

家づくり  
暮らしづくり  
まちづくり

## 暮らしの相談所

暮らしの困り事の解決  
片付け  
空き家問題  
古民家再生  
幸せの生前整理・終活



## 2月例会

## 『地域とともに歩む中小企業とは』

~働く環境を整えて一人ひとり  
が生き生きと輝く~



イエノコト（株）

代表取締役  
淀川 洋子氏

筑紫支部2月例会は「地域とともに歩む中小企業とは」というテーマでイエノコト株式会社の淀川洋子さんにご報告を頂きました。

淀川さんは「自分（自社）は何屋さんなのか？」という問い合わせ続け、自社は家創りを通して幸せな暮らしを提案する「暮らし提案業」であると考えるに至りました。そして、自社のミッションを「すべてはかかわる人の幸せのため」としました。そのような明確な考えに基づき、イエノコト株式会社は暮らしに関する地域の人達の困りごとを解決する活動を多くされています。筑紫支部2月例会は、自社の強みを活かして地域の中でどのような活動ができるか等を、改めて考える機会になったと思います。

ところで、筑紫支部の2月例会は、緊急事態宣言下であったことを考慮して、ZOOMのみで開催いたしました。筑紫支部でZOOMのみの例会を行ったのは初めてでしたが、皆様のご協力のおかげで実施することができました。ありがとうございました。ZOOM例会も良いですが、直接全員とお会いして実施する例会が早くできるようになることを願っております。

2月例会座長 山野 和也



## 広報

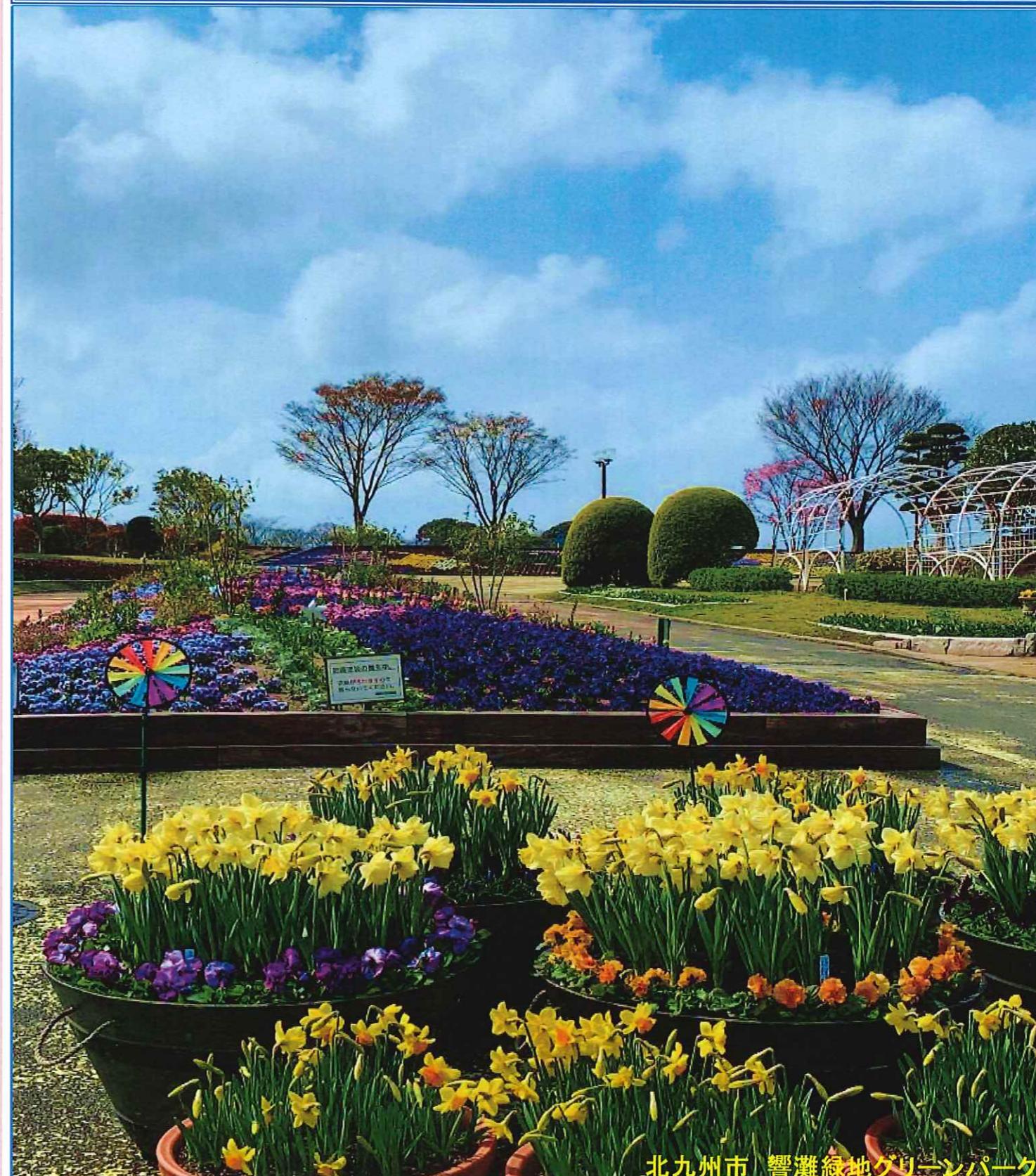
ちくし

ちくし

2021・3月

中小企業家同友会筑紫支部

NO. 74



## 行事予定

\*4月例会 4月15日(木) さくら国際高校大宰府キャンパス  
「コロナでも同友会活動を停滞させないオンラインミーティング」

\*第59回 定時総会 5月14日(金) 嘉穂劇場

\*福岡地区総会 5月21日(金) 中小企業振興センター

\*筑紫支部総会 5月21日(金)

## 訃報

筑紫支部会員の はちみつ  
ジャム工房BeeBee 黒木 義隆  
さんが 1月30日にご逝去され  
ました。  
謹んでお悔やみ申し上げますと  
ともに心よりご冥福をお祈りいた  
します。

3月

2月

3月例会の打ち合わせ  
を、報告者の吉武さん  
を含めてZOOMで開催  
しました。



## 『初めての経験』

(同)筑紫創生堂 田中 洋一

昨年12月、かかりつけ医から血液検査でのPSA値が高いことを指摘されました。前立腺です。このような事があるとまずは最悪のケースを想定するタイプなので、まず取った行動は生命保険の内容確認でした。医療保険とがん保険に入っていて、保障もますますなので一安心しました。次はエンディングノートの所在確認でした。3冊もあり、1冊はいつどこで入手したのか筑紫法律事務所のものでした。まだ手つかずですが、時機を見て記入しようと思います。3番目はこれまでの人生の自己評価でした。一生懸命生きた(特に脱サラ後)から悔いはありません。及第点はあげられるだろうと思いました。

そして3月9日、原三信病院で初めての精密検査を受けました。三密は避けてきたけど、精密は避けられなかつた…なんて。結果、「どうしてこんなになるまで放つといったんですか！」とは言われなかつたものの、(これを言われたら博多湾に身投げしてくるけんなどとジョークを飛ばしてましたが)無罪放免とはならず、5月に入院し『生検』なるものを受け羽目になりました。入院も初めてです。

しかしこのような状況に置かれると、人間贅沢になるんですね。買い物は普段より高いものを買ってしまうし、日々所用で神戸に行くんですが、いつものビジネスではなく、今度はシティホテルを予約しました。支出に占める養育費の割合をエンゲル係数をもじってエンジェル係数と言ったのは野村證券ですが、私は罹患した高齢者の、支出に占める贅沢な出費の割合を『エンディング係数』と名付けました…なんて。

まあ、今回の経験で今後の弊社の方向性がはっきりしました。事業承継です。いつまでも私が販売の最前線にいてはいかんだろうと思いました。自分がやっていることを少しづつ息子に引き継ぐつもりです。本業の市場は縮小する一方なので、事業転換も視野に入れています。具体的な引き合いもあるので今後詰めていきます。

最後に、3泊の入院生活ってどんなもんなんですか？お風呂は入れます？うまく過ごすコツがあつたら、どなたか是非教えてください。



ビジョンを掲げて10年

『 韶かなかつたビジョンから  
社員を巻き込むビジョンへ 』



(株)良久良久  
代表取締役 吉武 鑑泰氏



25歳で家業を継ぐことになり、10年間は無競争のいわば既得権益下のいい時代を過ごした吉武さんでしたが、そこに『公募』という規制緩和ともいえる危機に直面する事になり、参入してきた大手コンビニとの競争にさらされる事となりました。初めて危機感を持った吉武さんは「このままではダメだ」との思いから同友会に入会し、経営指針書作成に取り組みました。

1期目の10年ビジョンは『10年後には売上100億達成』という、まあ何とも定量的そのものといった数字を掲げただけのものでした。それから4度の転換期を経て作った10期目の10年ビジョンには、定性的なものが加わり、労使見解の学びに裏打ちされた、個々の社員の幸せも考えた実に素晴らしいものでした。

吉武さんの報告には3つの大事なポイントがありました。

1つは、ビジョンを作る上に於いても、労使見解の理解を深めることが大事だということです。同友会らしい経営指針とは、労使見解をベースに理念・ビジョン・方針・計画を作るものだということを教えてくれました。吉武さんの10期目の10年ビジョンには、見事にそれが反映されています。

2つ目は、何事も社員と共有することが大事だということです。ビジョンも社長1人で作るものではなく、社員全員で作り共有してこそ意味があることを教えてくれました。吉武さんの『会社で馬主になる』という一見突拍子もないような口マンも、相互に対等な信頼関係が構築されている今、その意味を社員さんが理解し共有のビジョンとなっています。

3つ目は、経営者自身が変わることが大事だということです。自身が変わる勇気を持ち変える努力をすれば、必ずや社風・売上・社員さんが変わるということを教えてくれました。吉武さんも社員が変わったのは、同友会での学びを深め自分自身が変わった5期目の頃だったと言われています。

今年度の支部スローガンに『自社を守り、強くする』というものがあります。この3つの大事なポイントは、そのための重要な要素でしょう。佐藤年度から石内年度への橋渡しの時期に、このような同友会の神髄を再確認できたことは、非常に良かったと思います。今回テーマとしてビジョンにフォーカスしたのは、平山ブロック長のそのような思いからだった事をご披露して、座長のまとめといたします。

3月例会座長 田中 洋一

