



長崎県 中小企業家同友会

DOYU

ニュース 21

E-mail jim@nagasaki.doyu.jp
U R L http://www.nagasaki.doyu.jp

本部事務局 長崎市栄町1-20 大野ビル5F ☎(095)822-0680 FAX (095)824-4623

「私たち中小企業家が長崎県を牽引していく！」 ～経営を極めていく企業家集団 会勢730名を達成しよう～

長崎県中小企業家同友会 景況調査報告会 開催報告

日時：11月30日(木) 18:30 会場：長崎同友会事務局 (第7回～10回結果対象)



「景気改善の傾向に一服感、長期化する人材確保と人材育成の困難」、今回の調査結果を一言でいうとこのような表現かと思います。今回も分析・解説をお願いした長崎大学経済学部准教授 山口純哉先生のこの言葉で始まりました。

私たち長崎同友会では、四半期(3か月)に一回のペースで、会員を対象に景況調査を実施しています。結果は、広報誌やe.doyuなどを通じてお知らせしていますが、年に1回、それまでのデータを基に、山口先生に分析をお願いし、解説と会員とのディスカッションを開催し、課題の共有と理解を深め、それを受けての意見交換会を実施しています。

今回の調査結果では、中同協が実施している全国景況調査と、長崎同友会の結果では、景況感の差がみら

れました。全国の傾向では、景況感の小幅な改善が続いているが、長崎においては、売上高、経常利益、業況判断のいずれにおいてもD Iの悪化、一服感がみられ、産業別では、建設業は全国と同様に景気改善の様子がみえるが、卸・小売業と対個人サービス業では、業況判断を中心に長崎では悪化傾向にあるようです。また、雇用人数別にみると、20人以下の企業で売上高、経常利益、業況判断が総じて悪化傾向にあるようです。

経営上の問題点では、人材確保難と同業者間の価格競争激化の問題が継続して上位を占めています。以下、社員不足、民間需要の停滞、仕入単価上昇などが続きます。そして、それを受けての現在の取り組みや今後の取り組みをみると、人材育成(社員共育)、新規顧客の開拓、新製品・新サービスの開発が上位となっています。そして、営業力強化、既存顧客管理の強化、戦略・計画の見直しなど、また事業承継の準備が今回増加しているようです。さらに、課題として人材に関する内容が多いことから、これに特化した質問項目も途中から増やしているのですが、これについては、中途採用難、中堅・幹部候補社員の共育方法が上位、そして社員の高齢化、新卒・パートの採用難と続いています。

当日は、これらの結果と解説を受け、山口先生と会員との間で活発な意見交換ができました。いろいろな

目次

長崎県中小企業家同友会 景況調査報告会 開催報告	1	入会・交代会員紹介	13
11月例会報告	4	会員活躍	13
2017年度第2回 新入社員フォローアップ研修 開催報告	10	理事会議事録 抜粋	14
佐世保支部 第2回・第3回 ビジカルランチ 開催報告	11	会員動向・会員数	15
事務局企業訪問	12	1月例会案内	16

事例の紹介や会員からの質問、場所を二次会に移しても賑やかに議論が続き、今後は長崎大学の学生を交えて勉強会などが出来ないか模索してみたいと考えています。

また、会員の皆さんには、継続して実施している景況調査に関心を持ってもらい、自社の経営はもちろん、同友会活動にも生かしてもらえればと思っています。例会や委員会でのテーマ選択の参考にもなるのではと思います。ぜひ活用してください。

結びに、政策委員会の活動方針は、「私たち中小企

業家の声を政治・行政そして市民に伝え、共に発展する地域づくり、企業づくりを目指す」です。ぜひ、皆さんの声を景況調査に回答することで寄せてください。そして各支部に政策委員会を組織して、さらに具体的な声を寄せてください。それを行政（県や市）に伝え、他の経済団体（商工会議所、商工会、中央会など）の皆さんとも連携して、共に発展する地域や会社をつくっていきましょう。

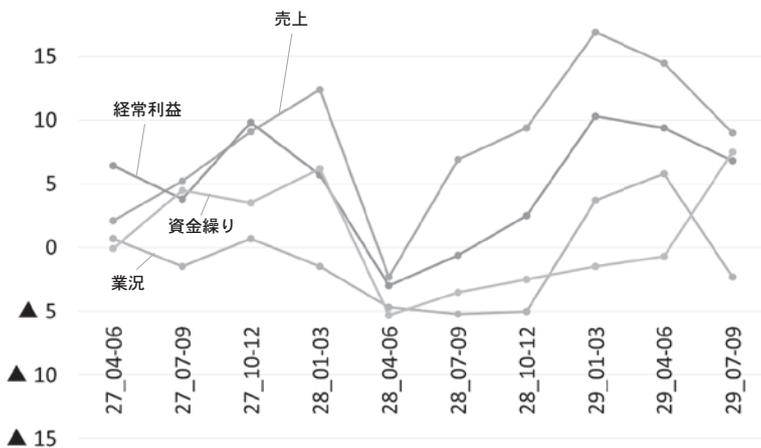
（文責 政策委員長 宮田 正一）

資料1 直近(2017年7～9月期)の売上高・経常利益・業況判断・資金繰りDI

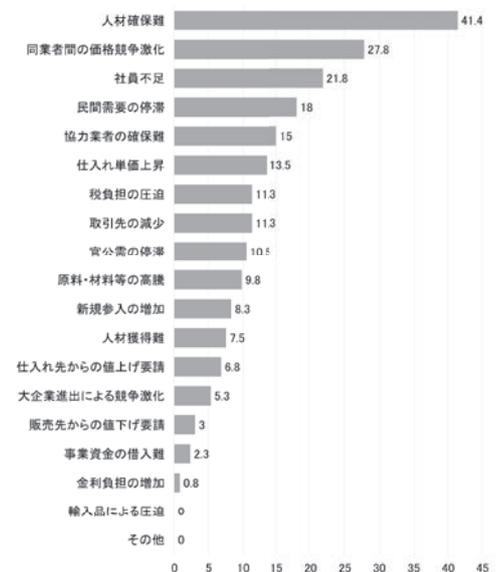
2017年4-6月期 → 7-9月期		売上高			経常利益			業況判断			資金繰り		
		4-6月期	7-9月期	変化	4-6月期	7-9月期	変化	4-6月期	7-9月期	変化	4-6月期	7-9月期	変化
全国全産業		7	10	▲3	5	6	▲1	5	10	▲5	15	15	0
長崎県全産業		15	9	▲6	9	7	▲2	6	▲2	▲8	▲1	8	▲8
農林水産業		0	0	0	25	0	▲25	▲50	0	50	▲25	▲50	▲25
鉱業		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
建設業(24.1)		19	38	▲18	7	19	▲12	13	25	▲12	16	13	▲4
製造業		0	▲25	▲25	▲15	0	▲15	▲8	▲33	▲26	15	25	10
電機・ガス・熱供給・水道		▲100	100	—	0	100	—	▲50	100	—	▲50	100	—
情報通信業		0	▲100	▲100	0	▲100	▲100	0	▲100	▲100	▲33	▲100	▲67
運輸・通信業		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
卸売・小売業(22.6)		▲5	3	8	5	▲3	▲8	▲5	▲27	▲22	▲10	20	30
金融・保険		17	0	▲17	17	0	▲17	▲17	▲33	▲17	17	33	17
不動産		100	0	▲100	50	0	▲50	0	33	33	0	33	33
飲食店		29	33	5	▲14	33	48	0	33	33	▲43	0	43
医療・福祉		63	38	▲25	38	25	▲13	38	25	▲13	▲25	▲25	0
教育・学習支援		0	0	0	0	0	0	0	0	0	▲100	0	100
対事業所サービス業		31	0	▲31	31	8	▲23	19	▲8	▲27	25	▲8	▲33
対個人サービス業(13.5)		11	0	▲11	11	0	▲11	17	▲6	▲22	0	6	6
その他		0	▲25	▲25	0	0	0	17	0	▲17	▲33	▲25	8
3千万円未満(15.8)		9	10	1	15	5	▲10	12	0	▲12	▲21	▲38	▲17
3千万円～5千万円未満		20	27	7	30	18	▲12	▲10	9	19	▲10	18	28
5千万円～1億円未満(21.8)		15	▲10	▲26	0	3	3	8	▲3	▲11	▲19	▲10	9
1億円～3億円未満(25.6)		14	24	10	3	9	6	0	▲12	▲12	14	24	10
3億円～5億円未満		22	▲11	▲33	11	▲11	▲22	11	▲11	▲22	0	44	44
5億円～10億円未満(11.3)		25	27	2	0	27	27	▲8	20	28	50	33	▲17
10億円～30億円未満		22	▲8	▲31	33	▲17	▲50	33	▲8	▲42	22	17	▲6
30億円以上		▲100	0	100	0	50	50	0	0	0	▲100	0	100
20人未満(69.9)		13	9	▲5	12	5	▲7	8	▲5	▲14	▲6	4	11
20人以上50人未満(17.3)		24	13	▲11	▲5	0	5	▲14	4	19	5	0	▲5
50人以上100人未満		▲22	14	36	▲22	43	65	▲11	14	25	0	71	71
100人以上		40	0	▲40	40	10	▲30	40	0	▲40	40	10	▲30

*売上高・経常利益・業況判断：前年同月比、資金繰り：現在値、全国産業：「第121号同友会景況調査報告(DOR) (2017年7～9月期)」掲載値。

資料2 過去10回調査の売上高・経常利益・業況判断・資金繰りDI



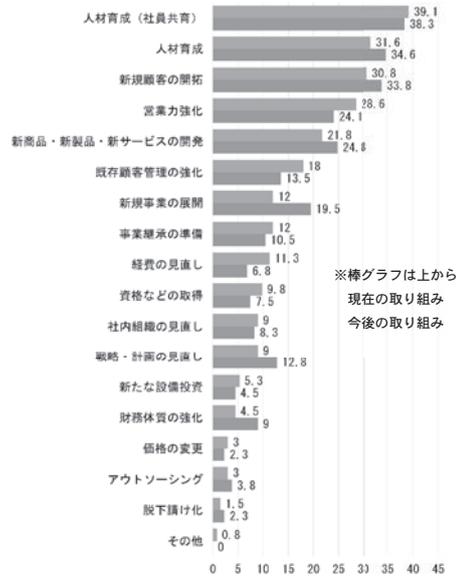
資料3 直近(2017年7～9月期)の経営上の問題点(%)



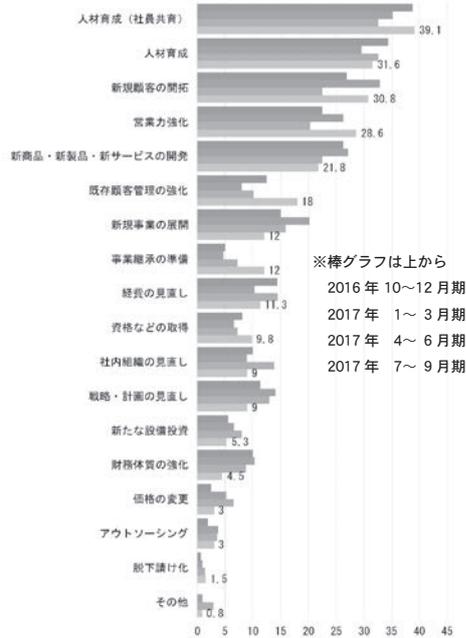
資料4 過去4回(第7～10回)調査の経営上の課題(%)



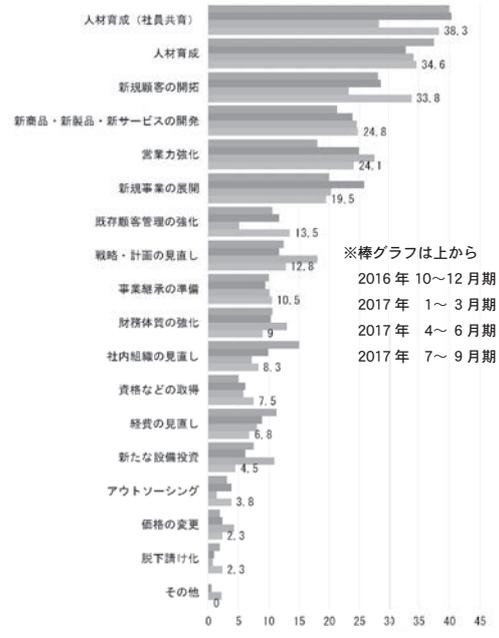
資料5 直近(2016年7～9月期)の現在の取り組み・今後の取り組み(%)



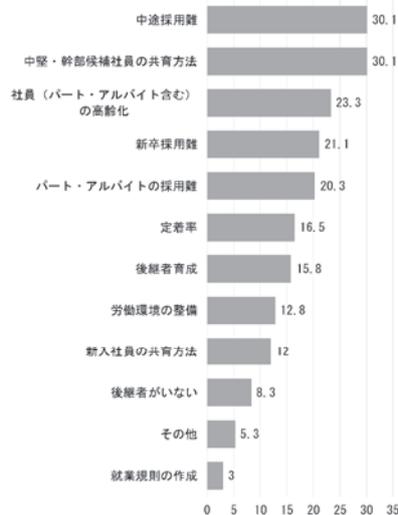
資料6 過去4回(第7～10回)調査の現在の取り組み(%)



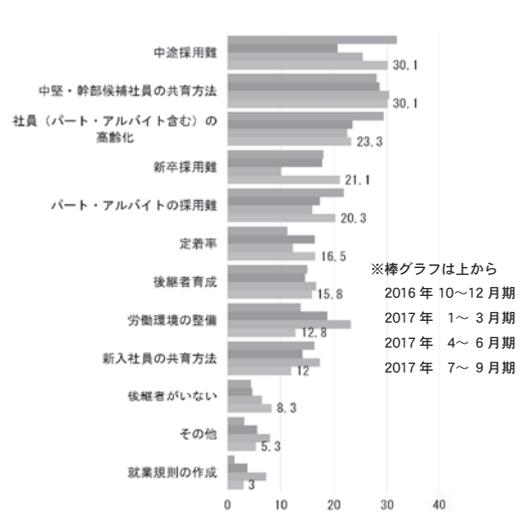
資料7 過去4回(第7～10回)調査の現在の取り組み(%)



資料8 直近(2017年7～9月期)の人材にかかる課題(%)



資料9 過去4回(第7～10回)調査の人材にかかる課題(%)



長崎浦上支部 例会報告

日 時	11月21日(火) 18:30～21:00
会 場	長崎文化ホール アストピア
テ ー マ	11年連続長崎 NO.1 リフォーム店の戦略と戦術 ～社員が誇りに感じる会社をつくる～
報 告 者	(株)中村工務店 代表取締役社長 中村 鉄男 会員



今回は、リフォーム業に特化して会社を成長させ続けてきた中村さんのお話です。時間が足りないうらい、たくさんの有意義なお話を報告されていました。中村さんが中村工務店を始めるまでの経歴を当時の感情そのままにお話いただき、聞き入ってしまいました。

中村工務店を始められてからの会社規模、経営状況などのお話では、様々な会社内部での取組みをご紹介されていました。

その一つとして、「ありがとうカード」というカードの報告がありました。

仕事の中で、社員同士が、ありがとう！と思うよう



な気づきをカードに記載して、その相手に渡すというカードです。他の社員からもらったカード、送ったカードが増えていくと最終的には社内での様々な特典を受けられるとのことでした。

このお話を聞いて、ありがとうカードを行うことによって、社員同士の交流がより活発になったりや組織としての一体性が強まるように感じました。

その他にも、社内での縦のつながりだけでなく、横の社員のつながりを作るための交流など様々な取組みが紹介されました。

それらの取組みを行う中で、会社の内部環境だけでなく、業種の先読みも含めた外部環境も考慮して、何度も何度も社員と一緒に取組みを考えているというお話でした。報告の最後には社員を大切にすると社員がお客様を大切にするというお話がありました。報告全体を通して、自分の会社を社員とともにより良い会社に作り上げていきたいという思いを強く感じた報告でした。

(文責 大坪 孝聡)

長崎出島支部 例会報告

日 時	11月27日(月) 18:00
会 場	サンプリエール
テ ー マ	長崎女子短期大学の歴史、現状そして未来
報 告 者	学校法人 鶴鳴学園 長崎女子短期大学 学長 玉島 健二 会員

今回は、長崎女子短大のありのままを報告してもらい、玉島さんのビジョンを示した上で、出席者の皆さんに多くの意見をいただくという、いつもと少し変わった形式で行いました。

報告は、流石に長年教員をされていたこともあり、とてもわかりやすく、ディスカッションするには十分な内容でした。長崎や全国の短大、専門学校の実情に始まり、長崎女子短大の教育内容や取組、特色など、数字や表を用いた説明があり、皆さん興味津々に聞き



入っていました。今後の方策についても、戦略的なものから今までの形式に捉われないオリジナリティ溢れるものまで様々で、普段から試行錯誤されていることが伺え、ディスカッションに移るに当たってモチベーションが高まるようなものでした。

ディスカッションに入ると各グループとも活発な発



言が飛び交い、ピアノ室の貸し出しやファーストフード店の設置、男性や外国人留学生の募集、SNSを活用した広報などの具体的な提案が出され、グループ発表も盛り上がっていました。

感想・学んだ事としては、「当校自体に興味湧き、当校出身の学生の今後の採用も検討したい」「学校経営も会社経営と似ているものがあり、非常に共感が持てた」「資格の取り方や種類・仕組みなど専門的な知識を得られて勉強になった」などの意見があり、例会終了後にも「ワクワクした」「楽しかった」などの意



見が多数ありました。

懇親会では、新入会員の方やゲストの方をはじめ、色んな方にマイクを渡して例会の感想や企業PRをしていただき、とても盛り上がっていました。

最後に、玉島さん本人も「今回報告して良かった、参考になる意見を沢山いただき皆さんに感謝したい」と、とても満足していた様子でした。

(文責 吉田 大祐)

大村支部 例会報告

日 時	11月21日(火) 18:30～21:15
会 場	長崎インターナショナルホテル
テ ー マ	ゼロからの承継!! 本当に大切なものとは ～いち社員から、社員と共に築いた経営道～
報 告 者	アーテック(株) 代表取締役 林田 雅博 会員



まず、木炭を原料とする塗料の製造販売を手掛け、今では日本国内のみならず海外へも販路を拡大されている会社の紹介、その後現在のアーテック(株)での活躍に至るまでの経験を同友会との出会いを交えてお話しいただきました。

高校卒業後営業職として就職していた林田さん。ある時叔父が東京で経営する会社に誘われて転職しましたが、その会社は3か月後に倒産、長崎へ戻ることに

なりました。

しかし、横浜で新しい事業を手伝ってほしいと呼び戻され、再び叔父のもとへ戻ることになりました。新しい事業は順調に成果を上げ、ここからというところで今度は叔父が体調不良で倒れ、その2か月後に急死。その後少しの間亡くなられた社長の奥様が社長を務め林田さんは専務となりましたが、女性であることや体調の面に不安があったため翌年に林田さんが社長に就任することになりました。

社長就任当初、社長として意欲に溢れていた林田さんでしたが、リーマンショックの煽りをうけ売り上げは年々減少、過去最低の売り上げを記録するまでになってしまいました。更に、そこに輪をかけてクレームの多発、元社員による誹謗中傷の文書のばらまき、そして社員による業務上横領等といった社内外での多くの問題が起きてしまい、ピンチに陥ってしまいました。

経営者として将来どうやっていけばいいのか悩んでいた時、ある一人の経営者との出会いが林田さんのその後を変えるきっかけとなりました。それまで社内外で起きてきた問題の原因はすべて「人」が起こしたものであり、それを辿っていくと社長の自分が原因だったと気づいたのです。そこから経営者として何が必要なのかについて真剣に考え、スキルアップするために多くのことを学んでいきました。その中で同友会への入会があり、ワンマン経営からの脱却のために社員みんなで会社を作り上げ、社員と共に育てていくために経営方針や経営理念の想いの部分だけでなく、財務についても学び、「思い」と「そろばん」の両軸で経営をしていくことが大切だと気がきました。それまでの数々の問題についても一つ一つ丁寧に対応していくことにより、少しずつ解決することができ、再スタートを切ることができました。

今では業績も少しずつ回復し、更なる会社の成長のために努力されています。会社の未来のために現状に



満足せず突き進んでいる林田さんのお話を聞いて、まだまだ私自分に足りないことがたくさんあると気づかされました。経営者としての責任や自覚、覚悟があることは当然、会社経営のために何が必要なのかを真剣に考えようと思うことができた例会となりました。林田さんありがとうございました。

(文責 橋口 仁一)

諫早支部 例会報告

日 時	11月22日(水) 18:30 ~ 21:00
会 場	諫早観光ホテル 道具屋
テ ー マ	夢を語ろう ~衛星に夢を託して~
報 告 者	(株)ニッシン 代表取締役 伊崎 孝幸 会員(長崎出島支部)



最初は衛星の部品を作るとは思っていませんでしたが取引会社からの依頼を受け、軽い気持ちで「なんとかなるだろう」とチャレンジした事をきっかけに、有名な衛星（はやぶさ、あかつき、ひので、イプシロンなど）の推進薬タンク開発を行なうこととなった伊崎さんの熱い夢を語っていただきました。

他社が着手しないような仕事でも軽いフットワークでなんでもやりました。依頼品が完成するまでには時間がかかりますが、必ず成功させてきました。「来る仕事は断らない」それは、お客様の要望を知ること



が基本。お客様第一主義というずっと変わらない(株)ニッシンの基本方針でした。

衛星の推進薬タンク開発は、何十何百と試行錯誤を繰り返し、そのうちのひとつがやっと依頼主からOKをいただけるような製品です。今ではエンジニアと一緒にたくさんのアイデアを出すことで成功率も高くなり、顧客のニーズに答えることが出来るようになりました。

現在の伊崎さんの夢は2030年、日本人が月に降り立つのを見ること!夢を持つことにより仕事を頑張れる、仕事を辞めてしまうと呆けてしまうので、夢を叶えるまで仕事を頑張ると語りました。

同友会に入会して23年、「皆さんの経営体験を聞くことにより仕事の励みになる。同友会は本音で話が出来ることがいいところ」と最後に締めくくられました。

(文責 寺尾 昌晃)

島原支部 例会報告

日 時	11月17日(金) 19:00～21:10
会 場	HOTELシーサイド島原
テ ー マ	日本一新鮮で美味しい魚を提供するために ～らしくない漁師の同友会での学び～
報 告 者	福栄丸 代表者 渡 慎吾 会員(五島支部)



五島支部からも4名、諫早支部より1名応援に来ていただき、懇親会も含め盛況な例会となりました。

思春期に経済的に大変苦勞され、高校卒業後に弟妹の事を考えると、必然的に漁師であった家業を継ぐことになりました。

思春期における経済的な面での苦勞は、悔しい思いも多々あったにもかかわらず、その時の図書室での読書の習慣が大人になって、大きな財産となっているとの報告に改めて読書・過去・先人から学ぶ事の大切さ、逆境であったとしてもできることに前向きに取り組む事で未来は変わるということを再認識させていただきました。

経営体質改善のため売上から運転資金・設備資金の天引き等に取り組んだ時には、なかなか家族から理解が得られず反対されているときに、「人の心を動かすのは理屈ではなく気持である」との言葉に出会い、実践します。この時は中学時代の悔しい思いからくる反骨心が渡さんを支え、諦めないことで少しずつ経営も人間関係も改善され経営にも余裕が生まれてきたと報告され、少なからず誰もが会社を始めた頃と重なるところがあったのではないのでしょうか。「初心忘るべからず」と思い出させてもらえた瞬間でした。

渡さんにとっての商品、つまり鮮魚は基本的に相場で取引されるもので、私自身水産関係の仕事をしている手前、良くも悪くも悩ましい取引形態であります。同業他社との差別化、消費者ニーズを汲み取る、これは最終消費者だけでなく流通業者も含めWin-Winの関係構築により所得向上を図るには、本



物志向なくしては実現できないこと。このことは商売の基本ではありますが、「ないがしろにしていますか?」と問われているように思いました。1次産業である漁業や農業は自然との共存関係にあり、恵みもたくさんある反面、時には予期せぬ大きな牙とも真正面から向き合うことが必須となっている産業であります。だからこそ【経営】という事が大事になると再認識させていただきました。

渡さんの「らしくない漁師」は見た目、経営を考える姿勢、科学的な裏付けを模索する姿勢からはまず漁師には見えないのですが、海・船という限られた条件の中で、最善を尽くす事、常識にとらわれない、しかし先人からの学びも大事にされ、また同友会に入会し経営理念【日本一新鮮で美味しい魚を提供する】という地図も作製され、同友会の企業変革支援プログラムによる会社の自己診断のフィードバックの実践による会社の成長に向けたたゆまぬ努力、今後益々の発展が大いに期待できる漁師さんであり、経営者になられることと感じられる報告でした。

(文責 河原 邦昌)

V・ファーレン長崎



応援マット

ダスキン栄進 電話 095-823-7633

瀧川 隆 会員(長崎出島支部)

広告募集

< 4cm x 9cm >

複数月	6ヶ月	12,000 → 10,000
	4ヶ月	8,000 → 7,000
割引	3ヶ月	6,000 → 5,000

佐世保支部 例会報告

日 時	11月24日(金) 18:30～21:00
会 場	アルカスSASEBO
テ ー マ	2度の事業承継とこれから ～美容業界にメスを入れる～
報 告 者	(株)佐世保福祉 取締役 綿川 淳子 会員 スタイリッシュワーズ(有) 代表取締役 綿川 洋 会員



今回は、入会歴22年となる私も今まで記憶にない親子会員による報告でした。

まず初めに、母である綿川淳子さんからの報告です。義母が創業した美容室の歴史が語られました。その中で1度目の事業承継の経緯が話されました。創業された義母が51歳で亡くなり、淳子さんの夫であり洋さんの父である徹氏が24歳の若さで社長に就任し事業承継となりました。

次に、淳子さんに代わり洋さんの報告です。小さい頃より父母の働く姿を見て、自分も将来は美容室で働く決めていました。高校卒業後、高額を受講料を払い美容師の免許を取るか、働きながら通信制で免許を取るかの選択を迫られましたが、勿論、洋さんは後者を選びました。しかし、世の中は甘くなく、勤めてい



た美容室の給与遅滞等があり免許取得の出来ていない状態で勤めていた美容室を辞めてしまいました。そこから地獄の日々でした。美容師免許が無い身のため、なかなか美容室の仕事に就けず、その日暮らしの生活を余儀なくされました。様々なアルバイトをしながら1日500円で過ごすような厳しい生活が続きました。そのような中、芸能界にも興味を持ち、芸能事務所である(株)渡辺プロダクション(通称:ナベプロ)にも所属しました。その後、実家に戻り家業を手伝いながら免許の取得を行いました。しかし、洋さんは、都会での仕事が諦められず、心は都会に向いていました。その気持ちを察した父の徹氏が洋さんに家業の仕事の継続を勧めると、「会社を全て任せてくれるならヤル。」との返事でした。その会話を期に、父徹さんは、息子である洋さんに会社経営権を譲りました。その時の洋さんの年齢が24歳、奇しくも父徹氏が母から事業承継した時と同じ年齢でした。

現在、洋さんは同友会での学びをもとに、社員が継続して働ける働きやすい職場づくりに挑戦しています。今までの美容業界の慣習に逆らい新しい美容業を求め、日々奮闘しています。祖母から父母、そして子供へと三代にわたる事業承継のすばらしい報告でした。

(文責 村山 隆之)

北松浦支部 例会報告

日 時	11月13日(月) 18:30～20:30
会 場	サンパーク吉井
テ ー マ	同友会で学んだことと仲間づくり!
報 告 者	(株)広告のアクセス 代表取締役 山領 進 会員(佐世保支部)

1. 自己紹介

1959年生まれ。宝広告社を経て、(有)アクセスに入社。2010年に代表取締役に就任。正社員5名、パート3名、計8名体制。

2. 会員増強とは

同友会では「会員拡大」ではなく「会員増強」という。



「増」は、新しい会員を増やす。「強」は、現役会員のレベルアップ、及び退会防止。会員増強をすることは、社会的ステイタスアップ、多面的な活動が可能になるなどのメリットがある。

事業計画書と経営計画書の違いは、社員(従業員)が主役かどうか異なる。事業計画書は売上や利益など数値的な内容が中心となっているが、経営計画書は会社の道筋をたて、社員がその会社で仕事を続けていくことができるための計画を立てたものである。

多面的な活動を実現するには会員の増強は重要な要

素である。

3. 仲間づくり活動

会員増強を実施するうえで重要なことは、

- ・訪問リストを作成
- ・平日にアポイントをとって、昼間に会いに行くことが非常に大事である。
- ・紹介者一人に責任を負わせない。

4. なぜ増強か？

自分にとって大切な人たちと出会うため

感想

これまで、同友会の会員増強は、会員数を増やし、会費収入を増やすことが目的だと思っていたため、「会員増強」に対してあまりいいイメージを持っていませんでした。

しかし、今日の例会で同友会の「会員増強」の本当の目的や意味、さらに実際に会員増強を行って得たメリットを聞いて、会員増強に対しての見方が変わりました。



した。

また、「伝えたいことが伝わるための心の根回しを心掛けよう」という言葉に非常に感動しました。仕事でも心掛けていきたい言葉

だと強く思いました。

今後は会員増強活動にも積極的に参加していこうと思えました。がんばります。

(文責 吉田 大)

五島支部 例会報告

日 時	11月11日(土) 18:30～21:00
会 場	福江総合福祉保健センター
テ ー マ	倒産一文無しからの逆転！と思ったら… ～心が折れる時、立ち直る時～
報 告 者	(有) 思案橋観光 取締役社長 山口 憲男 会員(長崎出島支部)



全ての事業から撤退したばかりで同友会の退会も考えていた状況だったそうです。

報告依頼から例会まで1ヵ月もありませんでしたが、五島支部の為に例会委員長の立場から報告内容を作り上げていただきました。

なんと県例会委員会の運営例会となり、県の例会委員長が報告し、グループ長は各支部の例会委員長が務めるという異例さに加え、グループディスカッションテーマは当日の報告終了時に発表というサプライズ付きです。

報告の内容は、生い立ちから職歴、想像を絶する波乱万丈の数々の出来事や、なぜ事業を閉鎖したのか等を赤裸々に語り今後の事業計画も発表。この数時間も必要な濃い内容をたった30分ほどで駆け抜けたかと思えば、「ここからが本番！」と後半は「同友会と私」というテーマで報告内容を仕切り直しました。



11月は、昨年同様に県の例会委員会を開催する担当例会でした。

しかし、五島支部の会員に経営体験報告を依頼しても依頼しても断られ、10月に入っても報告者が決まらない状況で迎えた経営フォーラムの当日、苦肉の策でフォーラムの合間に県例会委員長の山口さんに現状を伝えた上で報告依頼をしたところ、「私でよければ」と快諾していただけた次第でした。

報告中に知ったのですが、実は山口さん9月22日に

同友会の入会理由から同友会での感動、同友会の必要性や同友会での学び、そして経営体験報告のメリットなど、また一番の学びは例会の報告者である事や報告の依頼をいただいた事に感謝している事等々…。

そして最後にサプライズのグループディスカッションテーマ発表！「あなたは、いつ報告しますか？」は、厳しすぎるので「あなたが報告するならどんな内容にしますか？」と五島支部会員の意表を突くテーマです。

その結果、懇親会終了までの間に4名の五島支部会員が経営体験報告をする事を決意し、来期6月までの報告者を決める事ができたのは大変大きな成果となりました。

今回は例会委員長として五島支部の為の報告内容でしたが、改めて経営者山口憲男としての経営体験報告を是非とも聞きたいと思いました。

(文責 設楽 誠)

青年経営者会 例会報告

日 時	11月16日(木) 19:00～
会 場	owl-アウル
テ ー マ	承継から創業を経験して今、思う事
報 告 者	南長崎商事 代表者 吉田 大祐 会員



長崎出島支部会員の吉田さんの新しくオープンされたお店にお邪魔して開催しました。吉田さんは以前家業であったごま豆腐の製造会社で勤務されていましたが、父親との経営に関する考え方の違いによって退社され、現在は長崎市南部で古着などを扱うお店 owl-アウルを創業されました。

詳しい方がみると驚くような九州でも一二を争うぐ



らしいの価格の安さで販売されているそうです。価格を安くしているのは単に薄利多売というわけではなく、吉田さんが報告の中で話されていた「南部の人達の生活を良くしたい」という思いが価格にこめられているのだと思いました。今後は古着だけでなく総合リサイクルショップを南部に出店したいとの計画も話していただきました。

承継から突然の創業を経験しても思いをしっかりと持って経営をされている仲間話を聞き、とても刺激を受けました。

報告の後は店内の商品に関する説明や、陳列してある商品を購入して帰る会員の皆さんも多く見られ久しぶりの訪問例会でしたが、いつもより多くの参加があり、尚且つ青経の仲間の近況や思いを知る良い機会になったのではないかと思います。

例会終了後は移動して、永石さんのお店で懇親会を行い大変盛り上がりながらも深い学びを得ることが出来ました。

(文責 山口 善也)

2017年度 第2回 新入社員フォローアップ研修 開催報告

開催日時：11月25日(土) 13:30 会場：諫早市社会福祉会館

テーマ：第1部 先輩社員からの事例報告「入社から今までの歩み」 第2部 ビジョンマップ ワクワク地図

会員企業8社から16名の新入社員の皆様に参加していただき2部構成の研修を行いました。

第1部は、テーマを「入社から今までの歩み」として、1期生である白山陶器(株)の平崎結さんと(株)富建の橋本篤志さん、2名の先輩社員による事例報告をしていただきました。周りの環境、同期の仲間によっ

てモチベーションのUP、DOWNが大きく左右されていること。また、現在は後輩の教育に悪戦苦闘していることなどが語られ、その後は新入社員だからこそ抱える悩みなどについて質疑応答がなされました。何よりも2名の報告者が、ありのままに心境を語ってくれたことにより、仕事とは決して楽しいことばかりで



は無いが、それでも責任を果たしていくものだと、ある意味たくましさ伝えてくれたように思います。

第2部は、県共育委員長の(株)マツモトの松本一孝さんに講師をしていただき、未来のワクワクするビジョンを視覚的に刺激するビジョンマップを作成しました。収入、能力、人間関係、趣味、体(健康)の5つのカテゴリーで、各々雑誌などから切り抜きを持ち寄り、画用紙に貼り付けていくというものでした。

皆さん自分の未来を想像しながら、熱心にビジョンマップを作成されていました。このビジョンマップは毎日目につく場所に貼付して、夢や目標を持って仕事に向かうことで、モチベーションを維持する目的があります。

昨今、労働人口の減少がもたらした就職売り手市場

により、一社で働き続ける価値が薄れているのではないのでしょうか。ある意味、若い人にとっては簡単に諦めやすい環境にあり、成長機会を奪っているとも言えます。一つの小さな躓きが「会社を辞めたい」という気持ちに繋がって行きかねません。こういった環境において、このビジョンマップは、ふと夢を思い返し、カベを乗り越える過程において背中を押してくれるツールになるのではないかと期待しています。

最後に、このフォローアップ研修を通じて、運営に携わせていただくことで、私自身も若い人の思いを知るとても良い機会になり、これも「共に育つ」共育の形だと感じられ、学び多き研修でした。

(文責 諫早支部 時 寛)

佐世保支部 第2回・第3回 ビジカルランチ 開催報告

開催日時：第2回 10月5日(木) 11:30～13:00 第3回 11月2日(木) 11:30～13:00

会場：ハーベストキッチン



夜の例会に参加できない会員さんにも役立つように、また、ゲストの方もお気軽にご参加いただけます様、ランチの時間帯に気軽な交流会とする事を目的とし、「第2回及び第3回ビジカルランチ」を開催致しました。

第2回参加者はゲスト6名・会員17名、合計23名。講話は、支部会員 山崎秀平さん((有)山崎マーク代表取締役)に依頼。

テーマは、「ものづくりを編集する」～自社の技術の“見せ方”を変える～。

事業承継、新規事業の取組み等、山崎さんが描く



「ものづくり」の未来についてお話していただきました。基盤を大切にしながら新しい取組みにチャレンジされています山崎さんの素晴らしい講話でした。

第3回参加者はゲスト10名・会員22名 合計32名。講話は、支部長 原田良太さん(社会福祉法人宮共生会 理事長)に依頼。テーマは「仲間と共に」～目指せ!自社、地域、同友会の発展～。

通常30分ですが、45分に時間変更してガッツリ講話いただきました。内容がとても濃く、次回は例会での報告を是非お願いしたいとの声が多数上がっていました。

参加者からは、「交流を深められて良かった」「自社PRタイムがあったので、ありがたい」「ランチがとっても美味しかった」等の嬉しいお声をいただきました。しばらく月1回開催する予定です。このビジカルランチが、会員やゲストの方の交流の場となり、支部活動の活性化に繋がりますように願っております。

(文責 村上 敦子)

事務局企業訪問

今回は佐世保の佐々、大野で家具、インテリア、生活雑貨の販売を手掛ける、北松浦支部 堤直司さん((株)スタイルマート)にお話を伺いました。



<共に学ぶ仲間をつくる>

堤さんが同友会への入会を決意したきっかけは「共に学ぶ仲間」をつくることでした。もともと船井総研での講習にも積極的に参加し、経営者としての勉強にしっかり取り組んで来ました。同友会にはそれぞれのスペシャリストがいます。自分がすべてにおいて100点である必要はなく、会員の仲間がそれぞれの分野において50点ほどのベースとしての知識を持ち、100点にするための専門性は他の会員から学ぶ。当然自分の専門性が高い分野で他の会員に役立つことがあれば共に学び、成果を出す。この考え方が堤さんのベースにあり、そのまま会社経営にも生かされています。

<バレーボール経営>

同友会ではやはり「経営指針」。スタイルマート社の経営指針は毎年初売りの際に、これからの1年のことをあえて過去形で語ります。例えば、「今年はチラシ効果で集客を昨対〇%アップしよう」という目標を設定した場合、社員の前では「今年はチラシ効果で集客昨対〇%アップしました」という内容です。これは堤さんが社員と達成のイメージを共有、植え付けるための方法として長年取り組んで来ました。

またバレーボールのように、レシーブやトス、アタックなどそれぞれの専門性に強い組織で互いを認め合い、補完し合い、みんなでつくっていくという考えは、「社員10人に1人障がいを持たれた方を雇用する」という強い意志にもつながっています。現在16名の社員のうち、入社から6年が経つ障がい者を1人雇用していますが、20人目の社員は障がい者とす



に決めています。それぞれの社員の良いところを伸ばし、みんなで支え合うという思いで組織強化に努めています。

<今後の想い>

大型店や他の店舗はいわゆる商売敵です。しかし堤さんは商売敵が地域にいるからこそ商圏は成り立つと考えています。大手の販売店の優れた点や地元の販売店の特徴を学び、競合店＝パートナーと位置づけニッチを攻めない経営スタイルで地域になくしてはならない店舗創造に取り組んでいます。常に危機感を持ち、志ある人たちや地域と共に「やればやるほど伸びる会社にしていく」と語る堤さんの目にはもう一つの強い決意が含まれています。それは現在ある経営理念の進化です。今の経営理念にさらに気持ちを込め、店舗に魂を入れていくと話します。その理念ができた際には今年10月リニューアルした店舗に大きく掲げ、社員とお客様にお披露目するとのこと。私もその時を楽しみにしています。

<会社概要>

(株)スタイルマート

店舗所在地

・ライフスタイルマーケット

長崎県北松浦郡佐々町市場免13-1

TEL: 0956-62-4145 FAX: 0956-62-3415

営業時間: AM 10:00 ~ PM 7:00

定休日: なし

・スタイルマート

長崎県佐世保市大野町75-8

TEL: 0956-40-7029

営業時間: AM 11:00 ~ PM 6:00

定休日: 火曜日

(文責 事務局 峰 圭太)

新入会員の皆さんです < 11月入会・交代 >

(敬称略)

< 入 会 >

支 部 名	長崎浦上支部		
氏 名	よしなが たみえ 吉永 民恵		
企 業 名	LUSK nagasaki ラスク専門店		
役 職 名	代表者		
企 業 住 所	〒850-0035 長崎市元船町11-10 丸重ビル101		
T E L	095-827-7717	F A X	095-827-7717
業 種	菓子販売業		
企 業 PR	当店はお客様に愛を込めて美味しいラスクをお届けします。 食べたい時に…シーンに合わせて選べるラスク専門店です。		
スポンサー	和田 みどり		

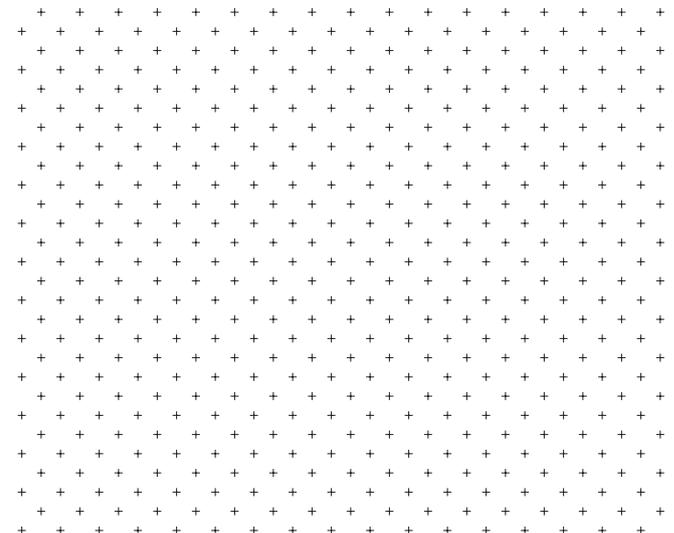


< 交 代 >

支 部 名	長崎出島支部		
氏 名	かこい たいいちろう 囲 泰一朗		
企 業 名	リコージャパン(株)		
役 職 名	長崎南営業所 所長		
企 業 住 所	〒852-8131 長崎市文教町11-5		
T E L	095-843-9100	F A X	095-843-9121
業 種	OA機器販売業		
前 会 員	前田 慎		



支 部 名	佐世保支部		
氏 名	なかしま ゆういち 中島 雄一		
企 業 名	(株)富士商工		
役 職 名	常務取締役		
企 業 住 所	〒859-3223 佐世保市広田4丁目5-27		
T E L	0956-38-2141	F A X	0956-38-8111
業 種	産業機械製造業		
企 業 PR	業種を問わず、様々な製品を生産されている企業様の作業効率化・省力化を図れる機械装置を製作している会社です。現在、5S活動と人事評価の見直しを行っています。		
スポンサー	原田 良太		

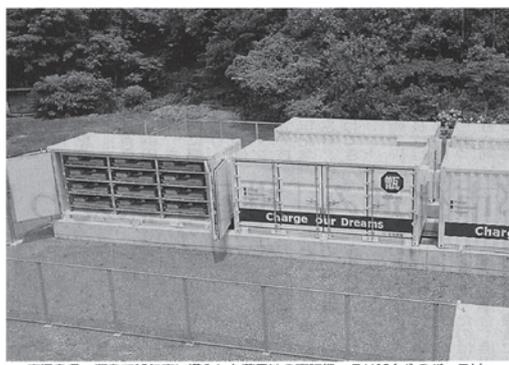


会員活躍

長崎新聞 11月21日
長崎浦上支部 小林 征春 会員

中古EVで大容量蓄電池

バッテリー再利用 工場、病院に普及へ

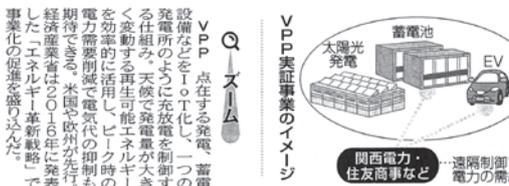


鹿児島県・鹿島で15年度に導入した蓄電池の実証機。EV12台分のバッテリーがコンテナに収められている。(住友商事提供)

EVの世界累計販売台数は2009年度以降で約100万台に上り、廃車などに伴う中古バッテリーの有効活用が問われている。住友商事は10年、バッテリー調達のため日産自動車と新会社を設立し、中古バッテリーによる大容量電池を世界で初めて開発した。13年度から大阪市の人工島・夢洲で15年度からは日本ベネックスも加わり、20年度に進める国の「パ

日本ベネックス(熊本)など開発

え鹿児島県・鹿島で実証機を運用してきた。順調な稼働が確認できたため容量を増強し商用化する。工場やビル、病院などの分散型電源として普及を図る。富士電機が販売主体となり、価格は約8千円/円を予定。低価格化を進める。日本ベネックスと住友商事は本年度、関西電力などが16



工場内の電力需要を最適化することで年間2千数百万円の工場電気代を約1割削減できる見込み。小林洋平(日本ベネックス社長)、住友商事の藤田康弘(エネルギー・マネージメント事業チーム長)はVPPのビジネスモデルも構築したいと話している。(田舎農産)

チャルパワープラント(VPP)、仮想発電所)構築実証事業に参画。読草市津久葉町の日本ベネックスの工場での既存の太陽光発電設備を稼働させつつ、今回開発した蓄電池と新たに導入した業務用EV10台などをIoT(モノのインターネット)化し、関電などが充放電を遠隔制御する。

12月理事会 議事録 抜粋

12月6日(水) 19:00~21:30

諫早市社会福祉会館 出席21名 欠席5名

開会挨拶 - 松尾代表理事

長崎同友会創立記念日となる11月14日は「同友会の日」ということで各支部仲間づくりに健闘いただき、ありがとうございます。素晴らしい結果を残した、原田支部長おめでとうございます。1ヶ月に41名の入会は過去最高ではないでしょうか。やればできます。全国の会勢も一旦落ち込みましたが、46,000社に戻りました。全国各地で頑張っています。また、仲間づくり委員長と話したところ、2月14日に3月理事会承認に向け、仲間づくり活動を行います。今回の同友会の日で涙した支部長の皆さん、挽回のチャンスがあります。頑張りましょう。

仲間づくりについて

1) 入会・復会・交代・退会の承認について

41名の入会、1名の復会、2名の復会・交代、1名の交代、5名の退会を承認

西山仲間づくり委員長総括 -

「同友会の日」として仲間づくり活動を行い、佐世保支部と長崎出島支部を中心に40名を超える入会申込をいただきました。松尾代表理事の熱い思いもあり、やればできると確信しました。委員会では、もう一度仲間づくりの日をやろうという意見も出て、2月14日に再度行います。

(松尾代表理事より)

もう一度2月14日にチャレンジしていただくことになりました。その日だけで出来ることではないので、その前に声をかけ、2月14日までに入会申込書をいただき、成果が出るよう取り組みましょう。北松浦支部や諫早支部の役員会で役員の方に携帯を見てリストアップしてもらったら50~60名出てきました。そのリストをもとにどう担当して、足を運ぶかということが大切です。実践すればできないことはありません。

長崎同友会の日：支部賞 佐世保支部

第2クール：支部賞 長崎出島支部

スポンサー賞1位 佐世保支部 野田 洋市 会員

スポンサー賞2位 長崎出島支部 山口 憲男 会員

スポンサー賞3位 佐世保支部 川下 眞文 会員

(原田佐世保支部長より)

今期の支部仲間づくり委員長は入会2年目にも関わらず、非常に頑張ってくださいました。数を増やすことが目的ではなく、同友会の目的を達成するために仲間を増やすことが大切と話すことで、今回目標を達成することができたと思います。来期、県仲間づくり委員長として声をかけていただきました。全研を1000人で迎えられるよう頑張りますので、皆さんぜひご協力をお願いします。

協議・承認事項

1) 2018年度に向けて

○来期活動方針案について

→金井代表理事内定者より活動方針案を提案。空白地域や新支部設立への対応を盛り込むことも検討中

→支部役員会で確認、次回の三役会までに意見をいただく

○三役、委員長人事に関して

(三役会案)

専務理事、例会委員長、政策委員長の提案

→三役会案を承認

○予算に関して

(三役会案および依頼事項)

・大村支部からの「平等な対応」という提案について、考えられる点について再度三役会で検討。次回理事会で提案

・全国大会補助費に関して、全研正副実行委員長会議を受け、キャラバンをエリア担当とする提案に伴い、県からの補助は現状のままとし、できるだけ各大会の参加費に充当できるような補助を支部から捻出していきたい

→全国大会補助費に関して、県からの補助は現状のままとし、支部から補助を出していただくことを承認。金額は支部に一任とする

(各委員会からの提案)

→現状、今期通りの予算を計上しているため追加しての予算申請はなし

○第47回定時総会に関して

→日程 4月19日(木)13:30~、会場は諫早観光ホテル道具屋

2) 第49回中小企業問題全国研究集会について

(前回までの決定事項および検討事項)

開催日を2019年2月21・22日(木・金)、メイン会場はホテルニュー長崎

(第1回正副実行委員長会議を受けて)

・キャラバンに関して、兵庫全研を県央メイン、埼玉女全交を県南メイン、宮城総会を理事会メイン、宮崎人を生かすを県北メイン、沖縄青全交を青経メイン+全会員とする

・各名刺に貼ることができるようなシールを検討する

・今後の実行委員会は県南、県北、県央に分かれそれぞれ行う方向性。全体の会議のあり方は継続検討

(質問・意見として)

・エリアごとにキャラバンを行うと、大会によって参加者数にばらつきがでるのではないかと

・長崎同友会の会員の全国大会への出席者は少ない。エリアで分けることで、声がかかりやすくなるのではと感じた

(総じて)

上記提案事項を承認。

12月中に正副実行委員会を開催する。中同協より第48回中小企業問題全国研究集会 in 兵庫への動員目標として40名の依頼があることを確認、各支部へ動員を依頼

3) 2018年賀詞交歓会について

(前回までの確認事項)

→2018年1月23日(火)、ホテルニュー長崎 17:00~19:15

(三役会案)

司会その他の役を三役一任とする。また予算通り会費は5,000円とすることを確認。アピールは委員会や支部アピールではなく、全研に特化する。余興について島原支部：敷島さんのギター・歌の披露を内諾、また、かわちやさん(外部)の「祝い餅」を検討
→三役会案を承認

4)第24回経営フォーラムについて
(実行委員会案)

実行委員会を受け、振り返りと収支を確認。当日欠席者へDVDを差し上げることを委員会から提案

(意見として)

・会場のバスの協力、キャラバンを各支部に1回ずつ、報告者は同友会会員で大幅な黒字となった

<登録し当日欠席者へDVDを差し上げることに関する意見等として>

・当日参加した人は1つの分科会の報告しか聞けないのに、参加していない人がすべての報告を聞けるのは不平等では

(総じて)

プロジェクターの購入を検討。収支を承認。今回に限り、当日欠席者へDVDを差し上げる委員会からの提案を承認。DVDの在り方や販売価格は三役で検討する

5)佐世保支部からの提案について

→県委員会に参加する際の交通費補助統一依頼
(三役会案)

予算と連動して検討し、方向性が出た時点で理事会へ提案する

→三役会案を確認

6)企業変革支援プログラムの活用について
(理事会決議事項)

10月を理事、11月を支部役員、12月を一般会員の登録推奨月間とする

→現在11名の理事が登録。年内に理事が、1月に役員が、年度末までに全会員が登録することを確認。登録方法が分からなければ、事務局に相談して行う

報告・連絡事項

1)10月 県本部・各委員会・各支部等の活動状況について

2)例会について(更なる例会の充実をめざして) - 山口例会委員長

・11月例会の出欠状況と12月例会について各支部にヒアリング

(山口例会委員長より)

・ビジョン委員会より提案があった、出席率を目標とするのではなく、返信率100%を目指すということは良い取り組みだと感じました。

・学ぶために同友会へ入会しているので、できれば飲食だけの例会を減らすことはできないでしょうか。例えば忘年例会では、少しでも学ぶ場を取り入れていただいたり、もしくは例会と忘年会を分けることはできないでしょうか。例会委員長からの意見として、各支部役員会で検討してください。

3)中同協 主要行事の紹介

理事は年1回、支部役員は2年に1回は全国大会に参加しましょう！(申し合わせ事項)(敬称略)

12月7・8日(木・金)	共同求人・社員教育活動全国交流会/島根 佐世保-橋口
2月8・9日(木・金)	第48回 中小企業問題全国研究集会/兵庫/キャラバン開始
5月24・25日(木・金)	中同協役員研修会兼九州・沖縄ブロック支部長交流会/熊本(予定)
6月21・22日(木・金)	第21回 女性経営者全国交流会/埼玉
7月5・6日(木・金)	第50回 中同協定時総会/宮城
9月13・14日(木・金)	第6回 人を生かす経営全国交流会/宮崎
11月29・30日(木・金)	第46回 青年経営者全国交流会/沖縄
2月21・22日(木・金)	第49回 中小企業問題全国研究集会/長崎

4)11月22日(水) 純心大学定例打ち合わせ報告(吉澤支部長、中村支部長、峰事務局次長)

5)11月24・25日(金・土) 愛媛同友会 未来デザインゲーム視察報告(宮田委員長、峰事務局次長)

6)11月25日(土) 第2回新入社員フォローアップ研修開催報告(松本委員長、峰事務局次長)

7)11月30日(木) 長崎女子短期大学キャリア講座参加報告(山口憲男委員長、峰事務局次長)

8)11月30日(木) 景況調査報告会開催報告(宮田委員長、峰事務局次長)

9)3ヵ月会費滞納者について
-長崎出島支部1名、佐世保支部1名、大村支部1名:3ヵ月(※理事会では氏名公表)

※次回日程-1月理事会 1月5日(金)つくば倶楽部

会員動向

●企業住所等変更

庄司 博昭 会員 (長崎出島支部)

新会社名:コンサルティングオフィス マジョラム

牟田 宏一 会員 (佐世保支部)

新会社名:(株)マーケティング・サクセス

宮田 京子 会員 (北松浦支部)

新会社名:一般社団法人 西日本福祉会

会 員 数 (12月1日現在)

	浦上	出島	大村	諫早	島原	佐世保	北松浦	五島	合計
目標	135	115	100	90	75	145	55	35	750
期首	110	87	79	72	61	124	44	25	602
現在	111	88	81	74	60	135	44	31	624

退会者 (敬称略)

会員名	会社名	支部名	入会年月
加 唐 文	楽々癒し体 Luck You	長 崎 出 島	2014年8月入会
清 島 瑞 恵	スナック なかしま	長 崎 出 島	2011年3月入会
上 田 義 定	(株)上田工業	島 原	2015年6月入会
高 木 和 歌	(株)ソウル・プロッサム	島 原	2017年3月入会
坂 口 貴 子	グランパバ	佐 世 保	1999年1月入会

1月例会案内

他支部の例会情報は、ホームページや e.doyu から閲覧・参加申込可能です。

●長崎浦上支部

日 時 1月16日(火) 18:30～21:00
会 場 長崎新聞文化ホールアストピア
テ - マ 創業50年3代目の覚悟
報 告 者 (有)吉川商事 代表取締役
吉川 裕也 会員

大学卒業後に(有)吉川商事に入社。父と社員から厳しい指導を受けながら、31歳で事業承継をしました。事業承継後に出てきた悩みや葛藤の中で、社員共育の重要性に気づき、経営指針の作成に取り組んでいることなどを報告していただきます。

●長崎出島支部

日 時 1月24日(水) 18:00～21:30
会 場 サンプリエール
テ - マ 人生はルーズベルトゲーム
～人生の勝ち負けは最後まで分からない～
報 告 者 (有)マイティー・スパロウ 代表取締役
城尾 忠明 会員

ルーズベルト大統領が言った「野球は8対7で勝敗が決まるのが面白い」という言葉から人生をルーズベルトゲームに例えた城尾さん。その人生の中には経営者にとって学ぶべきことがたくさん詰まっています。今回は人生を得点表で表しながら報告していただきます。

●大村支部

日 時 1月18日(木) 18:30～21:00
会 場 パークベルズ大村
内 容 慶祝例会

還暦・厄入り厄払い対象者への記念品の贈呈。新年最初の例会という事で、会員相互の志気が上がる例会とするために、各人1年間の目標・決意を色紙に書いてもらい発表していただく。また、懇親会を通じて会員相互の親睦をはかる。

●諫早支部

日 時 1月17日(水) 18:30～21:00
会 場 諫早観光ホテル 道具屋
テ - マ 「人の役に立つ人間になる」
～まちづくりをボランティアからビジネス化する～
報 告 者 九州教具(株) 代表取締役社長
船橋 修一 氏

現在、九州教具が取り組んでいるCSV(Creating Shared Value)経営=「共有価値の創出」経営といわれるもので、企業と社会の両方に価値を生み出す企業活動を促進する次世代経営戦略を基に、まちづくりをボランティアからビジネス化している今をご報告いただきます。

●島原支部

日 時 1月26日(金) 19:00～21:00
会 場 ホテル南風楼
テ - マ 未定
報 告 者 南島原市 市長
松本 政博 氏

●佐世保支部

日 時 1月19日(金) 18:30～21:00
会 場 魚魚の宿
内 容 慶祝例会

●北松浦支部

日 時 1月17日(水) 18:30～20:30
会 場 サンパーク吉井
テ - マ 創業から8年の歩み
～仕組み作りと組織作りへの挑戦～
報 告 者 (株)西海福祉の森 代表取締役
宮田 京子 会員

福祉の森グループとしての●具体的な取り組み(男女共生社会・働き改革・本格的な農業・月間社内報の発行・各種会議の充実・専門委員会の設置・社員教育の強化・資格取得の為に立て替え金制度等) ●経営理念・社是・行動指針について ●経営に関する5ヶ年計画(中期)と2ヶ年計画(短期) ●制度改正に対応すべき事業展開の見直し

●五島支部

日 時 1月17日(水) 18:30～21:00
会 場 福江総合福祉センター
テ - マ 未定
報 告 者 長崎県立鶴南特別支援学校 五島分校
高等部主事 岩永 広喜 氏

五島支部1月例会は鶴南特別支援学校 五島分校高等部 岩永様の報告です。多様なハンディを抱える生徒たちの就職の現状報告を主に、五島市内での雇用の実績、雇用形態について報告いただきます。

●青年経営者会

日 時 1月30日(火) 19:00～21:00
会 場 minato
テ - マ 私の履歴書
報 告 者 Smart 代表者
橋本 裕次郎 会員(長崎浦上支部)

長崎全研

2019年は長崎にて中小企業問題全国研究集会が開催されます!!

2019年2月開催まで

あと

14

ヶ月!!