

第1分科会

価値はつくれる

～地域で花開く仕事づくり～

価値は自らつくる ― 1本8,000円の花を生み出した挑戦が、経営の本質を教えてください。

平田氏は、三代続く花農家を法人化し、「農業を魅せる仕事」に進化させてきました。カーネーション栽培から始まった事業は、“レインボーフラワー”という特別なカーネーションへと展開。1本8,000円という高価格帯にもかかわらず、全国から注文が殺到し、売上は好調。この成功の裏には、「仕事は与えられるものではなく、つくるもの」という信念があります。

そんな中、コロナ禍で危機に直面。新たに唐辛子の事業を立ち上げ、彼は止まりませんでした。単なる農産物の提供ではなく、「感動と驚き」を届ける商品へと昇華させ、社員とともに地域に新しい価値を生み出してきました。

「価格ではなく、価値で選ばれる会社をつくりたい」そう願うすべての経営者に、必ず気づきと勇気を与えてくれる分科会です。地域に根ざしながら“他にない仕事”を生み出すヒントと、理念を事業に結びつける実践を学びあいましょう。

座長／富士燃料(株) 小牟禮 康太郎(きりしま支部) 室長／(株)NoDe 乙守 孝仁(きりしま支部)



(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)

創 業／2017年
年 商／1億円
社員数／24名(うちパートアルバイト17名)
事業内容／カーネーションと唐辛子の栽培・加工



第3分科会

共感される企業へ

～『未来投資型』事業への挑戦～

同友会活動での出会いをきっかけに、自社を「建物再生業」と位置づけ、リノベーションに特化することで(株)中仙にしか生み出せない価値を地域に提供しています。そんな同社には、志に共感した若者が、大工や管理者をめざして入社し、共感してくれた協力企業と共に歩み続けています。

建築業界での取り組みにおいて、どのように「中仙なら間違いない」という評価をつくり上げるのか？「社員教育は全ての業務において優先する」という思いをどのように実現していくのか？ 人材不足・職人不足・雇用難が叫ばれている業界において、大工志望の若者を「日雇い」ではなく「社員」として迎え入れ、協力会社と勉強会などを行い、地域・会社からも選んでいただける同社の取り組みから、新しい時代に求められる『未来投資型』の事業づくり・人づくりを聞くことができます。

会社のこれからの未来をつくっていく人材が、明るい未来を創造できるような事業やサービスを創出できているか？ 会社を、事業を、より魅力のあるものに向上させ協力企業やお客様に喜んでいただける取り組みは？ 社員さんが働きがいを持ち、成長したい、働き続けたい、と思える仲間づくりの社風になっているか？ ― を考えあいましょう。

座長／(株)ひよとこ堂 田中 陽一(ひむか支部) 室長／(株)コダマ 児玉 和憲(県北支部)(予定)



(株)中仙 代表取締役

中山 章博氏

(県北支部・代表幹事)

創 業／2011年
年 商／1億4,400万円
社員数／5名(うちパートアルバイト0名)
事業内容／たてもの再生業・リフォーム・リノベーション企画・設計・施工



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～

溶接技術を強みに、地域と顧客の想いをつなぐ配管・機械器具設置工事を手がける(有)永田鋼管工業。大学で建築を学び、県外のハウスメーカーで10年勤務した後、29歳で帰郷し同社に入社した永田氏。儲けも休みも少ない万年下請け体質、職人気質の父や古参社員との衝突、現場事故や不渡りなど多くの困難を経験し、「我が社の存在価値とは何か」を模索する中で、同友会との出会いが転機に。経営理念づくりから始まり、支部・青年部活動での学びと役得を生かして経営指針を共有。社員共育と職場環境改善に本気で取り組むことで、社員の主体性も育ち、利益率の改善や離職率の低下といった成果にもつながっています。

成長に伴い課題が変化するなか、学びと実践を積み重ねる経営の旅路。本気の同友会活動と経営は不離一体であり、企業は地域と共に生きるもの。現場で経営指針を生かし、いい変化を生むためには、地道な継続が大切です。地域・全国へ誇れる企業となるには何が必要かを学びあいましょう。

座長／(株)アーム 阿萬 英一朗(宮崎南支部) 室長／(有)岩切建設 十川 学(宮崎北支部)



(有)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)

創 業／1972年
年 商／3億3,300万円
社員数／16名(うちパートアルバイト0名)
事業内容／顧客と地域の想いをつなぐ配管・機械器具設置工事業



第4分科会(見学分科会・定員45名)

“かち” 続ける力

～自社を見つめ環境を知り実践に生かす～

2010年の口蹄疫によって壊滅的な被害を受けた(有)尾鈴ミートは、「未来を自分たちで設計する」ことを掲げて再出発を図りました。エネルギーやコストを要する工程を自社で担いながら、付加価値の創出と自立的な経営改善に取り組んできました。

本見学分科会は、飼料設計・生産(飼料と豚)・給餌という一連のプロセスを通じて、どのように「価値をつくるか」を体感する分科会です。社員との対話や経営理念の共有、地域資源活用など遠藤氏の実践から、「強くしなやかな企業づくり」を学びあいましょう。

価格競争を超えた経営を志す方、環境変化の中で自社の軸を見つめ直したい方のご参加をお待ちしています。

座長／(有)日高設備工業 日高憲一郎(ひむか支部)

室長／(有)スワイン清藤 清藤 智行(きりしま支部)



(有)尾鈴ミート 代表取締役

遠藤 太郎氏

(ひむか支部)

創 業／1994年
年 商／4億円
社員数／12名(うちパートアルバイト0名)
事業内容／養豚一貫生産・飼料製造・食肉加工販売



全体会

記念講演

各分科会で学びを深めた後は、記念講演での地域とのつながりをどう事業や組織づくりに生かすかを学びます。



【記念講演】

燃やせ！開拓者魂

～自分が変われば未来が拓ける～

講師

(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)

地域に必要とされ、応援される企業とは何か。佐賀県唐津市で花農家の三代目として生まれ育ち、(株)クラベル・ジャパンを創業した平田憲市郎氏の実践から学びます。

1955年祖父の代より菊の栽培をしていた同社は、1960年代よりカーネーション栽培を始め、売上の大部分を占めていきます。2017年(株)クラベル・ジャパン創業を機に、「世界一付加価値の高いカーネーションをつくる」と目標を掲げ、レインボーカーネーションの栽培を開始しました。試行錯誤を重ねレインボーカーネーションの栽培に成功し、1本8,000円で引き上げられること

もありました。

しかし、コロナ禍で売上が減少。そんな中、唐辛子事業に挑戦し、生産から加工・販売・輸出・雇用創出へと展開しています。

誰のために、何のために経営するのか ― 経営理念を問い直し、行動に落とし込むことで、地域との信頼を築き、社員が誇れる企業づくりを進めてきました。

理念経営と実践のポイントを持ち帰って、地域ともっと関わりながら、応援される会社をめざしていきましょう。