

2022年4月のスポットライトでは就農から十数年、経営の拡大と組織づくりに挑戦する姿を語っていただきました。あれから3年半、どのような変化がありましたか。

前回の取材の頃は、父と妻、パート3名と共に9haの畑を管理していました。今では、人材の確保と育成を進め、現在は正社員4名、外国人3名、パート6名を含む計13名の体制となりました。耕作面積も15haに拡大し、サツマイモやゴボウ、大根に加えて新たに唐辛子栽培にも挑戦しています。会社規模が大きくなったことで責任も増し

農の力で地域をつなぐ

ひむか支部初のフォーラム開催に向けて

2022年4月のスポットライトでは就農から十数年、経営の拡大と組織づくりに挑戦する姿を語っていただきました。あれから3年半、どのような変化がありましたか。

前回の取材の頃は、父と妻、パート3名と共に9haの畑を管理していました。今では、人材の確保と育成を進め、現在は正社員4名、外国人3名、パート6名を含む計13名の体制となりました。耕作面積も15haに拡大し、サツマイモやゴボウ、大根に加えて新たに唐辛子栽培にも挑戦しています。会社規模が大きくなったことで責任も増し

農の力で地域をつなぐ

ひむか支部初のフォーラム開催に向けて

2022年4月のスポットライトでは就農から十数年、経営の拡大と組織づくりに挑戦する姿を語っていただきました。あれから3年半、どのような変化がありましたか。

前回の取材の頃は、父と妻、パート3名と共に9haの畑を管理していました。今では、人材の確保と育成を進め、現在は正社員4名、外国人3名、パート6名を含む計13名の体制となりました。耕作面積も15haに拡大し、サツマイモやゴボウ、大根に加えて新たに唐辛子栽培にも挑戦しています。会社規模が大きくなったことで責任も増し

農の力で地域をつなぐ

ひむか支部初のフォーラム開催に向けて

2022年4月のスポットライトでは就農から十数年、経営の拡大と組織づくりに挑戦する姿を語っていただきました。あれから3年半、どのような変化がありましたか。

前回の取材の頃は、父と妻、パート3名と共に9haの畑を管理していました。今では、人材の確保と育成を進め、現在は正社員4名、外国人3名、パート6名を含む計13名の体制となりました。耕作面積も15haに拡大し、サツマイモやゴボウ、大根に加えて新たに唐辛子栽培にも挑戦しています。会社規模が大きくなったことで責任も増し

DO YU 活動ズームアップ

青年部会 MG 研修

きりしま支部 8月例会

ひむか支部 9月例会

きりしま支部 8月例会を開催。日向屋・請問仁氏が「これがわが社のプランディング戦略下請け99%から脱却し、目指す会社になる」と題して力強く報告されました。参加者からは、自社のブランドを改めて見直し、今後の戦略を考える大きな学びと刺激を得られたとの声が多く寄せられ、実践への意欲が高まる機会となりました。

ひむか支部9月例会は理事会と合同で「同友会を知る会拡大バージョン」を盛大に開催しました。きりしま支部の津曲智子氏(Relaluvo代表)が「人が育つ社風づくり」をテーマに熱意ある報告を行い、参加者一同に深い感銘を与えました。地元美容業界のゲスト経営者も複数参加し、西部市での会員拡大に向けた実り多い学びと交流の機会となりました。

9月理事会報告

日時:9月24日(水) 17:00~20:00 於:宮崎市中心公民館 理事29名中24名出席(出席率82.8%) +事務局3名

01. 前回理事会(8月27日)以降の活動の経過報告を確認するとともに、9月24日までの4名の入会申し込みと7名の退会申出を承認しました。会員数は450名。  
※4月から9月までの入会は前年同期の半分の14名、退会は2名増えて32名で期首から18名減の450名という現状のもと、反転させるには何が必要かを協議のテーマにおきながら議題が進行しました。

02. 各推進協議会から  
(1)組織強化推進協議会の迎座長より報告と要請  
①9月29日(月)、西部市で開催する「同友会を知る会拡大バージョンin西部」は、現在参加登録35名、うちゲストは7名。知る会の翌日は、ゲスト訪問も予定している。すぐに入会につながらなくてもフォーラムへのお誘い等関係をつなげていきたい。  
②フォーラムや新春経営者交流会、総会等の参加呼びかけでは委員会からも参加呼びかけを行ってほしい。→取り組みを確認。  
(2)人が育つ会社づくり推進協議会の杉村座長より、「秋の役員研修会(9月20日(土))」には、理事は89%という出席率でしたが、全体75名の目標に対して45名となったことは残念。推進協議会としての振り返りをおこない、10月理事会で報告する」との発言をうけて参加者の感想を交流。「グループ討論の時間が2時間設定されていたがあとという間だった」「居場所づくりが大事だと学んだ」「結果をだす役員になるためにという視点をグループ討論でもっと深めたかった」といった感想が語られました。  
(3)地域づくり推進協議会の川崎座長より、「7-9月期景況調査を実施中。回答数目標200件(回答率45%)に対して現在78件(17.6%)。各支部で、支部会員数に対して45%の回答率をめざして呼びかけて欲しい。回答締切は9月30日です」。

9月理事会報告

日時:9月24日(水) 17:00~20:00 於:宮崎市中心公民館 理事29名中24名出席(出席率82.8%) +事務局3名

01. 前回理事会(8月27日)以降の活動の経過報告を確認するとともに、9月24日までの4名の入会申し込みと7名の退会申出を承認しました。会員数は450名。  
※4月から9月までの入会は前年同期の半分の14名、退会は2名増えて32名で期首から18名減の450名という現状のもと、反転させるには何が必要かを協議のテーマにおきながら議題が進行しました。

02. 各推進協議会から  
(1)組織強化推進協議会の迎座長より報告と要請  
①9月29日(月)、西部市で開催する「同友会を知る会拡大バージョンin西部」は、現在参加登録35名、うちゲストは7名。知る会の翌日は、ゲスト訪問も予定している。すぐに入会につながらなくてもフォーラムへのお誘い等関係をつなげていきたい。  
②フォーラムや新春経営者交流会、総会等の参加呼びかけでは委員会からも参加呼びかけを行ってほしい。→取り組みを確認。  
(2)人が育つ会社づくり推進協議会の杉村座長より、「秋の役員研修会(9月20日(土))」には、理事は89%という出席率でしたが、全体75名の目標に対して45名となったことは残念。推進協議会としての振り返りをおこない、10月理事会で報告する」との発言をうけて参加者の感想を交流。「グループ討論の時間が2時間設定されていたがあとという間だった」「居場所づくりが大事だと学んだ」「結果をだす役員になるためにという視点をグループ討論でもっと深めたかった」といった感想が語られました。  
(3)地域づくり推進協議会の川崎座長より、「7-9月期景況調査を実施中。回答数目標200件(回答率45%)に対して現在78件(17.6%)。各支部で、支部会員数に対して45%の回答率をめざして呼びかけて欲しい。回答締切は9月30日です」。

9月理事会報告

日時:9月24日(水) 17:00~20:00 於:宮崎市中心公民館 理事29名中24名出席(出席率82.8%) +事務局3名

01. 前回理事会(8月27日)以降の活動の経過報告を確認するとともに、9月24日までの4名の入会申し込みと7名の退会申出を承認しました。会員数は450名。  
※4月から9月までの入会は前年同期の半分の14名、退会は2名増えて32名で期首から18名減の450名という現状のもと、反転させるには何が必要かを協議のテーマにおきながら議題が進行しました。

02. 各推進協議会から  
(1)組織強化推進協議会の迎座長より報告と要請  
①9月29日(月)、西部市で開催する「同友会を知る会拡大バージョンin西部」は、現在参加登録35名、うちゲストは7名。知る会の翌日は、ゲスト訪問も予定している。すぐに入会につながらなくてもフォーラムへのお誘い等関係をつなげていきたい。  
②フォーラムや新春経営者交流会、総会等の参加呼びかけでは委員会からも参加呼びかけを行ってほしい。→取り組みを確認。  
(2)人が育つ会社づくり推進協議会の杉村座長より、「秋の役員研修会(9月20日(土))」には、理事は89%という出席率でしたが、全体75名の目標に対して45名となったことは残念。推進協議会としての振り返りをおこない、10月理事会で報告する」との発言をうけて参加者の感想を交流。「グループ討論の時間が2時間設定されていたがあとという間だった」「居場所づくりが大事だと学んだ」「結果をだす役員になるためにという視点をグループ討論でもっと深めたかった」といった感想が語られました。  
(3)地域づくり推進協議会の川崎座長より、「7-9月期景況調査を実施中。回答数目標200件(回答率45%)に対して現在78件(17.6%)。各支部で、支部会員数に対して45%の回答率をめざして呼びかけて欲しい。回答締切は9月30日です」。

共感される企業へ  
『未来投資型』事業への挑戦

柳中仙 代表取締役 中山章博氏  
(東北支部・代表幹事)

創業と同時期に同友会に入会した中山氏。同友会活動での学びをきっかけに、自社は「建物再生業」と位置づけ、業務をリノベーションに特化。現在は柳中仙にしか生み出せない価値を地域に提供しています。  
そんな柳中仙には、志に共感した若者が、大工・管理者をめざして入社しています。現場では協力企業や下請け企業が一つになり、お客様に喜んでいただけるリノベーションに取り組みしています。建築業界での取り組みにおいてどのように「柳中仙ならでは」という評価をつくり上げてきたのか？  
職人不足、雇用難と叫ばれている業界において、大工志望の若者を「雇っていない社員」として迎えていくことで、「社員教育は全ての業務に優先する」という思いを、  
社員はもとろん地域仲間からも選んでいた  
「きりしま支部」のMG研修  
マネージメント研修(MG研修)が9月13日(土)に開催され15名が参加いたしました。MG研修の一番大きな特徴は、ゲームを通じて「経営体験」ができ数字を学ぶことができます。人や物に先行投資したらどうなるのか、大量生産したら会社はどうなるのかなど学ぶことができます。通常は2日間で開催されますが、今回は1日に凝縮され4期分の経営体験を行いました。

共感される企業へ  
『未来投資型』事業への挑戦

柳中仙 代表取締役 中山章博氏  
(東北支部・代表幹事)

創業と同時期に同友会に入会した中山氏。同友会活動での学びをきっかけに、自社は「建物再生業」と位置づけ、業務をリノベーションに特化。現在は柳中仙にしか生み出せない価値を地域に提供しています。  
そんな柳中仙には、志に共感した若者が、大工・管理者をめざして入社しています。現場では協力企業や下請け企業が一つになり、お客様に喜んでいただけるリノベーションに取り組みしています。建築業界での取り組みにおいてどのように「柳中仙ならでは」という評価をつくり上げてきたのか？  
職人不足、雇用難と叫ばれている業界において、大工志望の若者を「雇っていない社員」として迎えていくことで、「社員教育は全ての業務に優先する」という思いを、  
社員はもとろん地域仲間からも選んでいた  
「きりしま支部」のMG研修  
マネージメント研修(MG研修)が9月13日(土)に開催され15名が参加いたしました。MG研修の一番大きな特徴は、ゲームを通じて「経営体験」ができ数字を学ぶことができます。人や物に先行投資したらどうなるのか、大量生産したら会社はどうなるのかなど学ぶことができます。通常は2日間で開催されますが、今回は1日に凝縮され4期分の経営体験を行いました。

共感される企業へ  
『未来投資型』事業への挑戦

柳中仙 代表取締役 中山章博氏  
(東北支部・代表幹事)

創業と同時期に同友会に入会した中山氏。同友会活動での学びをきっかけに、自社は「建物再生業」と位置づけ、業務をリノベーションに特化。現在は柳中仙にしか生み出せない価値を地域に提供しています。  
そんな柳中仙には、志に共感した若者が、大工・管理者をめざして入社しています。現場では協力企業や下請け企業が一つになり、お客様に喜んでいただけるリノベーションに取り組みしています。建築業界での取り組みにおいてどのように「柳中仙ならでは」という評価をつくり上げてきたのか？  
職人不足、雇用難と叫ばれている業界において、大工志望の若者を「雇っていない社員」として迎えていくことで、「社員教育は全ての業務に優先する」という思いを、  
社員はもとろん地域仲間からも選んでいた  
「きりしま支部」のMG研修  
マネージメント研修(MG研修)が9月13日(土)に開催され15名が参加いたしました。MG研修の一番大きな特徴は、ゲームを通じて「経営体験」ができ数字を学ぶことができます。人や物に先行投資したらどうなるのか、大量生産したら会社はどうなるのかなど学ぶことができます。通常は2日間で開催されますが、今回は1日に凝縮され4期分の経営体験を行いました。

共感される企業へ  
『未来投資型』事業への挑戦

柳中仙 代表取締役 中山章博氏  
(東北支部・代表幹事)

創業と同時期に同友会に入会した中山氏。同友会活動での学びをきっかけに、自社は「建物再生業」と位置づけ、業務をリノベーションに特化。現在は柳中仙にしか生み出せない価値を地域に提供しています。  
そんな柳中仙には、志に共感した若者が、大工・管理者をめざして入社しています。現場では協力企業や下請け企業が一つになり、お客様に喜んでいただけるリノベーションに取り組みしています。建築業界での取り組みにおいてどのように「柳中仙ならでは」という評価をつくり上げてきたのか？  
職人不足、雇用難と叫ばれている業界において、大工志望の若者を「雇っていない社員」として迎えていくことで、「社員教育は全ての業務に優先する」という思いを、  
社員はもとろん地域仲間からも選んでいた  
「きりしま支部」のMG研修  
マネージメント研修(MG研修)が9月13日(土)に開催され15名が参加いたしました。MG研修の一番大きな特徴は、ゲームを通じて「経営体験」ができ数字を学ぶことができます。人や物に先行投資したらどうなるのか、大量生産したら会社はどうなるのかなど学ぶことができます。通常は2日間で開催されますが、今回は1日に凝縮され4期分の経営体験を行いました。

第3分科会

共感される企業へ  
『未来投資型』事業への挑戦

柳中仙 代表取締役 中山章博氏  
(東北支部・代表幹事)

第4分科会

“かち” 続ける力  
「自社を見つめ環境を知り実践に生かす」

柳尾鈴ミート 代表取締役 遠藤太郎氏  
(ひむか支部)

記念講演

燃やせ！開拓者魂  
「自分が変われば未来が拓ける」

柳クラベル・ジャパン 代表取締役社長 平田憲市郎氏  
(佐賀同友会 代表理事)

**街**の電器屋さんの仕事はデパートなどの外商と同じで「家」に上がり込む商売」で有店舗型の訪問販売ととらえているとのことでした。訪問販売だけでなく店舗があることでお客様に「安心感」を持っていただけなのです。「配達から修理」への循環が「お客様との信頼」を生むサイクルになっています。この時代「家電」の販売修理だけでは生き残れない——本来は裾野の広い業種なので、お客様の要望に合わせて様々な



## +

### 街の電器屋さんとして 地域と共に歩む



提案をしていくことが大事ではないかと考えていました。そのために人を雇い、育てていくわけですが、松下さんは「最後は社長が責任を持つが、社員が安心して仕事ができる環境をどう整えるかが社長の仕事」と話します。今は5人で仕事をされていて、長年一緒に仕事をしてきたベテランさんがお2人います。最近、月1回のランチミーティングを始めたと嬉しそうに話されていました。業務のマニュアル化、技術的教育はメーカーの支援でしているそうです。家電量販店過当競争の時代に生き残るには「お客様との会話の中から戦略が生まれる」お客様との会話はお互いの「信頼関係」という土台があつてのこと。様々な戦略や戦術はあると思いますが、お客様

と提案をしていくことが大事ではないかと考えていました。そのために人を雇い、育てていくわけですが、松下さんは「最後は社長が責任を持つが、社員が安心して仕事ができる環境をどう整えるかが社長の仕事」と話します。今は5人で仕事をされていて、長年一緒に仕事をしてきたベテランさんがお2人います。最近、月1回のランチミーティングを始めたと嬉しそうに話されていました。業務のマニュアル化、技術的教育はメーカーの支援でしているそうです。家電量販店過当競争の時代に生き残るには「お客様との会話の中から戦略が生まれる」お客様との会話はお互いの「信頼関係」という土台があつてのこと。様々な戦略や戦術はあると思いますが、お客様

と提案をしていくことが大事ではないかと考えていました。そのために人を雇い、育てていくわけですが、松下さんは「最後は社長が責任を持つが、社員が安心して仕事ができる環境をどう整えるかが社長の仕事」と話します。今は5人で仕事をされていて、長年一緒に仕事をしてきたベテランさんがお2人います。最近、月1回のランチミーティングを始めたと嬉しそうに話されていました。業務のマニュアル化、技術的教育はメーカーの支援でしているそうです。家電量販店過当競争の時代に生き残るには「お客様との会話の中から戦略が生まれる」お客様との会話はお互いの「信頼関係」という土台があつてのこと。様々な戦略や戦術はあると思いますが、お客様



(株)マツシタ電器

代表取締役 松下 慎一郎さん

〔宮崎北支部〕

## 訪問記 Vol.65 ほうもんき

今回の企業訪問は「街の電器屋さん」。電機業界といえば量販店。量販店との過激な競争にどう立ち向かってきたのか、そして今後どう戦っていくのか。どんな話を聞かせてもらえるのか楽しみでした。街の電器屋さんは、全国でいうと1982年がピークで約71,200軒、最近では約23,000軒になっています。今回の訪問先のマツシタ電器さんは閑静な住宅街をバックヤードに持ちながら、病院、スーパー、飲食店などが立ち並ぶ昔ながらの和知川原町の交通量の多い準幹線道路沿いに店舗があります。



現場の行動をつなぐヒント  
が詰まっています。また、社員との信頼

第1分科会では、佐賀同友会の代表理事であり、(株)クラベル・ジャパンの代表取締役社長 平田憲市郎氏を報告者にお迎えします。「事業づくりの仕事づくり」をテーマに、経営の本質を深く見つけ、考えあう時間になります。3代続く花農家の後継者として事業を継承した平田氏は、コロナ禍で主力のカネーション事業に大打撃を受けました。苦悩の只中に立ちながらも、自社の経営理念に立ち返り、新たな事業をゼロから構築。新たな商品の唐子のブランド化や、レインボーフラワーという高付加価値商品を生み出しV字回復を実現しました。しかし、この成果は決して偶然ではありません。そこには「経営理念を現場でどう生かすか」「社員と共にどんな未来を描くか」「地域にとって必要とされる存在とは何か」といった、私たち経営者に共通する問いに真正面から向き合い続けた時間と努力がありました。

分科会では、こうした実践のプロセスを、経営判断のリアルな背景とともに報告していただきます。たの「商品開発ではなく、地域に必要とされる事業」をどう構想し、形にしてきたのか。その挑戦の軌跡には、経営理念と現場の行動をつなぐヒントが詰まっています。また、社員との信頼関係はどう築いてきたのか。地域との関わりが事業にどう反映されているのかなど、平田氏の報告には、どの会社にも生かせる普遍的な学びが随所にあります。その後のグループ討論では、報告を「自分事」として咀嚼し、自社に生かすヒントを見出していきます。百分の会社では何ができるか、「どんな挑戦が必要か」を、仲間と語りあうことで新たな視点が生まれ、行動の一步につながります。討論を通じて、自分では気づけなかった視点に会えることも、この分科会の大きなポイントです。

「経営理念を掲げているが、日々の行動にどう落とし込めばいいか悩んでいる」「地域との関係性を、事業の中にどう取り入れるか迷っている」「そんな思いを抱える方にこそ、参加していただきたい分科会です。平田氏の貴重な報告は、どこか自分と重なる部分を感じさせながら、「自分もやってみよう」と背中を押してくれるはずです。会社の未来を見据え、地域と共に歩む事業をつくっていききたい、そんな思いを持つすべての皆さんに、参加してほしい分科会です。ぜひ、第1分科会へご参加ください。



現場環境の改善を一つ  
例え、売上が減少しても利益を確保できる仕組みづくりです。粗利率約5割という高収益や休日増加など働きやすさの改善にもつながりました。加えて、男性の育児休業取得や作業着の刷新、5活動や空調服支給など、現場環境の改善を一つ

第2分科会担当  
(株)コノハナ  
代表取締役 堀谷愛監 (県北支部)

事業を「思いをつなぐ配管屋さん」と掲げ、鹿児島市で50年以上にわたる配管・機械器具設置工事を手がける(株)永田鋼管工業。2代目として2014年(平成26年)に代表取締役就任した永田氏は、数々の困難に直面しながらも、経営方針を軸に歩み続けてきました。同社は生活や事業に欠かせない水やガス、薬品などを供給する配管工事を主力とし、大規模な浄水場や工場の案件まで手掛けています。一見安定した事業に見えますが、その裏には粉飾決算や不渡り、労働災害、採用難といった深刻な経営危機がありました。後継者として葛藤し、心身ともに追い詰められた時期もあった永田氏にとって「同友会との出会いは大きな転機でした。」「仕事」と「経営」は別物であり、経営には持続的な成長を描く視点が不可欠である。その気づきを与えてくれたのは、経営指針セミナーや青年部活動での学びでした。同友会での役職経験を通じて、仲間と共に悩み、本音で語りあう中で、自社経営にも少しずつ変化が生まれていきます。例えば、売上が減少しても利益を確保できる仕組みづくりです。粗利率約5割という高収益や休日増加など働きやすさの改善にもつながりました。加えて、男性の育児休業取得や作業着の刷新、5活動や空調服支給など、現場環境の改善を一つ

## NEW FACE

今月のご紹介は9月1日～9月25日入会された2名の新会員さんです。(支部別・50音順)

|        |      |
|--------|------|
| 県北支部   | 58名  |
| ひむか支部  | 29名  |
| 宮崎北支部  | 127名 |
| 宮崎南支部  | 78名  |
| きりしま支部 | 158名 |
| 合計     | 450名 |

※2025年10月1日現在

**マ**ツシタ電器さんは、1975年(昭和50年)創業で49年目になります。松下さんは2代目でもともとお父様とお母様の2人で営んでいました。松下さんが28歳の時に戻ってきてお店を手伝うようになりました。それまでは高校を卒業して電器屋さんが持つてくる家電の修理をする会社に勤めていたそうです。そして、家業を手伝い始めて5年目ぐらいに父である先代の社長が倒れ、2022年に社長就任、そのタイミングで法人されました。

## 先

代が倒れた時に考えたのが「人を雇用する」ことだったと言います。それまで家族だけでやっていたので家業からの転換です。人を雇うメリットは仕事の幅をえることができることです。夫婦2人だと顧客で目が届くのは200、300人程度。人を雇うことによって市内全域を対象として1,000人程の顧客を持つことができるようになります。そこで松下さんが考えたのが家電を売るだけでなくその周辺の仕事を引き受けることでした。

お一人おひとりを大事にして「信頼関係」を築いていくマツシタ電器さんの姿勢に「街の電器屋さん」として生き抜いていく核心に触れました。

## (株)マツシタ電器

住所/ 宮崎市和知川原2-131  
TEL/ 0985-28-2014  
FAX/ 0985-28-2025  
事業内容/ 家電販売・各種工事

## UP DATE information

### 役職変更

農業生産法人ベジエイト(株)  
取締役 重富 裕貴さん(きりしま支部)  
**新** 代表取締役に就任されました。

### 会社登録変更

川崎光一社会保険労務士・行政書士事務所  
所長 川崎 光一さん(宮崎北支部)  
**新** 社会保険労務士法人OWL

### 住所登録変更

(株)旭総合コンサルタント  
鬼東 麻里さん(きりしま支部)  
**新** 都城市安久町6043番地3  
※電話番号、FAXに変更はありません。

### (有)嶋末塗装店

代表取締役 嶋末 武さん(宮崎南支部)  
**新** 宮崎市大字恒久1555番地1  
※電話番号、FAXに変更はありません。

## (株)アラテイク

代表取締役 荒武 見希さん(35歳)



〒北諸県郡三股町大字宮村3320-15  
業種 / 教育サービス業

## (株)LINTO

代表取締役 竹本 加奈さん(35歳)



〒宮崎市橘通西3丁目10-32 8階  
業種 / webマーケティング業

## 広報誌にチラシを 同封しませんか？

宮崎同友会会員限定で広報誌にチラシを同封することができます。チラシは、お送りしたい月の前月末までに事務局にお送りください。自社での取り組み、やっていることを他の仲間にも知ってもらいましょう。チラシの封入は**1部10円**です。会員460名に封入する場合は、460名×10円で4,600円になります。ご自身の所在支部のみ、特定の支部だけに封入することも可能です。同封をお考えの方は一度事務局までご連絡ください。



### 第1分科会

価値はつくれる。地域で花開く仕事づくり。  
(株)クラベル・ジャパン 代表取締役社長 平田 憲市郎氏  
(佐賀同友会・代表理事)



### 第2分科会

中小企業家の旅路。本気の同友会活動と不離一体経営。  
(株)永田鋼管工業 代表取締役 永田 廣樹氏  
(鹿児島同友会・副代表理事)

