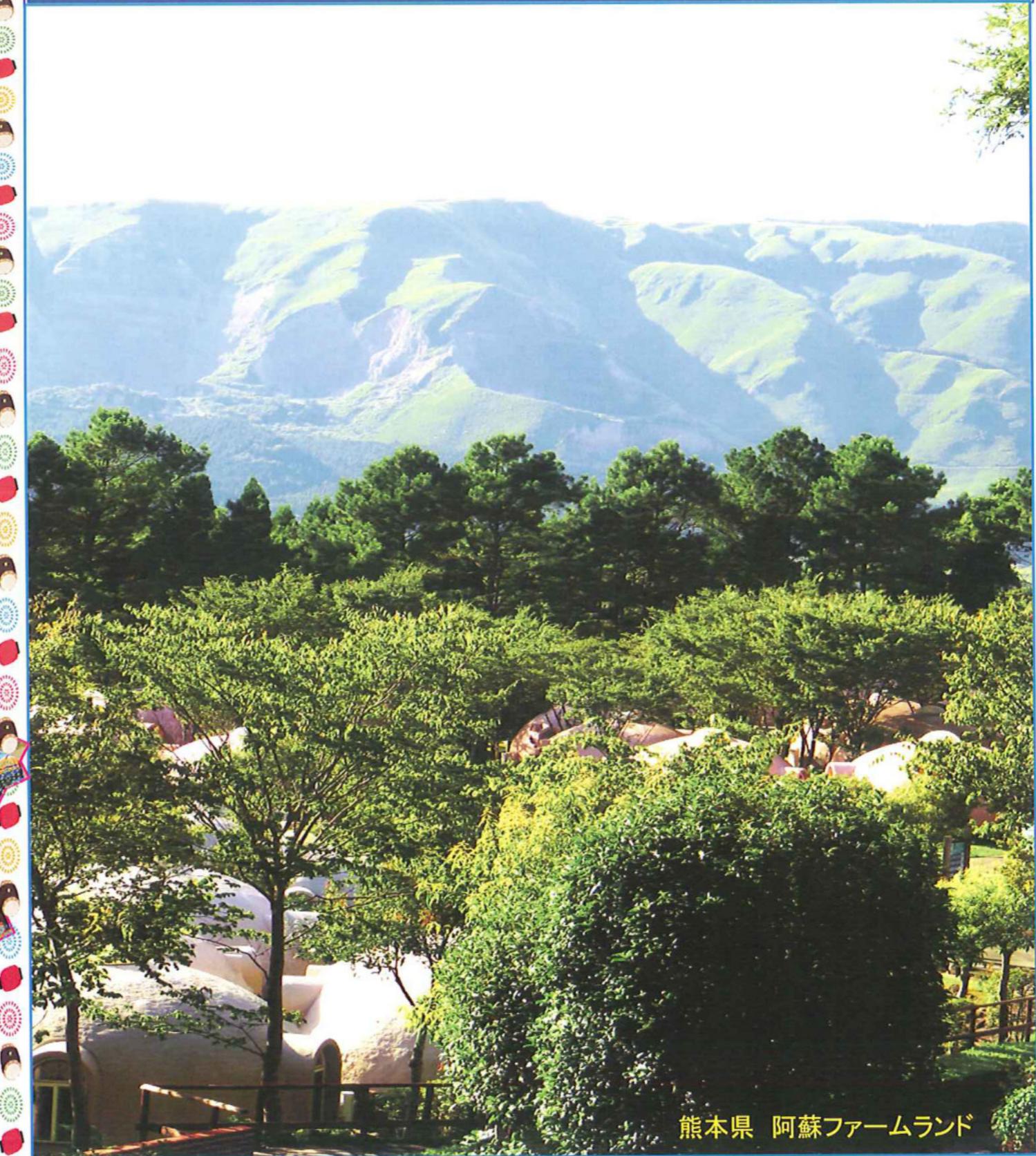




NO. 59

広報 ちくし
2018・9月 中小企業家同友会筑紫支部



熊本県 阿蘇ファームランド



ガーデナーズブーケ 土田しのぶさん

開店・開業祝いのアレンジなど他、
胡蝶蘭・観葉植物・婚礼花も承ります

新会員紹介



(有)OKテント工業 大木 祐介さん



装飾テント・可動式オーニングテント・ホロシート全般

「ガーデナーズブーケ」の土田です。同友会筑紫支部会員の皆さん、同友会入会前から例会、その他勉強会の場では何かとお世話になりますが、福岡でフローリストとして独立し20年程になりますが、これからも同様、フラワーギフトやブライダル、イベント装花などで、お客様のお花係りさんとしてお役に立てたらと思っています！同友会に入会し、沢山の出会いと気づきによってステップアップしていきたいと思っていますので、どうぞよろしくお願ひいたします！



前期の反省・後期の活動計画などを話し合いました。

ふれあいブロック

企業訪問 part 2

10月の支部例会で報告していただく、キューハイテック(株)を訪問し、社内勉強会に参加してきました！

行事予定

※10月例会 10月18日(木)

報告者 キューハイテック(株)
代表取締役 日高 美治氏

※福岡県中小企業経営者フォーラム 11月22日(木)

会場 ヒルトン福岡シーサイドホテル
基調講演 九州旅客鉄道
取締役会長 唐池 恒二氏

※支部忘年会 12月20日(木)

9月

とびうめブロック

2月例会の企画を話しました。「企業づくり(顧客満足の向上)」をテーマに、パネルディスカッションを行う予定です。2月例会、ご期待ください！

9月例会プレ例会

企業訪問 駿盛 ブロック

吉丁で来年用のおせち料理の試食会を開催しました。美味しいお料理とお酒で、楽しいブロック会になりました！

『記憶か記録か』

SIKAKU 光安 恵子

秋は運動会や山登りなど…写真を撮るイベントが多くなる時期。確かに写真に記録するのは思い出を振り返る時に便利ではありますが、写真に残すと不思議と記憶に残らないんですよねー 皆さん、そう思いませんか？私も息子の卒業式や運動会の写真は撮ったものの、全く記憶に残っていないし、卒業式では涙も出ないという…何とも悲しい事態に…

カメラマンという職業柄、絵作りに集中し過ぎて第三者になっていました…なので、私は息子の中学校の卒業式ではカメラを封印する予定です！

皆さんも可愛い我が子の為に記録を残すことは大切ですが、リレーなどを撮影しても多分プレプレの写真になると思うので、写真撮影は諦めてピラオを定点設置してからの撮影をオススメします。

その一瞬の感動を目に焼き付けて記憶に残して欲しいです！



得とくブロック

中央支部所属の株式会社お掃除でつくるやさしい未来の前田さんより、人手不足が叫ばれる中小企業において、どのように人材を確保し、育て、社員と向き合うか、試行錯誤を繰り返しながら、成長を続ける会社の「人を生かす経営」について報告していただきました。



運用氷河期に打ち勝つ！ 9月例会

中小企業を襲う人手不足をいかにして乗り切るか
～その解決の糸口を学ぶ～

株式会社お掃除でつくるやさしい未来 代表取締役 前田 雅史氏



中央支部の前田さんから、人を生かす経営の実践を学びのポイントとして報告をいただきました。

人手不足による倒産も相次ぐ中、どのようにして社員を採用し育てていくか。前田さんは、社名にある「お掃除を通じてやさしい未来を作りたい」という思いを応募者や社員に伝え、大手企業との差別化を図りました。

目に見える賃金額や福利厚生では大企業には適いません。その代わりに、目に見えない報酬でやりがいや働きがい、会社の存在意義などを全社員で共有することで、会社と社員の成長に繋げていったのです。

思いを伝えることは当たり前のことであるようで、とても難しいものです。経営者であれば誰もが自社の夢があり、目標があり、思いが溢れるほどあります。一方で、その思いをきちんと社員に伝えられているでしょうか。私も含め、人に思いや考えを伝えることに難しさを感じるかもしれません、以心伝心とはいかないものです。

今回の前田さんの報告は「伝える」大切さを改めて学ぶきっかけになりました。何事も一朝一夕に問題解決とはなりませんが、まずは自社の理念、存在意義、会社や社員、地域の未来について、もう一度考えたくなる例会となりました。

9月例会座長 得能 芳樹



糸島支部9月例会

売る時代は終わった！ ～看板の無い工務店の経営戦略～

講師: 淀川洋子 氏
イエノコト株式会社 代表取締役
中小企業家同友会筑紫支部 会員長

あなたの会社の事業は、何ですか？
イエノコト株式会社は、「暮らし提案業」です。
リフォーム業でもあります。お客様が本当に需ぶこと、そして自社の存在する意味を考え抜いて、それをハウスには看板がありません。
会員組のうちに毎日ちょっとしたイベントや講座が開かれています。
売り込まなくても、お客様から自然と依頼される、…そんな工務店の、経営戦略のお話。

9月18日に開催された糸島支部の9月例会で、筑紫支部支部長でイエノコト(株)代表取締役の淀川洋子さんが自社の経営戦略について報告しました。
筑紫支部より7名が参加し、糸島支部の会員さんと学びあいながら交流を深めました。

