り組む為に、考え方や体験報告を交えた実践事例について報告いただきました。

まとめから言えば、「女性活躍」とは、「ヒト」に関する経営課題です。そして、その企業で働く女性が働きやすくなる制度は、結果的に女性だけではなく、その会社で働くすべての人の「働きやすさ」と「働きがい」に繋がる、というものと感じました。

「女性活躍する組織づくりの為のヒント」として大事な考え方の一つは、「〜〜だから〜〜である」という無意識な思い込みをするのではなく、その人を個でとらえ、その人に必要なことを汲み取ること。そして、もう一つは、制度を作っただけで満足するのではなく、その制度が「使われて(導入・活用)」⇒「伝わって

(周知)」行く様に、経営者や上司が支持・理解していくこと。頭では分かっているのですが、常に意識して行動することが大事だと改めて感じました。

報告後のグループ討論では、『自社の現状とこれからできること』を共有し、他社の取組から、自社を振り返る活発な意見交換の時間となりました。会社によっては、なかなかフォローの体制ができる所ばかりではないという厳しい現実もありますが、スタッフ間の差がない、空気の良い会社を目指していきたい、という前向きな意見もありました。

今後、人手不足と言われる社会の中でも、選ばれる会社になる為に、完璧でなくても何か「一歩」踏み出してみることが大切であると学んだ例会でした。



(株)福創 阿部 功(G)



清らかに応援弁士の二人



『ド緊張!』
初司会: 熊谷 氏



『肩の荷も…
ほっと一息』
趣旨説明: 森本 氏



『安定の総括!』
高田 修一 氏



華やかに応援弁士の二人



『女性が活躍する組織』はどう生まれるのか?

I 地区会

どん底からの再出発 ～指針が導いた逆転経営～

■日時:9月16日(火)
■会場:西部市民センター
■参加者数:14名

報告者 バンズグリル 小川 尚範 氏

9月16日(火)、西部市民センターにて9月例会を開催しました。報告者はバンズグリルの小川氏。「どん底からの再出発～指針書が導いた逆転経営～」と題し、ご自身の経営体験を報告いただきました。

小川氏は創業時からの失敗や売上の推移を数字で具体的に示しながら、自身の歩みを赤裸々に語られました。特に、コロナ禍に直面した際、休業すべきか継続すべきか大きな決断を迫られたときに、経営指針に立ち戻り、自らの意思を確認したことが事業を継続する原動力になったと強調されました。

また「提供する商品を絞ること」が会社の強みを生み、自社の「勝ちパターン＝価値パターン」を築ききっかけになったと紹介。さらに参加者からも多く挙げられた「売上低迷」「スタッフ不足」「離職」「経営者と社員の意識の壁」といった課題について、経営指針書こそが解決の糸口になると語られました。

経営指針書は単なる計画書ではなく、特に経験の少ない若手社員に対しては、未来へのビジョンを共有するための道しるべとなります。実際に、指針書を作成する会社

とそうでない会社では、将来的な成長に大きな差が生じることを、具体例を交えて示されました。

グループ討論では「あなたは今どんな壁にぶつかっていますか?」をテーマに活発な意見交換が行われ、経営者同士が課題を共有し学び合う場となりました。参加者からは「自社の現状を客観的に見つめ直すきっかけになった」「指針書を作る必要性を痛感した」との声が多く寄せられ、大変有意義な例会となりました。



(株)ライフナビ・アイ
畑 英利子 (I)



J 地区会

「つどい」 ～多種多様な業種を若い世代へPR～

■日時:9月19日(金) ■会場:瀬戸内バルリエット ■参加者数:19名

9月19日(金)、J地区例会「つどい」を瀬戸内バルリエットにて開催しました。「つどい」とは、ひとつのテーマをもとに4～6人のグループに分かれて討論を行う形式で、通常の例会とは異なり、飲食を楽しみながら自由な雰囲気の中で意見交換を行いました。

今回のテーマは「若い世代の雇用について」です。ここでいう若い世代とは、高校を卒業したばかりの20歳前後の人たちを指し、人材不足が深刻化する社会において彼らの雇用をどのように進めていくかを考えることを目的としました。

討論では、自社が若い世代に認知されているのかどうか、また、認知されていない場合にどのようにして情報を届けていくかを中心に議論が展開されました。特に「もし、自分たちの会社に20歳の若者が入社したらどのように感じるか」という視点を持つことで、企業側の一方的な論理ではなく、若い世代に寄り添った考え方が必要であるとの認識が共有されました。

最終的に、若い世代を採用し、定着につなげるための

具体的な方法を各グループでまとめることをゴールとし、活発な意見交換が行われました。



(株)たていし園
立石 稔 (J)



K 地区会

落選から学んだ人生を動かす力 ～失敗が人生の土台になった～

■日時:9月17日(水)

■会場:事務局

■参加者数:27名

報告者 建内レンタル(株) 建内 博行 氏

建内レンタル(株)さんは、新築住宅の建設現場で使う建設資材をハウスメーカー向けにレンタルしている会社です。創業から7年間、安定した売上高を維持しています。この地域の競合他社は4社。顧客からは、電話1本で土日でも対応してくれると重宝されています。社員にとっては、「休みがとりやすく、定年もない、安心して働ける」と、社員さん自らお話ししている動画も紹介されました。

中学三年生で短距離走が広島県で1位になるなど、運動神経抜群です。高校を出てカナダへ留学した経験もあります。社会人になって、1年程度で2度職を変えたのち、父親が営んでいた建材店で働き始めたことが今の仕事のルーツです。父親と価値観の違いから争いがあり、絶縁状態にまで悪化したことから、新しくいまの会社を設立することになりました。

しくじり体験は、2017年ころある経営者団体に参加したことが発端でした。その会で、視察旅行、ゴルフ交際に明け暮れ、同友会には参加せず、世間には良い夫婦を

演じていたが、家庭の雰囲気は最悪の状態になったそうです。転機が来たのは2023年、ある市議員から後継者として立候補を打診されたこと。政治家になるつもりはなかったのので、お断りしたが、何度も懇願され、引き受けることにしました。突然の出来事で、わずか半年間しかない活動期間で選挙に臨みましたが僅差で惜しくも落選。そのとき選挙事務所では、悔しさで関係者みんなで涙しました。当落結果より重かったのは仲間の涙と温かさでした。

このしくじり体験から、同友会での学びに帰り、建内さんは、仕事で社会課題を解決し、家族をいちばん大切にすることを決意したそうです。現在、熱中症対策の新商品が生まれ好評です。

「やってだめならもっとやれ!」「迷ったら進め!」の精神で邁進する建内さんの発表でした。

グループ討論は「しくじりから得た学び、何故その仕事をしているのか」。しくじりを学びととらえているという方が多く、前向きな経営者が集う同友会の学び合いが事業の原動力になっていることを実感できる例会でした。



池永経営(株)
田中 秀穂 (K)

P 地区会

P地区の皆様、結果出していますか？

■日時:9月18日(木)

■会場:市民参画センター

報告者 (株)エムズワークス
道下 克巳 氏



9月のP地区例会では、S地区会長・道下克巳さん(株)エムズワークス 代表取締役)にご登壇いただき、ご自身の経営体験と同友会活動について熱く語っていただきました。

道下さんの報告の核は「成果3本柱」。

①売上・利益率の向上、②社員の定着、③時間の創出。この3つは、同友会での学びを自社に適用し、実行し、数字で検証するという姿勢と強くリンクしており、同友会活動が経営に直結していることを実感できる内容でした。

特に印象的だったのは、社員一人ひとりの夢を聞き、共有することで定着につなげている点です。「適度な距離感を大切にする」経営者にとっては簡単ではない実践ですが、社員の未来を共に描く姿勢が、会社の安定と成長を支えていることが伝わりました。実際、社員面談や評価基準の明確化、働き方への柔軟な対応など、具体的な取り組みが紹介され、参加者からも「自分ならどう取り組むか」を考える大きなきっかけになったとの声が寄せられました。

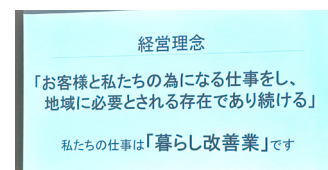
また、グループ討論では「会社の姿勢と同友会の姿勢はどうリンクするか」をテーマに議論しました。同友会活動はあくまで経営を学ぶ手法の一つであり、重要なのは

課題意識を持ち、学びを自社に置き換えて行動していくこと。P地区スローガン「変えるのは行動! 変わらないのは志!」を改めて心に刻む時間となりました。

今回の例会にはS地区から多くのオブザーバー参加もあり、大変活気ある会となりました。道下さんのリーダーシップと実践に学び、私たち自身の経営姿勢を見つめ直す貴重な機会となりました。



大和屋製パン工場
塩出 喬史 (P)



S 地区会

自社分析から未来の経営方針の立て方

■日時:9月17日(水)
■会場:ジーベックホール
■参加者数:33名

報告者

バンズグリル
小川 尚範氏

風月堂
政延 三代子氏

(株)ウェルホーム
藤原 敦子氏

S地区9月例会は、小森グループが担当し、上下町の和菓子製造卸「風月堂」の政延三代子氏と駅家町の不動産建築業「(株)ウェルホーム」の藤原敦子氏の2名から「自社分析から未来の経営方針の立て方」のテーマに沿った報告、そして報告に基づく地区ステークホルダー「バンズグリル」小川尚範氏からのアドバイスという内容でした。

10年後、こうありたいと描く未来像を実現するために、現在の自社を分析する。そのための一丁目一番地がSWOT分析です。

自社の現状をしっかりと直視し、強み・弱みを冷静に見つめ、同時に時代の潮流も勘案しつつ、経営をどう方向づけていくのかを見定めることこそが「経営方針の決定」なのです。もちろん、社会や業界全体の動向を睨むことは

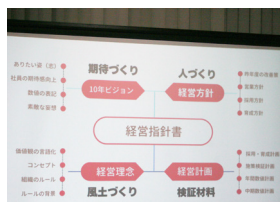
重要です。けれど、もっと大事なものは、それらの上に立ち、自社の未来像を謳うことなのです。正しい戦略に則り、確固たるコンセプトを掲げ、目的と手段を履き違えることなく、会社を経営する。例えば、求人においては、会社のカラーに近い人材を発掘することが可能となります。

漫然とした経営では、社員に不安が広がります。会社の進む方向を明示することで、社員のそういった不安は払拭され、業績アップに必ずつながります。

グループ討論でも活発な意見が飛び交い、参加者はそれぞれに大きな気づきとモチベーションを手に入れました。



豊田産業(株)
豊田 裕子 (S)



“自覚なき後継者”からの脱却 ～自分が変わるまでの軌跡～

■日時:9月1日(月)
■会場:ローズコム
■参加者数:49名

報告者

(株)匠栄 安藤 寛之氏

福山支部青年部会の9月例会は安藤寛之氏(株)匠栄)による体験発表で、事業承継の本質や経営者としての自覚について深く考えさせられる内容でした。

事業承継がテーマとなった今回、安藤氏は「自覚なき後継者」から「自覚を持った経営者」へと成長した自身の軌跡を率直に語りました。

安藤氏の転機となったのは、先代である父の引退宣言。社員からの期待の声を止め、会社の代表となる覚悟を決めたといいます。

代表交代に備えて様々な思考法を身につけ、実際に行動することで社内の問題解決へ導いた。その結果、社内環境が安定、業績も大きく向上しました。

元は父が創業した「安藤組」から代表交代後に「匠栄」へと生まれ変わらせた安藤氏。受注単価のアップや社員への還元を徹底し、社内満足度と業績の向上を実現したと報告されています。

青年部内で仕事が回ることへの感謝の言葉や、役員として活動した経験など、安藤氏の青年部会員とのつながりも強調されました。

今年度青年部卒業となる安藤氏は、後輩に向けて「経営者としての自覚」の重要性を投げかけました。

例会終了後は、経営者の自覚について白熱したグループ討論が行われ、多様な意見が飛び交い活発な場となりました。

安藤氏の経験は、単なる事業承継ではなく、「変化を決意すること」、「経営者として自ら思考し社員と向き合うこと」が会社と自分自身を大きく成長させる、という実践的な学びになりました。



浦上修一税理士事務所
浦上 尊史 (F)



青 年部

女性部

経営を歪める認知の罠
～思考の多様性を活かす～

■日時:9月30日(火)
■会場:ローズコム
■参加者数:50名

講師

ホリスティックブレイン学院(株)
林原 慧未子 氏



9月30日に開催された女性部例会では、林原慧未子先生を講師にお迎えし、「経営を歪める認知の罠～思考の多様性を活かす～」をテーマに学びを深めました。

人はそれぞれ、論理・計画・共感・創造といった異なる思考スタイルを持っており、どれが正しい・間違っているというものではなく、違いこそが組織に化学反応を生み出す源泉である、という先生のお話に大きな気づきをいただきました。

グループワークでは、参加者自身が診断シートで自分の思考傾向を確認し、A(論理型)・B(計画型)・C(共感型)・D(創造型)に分かれて議論を行いました。タイプの偏りや組み合わせを体感することで、自分と異なる発想に触れ、理解や共感を広げることができました。特に、女性部にはCタイプ(共感型)の方が多く、場の雰囲気が柔らかく温か

いものになったことが印象的でした。

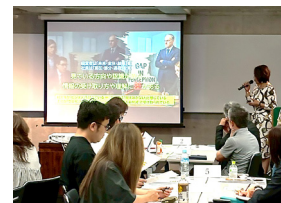
その一方で、数字や段取りを重んじるA・Bタイプの重要性も再認識され、互いの強みをどう補い合うかが経営の鍵であることを実感しました。

例会を通して、「違いは間違いではなく異能である」という言葉が心に残りました。日頃、経営の現場ではつい自分の得意な思考に頼りがちですが、異なるタイプの意見を尊重し受け入れることで、より健全で活力ある組織づくりにつながると学びました。

今回の学びを自社や地域での経営実践に活かし、社員一人ひとりがやりがいを持って働ける職場を目指してまいります。



(株)ゆうゆ
山本 文子(1)



経営労働 委員会

経営のキホンの“キ”シリーズ「経営基礎講座」東部エリア 番外編
「経営指針で人を生かす経営の実践へ」

■日時:9月4日(木)
■会場:ローズコム
■参加者数:40名

報告者

(株)QL サービス
目黒 由成 氏



今回の経営基礎講座はローズコムにて開催され、(株)QL サービス 代表取締役 目黒由成氏より「経営指針実践編」と題して報告をいただきました。

創業当初は資金繰りや社員との衝突で苦労し、「どうしたらよいかわからなかった」と振り返られました。やがて同友会に入会し、経営を学ぶ中で「これではいけない」と気づかれました。自らも経営労働委員長を務め、経営指針書の策定に取り組み、その重要性を深く理解されたと語られました。

コロナ禍では売上が大きく落ち込む中、運営部の設立や管理職の交代、女子トイレ増設、NLP講座など社内改革を進めるなか、経営指針書を完成させ、「ご縁を繋ぐ物流」という理念を掲げ、方針や行動計画を明文化し、2021年1月発表会を実現。そこから指針書の中身はどんどん具体的になり、社員と共有することで社長の思いがしっかり伝わるようになり売上も徐々に回復し、今期中期計画ではコロナ前を上回る見通しとなり、「目標を持たないと、会社は成長しない」と語られました。大変なこともありましたが、経営指針書があったことで何とか持ちこたえることができた振り返られました。

グループ討論では二つのテーマについて意見交換が行われました。①「経営指針書を社内で発表するための課題は何ですか?」では、「発表はできても社員に響かない」「どうすれば腹落ちさせられるか」といった課題が挙げられ、繰り返し伝える工夫や、社員一人ひとりに当てはめて話すことの大切さが語られました。②「経営指針書を発表して、社員とともにどんな会社になりたいですか?」では、社長が夢や目標を社員と共有することの意義が確認され、「経営者が方向性を示し、社員が自立して行動する組織づくり」が成長の鍵になると学びました。



日山塗装(株)
日山 千代(S)



■日時:9月30日(火) ■会場:ローズコム

講師

ホリスティックブレイン学院(株)
取締役会長 林原 慧未子 氏



経営者にとって重要な経営資源のひとつ“情報”。知ると知らないで大きく結果が変わる経営資源のひとつだと思います。

なんだこの熱気、空気感は!これが私の第一印象でした。

初めての女性部会訪問。会場の異様な雰囲気を感じながらのスタートでした。

経営者にとって重要な経営資源のひとつ“情報”。知ると知らないで大きく結果が変わる経営資源のひとつだと思います。

「どうして私の言ってることが社員に伝わらないの?」疑問に思っている経営者は少なくないのではないのでしょうか。その解決の糸口がここにありました。

詳細はここではお伝え出来ませんが、人にはそれぞれの個性があり、ものの見方・とらえ方・行動には個人差があるということです。それをコントロールしているのが脳で、脳には右脳と左脳があり、ひとそれぞれ使っている脳の部分が異なり、百人百様の志向・行動につながるというお話でした。

経営者として社員の志向・行動パターンを事前に知り、社員との接し方に工夫を凝らし行動すれば、結果に大きな差が生まれてくるのではないかと強く思いました。

同友会には、このように経営課題を解決するヒントが詰まったステージがたくさんあります。地区例会を始めとし、部会・委員会・支部・県、そして全国行事。自社のレベルに合わせた多くの“学びの輪”とともに、“本音で語れる多くの仲間”がいます。

そういった会員への情報発信のお手伝いをしている福山支部報『BATPOST』。会員にとって有益で、経営に活かせる情報発信を目指し、広報委員長を中心に広報活動している広報委員会に、今後とも、ご支援・ご協力いただけることを切に願います。

最後に、この度の突然な取材を快くお受けいただいた女性部のみなさまに、心より敬意を表し、感謝申し上げます。ありがとうございました。



夢工房 桑和
浅田 英史(G)



熱弁する講師の林原 慧未子氏



真剣に聞き入る聴講者

多様な意見と相互理解のもと、組織が強くなるという、自分自身の言動、行動とも照らし合わせながら、明日の経営に生きる内容でした。

まず、ご参加された方の人数の多さと、女性部の方が非常に活発に活動されていると感じました。

ご報告の内容は、経営を進めていくにあたり、障壁となる経営者自身の固定観念(判断領域)、また会社を支えるメンバーの領域を深く理解する必要があるとの内容でした。特に、他と異なる考えを排除するのではなく、経営者が器を広げ、「異能」として理解することで、その姿勢が組織に広がり、社内に摩擦がおこることも少なくなります。更に、思考の領域が広がることにより、多様な意見と相互理解のもと、組織が強くなるという、自分自身の言動、行動とも照らし合わせながら、明日の経営に生きる内容でした。

特に例会の途中にあった、グループ単位のセッションは、上記を体現するかのよう、様々な意見を取り入れながら、各グループが異なる手法でゴールをイメージできた素晴らしい時間でした。最後に、各グループで、C(右脳・下部)人間関係、共感、感情、D(右脳・上部)全体像、創造、未来志向という双方の比率が多かったのですが、これは、日本人の良い部分を表していると思います。さらに経営者は、A倫理、分析、数字、B計画、手順、管理も必須事項ですので、同友会でバランス良く経営を学んでいると参加された方は感じられたでしょう。

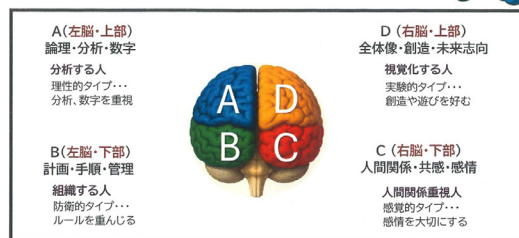
最後に、女性部の方、学び多き例会の運営ありがとうございました。



松本ギフト(株)
松本 勝彦(A)

本日の講座目的

組織内の認知ギャップに気づく
思考の多様性は、組織の武器になる
自分と違うタイプを無能と思わず異能と捉える



例会終了後記念撮影

どう使う？名簿アプリ

広島県中小企業家同友会
会員名簿

ログインしてください。

00000000

.....

ログイン

[パスワードを忘れた方はこちら](#)

●ログインしよう！

アプリをダウンロードしたら、IDとパスワードを入力して、ログインしてください。IDはe-doyuのユーザーIDと一緒に。パスワードは自社の電話番号下4桁になります。

ログインパスコード

広島県中小企業家同友会
会員名簿

パスコードを入力

● ● ● ●

1 2 3
4 5 6
7 8 9
0

●パスコードを入力しよう

ログインをしたら、次はパスコード(数字4桁)を登録します。登録後はパスコードを入力することで、アプリのホーム画面に移動できるようになります。

福山 全ての地区

検索

業種で検索

藤井 大聖 福山/K
居住まいのQUEST

藤井 孝浩 福山/K
藤井製瓦工業所

藤井 忠司 福山/K
街有木木型製作所

藤井 太作 福山/K
NTIX (エヌティクス)

藤井 大輔 福山/K
街フジイ大理石工業

藤井 努 福山/K
フジイ眼鏡店

会員名簿 e-doyu メッセージ 設定

●会員検索ができる

支部や地区会などを絞りこんで会員検索ができます。例えば自分の所属している地区会にどんな人がいるのかがわかります。

会員名簿

福山/K 2019年04月12日入会

(株)Sネット
代表取締役
あいばわ ひろし
相沢 宏

会社所在地 72X-XXXX
福山市XXXX町△△△-□□

TEL 084-XXX-XXXX
E-mail ○○○○@s-net.com/
事業内容 インターネットプロバイダー

●会員情報がわかる

会社住所をタップすれば、地図アプリと連動して訪問も簡単。電話番号をタップすれば、通話もらくらく。ホームページに移動してより詳細な会社情報を調べることができます。

業種で探す

農林水産業
鉱業
建設業
製造業
電機・ガス・熱供給・水道
情報通信業
運輸・通信業
卸売・小売業
金融・保険
不動産

業種クリア 指定した業種で検索

●業種別検索ができる

「どうせ仕事を頼むなら同友会の仲間をお願いしたい」そんな時は業種別検索で広島同友会の中から繋がりたい会員さんを簡単に探すことができます。

相沢 宏

12月14日(土)

先日の打ち合わせの件ですが、
□□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□でよろし
いですか？

10:25 はい。
□□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□です。

11:08

13:01

+ テキストを入力

●メッセージ機能も搭載

メッセージ機能を使ってSNSなどで繋がっていない人にも連絡が取れます。グループチャット機能を使えば地区会や小組会の共通連絡ツールとして活用できます。

スケジュール アンケート 掲示板

未回答(3) 参加行事 公開行事

2021年02月25日(木) 19:00 ~ 21:00
福山支部企画委員会 (3月分)

2021年03月02日(火) 17:00 ~ 18:30
福山支部 条例プロジェクト (仮称)

2021年03月02日(火) 19:00 ~ 21:00
福山支部政策環境委員会勉強会

会員名簿 e-doyu メッセージ 設定

●e-doyuへ簡単アクセス

アプリ内で会活動支援ツールe・doyuにログインすれば、アプリからイベントの出欠回答もでき、掲示板の情報もチェックできます。

会員情報編集

広島中/K1 1972年12月31日入会

個人情報

会員名(姓)※ 会員名(名)※
広島県中小企業家 同友会

会員名(ふりがな姓)※ 会員名(ふりがな名)※
ひろしまけんちゅうし どうようかい

役職名
事務局

●アプリをもっと使いやすく

アプリには自分の顔写真や携帯電話の番号なども追加で登録できます。事業内容も修正できるので、自社のことを知ってもらえるチャンス！

第5回 支部理事会報告

■日時:2025年9月 24日 ■出席者:30/32

- ・1)【討議事項】
- ・「同友会の学びをどう広げるか!?～会社がよくなる福山支部の活性化のために～」
- ・「活性化」と言うと、とくに参加人数が目立ちますが、同友会で学んで会社が良くなる会社が波及することが、活性化の一つではないでしょうか。
- ・本日の資料に9月支部例会のアンケートを付けています。97%以上の方がよかったと回答しています(普通/良くなかった/は0名、1名未回答)。高評価である一方、参加人数が会員数の1割にも達していません。支部例会の参加者はここ最近、非常に少ないと痛感しています。福山支部にはこのような学びの場があるのに、活用されていない、伝わりきっていない状況です。別の資料では地区例会の参加率を付けています。各地区の現状はどうでしょうか。
- ・地区はより会員同士の距離が近い組織です。会員企業の経営課題の解決をめざす。この経営課題に悩んでいる人には、この例会に誘って一緒に参加する、経営フォーラムの分科会に誘う、などは参加してもらうことがスタートだと思います。
- ・この問題は1日では解決できるものではないと考えています。地区会の現状や活性化とは何か、討論をお願いします。
- ・
- ・■まとめ 【豊田支部長】
- ・県政策委員会のアンケートでは、会員3,000名の内、約1,000名の会員が未回答でした。人手不足や多忙など、いろんな事情があるのではないのでしょうか。私も極力、小組会に出るようにしていますが、役員経験者でも従業員の不足やトラブルで参加できない話を聞きます。私たち理事はこう言った背景にも配慮しながら、活性化に向けて取り組む必要があると考えています。
- ・広島同友会全体の傾向として、小規模事業者や個人事業主の会員が増えているようです。そういった面からも同友会に積極的に関われる会員が減るのでは、という危機感もあります。
- ・本日の討議事項は1回で解決できるものではありません。現状を踏まえながら、引き続き一緒に考えていきたいと思います。
- ・
- ・【報告・連絡】
- ・3)委員会
- ・①総務委員会 【田中委員長】
- ・後期の全地区合同役員会の内容を企画中です。委員会では実りある地区会とは何か議論したり、地区会会計のルール確認をしたりしています。すべての地区会からの参加をお願いします。
- ・
- ・②組織委員会 【杉田委員長】
- ・12/2(火)の県組織委員会には、地区会長の皆さんは来期の地区会長候補者の方と一緒にご参加ください。
- ・11月支部例会は、企画委員会と協力して仲間づくり例会として開催します。9月は全ての地区例会でPRさせていただきます。オブザーバー向けの案内を作成しています。多くのオブザーバと一緒にご参加ください。
- ・
- ・③企画委員会 【内海委員長】
- ・11月支部例会は会場都合により定例日を変更し、11/5(水)に開催します。報告者は、(有)広島金具製作所 水ノ上社長です。支部例会の情報共有のためにも、委員会には各地区から参加をお願いします。
- ・
- ・④広報委員会 【春名委員長】
- ・9月のBATPOSTでは飲食店の紹介記事を掲載しています。BATPOSTは毎月、120～130人に読んでもらっています。情報共有のためにも委員会には各地区から参加をお願いします。
- ・
- ・⑤経営労働委員会 【高山委員長】
- ・10/2(木)から経営基礎講座の経営方針編が3回シリーズでスタートします。自社分析もしっかりとできます。各地区に帰ってお声がけください。
- ・本日の資料に企業変革支援プログラムの地区別登録状況をつけています。11月と12月は登録推進月間です。登録の呼びかけにご協力をお願いします。
- ・
- ・⑥求人社員教育委員会 【葛間求人委員長】
- ・福山工業高校の企業ガイダンスの参加企業を募集しています。高校1年生を対象に、イチセトウチで開催します。参加にあたっては就業規則等の提出が条件で、30社をめざしています。9月末が締切です。
- ・委員会では新卒ではなく中途採用も含めた、勉強会を行っています。ご興味のある方はご参加ください。
- ・11月に社員向けの研修を行います。詳細は来月の委員会で決定の上、理事会でもご案内します。
- ・これから春入社の新入社員の採用のアンケートを行います。状況によっては新入社員研修の在り方を検討することになります。アンケートは整い次第、配信します。
- ・
- ・⑦政策委員会 【塩出委員長】
- ・来月の政策委員会は、経営フォーラムの開催日にあたるためお休みです。代わりに経営フォーラムの第7分科会に参加とします。
- ・
- ・⑧環境経営委員会 【高橋委員長】
- ・11/14(金)に3委員会合同(環境経営・地域内連携・政策)の環境問題の勉強会を開催します。政治の動向にもありますが、小林環境副大臣が講師です。
- ・12/12(金)には徳島同友会の居木(すえき)氏を講師にお招きし、経営指針における環境経営の重要性を学びます。
- ・
- ・⑨地域内連携推進委員会 【馬屋原委員長】
- ・12月は、ふくやま企業の夏まつりにも出展されたJICA中国から講師をお招きして勉強会を行います。

- ・1月からは企業訪問を行います。訪問先は(有)大下木型製作所と(株)恵木製作所の2社です。詳細はまたお知らせします。

4)地区会・部会

- ・今月の報告はありませんでした。

5)県関係の報告

①県理事会の報告 【豊田支部長】

- ・役員選考委員会が立ち上がり、選考を粛々と進めています。
- ・11月の環境経営勉強会は、福山支部で開催予定です。広島同友会にも広くお知らせしたいと思い、県全体にチラシを発送したいと県の正副代表理事会議に提案しました。県理事会でも意見交換をしましたが、結論は先送りになりました。
- ・会費の値上げ問題です。財政部では月6,000円から7,000円、8,000円の値上げを想定した予算も出ていますが、まだ結論が出ていません。多様な意見が出ていますが、小規模企業にとって2,000円の値上げは、大きな問題だと思います。物価高騰などを考えると、いずれは値上げが必要だと思います。しかし値上げ前提ではなく、行事の統合・精査など学びの担保もしつつ、よい着地ができるように県理事会でも検討を続けたいと考えています。

6)その他の報告

①総会議案委員会の設置について 【掛江議案委員長】

来期の議案に向け、議案委員会を立ち上げます。委員は正副支部長で検討し、杉田組織委員長、高山経営労働委員長、末広B地区会長、小川I地区会長をお願いします。充実した来期の議案をめざし、意見を出し合いながら議案書を作成していきます。

②支部活動費の執行状況 【田中総務委員長】

- ・8月末で執行のめやす41.7%に対し、実際の執行率は41.4%とほぼ目安に近い執行率となっています。
- ・地域内連携推進委員会は128%と高い執行率になっています。これは7月の企業の夏まつりの関係費です。夏まつりには県委員会から10万円の補助がですが、その執行がまだ行われていません。その補助が出れば、委員会の年間の予算に収まります。
- ・支部例会は1月の新春講演会、3月の経営者大賞で比較的大きな額の支出になる見込みです。
- ・各組織の予算とも大幅にオーバーすることはない見込みです。特に大きな問題はありません。

③支部理事増強の進捗 【杉田組織委員長】

- ・組織委員会では11月支部例会のPRのため、各地区の9月例会に参加しました。関心を高めるため、正副支部長から各地区の小組長さんに電話があることを伝えていきます。地区会長の皆さんは、各小組長に電話番号をお伝えしてもいいか確認をお願いします。みんなで支部例会を盛り上げていけたらと思います。

7)【承認事項】

①入退会の承認

■入会希望者(6名)

めしどろぼう 代表 松岡 将吾(B)

事業概要:生鮮食品の卸売・小売販売とお弁当お惣菜の製造。軽貨物自動車での配送事業。

三備(有) 取締役 高木 玲音(D)

事業概要:保険代理業 損害保険や生命保険を取り扱っています。東京海上日動火災代理店です。

あかつき社会保険労務士法人 代表社員 三谷 宜雄(G)

事業概要:社会保険労務士業

F・GARAGE 代表 福井 一樹(I)

事業概要:自動車の板金塗装業

(株)ジョージア園芸 代表取締役 村上 力(I)

事業概要:施設園芸

(株)ジョージア園芸 専務取締役 村上 理衣(I)

事業概要:施設園芸

■退会希望者(4名)

WhizMedia 代表 吉澤 陸(B)

(株)豊生 取締役 山本 晃二(F)

OA/パートナース 代表 新浪 紀男(K)

(株)ジョブチェンジ 代表取締役 吉牟田 猛(P)

以上承認されました。

これにより福山支部の会員数は657名になりました。

(文責 事務局 本田)

11 月行事案内

福山支部 11 月例会

ブルーオーシャンへ向かう大航海！

～同友会の学びと実践で会社が変わった～

報告者

(有) 広島金具製作所 代表取締役

水ノ上 貴史 氏

日時：11 月 5 日（水）18 時 30 分～21 時 00 分

会場：ローズコム（福山市霞町 1-10-1）

参加費：無料

申込締切：10 月 28 日（火）

水ノ上氏が後継者として入社した当初、先代社長との対立、数年後には倒産の恐怖におびえるなど、決して順風満帆な日々ではありませんでした。水ノ上氏の実践報告から、同友会のめざす経営と予測不可能な未来へ向けて何から取り組むべきか学びます。

日 曜	全体行事	委員会・部会	地区会、他
1 土			
2 日			
3 月			
4 火		青年部、政策	
5 水	支部例会		F,G
6 木	基礎講座	経営労働	
7 金		組織	
8 土			
9 日			
10 月	若手社員研修		
11 火		求人社員教育	
12 水			
13 木			A,P
14 金		環境経営、地域内連携	
15 土	Job サミット		
16 日			
17 月	県理事会		I
18 火	正副		E
19 水			B, D, J, S
20 木	青全交 in 香川		K
21 金	〃		
22 土			
23 日			
24 月			
25 火		広報	
26 水	支部理事会		
27 木			
28 金	役員研修大学	女性部	
29 土			
30 日			

A 地区会

A・P 地区合同 11 月例会
人を大切にする姿勢が会社の未来をつくる
日時：11 月 13 日（木）19 時 00 分開会
会場：市民参画センター 会費：無料
報告者：(株)アドバンス 井上 智弘 氏
P 地区会との合同例会です。意見交換と討論を行い、お互いに感化し合える例会をめざします。

B 地区会

「ゴールからの逆算経営」
日時：11 月 19 日（水）19 時 00 分開会
会場：県民文化センターふくやま 会費：無料
報告者：(有) 滝川デザイン事務所 滝川 陽介 氏
事業継承した当時は債務超過に近い状況でしたが、財務改善されました。事業継承してから現在までの経過、今後のビジョンについて語ります。

D 地区会

企業変革支援プログラムを活用して
自社の発展につなげる
日時：11 月 19 日（水）19 時 00 分開会
会場：市民参画センター 会費：無料
報告者：(株) グローバルロード 梶川 真路 氏
ワークを通して新たな自社の課題に気づき、課題が分からない方にも課題に気づききっかけにしてみようなど、企業変革支援プログラムを活用して自社の発展に繋がります。

E 地区会

ナイトレジャーのプロが教える
女性スタッフとのコミュニケーションスキル UP 術！
日時：11 月 18 日（火）19 時 00 分開会
会場：ローズコム 会費：無料
報告者：高橋 慶 氏、加藤 健司 氏
採用教育に苦勞し離職率を下げるための工夫、顧客満足度を高めるための戦略、女性スタッフへ気配りなど、高橋氏、加藤氏のお二人によるパネルディスカッションです。

F 地区会

福山支部 11 月例会へ参加しよう
日時：11 月 5 日（水）18 時 30 分開会
会場：ローズコム 会費：無料
報告者：(有) 広島金具製作所 水ノ上 貴史 氏
福山支部 11 月例会へ参加します。

G 地区会

福山支部 11 月例会に合流
日時：11 月 5 日（水）18 時 30 分開会
会場：ローズコム 会費：無料
報告者：(有) 広島金具製作所 水ノ上 貴史 氏
『ブルーオーシャンへ向かう大航海！』～同友会の学びと実践で会社が変わった～

I 地区会

還暦起業家の山あり谷ありの 3 年間
～プロとしての自覚を強めた経験談～
日時：11 月 17 日（月）19 時 00 分開会
会場：西部市民センター 会費：無料
報告者：ソーホーフムラ 栗村 光範 氏
栗村氏が「プロとしての自覚」を持つきっかけとなった経験、経営理念を通じて、仲間と共に成長し続ける姿勢をお伝えします。

J 地区会

若者の未来を拓く企業連携
日時：11 月 19 日（水）18 時 30 分開会
会場：ローズコム 会費：無料
報告者：NPO 法人どりいむスイッチ 中村 友紀 氏
若者の就労支援を行う NPO 法人が抱える課題を共有し、その解決策として企業がどのように連携できるかを探り、「体験の場」の創出について議論します。

K 地区会

中小零細企業が激変する市場の中で未来を描く環境づくり
FuKu-BiZ 池内精彦氏と対談
日時：11 月 20 日（木）19 時 00 分開会
会場：ローズコム 会費：無料
講師：FuKu-BiZ 池内 精彦 氏
事業の相互活用だけでなく、事業運営に関わる部分で相互に得意を活かすことが出来る環境づくりについて、事例の紹介や近い将来の経営環境をお聞かせします。

P 地区会

A・P 地区合同 11 月例会
人を大切にする姿勢が会社の未来をつくる
日時：11 月 13 日（木）19 時 00 分開会
会場：市民参画センター 会費：無料
報告者：(株)アドバンス 井上 智弘 氏
A 地区会との合同例会です。意見交換と討論を行い、お互いに感化し合える例会をめざします。

S 地区会

13 代続く大工の第二創業チャレンジ
～地域の課題「空き家」を「希望」に変えるプラットフォーム事業づくり～
日時：11 月 19 日（水）19 時 00 分開会
会場：ジーベックホール 会費：無料
報告者：(有) 由工房 西永 知史 氏
地域と自社の未来を想う中で描いたビジョンと、同友会での学びをきっかけに「第二創業」に挑む実践報告から新たな価値を想像する視点を学びます。

総務

日時：調整中
会場：事務局・Zoom 会費：無料
議題：支部活動費執行状況の確認
各地区会例会の企画・報告
全地区合同役員会の企画

組織

日時：11 月 7 日（金）19 時 00 分開会
会場：事務局 会費：無料
議題：仲間づくりの進捗確認
新会員オリエンテーション振り返り
仲間づくり例会振り返り

企画

日時：10 月 24（金）19 時 00 分開会
会場：事務局・Zoom 会費：無料
議題：11 月支部例会の準備
経営者大賞の準備状況
新春講演会互礼会の企画

広報

日時：11 月 25 日（火）19 時 00 分開会
会場：事務局・Zoom 会費：無料
議題：支部報 11 月号について
支部報 11～1 月号の企画編集
今後の支部報について

経営労働

全県共通経営指針基礎講座
「第 4 講 経営方針 Part2」
日時：11 月 6 日（木）19 時 00 分開会
会場：福山事務所・サテライト会場・Zoom
会費：無料（テキスト代実費）
講師：パンズグリル 小川 尚範 氏

求人社員教育

日時：11 月 11 日（火）18 時 00 分開会
会場：事務局・Zoom 会費：無料
議題：福山工業高校企業ガイダンスの企画
今後の社員研修について
求人活動、社員教育活動の計画

政策

日時：11 月 4 日（火）19 時 00 分開会
会場：事務局・Zoom 会費：無料
議題：最低賃金について
講師：社会保険労務士法人 藤井事務所 藤井 良章 氏

バリアフリー

※今月はお休みです

環境経営

日時：11 月 14 日（金）19 時 00 分開会
会場：ローズコム 会費：無料
議題：3 委員会合同勉強会
勉強会「希望が持てる 2030 年へ！
国の環境基本計画を学ぼう」

地域内連携推進

日時：11 月 14 日（金）19 時 00 分開会
会場：ローズコム 会費：無料
議題：3 委員会合同勉強会
経営環境委員会に合流

青年部

かっこつけマンの終焉
～絶望の中から掘り取った自分軸～
日時：11 月 4 日（火）19 時 00 分開会
会場：市民参画センター 会費：無料
報告者：(株) ウェルストン 石井 純平 氏
石井氏の数年前は同友会活動で成果を上げる裏側で経営危機に直面していました。真の覚悟と事業継承のロマンを追求した軌跡を会場で感じてください。

女性部

Bloom！輝く女性たちの締めくくり会
日時：11 月 28 日（金）19 時 00 分開会
会場：調整中 会費：調整中
今年もたくさんの出会いと学びを重ねた女性部の一年。それぞれの場所で頑張ってきた仲間が集い、笑顔で心を満たす時間を過ごします。一年の感謝を胸に、来年も花ひらく一年となりますように。

有志の勉強会

ダイヤモンドクラブ
業界の情勢について②
日時：11 月 18 日（火）19 時 00 分開会
会場：(有) 大下木型製作所 会費：無料
報告者：参加者全員
自社を取り巻く情勢に対する課題と対策を報告し合います。