

2024年(令和6年)10月20日号【第361号】

# BATPOST

よい会社をつくらう よい経営者にならう よい経営環境をつくらう

(一社)広島県中小企業家同友会 福山支部報

10

2024  
October

社団法人  
広島県中小企業家同友会



9月支部例会  
仲間と共に未来をつくる!  
～全国を見据え地域ブランドへ～

## Contents

支部例会	P02
女性部50周年のお知らせ	P04
青全交in宮崎	P05
地区会だより	P05
部会だより	P09
委員会だより	P10
支部理事会報告	P12

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～



よい会社をつくらう よい経営者にならう よい経営環境をつくらう

(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](mailto:fukuyama@hiroshima.doyu.jp)

# 9月支部例会「仲間と共に未来をつくる！ ～全国を見据え地域ブランドへ～」

■日時：9月4日（水）

■報告者：(株)アーティストリー 水戸勤夢氏（愛知）

■会場：ローズコム

■参加者数：86名

去る、9月4日（水）、(株)アーティストリー 代表取締役の水戸勤夢氏をお招きし、9月支部例会を開催いたしました。当日は、86名（報告者・他支部・オブザーバーを含む）が参加しました。今月号では、代表して3名の方の感想を掲載します。



J地区の9月例会は支部例会に合流させていただきました。(株)アーティストリー 代表取締役 水戸様による報告でした。

1994年に独立後、家具職人の仲間が集まって、創業された会社で、当時の家具職人は技術力が高いけどコミュニケーションが苦手という方が在籍されていたことです。そこから技術を高めることはもちろんのこと、教える風土づくり、役割を果たす仕事づくりを軸に事業を展開してこられています。

もっと技術を知っていただきたいという想いから、2019年には営業開発課を立ち上げられ、販路開拓に力を注がれた矢先にコロナ期に突入し、減速してしまいます。これを機に「5軸加工×3D×職人」という3つの技術をコラボレーションさせたブランドینگ活動をスタート。強みであった3D曲面の木材加工を生かして、曲面美が美しいものを作られていきました。それにより、賞をとられ、新しいルートで受注が広がっていつているということでした。

話の中で語られた、「- Laughter in a circle」ビジョンを元に仲間が集い、ビジョンを達成し仲間と共に笑い合う。すごく素敵な言葉が心に留まりました。私も、そんなビジョンを仲間と語り、笑顔があふれる職場にしたいと決意しました。

ありがとうございました。



福山観光旅行(株)  
漆川治樹(J)



K地区の9月地区例会は、9月4日に開催された福山支部例会に合流させていただきました。支部例会では、(株)アーテックの水戸社長をお招きし、「仲間と共に未来をつくる」というテーマでご講演いただきました。初めて福山を訪ねられた水戸社長は、福山城と大和ツギ板産業(株)を見学され、その後、同友会での活動や経営の実践についてお話しいただきました。

水戸社長は、名古屋近郊の春日井市で企業を運営され、同友会における勉強の重要性や、理念に基づいたブランド構築の経験をお話くださいました。特に印象的だったのは、理念を実践し続けた結果、新規事業が既存事業の売上減を補い、業界の厳しい市場環境を乗り越えられたというお話です。

春日井市と福山市の製造業には共通点が多く見受けられます。両市も地域に根ざし、製造業を中心に発展してきた経済基盤を持っていますが、単に市場のニーズに応えるだけではなく、独自の技術力や高付加価値の製品を追求し続けています。水戸社長のお話にもあつたように、オリジナル性を打ち続けることが競争力の源であり、厳しい市場環境を乗り越えるための鍵である点は、福山の製造業に携わる多くの経営者にとっても共感を覚える部分であったと思います。

また、水戸社長が社員とのコミュニケーションを大切にし、B・B・Q大会などを通じて信頼関係を築いている姿勢や、離職率の低さ、社内でのビジョン発表を継続的に開催していることなどを活かす経営がいかに大切かを再認識させられました。

水戸社長の経営指針や、独立から現在までの歩みを聞き、参加者からも、社員をどのように巻き込んで経営指針を進めているのかなど、具体的な質問が多く寄せられ、質疑応答も非常に活発に行われました。

最後に、グループ討論では、各参加者が経営に対する考えや取り組みを共有し合い、今後の課題や目標についてディスカッションを行いました。「付加価値と人が大切」という点で多くの共感を得られ、具体的な事例を交えた有意義な時間となりました。

今回の例会を通して、経営者としての新たな視点を得ることができ、今後の実践に役立つ貴重な学びを得られたと感じています。



せとうち経営相談(同)  
棚田勇作(K)

P地区の9月例会は、「福山支部例会に参加しよう」と掲げ福山支部例会へ参加しました。

今期地区会長から、多くの会員でP地区会以外の行事へ積極的に参加しようというの思いを受けて9月例会の時間をいただき参加しました。(株)アーテックの代表取締役水戸氏のお話からは、仲間との関係、ビジョンの重要性、挑戦が新たな可能性を切り拓くこと、そして全ては自分の夢から始まること、経営者の姿勢をお話くださいました。印象的なことは水戸氏のお話される姿から、心から楽しまれていることが伝わってくることで、心底、物作りが好きな気持ちで経営の根幹にあるのだと伝わってきました。このことは、今期のP地区スローガンにある「言葉」志」とも繋がる話題で、改めて根幹にあるのは何か、という自分への問いともなりました。

今回支部例会へ参加することで、二見P地区会長の掲げた地区のスローガン「変わるのは行動、変わらないのは志」を再認識できたこと、また他地区の方との討論で日頃得ない意見を得ることができました。

一方、自身の反省点として、タイトルに「仲間」という言葉があったので、心構えとして人との関係にフォーカスした報告、討論を期待しすぎており、意識がそちらに向かいすぎており、参加した点に当たり準備不足になってしまった点です。先入観を払拭し、広い視野をもって準備、参加することが重要だと気づきました。



(株)恵木製作所  
恵木智士(P)

# 広島県中小企業家同友会 女性部会 50周年記念行事開催！！

福山女性部は9月に外部講師を招き、多くの会員やオブザーバーが参加した講演会を開催しました。

沢山のご参加ありがとうございました。

11月には広島で女性部50周年記念行事があります。

講師にはゴミの循環利用を提唱する石坂知子さんをお招きします。

彼女のビジョンは、世界からゴミをなくし、資源豊かな未来を目指すことです。

石坂産業は、「循環」のプロとして次の暮らしをデザインし、自然と美しく生きていく！

世界からごみがなくなり、再び資源となる日を目指して。

「Zero Waste Design」を通じて、

自然と美しく生きる、つぎの暮らしをデザインするためにをモットーにされています。

女性ならではの斬新な発想が注目されています。

石坂知子さんの取り組みは、ゴミを資源として再利用し、持続可能な未来を描くものです。

この視点が、環境問題への新たなアプローチをもたらすことでしょう。

女性の視点が加わることで、循環型社会の実現がさらに進むことが期待されます。

ぜひ、みなさまのご参加お待ちしております。



記念行事

広島県中小企業家同友会 女性部会

50th ANNIVERSARY

【講演者】

2024 11.7

日時

受付 17:00  
式典 17:30  
講演 18:00  
懇親会 19:30

石坂産業株式会社  
専務取締役 石坂知子氏

会場 リーガロイヤルホテル広島  
4F ロイヤルホール

住所 〒730-0011 広島市東区基町 6-78  
TEL 083-502-1121

「見せる経営とインナーブランディングによる  
組織風土の改革」

講師プロフィール

創業者である石坂好男氏の娘に当たる知子氏。現代表取締役 典子氏の事業承継後、経営幹部として所沢ダイオキシン騒動に始まる苦難を共に乗り越えてきた。現在は、地域創生・環境再生等の取り組みにも力を入れている。国、県、企業からの依頼を受け、会社を代表して全国各地で講演活動もしている。社員が自分の子供を入社させたいと思える笑顔溢れる会社を目指し、地球の未来を視野に入れて日々変革に取り組んでいる。インナーブランディングとは…【企業理念や価値を定義して、自社の従業員が理解し意欲改革できるようにする活動】

参加費 記念講演会のみ 同友会会員：2,000円 会外の方：2,200円  
記念講演会・懇親会 同友会会員：10,000円 会外の方：11,000円

女性部会長 ホリスティックブレイン学院(株)  
藤原留衣 (B)

# 青年経営者全国交流会in宮崎 参加報告

■日時:9月19日(木)~20日(金)

■参加者数:116名(広島)

■会場:フェニックス・シーガイア・リゾート 他



2日目 全体会の様子

宮崎青全交に参加し、1日目の第一分科会と2日目の全体基調講演の両方から非常に貴重な学びを得ました。

まず、1日目の第一分科会では中同協青年部連絡協議会代表・副代表の方々のパネルディスカッションでした。テーマは「役得とは？」役に挑んで見えた成長と変化〜でした。様々な経営者がそれぞれの立場から挑戦と成功、失敗の経験を共有し、自分自身の経営に対する視点を深めることができました。

特に、地域経済の発展において変革が必要であるという意識が高まりました。同じ志を持つ経営者との対話は、自分の会社運営においても積極的な改善策を実行する勇気を与えてくれました。

2日目の全体会・記念講演では、特に「労使見解」というキーワードが心に響きました。講師の話を通じて、現状維持

に固執せず、変化を恐れない姿勢がどれほど重要であるかを再認識しました。時代の流れが急速に変化する中で、未来を見据えた経営戦略を立てることが企業存続の鍵であると理解しました。具体的な事例と共に語られた内容は、今後の経営におけるビジョンを明確にする一助となりました。

この2日間を通して、経営者としての成長を再確認し、さらなる自己研鑽に努める決意を新たにしました。

労使見解の感想として、労働者と使用者が協力し合い、相互の信頼を築くことが重要であると感じました。労使間の健全な関係は、企業の成長と従業員の満足度を高める鍵となります。労使見解は、労働条件の改善や、経営と労働者双方の利益を尊重するための指針を示しており、これに基づいて対話が長期的な経営の安定を支える要素であると実感しました。特に、共通の目的に向かって協働する姿勢が重要と考えます。



青年部会長  
小林弘樹社会保険労務士事務所  
小林弘樹(G)

## A地区I地区合同例会 ~SWOT分析から自社の強みについて考える~

■日時:9月17日(火)

■報告者:ヨシケン 亀川 勲氏(A)

■会場:元町ホール

パンズグリル 小川尚範氏(I)

■参加者数:25名



今回の例会はA地区・I地区合同例会という新たな試みの例会でした。テーマは「SWOT分析から自社の強みについて考える」です。報告にあたり、亀川氏は自社の強みは何なのか？自社の事業の付加価値は何か？などが明確化出来ていない悩みがありました。そんな中、SWOT分析は知っているし、過去にやったこともあるが、実際に活用する所までは出来ていない、という背景があった為、経営労働委員会講師までされているI地区のパンズグリル 小川地区会長に助言を頂き、SWOT分析の活用方法を学び、自社の強み、今後の展開を学びました。



報告の内容ですが、まずは亀川氏の自己紹介から始まり、事業紹介・付加価値の低い事業の利益率など課題について報告をしました。そこで小川氏にバトンタッチし、SWOT分析の解説をして頂きました。その後亀川氏の報告に戻り、SWOT分析の本当の活用方法を学び自身・自社を振り返り、しっかりと分析した結果を報告頂きました。

SWOT分析を細分化した、クロスSWOT分析も拝見させていただきました！短時間でここまでしっかりと分析されている事には正直驚きました。グループ討論では「自社の強みは何ですか？その強みを収益化できていますか？」というテーマで行いました。私たちのグループでは、しっかりと強みを収益化出来ている方もいれば、まだ収益化までは出来ていない方、これから作っていく方と様々な意見がありました。

初めてお話をさせて頂く方が多く、非常に新鮮で楽しい討論になりました。この度貴重な報告をして下さった亀川氏・小川氏には心より感謝申し上げます。自分自身もSWOT分析はした事はあるのですが、活用出来ていませんでした。今回を機に自身・自社を振り返りしっかりと分析します！ありがとうございます！



(株)栄  
安藤寛之(A)

# 社員と共に育ちあう 強い組織になろう!

～早く行きたければ1人で行け、遠くへ行きたければみんなで行け～

- 日時: 9月17日(火)
- 講師: M Support(株) 前田明子氏(G)
- 会場: ローズコム
- 参加者数: 73名



(尚)サラダ文教社  
皿田弘美(B)

私はこの同友会に入ってから36年になります。創業者の親父が脳梗塞で倒れてからは同友会の先輩たちを頼りに良い経営者になろうと努めてきました。当時諸先輩方の悩みは事業継承でした。経営者にとって大事な仕事の一つですが当時の私は知るよしもなく、父が入院し引継ぎもなく経営者に

なりました。9月例会は、社員と学ぶ例会でした。テーマは「社員と共に育ちあう強い組織になろう!」サブタイトル「早く行きたければ1人で行け、遠くへ行きたければみんなで行け」です。

全体発表では福山支部G地区のM Support(株)前田明子氏の報告を受けました。ホワイトとリピットによる実験やデシとライアンの研究など実例を基にわかりやすくお話しして頂きました。自分の強みや弱みを自覚し会社での立場や未来へ向けたステップを考える道義付けになりました。

参加した会員とその社員を含67名が14グループ(1グループ3名)に分かれて付箋紙を使ったブレインストーミングで自分の強みや弱みを書き出し、その強みや弱みを、強い組織を作るためにどう自社で活かすのかを話し合いました。

担当例会ということでも久しぶりにグループ長を務めました。社員と経営者が入り混じっているのでも舵取りが難しいグループ討論でしたが、グループ発表・まとめを通して、今回の例会に参加された方は弱みも見方を変えれば強みになることや自分の良さを再認識することができ、強い組織を築くヒントになったのではないのでしょうか。立石組の「社員と共に育ちあう9月例会」は時間の関係で全グループの発表はできず惜しまれながらも閉会しましたが、明日から社員と共に強い組織を目指しましょう。

# B 地区会

地区会だより

# B 地区会

# 7転び8転びして気づいたこと!?

- 日時: 9月18日(水)
- 報告者: O.I(株) 坂本修二郎氏
- 会場: 市民参画センター
- 参加者数: 34名(うちオブザーバー6名)



この度のねらい目的は、「採用ができ、定着できる会社づくりについて学ぶ」でした。経営していく中で多くの人が悩むこの課題について、長きにわたり求人社員教育委員会に携わっていらっしゃる坂本氏の目線で、自社の成り立ちも交えながらお話し頂きました。今回、社員の方3名もオブザーバーとして参加。会社を立ち上げ、しばらくするとハウスメーカーとの契約もあり、社員8名採用するまでになったが、社員がなかなか定着してくれない現状に、何が原因なんだろうと悩むときもあったようです。採用はあるのに定着しないそんな時期が続いているとき、求人社員教育委員会に入り、自社や自分に必要なものが何か少しずつ学ぶことが出来たとの事。一時は1人までになったようですが、社員とのコミュニケーションの

取り方や仕事の進め方など、定着してもらえないように試行錯誤もしてこられ、現在は社員3名採用まで戻し、5年後には社員10名にするという目標もたてられていらっしゃいます。

お話を聞いて採用がない、定着しないとあきらめられている方、ぜひ委員会などに入って学び、何か実践してみる。またそれをやり続ける。その大事さやメッセージを受け取った例会になりました。

ありがとうございました。

(株)AirCollect  
小寺正彦(D)

## 理解の外へ ～行動が結果を変える～

■日時：9月10日（火） ■報告者：(株)ニシカン 岸本拓也氏  
■会場：ローズコム ■参加者数：25名



## E 地区会

地区会だより

今回のE地区例会では、岸本さんの「理解の外へ」行動が結果を変える」というお話を聞き、岸本さんの経歴や会社のことを初めて知ることができました。

体が良くなつていく様子から、経営者の姿勢や周囲への影響力の大切さを改めて感じるお話でした。



(株)オリキン  
茂原祥司(E)

## 春名孝一郎の同友会での9年間 ～あなたの居場所はどこにある？～

■日時：9月18日（水） ■報告者：クイックマッサージ ディライト 春名孝一郎氏  
■会場：福山市西交流館 ■参加者数：34名



## F 地区会

地区会だより

F地区の9月例会は、体験発表例会としてクイックマッサージディライト 代表の春名孝一郎氏が発表しました。「春名孝一郎の同友会での9年間」あなたの居場所はどこにある？このテーマで同友会活動と並行して事業の取り組みを述べられました。

春名氏は8年前にも35人の前で体験発表をされておりました。その時の報告を聞いた会員の感想は、「覚悟が足りない」「場当たりの」「広告に無駄な費用のかけ過ぎ」等、厳しい指摘が多く、称賛の声はほとんどなかったとの事でした。

その時の経験を活かして店舗の変更や集客力の増強等、改革を実行しました。

同友会活動では、地区のグループの幹事・グループ長の役割をこなして、2018年から2年、委員会の統括。2020年から政策委員長を歴任し、2022年からは、地域内連携推進委員長を務めて、今年から広報委員長をされています。

また地域においては、子ども

会等の活動も積極的に携わっています。発表の中で、「他已紹介」を全員参加で実施し、「ゲーム感覚でコミュニケーションの能力アップのスキルを实施了」成果や数字的な目標計画の報告が無く、次回以降の課題として残りました。

討論テーマは、「同友会へあなたにとって必要ですか？」をメインテーマに6グループで意見を交わしました。

春名氏の信条の「例会も例会後の懇親会も同様に学びの場」のフレーズで今回も多くの会員が懇親会に参加して、例会の中で言えなかった議論を交わしました。今まで多くの失敗した経験を生かして、今後の春名氏の社業の発展に期待します。



ウインロード企画  
廣本恭朗(F)

# (有)野上折箱容器製作所 池田健一氏の体験発表 ～横のつながりでなんとかなりました～

■日時：9月18日(水) ■報告者：(有)野上折箱容器製作所 池田健一氏  
■会場：ローズコム ■参加者数：19名



# G 地区会

地区会だより

G地区9月例会は、(有)野上折箱容器製作所の池田健一氏による体験発表でした。池田氏は、令和5年7月に火災で工場が全焼するという厳しい経験をされましたが、その後、同友会会員の支援を受け、事業を再建された過程について率直に語ってくださいました。池田氏は火災後の復旧作業がいかに困難であったか、また再建を進める中で感じた同友会の「つながり」の強さについて、具体的なエピソードを交えて発表されました。特に同友会会員さんが、迅速に支援をしてくださり、機械や電気設備の手配、仮設トイレの設置等再建に大きく貢献したと話されました。

グループ討論では「同友会への関わり方」というテーマで意見交換が行われました。地区内活動も大切ですが、他地区の会員さんと交流をすることで、自分を知っていただき、関係を構築することで、色々な経営者の話を聞く事ができ、自身の成長に繋がると思っています。是非支部例会や各種委員会等に出席して会員さんとの繋がりを大切にしたいという改めて思いました。



(株)コウゼン 杉原航也 (G)

# I 地区A地区合同例会 ～SWOT分析から自社の強みについて考える～

■日時：9月17日(火) ■報告者：ヨシケン 亀川 勲氏 (A)  
■会場：元町ホール バンズグリル 小川尚範氏 (I)  
■参加者数：10名

# I 地区会

地区会だより



この度のI地区合同例会は、A地区さんとの合同例会でした。合同例会のキッカケはA地区さんの今期スローガンの中にある「自社を見つめ直す」のキーワードから経営労働委員会でもおなじみSWOT分析にて自社を見つめ直すという事になりました。SWOT分析といえば、我がI地区小川地区会長となり、A地区さんからお声がけいただいたという流れです。

今回の例会スタイルとして、ひとりの会員さんの実践報告から学ぶということで、A地区のヨシケン 亀川氏が自社のSWOT分析を小川氏に伴走していただきながら取り組み、自社の強みを見つけたことを報告いただきました。また途中、小川氏のSWOT分析解説も入り、初めて聞く方にもとても分かりやすい報告だったように思います。

そしてグループ討論では、ごのような強みで収益につなげていますか?と話し合いました。主には特殊な技術で収益につなげているという意見

が多かったのですが、コミュニケーションという強みや強みの掛け算によって生まれる新しい強みなども意見としてできました。

まとめとして強みは、世の中に必要とされ、しっかりと役立ち収益をあげていること。そこには原点でもある人とのコミュニケーションをキッカケとし、強み×強みによる新しいお役立ちがあることに気付ける時間となりました。

最後にI地区にとつて今期初めての合同例会。やはり新しい価値観との出会いにメンバーはワクワクしていました。人は変化を嫌う生き物ですが、経営者として新しい風や出会いを常に求める姿勢はとても自社の経営に役立つと感じます。その変化のためにまずは自社を見つめ直すことが重要だと学びました。



松元花壇 杉田恵吾 (I)



# 「共生社会の創造」を目指して ～静和会の課題解決への取り組み～

■日時：9月18日(水) ■報告者：(福) 静和会 永井知己氏  
■会場：府中商工会議所 ■参加者数：29名



「共生社会の創造」を目指して、静和会の課題解決への取り組みのテーマで永井氏に登壇して頂きました。  
静和会さんはここ数年で社員さんが増え、人手不足と言われる社会情勢のなか、現状では500名以上、30以上の事業部門がある企業です。ただ社員数も増え、とても良いイメージができますが、永井さん自身が感じていた会社の課題感、それは社員が増えることによる、部門間の繋がりが減り、既存社員と新規社員の賃金への評価制度に対する不満、そして閉塞感を感じることでした。  
そこで評価制度を年功序列から昇格試験を導入、繋がりを作るためにITツールを使って社員さんの意見が届くようにしました。

「バーと経営理念を作成、社員企業として同じ目標を向くことの重要性を感じ行動されました。」  
社員さんとのコミュニケーションは社員数が多い少ない関係なく、共通の課題であり、理念を会社に浸透させることの大切さを感じました。また、学生を含むオプザバーの方にも参加して頂き、意見交換もできとても刺激なる勉強会でした。



楠小森カッティングセンター  
小森 学(S)

# 完璧主義はつらいよ！ ～藤井一隆～ 青年部だより

■日時：9月2日(月) ■報告者：早間金属(有) 早間一隆氏  
■会場：ローズコム ■参加者数：52名



青年部会の9月例会では、早間金属(有)の早間氏に体験報告をいただきました。  
早間金属(有)は鋼鉄鋼団地でシャックルという連結金物を製造しているメーカーで、早間氏は結婚を機に娘婿として後継者となり入社されました。今回の報告では、早間氏が元々の価値観をどのように変え、青年部会での学びがどう役立ったのかを具体的なエピソードと共に共有していただきました。  
特に印象的だったのは、さまざまな挑戦や同友会での役割を通じて、視野を広げ、自分の価値観だけが全てではないことを学んでいく過程です。「思っている以上に、自分のことは自分では気づけない」という言葉が心に残り、行動して学ぶことが自身の軸を確立することにつながるという深い内容でした。



また、「完璧主義はつらいよ！」をテーマにした討論では、仕事やリーダーシップにおける完璧主義が自分を苦しめることがあるという共感が生まれ、適度な妥協や他者に任せざる重要性について、多くの気づきが得られました。  
今回の報告と討論は、私たち青年部会にとって大きな刺激となり、特に福山支部の「学び合い、支え合う風土」を再確認できた貴重な機会でした。今後この風土を大切にしながら成長を目指して共に歩んでいきます。

浦上修一税理士事務所  
浦上 尊史(F)

# 言いにくいことを言わずに心を動かす伝え方

女性部だより



■日時：9月9日（月）  
■会場：ローズコム

■講師：アカネアイデンティティズ(株) 加藤茜愛氏  
■参加者数：145名



一色(株)  
一色真智子

今年度の女性部にとって大きな挑戦となった9月例会では、女性経営者として、母として、全国でご活躍される加藤茜愛(かとう あかね)先生を講師にお迎えし、『伝え方』について講演をして頂きました。ニーチェの言葉に、『人が意見に反対するときは、だいたいその伝え方が気に食わないときである。』という言葉があります。加藤先生からこの言葉の紹介があった時、今回の例会で学ぶべきことを得た気がしました。

まずは、自身の伝え方のタイプを知るところから始まりました。『周りを気にして、なかなか言えないタイプ』と、『直球ど真ん中の、正論タイプ』です。私は自分でも自覚がある『正論タイプ』でした。どちらのタイプでも、大切なことは自分の当たり前は相手の当たり前ではないと理解することだと学びました。必要なことは、相手の声を『きく』ということ。正論を押し通すのではなく、伝える目的を見失わない。戦うのではなく、立場を変えて心に寄り添う。そしてジャッジするのは『事』であり、『相手』ではない。言葉には言葉が宿り、伝える相手だけではなく、その言葉を発する自分にも、その力が働きます。微笑みでいると、幸せホルモンが分泌されるそうです。お互いに表情を見せあい、微笑みの練習をしました。会場内に素敵な微笑みが沢山溢れ、嬉しくなりました。

企画当初は、中会議室の定員120名の動員を目指し、女性部一丸となつてのスタートでしたが、多くの皆様のご協力により、会場も大会議室に変更する嬉しい状況となりました。当日は、運営上、至らない部分も多々ありましたが、手前味噌ながら、女性部の一人一人が、日頃から地区会の皆さんをはじめ、周りの皆さんたちとの信頼関係を築いているからこそ、今回の成功に繋がったと感じています。改めて9月例会にお力添え頂きました皆さんに心よりお礼申し上げます。

最後に、加藤先生からの言葉をご紹介します。『言葉に愛をまこころを』

# 経営労働委員会

## キホンの“キ”シリーズ「経営基礎講座」東部エリア 1クール第5講 財務計画編 第1回「ブロックパズルで財務計画をイメージしよう!」

■日時：8月23日（金）

■講師：(株)CFパートナーズ 峠本正喜氏（広島中支部）

■会場：事務局・Zoom・サテライト

■参加者数：10名



今回の経営基礎講座は財務計画編の第一講でした。経営基礎講座も第1クールの後半戦に入り9月末で一旦第一クールは終了となり、10月31日(木)からは第二クール開始となります。

経営基礎講座の中でも個人的には苦手意識のある財務編ということでしたが、いわゆる決算書の損益計算書と貸借対照表について、「A社、B社」といったように実際にありそうな会社の事例を出してブロックパズルに分解して会社の現状分析、課題はどこにあるかどのように対策をとることが出来るかが見えやすくなりました。決算書は数字の羅列で見ると自体が苦手な方もいると思いますがブロックパズルに落とすことで興味のある方はこちらの講義だけでも参加してみることをお勧めします。(もちろん、すべての講義に参加すると数字だけでなく、経営指針を言語化することが出来るので全講義参加を強くお勧めします!)



(有)アサヒフィルタサービス  
宮崎裕大(E)

今回はサンプルデータでしたが、会社に戻ってすぐに自社の決算書を確認してみました。正直、分からない部分も発生したので次回の基礎講座の時に諸先輩方に質問してみようと思います!また、お時間の都合のつく方は事務局やサテライト会場等のリアル会場への参加を個人的にはお勧めします。リアルで質問をすることで具体的なアドバイスもいただくことが出来るのでまずは一度だけでもリアル会場に足を運んで頂いたらいかがでしょうか?

# 経営労働 委員会

## 経営基礎講座 第5講 財務計画編 第2回 「方針に沿った財務計画を立てよう！」

■日時：9月5日（木） ■講師：(株)CFパートナーズ 峠本正喜氏（広島中支部）  
■会場：事務局・Zoom・サテライト ■参加者数：22名



経営労働委員会（東部エリア）経営基礎講座に参加しました。今回は、財務計画編というところでブロックパズルを活用し自社の財務計画表を発表する討論から始まりました。例題をもとに自社の数字を落とし込んでいくとブロックパズルの完成です。基礎講座のなかでも難易度が高い回ですが、パズル感覚で財務計画表に取り組むことができ、さらに何度もやることで改善点が見えてくるのだと思いました。



吉田労務事務所  
吉田健一（F）

次に峠本さんの講義「P/L、B/Sの基本を学ぼう」です。わかりやすい講義内容だと思っのですがなかなか頭に入ってきてません。経営者としては避けて通る事のできないところなのですが、参加するたびに勉強の必要さを痛感します。次回はよいよ作成した指針書の発表です。それぞれ目的を持って参加されていると思います。まずは作成して発表することに意義があると思えます。会社の方向性を示せる経営指針書となるよう作り込んでいきます。

# 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」 第6講 発表会編「成果を確認し、他の指針書に学ぶ」

■日時：9月27日（金） ■報告者：事務局3名、Zoom4名  
■会場：事務局・Zoom・サテライト ■参加者数：19名



今回の経営基礎講座では受講生の経営指針の発表会を行いました。半年というタイトなスケジュールでしたが今回も事務局・Zoom等で分かれたの経営指針の発表をおこなっていました。事務局では河本工業(有)の河本和幸氏、(有)アサヒフィルタサービスの宮崎裕大氏、(株)徳一の広川賀一氏の3名が発表してくださりました。3名とも会社に対する思いも強く初めての指針書とは思えない内容でした。

これからがスタートになります。毎年従業員の前で発表し続けて、内容をブラッシュアップし従業員を巻き込んで、さらに会社が発展して行けるように、また人に教えることにより、自身の理解度も上がると思います。10月31日より第2クールがスタートします。今後新会員さんのサポーターとして、経営労働委員会に関わっていただければ幸いです。



(株)コウゼン  
杉原航也（G）

# 地域内 企業連携による自社の変化

■日時：9月12日(木)  
■会場：ローズコム

■報告者：(株)サード 三島 進氏、(株)ウェルストン 石井純平氏  
■参加者数：52名



地域内連携推進委員長  
(株)キャッスルコーポレーション  
馬屋原聖史(B)

今年度、企業間連携をテーマに活動しております。この度は、企業間連携をしたことにより、会社が変わりました(株)サードの三島さんと(株)ウェルストンの石井さんに報告をして頂きました。

お二人に共通していたのは、やったことが全て成功しているわけではないこと。それでもやり続けることで成功体験をされ、お客様に喜ばれ、そして仕事の幅が広くなられていました。できないで終わらずに簡単なですが、どうやったらできるのかを考え、行動に移し、やり続けることが大切だと感じました。

そしてワークショップを行い、会員同士、お互い何ができるのか、どんな設備があるのか、どんなことで困っているのか、それを共有することにより、今後のビジネスに活かしていく取り組みを行いました。その結果、2社の方が仕事に繋がった報告を後日聞きました。ワークショップに使用した模造紙は、事務局に張り出していますので、行かれた際には是非見て頂きたいと思えます。今回の勉強会で終わりでなく、これをスタートに同友会の会員企業のビジネスの発展に繋がるよう、引き続き活動していきたいと考えています。

## 支部理事会報告

# 第5回 福山支部理事会 報告

2024年9月25日(出席者 32/32)

### ■ 討議事項「県政策委員会 経営課題アンケートの解説」

**問題提起**  
・今回のアンケートには多くの方にご回答いただき、ありがとうございます。福山支部は会員648名のうち381名の回答数、58.8%の回答率でした。過去最高の回答率・率になり、目標を達成することができました。県全体でも会員数3,001名に対し、1,906名の回答でした。現在、源田専務理事が、行政や金融機関など外部にアンケートの結果報告を行っています。訪問内容は、deyouにもアップされているほか、マスコミにも取り上げられています。ご覧ください。

・アンケートの結果です。福山支部の現在の景況のD値は9.8でした(県全体では7.8)。1年後の見通しは、福山のD値26.2(良くなる7.3%・少し良くなる31.0%・少し悪くなる10.5%・悪くなる1.6%)でした。

・経営上の問題点は、県全体で人件費の増大がトップでした。このほか、取引先からの値上げ要請、従業員の不足が多く見られました。近年、従業員の不足がトップになることが多かったのですが、今回は県全体で初めて人件費の増大が一番多くなりました(回答は複数回答)。この背景には、国の買上げの方針があると考えられます。また、仕入れ先からの値上げ要請があっても価格転嫁できない、という結果がアンケートから読み取れます。

・今後取り組むべき経営課題は、人材の確保・育成・定着に続き、事業規模の維持拡大、新規事業の展開が多くなっています。

・全体のアンケート結果と自社の経営課題が同じ、またはまったく異なるという方もいらっしゃると思います。また経営課題も1年前の予想と現状が異なる方もいると思います。本日の討議事項では全体の傾向を知った上で、自社の経営課題について意見交換(討議)をお願いします。

※グループ討論・発表を行いました。内容は省略いたします。

**まとめ**  
・アンケートの結果の資料から、自社の立ち位置を知ることが大切だと思います。人の問題についていくつか意見がありました。社員のリモートや社員教育には、会社の雰囲気も関係しているのではないのでしょうか。

・経営課題の解決には時間を要します。先輩会員は一つひとつ経営課題を解決して頂きます。本日の開会挨拶で、豊田支部長から「未来を考える」というフレーズが出て来ました。来月の経営フォーラムには、経営課題を意識して参加いただくと、また違った見方ができると思っています。また経営フォーラムに申し込まれていない方は、ぜひお申し込みください。

■報告・連絡  
●専門委員会  
①総務委員会

・昨年、広島で行われた青年経営者全国交流会の参加者に一部、

参加費が返金されます。参加者に返金希望、寄付の2択のアンケートを送ります。地区でもお知らせください。

- ②企画委員会  
・11月支部例会は、11/13に尾道の櫛コアプリッジの坂口社長を報告者に迎え、経営指針の実践を学びます。場所は久しぶりのZoom開催です。ぜひご参加ください。
- ③広報委員会  
・来月は決めごとをたくさん予定しています。各地区から参加いただき、特に地区会長さんには委員会の活動内容も知っていただきたいです。ご参加をお願いします。委員会後の懇親会でもコミュニケーションを深めていきます。
- ④経営労働委員会  
・経営指針文化講座を年に2クール開催しています。2クール目は10/31(木)開催です。各地区で新会員、経営指針未成文化の方をお誘いください。
- ⑤求人社員教育委員会  
・若手社員研修を11/26(火)15時~17時に開催します。一般的な就業時間内で開催することで、社員さんが参加しやすいように考えました。テーマはマナー研修です。マナーは財産だと思っています。参加対象は3年目としていますが、あくまで目安の入社年数です。社員教育の一環としてご参加ください。

### ●地区会・部会

- ①青年部会  
・青年部会長の任期は1年のため、青年部内で選考の準備がスタートしています。立候補者が7名出ています。
- ②女性部会  
・11/7(木)に県女性部会の50周年記念行事が広島で行われます。福山支部では地区から4名ずつ参加いただければ、福山支部で45名の参加目標が達成できます。ぜひ、よろしくをお願いします。

### ●県関係の報告

- ①県理事会報告  
・岡崎代表理事の提案で、どんな県理事会にしたいか、という報告が8月にあり、今回はその中で意見が多かった支部長の悩みについて報告、討論しました。課題はみんなで解決したいと考えています。
- ・水ノ上県求人社員教育委員長から、県委員会の中でJobway(共同求人活動)を議論すること、よい会社づくりにつながるJobwayにしたいという言う理念、「ジョブケン」の提案がありました。個人的にJobwayをブランド化したい、と考えています。同友会が人を生かす経営をめざし、学んでいる活動であることを学校や学生さんにも知っていただきたいです。次年度のJobway、ジョブケン申込がスタートします。ご参加ご検討ください。
- その他の報告  
①ビジョン委員会の報告  
・第1回のビジョン委員会を開催しました。数字がかけ離れている、

わくわくするビジョンにしたいなどの意見が出ています。各委員長さんには、今後数字目標の相談をさせていただきます。ビジョン委員以外もこんな福山支部にしたい、という意見があればお寄せください。

- ②支部活動費の執行状況  
・今年度も5か月が過ぎ、8月末で執行率の目安は41.7%です。毎月の支払は定期的に執行が行われており、大きな問題はありません。委員長さんは委員会がどれくらいの予算執行状況になっているかをご確認ください。
- ・予備費¥270,240から、経営フォーラムのバス代の補助が執行予定です。
- ③支部理事増強の進捗状況  
・本日の理事会の討議事項は、各社の経営課題で自社の組織、未来を考えました。諸先輩がやってこられた福山支部、支部理事はそれを受け継いでいきます。
- ・会員増強では、最大3名まで紹介者登録ができます。入会後はフォローも必要です。複数名でフォローができるよう仕組みが必要だと思います。理事増強は誰かに依存するのではなく、それぞれが花を咲かす(達成する)意識を進めていきましょう。
- ④役員研修大学STEP1  
・今期の役員研修大学は、①ハイブリッド開催、②報告者を交えての懇親会、③報告者は福山支部の会員が3名と福山支部の会員にとっても参加しやすい環境にあります。初回は経営フォーラムの参加に代えます。参加対象は未来の同友会を担う役員者の育成です。よろしくをお願いします。

### 【承認事項】

- ①入退会の承認  
■入会希望者(3名)  
バンケット 代表 山中愛可(B)  
事業概要:レセプト  
㈱イーブラザ 代表取締役 柚木圭(B)  
事業概要:中古OA機器をインターネットで販売  
コロナイ開発 代表 心石清志(J)  
事業概要:建築塗装、リフォーム、内装、ダイノックシート

- 退会希望者(5名)  
㈱プランサーバー 村上竜一(B)  
㈱ハシモト 代表取締役 橋本光正(D)  
結婚相談所NYカンパニー 代表取締役 内山法子(F)  
㈱さとり介護 代表取締役 佐藤正則(J)  
㈱ロアール 代表取締役 園尾英樹(B)

以上承認されました。  
これにより、福山支部の会員数は662名になりました。

(文責 事務局 本田)