

(一社) 沖縄県中小企業家同友会 広報誌

ニライみらい

2025年(令和7年) 11月号 452号

21世紀に

輝く

No.245

地域に愛される
癒しの場所として



入会申込フォーム



魅力動画



行事案内



Facebook

同友会ってどういう会？

〒901-0152
沖縄県那覇市字小禄1831番地1 沖縄産業支援センター603号
☎098-859-6205(代) FAX.098-859-6208
<http://www.okinawa.doyu.jp>
E-mail:doyu@okinawa.doyu.jp



父親の喜納勇氏と弟の喜納康貴氏（右）

21世紀に 輝く

No.245

地域に愛される癒しの場所として

■いま、やらなければ 悔が残る!!

店内外に爽やかな緑が溢れ、敷地内には、清潔感のあるミートイングルームと、トレイラーハウスを活用しての落ち着いたカフェを構えるリッチグリーン。長女の喜納まゆみさんが七年前に代表取締役就任すること、二人の妹と弟の兄弟四名が一つの敷地に集合して事業を展開することができました。

創業者は父親で一九九〇年に観葉植物レンタル業で設立。喜納さんのキャリアは、薬剤の卸売会社からスタート。学校の求人案内から選び、自分で決めました。しかし、残業等で体調を崩し二年で転職します。次の建設資材の会社は、偶然にも面接の際に父親の知人であったことを知り入社。勤務した二五年間は色々な事がありましたが、管理職として成長させていただきました。「利益が出たらきつちり社員に還元する、社員を一番に考える『よい会社』でした。できれば続けたかった」と今でも。しかし、五十歳を目前に「今、やらなければ悔が残る」と父親の会社を継ぐ決意をします。

二〇一七年に入社し、一年

後には社長に就任。専務の弟が、造園事業等の現場を統括し、グリーンレンタル（貸植木鉢）の営業に力を入れました。しかし、すぐにコロナ過となり、売り上げは三割減します。公的機関の支援や多くの企業に支えられ、必死に耐えてきましたが、まだ売り上げは戻っていません。そんな中、事業再構築補助金などの支援を受けながら、今後の展開を期待しているのは、父親が手掛けて、これから「開花」させていく月桃事業です。

■新事業によるシナジー効果

自社の月桃畑にて栽培した沖縄産の月桃の特性を活かし、葉や茎から花・種・根まで全ての総合有効活用を目指しています。特にこれまで廃棄していた茎を乾燥・プレス・粉碎素材にすることで、バックや家具、小物、建材素材までに有効活用することが可能となりました。

また、真空乾燥器を導入し、月桃が持っている生体水（細胞水）を抽出し、利用した商品を開発しました。生体水は、芳香性と抗菌性を兼ね備えており、化粧品原料販売に繋がっています。

また、月桃生体水（細胞水）

をペットなどの動物の皮膚の炎症を抑えたり、歯周病や口臭として使用している長野県飯田市の佐々木動物病院まで訪れ、沖縄の月桃の優れた効果をさらに確信することができました。

さらに、清涼飲料水製造許可を取得し、月桃水として飲料での販売が可能となりました。

将来は、植物レンタル・月桃事業・店舗＆ガーデン・造園事業のサイクルの中心に、地域に愛されるコミュニティ癒しの場所（ショールームカフェ）としてあり続けたいと考えています。

■古き良き文化を承継する

今回の取材で驚くべき家系が明らかに。喜納さんの他界した母親は、琉球舞踊の重要無形文化財保持者、喜納幸子さん、父方の叔母も琉球舞踊立方の「人間国宝」宮城幸子さん、というスーパー舞踊芸能の血筋でした。自身も小学生までは舞踊を習い、娘二人も祖母を慕い、グランプリを受賞するなど舞踊の稽古に打ち込んでいます。妹の三女は、小学生後も稽古を続け師範免許を取得し、現在も舞台に立ち活躍しています。沖縄のサ

ンニン（月桃）は古くから薬や鑑賞、ムーチーなど生活に根付いており、古き良き文化を承継する心は、そんな家系環境にあったのですね。（カラオケ同友会 島尻裕巳）



《会社概要》

(株)リッチグリーン

代表取締役 喜納 まゆみ 氏

〈サンライズ支部〉

住 所 / 西原町字翁長237-1

T E L / 098-944-1035

事業内容/ 観葉植物レンタル・販売、
造園工事、月桃関連商品、
飲食業



9月新会員歓迎オリエンテーションin沖縄市

九月九日、沖縄市のレフ沖縄アリーナにて「新会員歓迎オリエンテーションin沖縄市」が開催され、新会員五名を含む二十五名が参加しました。「YOUは何しに同友会へ!? バッジを胸に『学び』をスタートさせよう!!」をテーマに、同友会の活動を深く理解し、新会員同士の交流を深めることを目的としました。

與崎文美副代表理事による「同友会の理念と歴史」と題した講義では、同友会理念は、三つの目的（よい会社、よい経営者、よい経営環境）、自主・民主・連帯の精神、そして国民や地域と共に歩む中小企業の使命の三つから成り立っていることなど、歴史的な背景を交えて語られました。

與崎氏は、長く活動する中において、この理念が腑に落ちるには時間がかかったと話し、その上で「この理念をどう解釈しているか」と参加者に問いかけながら、対話形式で講義を進めました。これにより、一方的な説明ではなく、参加者が主体的に理念を考える一体型の学びの場となりました。

続いて、㈱システック沖縄・常務の島袋清和氏が「同友会魅力体験報告」を行いました。島

袋氏は、社長の勧めをきっかけに入会した自身の体験を率直に語りました。始めは特段何を学びたいということとはなかったものの、若手経営者部会「うりずん」で設営した全国行事を楽しみながら運営できたこと、その後に経営陣に加わる中で、同友会活動の目的として、以下の三つを見出したことを話しました。①経営者としての考え方を学ぶ場（起業精神や帝王学的な考え方を学びたい）、②仲間づくり（自社だけでは解決できない課題に対応するため人脈を広げたい）、③情報収集（沖縄や日本のリアルな現場で何



新会員の皆さま

が起きているか知りたい）。

報告の中では、具体的に例会の学びから社内を明るくするために自ら率先して挨拶をするようになったこと、現状維持では時代の流れで淘汰されてしまうという学びから、新規事業を考えるようになったこと、事業承継にあたり、ワクワクしながら会社のビジョンを検討していること、また社長・社員共育塾に共に参加した社員の考え方が前向きに変化した体験などといった具体的なメリットが語られ、同友会での学びが日々の経営に活かされていることが伝わる報告となりました。

最後に行われたグループ討論では「経営の悩みをどのように解決しますか?」というテーマで意見交換。短時間ではあるものの、同友会の醍醐味であるグループ討論を体験してもらいました。参加者は、アットホームな雰囲気の中、同友会での一歩目を踏み出しました。

（事務局）

新会員の皆さんは右から、

- 後列(右) 櫻井 喜幸氏
 (㈱かいこう 代表取締役)
 後列(左) 真境名 健二氏
 (行政書士まじき事務所)
 前列(右) 島袋 雅人氏
 (㈱キャリッジブレイン琉球 取締役)
 前列(中) モラレスあゆみ氏
 (ティダリー 代表者)
 前列(左) 牧門 優太氏
 (㈱パラドック プロデューサー)

茶論

十月四日、「雇用・就労支援フォーラム」が開催された。沖縄同友会が十九年にわたり取り組んできたこのフォーラムは毎年地域を変えて開催しており、障がい者雇用が単なる福祉ではなく会社経営そのものを良くしていくと感じる事が出来る場だ▼仕事は属人的であってはいらない。「言わなくてもこれぐらいわかるだろう・できるだろう」の組織では問題点も多い。わからないことを聞き合える関係性とともに「誰にでもわかる・できる」仕組みを作ることが結果として働きやすい職場を生み、よりよい会社づくりの一歩となる。障がい者雇用はそれを教えてくれる▼基調講演は「障がいがあっても稼ぐ場所を作りたい」という思いで企業した「久遠チヨコレート」夏目浩次氏。出発点はパン屋だった。うまく行かず借金を抱えるが、チヨコレート事業に転換、発展させ全国に拠点を拡げている。障がい者に限らずシングルペアレント、不登校経験者、セクシャルマイノリティなど、社会で生きづらさを抱える人々も雇用している▼排他的思想が増す時代だからこそ、分断ではなく共働を。同友会の健障害者委員会はこれからもフォーラムを継続していく▼「チヨコレートは温めれば何度でもやり直せる」と夏目氏。そうだ。仕事も人生も、溶けて形を失う事があっても、温め直せばまた輝きを取り戻せる。

（稲穂）



那覇支部 9月支部例会

父から受け継いだ“ちりとり屋”から 同友会活動で、人間としての成長へ



報告者の下田美智代氏

那覇支部は九月二十四日、沖縄産業支援センターにて九月支部例会を開催し、(株)共栄環境の社長であり、また同友会の副代表理事を務める下田美智代氏が「父から受け継いだ“ちりとり屋”から同友会活動で、人間としての成長へ」をテーマに報告をしていただきました。会員、ゲスト等含め出席は約五十三名となり、活気に包まれた例会となりました。

今回の例会は同友会の三つの目的のうちのひとつ「よい経営者」をテーマに下田氏に自身の半生と共に経営者として同友会活動等と共に振り返って色々と語ってもらいました。共栄環境は一九七二年、下田氏の実父が創業したごみの回収業です。下田氏は四女として生まれ、子供のころはトタン屋根の家に住んでおり、決して裕福な環境での生活ではありませんでした。しかし、徐々に事業が好転し、食べ物に苦労した記憶はなく、父親に愛

情深く育ててもらいました。また半生を振り返る中、貧しいが故の差別、父親の出身地からの差別、そして下田氏が留学した海外でのアジア人に対する差別の三つの差別的体験も包み隠すことなく語ってくださいました。そして、

この経験が下田氏の物事の考え方方に大きく影響したそうです。小さなものの声を聞く、他者の辛いと思う気持ちをおもなばかるなど、人の気持ちに寄り添える人になりたいと思えるようになりました。

父親は「人の嫌がる仕事は儲かる」と言って産業廃棄物処理業を創業しますが、新規参入がしにくい業界でこの権利を買ったものの、日々の売り上げの全てを元の権利者に渡しており、現金が手元にありません。仕事を終え、さらに鉄くず拾いをして生活を賄っていたといいます。成人後、下田氏も結婚し、別の生活を歩んでいたのですが、紆余曲折あり、また家業の手伝いをするようになるのですが、父

が倒れて急遽社長として会社を運営していく立場となりました。

その頃に同友会に入会するのですが、同友会での学びを会社にも上手に馴染ませることが出来ずに、かなりの葛藤がありました。そして会社で経営理念がなかったのが経営指針作成講座を受講します。その中で、仕事の大切さ、意義を見い出せないでいると、先輩経営者に「あなたはゴミを回収しているんじゃない、街をキレイにしている大変な仕事なん

だよ」と言われ仕事に誇りが持てるようになりました。

また同友会での活動を通して下田氏自身の成長や新規事業の挑戦など多くのことを語ってくださいました。良い経営者という大きなテーマを、同友会活動を通して学びを深め、自身と会社を成長させて、沖縄同友会を引っ張っていく、一翼を担っていく存在になりたいと固い決意の言葉を頂き、講演を締めくくられました。(株)ミネ・ワークス 赤峯正己



グループ討論



会場全体



集合写真



会場全体



報告者の手塚良太氏

若手経営者部会「うりずん」特別例会 木曾の地で理念を語り、社員とともに 事業を育て未来へ挑んだ軌跡

九月十九日、うりずん特別例会が中小企業振興会館（那覇商工会議所）にて開催され、中同協青年部連絡会・代表である（有）テヅカ精機の手塚良太社長（長野県同友会）に報告をしていただき四十六名が参加しました。

手塚氏はもともと愛知県を拠点にバンドマンをしていましたが、先代である父親の体調不良をきっかけに二〇一三年に家業を継ぐことを決断しました。入社後、人手不足の解消などを解決しようとして奮闘しますがうまくいかず、唯一の取引先からの仕事も入ってこなくなり、資金繰りや社員との関係性で悩む日々を過ごしていました。

そんな手塚氏を救ったのは先代である父の言葉でした。その言葉を聞いて手塚氏は覚悟を決め、同友会で学び、社員と共に理念を作りました。「ものづくりからまちづくりへ」その理念を活用することで、テヅカ精機はどんどん発展をしていきます。

手塚氏が報告の中で、同友会での学びを実践し、ちゃんと成長している経営者は二ワトリ、これから学んで実践していくのがヒヨコ、学ばばかりで実践していないのがニワトリの皮をかぶったヒヨコ「トリもどき」だと表現していました。学んでも実践しなければ

成長できない。手塚氏は「トリもどき」には絶対にならないと覚悟を決めて同友会での学びを実践し続けていると話していました。

社員と共に学び、実践をしているテヅカ精機は理念をとっても大事にしており、社員が生き生きと働いています。印象的だったのが、管理職を任せていた女性社員が退職し、待遇の良い会社へ転職した三カ月後、その社員の中学生の娘が手塚氏に連絡をしてきて「お母さんがテヅカ精機を辞めてから元気がなくなった。もう一度テヅカ精機で働かせてくれませんか」と相談され、その社員と面談し、戻ってくるようになったそうです。

会場からは社員の娘から相談をされることに対し、社員との関係性の構築やその社風についていくつか質問が出ました。手塚氏は社員とのコミュニケーションを大事にしており、そのコミュニケーションの中心には「理念」があるのだと話していました。今回の例会を通して「理念の重要性」「実践すること」がいかに大事かを学ぶことができました。

座長の倉岡弁慶氏（うりずん部長）はまとめの中で「学んだことを実践する重要性を実感した。自身の経営者としての姿勢と同友会での部長としての姿勢を見直して反省した。今回の例会の目標人数を達成できなかったのはとても悔しい。トリもどきにならないように、学んだことは実践していきたい」と熱く語っていました。

（有友誠・棚原歩美）



浦添でだこ支部

ビジネス研究クラブが「ビジネス改善ラボ」を開催

浦添でだこ支部では、今年度より「ビジネス研究クラブ」を立ち上げ、事業プレゼンや経営に役立つ勉強会など企画・運営します。九月十二日は、事業プレゼン第二弾を「ビジネス改善ラボ」と名称を変更し、浦添市社会福祉センターにて、十六名の参加で開催しました。

報告者は(株) LIM Projects の代表取締役 新崎直和氏で、「健康経営サポート事業の販路拡大に向けた改善策」がテーマでした。理学療法士だ

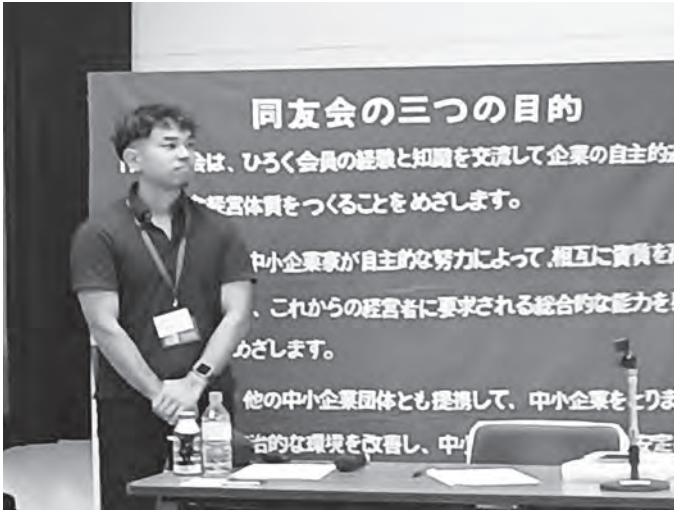
った新崎氏は、病院に来る前の段階で手を打つには？と考え、「Life is mine（人生は私のもの）」を理念に、医療従事者三名で昨年二月に会社を立ち上げました。

病気などで仕事を休むことは誰でもありますが、長期にわたる休業や、出社しても体調不良等でパフォーマンスの低下など見えない生産性について説明。医療従事者という実績と知識で企業へ「健康経営」を提案し、費用対効果も高く、社員

員の満足度が上がるなどのメリットや、実際に取り入れている企業の紹介や費用シミュレーションも提示。今後の課題は認知度向上で販路拡大し、社会課題解決への貢献が期待される報告でした。

単なる事業プレゼン（商品・サービスPR）だけではなく、経営理念や実践している取り組みも語ってもらい、その上で、マーケティングはどうするのか、売り上げUPのためには何が必要かなど、いつもの例会よりビジネス的なグループ討論も行いました。終了後、懇親会も開催されました。（事務局）

報告者の浦崎直和氏



宮古支部

新会員歓迎オリエンテーションを開催



集合写真

続いて上映された「同友会ってどうゆう会？」の紹介動画では、同友会の目的や活動の全体像が簡潔に伝えられ、参加者の理解が深まりました。その後、一瀬宗也副代表理事による講話「同友会の理念と歴史」では、同友会が創設以来大切にしてきた「人間尊重」の思想や、「自主・民主・連帯」の理念について丁寧に語られました。経営者として学ぶ意義や会の持つ力強さが、多くの新会員の胸に響いた様子でした。

事務局からのe.doyu活用説明に続いて、(株)沖島電機の実業田一郎社長による体験報告が行われました。実業田社長自身が同友会での学びの中で経営者としての考え方が大きく変化した経験や、社員との関係づくり、地域とのつながりなど、実体験に基づく、リアルなエピソードが紹介され、参加者の共感と学びを呼び起こしました。

九月二十五日、ICTセンターにて「九月新会員歓迎オリエンテーションin宮古島」が新会員六名を含む十五名の参加で開催されました。冒頭に友利博明支部長より、同友会の理念や活動を新会員へ共有するとともに、これからの学びと実践の第一歩を踏み出す大切な機会であると歓迎の言葉が贈られました。

その後、新会員一人ひとりより自己紹介を兼ねた決意表明の後に一瀬副代表より同友会バッジの贈呈が行われ、晴れて会員としての一歩を踏み出しました。最後に記念撮影を行い、笑顔あふれる温かな雰囲気の中で閉会。PRタイムや支部行事の紹介も行われ、新たな仲間の今後の活躍が大いに期待されます。（矢嶋産業(株)・友利博明）



報告者の花村昭良氏

南部支部 9月支部例会 8つの転機、7つの起業、数えきれない 失敗から学んだ経営の羅針盤

九月二十六日、南風原町中央公民館で南部支部例会が二十三名の参加で開催されました。報告者は幹事の㈱はじめのいっぽ社長の花村昭良氏で、テーマは「8つの転機、7つの起業、数えきれない失敗から学んだ経営の羅針盤」フィリピンでのIT経営から沖縄の福祉事業へ、僕が走り続ける理由」でした。

花村氏は、幼少時代、落ち着きがなく、やりたいことはやらないと気が済まない性格で学校の先生にも手間をかけたそうです。学生時代は海外でのバックパッカーをするなど好奇心旺盛でした。その中でトイストーリーを見てCGに興味を持ち専門学校に進みます。その後、知り合いと㈱相互メディアコムをスタートします。事業内容が釣りのビデオ番組を編集して販売することでした。とにかく発想がぶっ飛んでいて高級なルアー（一個十万円）を使い釣りをしてスリリングな

展開を共有。そこそこの売上を立てていましたが、過酷な環境で体調を崩し会社を閉めてしまいます。

しばしの休息後、IT系のDot Five INCに入社し、社長に気に入られ毎日行動を共にします。多忙な社長のもと隙間時間に新しいサービスを提案し指摘を受け、フィリピンへ渡った後も豪遊する社長と一緒にいたそうです。その豪遊があだとなったのか会社解散してしまい残ったメンバーでCYS CORPIONS INCを設立します。

ゼロからのスタートのため、じゃんけんで営業担当となった花村氏はフィリピンと東京を行き来して必死に仕事を獲得するため動き回ります。最初は隔月五万円の給料、奥様にも多大な迷惑をかけ食事も満足にできなかったそうです。徐々に軌道に乗る日本大手企業からも仕事依頼を受けるようになります。四十名いた現地の社員も二百名までに増え、毎日の面接では、特性を把握するために問題を出して回答から採用を決めていたそうです。クリスマスパーティーも大々的に開催し一躍フィーバーします。そんなある時M&Aの話が舞い込みます。今でこ

そM&Aは専門会社と一緒に慎重に進めますが、当時は相談する相手もなく五十一%の株をなぜか売却します。当然買収した会社が強くなり、フィリピンからの撤退とともに退職を決定します。

フィリピンに十年以上住み続け、子どもたちも成長する中で、子どもたちが日本人のアイデンティティを失うかもしれないと感じ、日本へ帰ることを決意します。奥様の要望もあり沖縄伊計島へ移住します。

二〇二二年障がい福祉事業を立ち上げます。そこには花村氏のお子様が発達障害があり、この子が大人になっても生きていける道筋を探ることもありました。しかし、立ち上げ当初は職員との関係がうまくいかず夫婦以外退職してしまいました。自分が直接職員とかかわるより、奥様が職員の相談に乗りサポートすることにより環境が変わっていききました。

今まで培ってきたITを活かしながら成長し続けている花村氏は、近々那覇市の国際通りにインスタ映えるかき氷専門店をオープンするそうで楽しみです。同友会に入会して多くの人と出会い、経営に活かす・事業に生きるヒントが数多くあり、これからも同友会を大いに活用する花村氏に注目してください。

PS・先日の雇用就労支援フォーラムの懇親会でお酒が飲めない花村氏は飲み放題の時間内でジョッキ十八杯のウーロン茶を飲んでいました。（多分ギネス記録？）
（有）たけ事務 竹富久



会場全体



集合写真



第37回 輝く女性経営者のつどい

碧き女神たちの王国・ 小さな国が世界に挑む



講師の賀数仁然氏

九月十七日、パシフィックホテル沖縄にて、第三十七回輝く女性経営者のつどいが二百六十五人の参加で盛大に開催されました。前段では今年で第六回目となるネクストリーダー賞の表彰式が行われ、最優秀賞には沖縄女子短期大学の伊志嶺晴蘭さんが昨年に引き続き二回目の授賞となりました。ネクストリーダー賞は女性活躍の場を女性自ら切り拓く、次世代女性リーダーを応援・育成するため、碧の会部会設立三十周年を機に創設されました。

記念講演では『碧き女神たちの王国・小さな国が世界に挑む』をテーマに、琉球歴史研究家 賀数仁然氏よりユーモアを交えながら琉球の歴史を解き話していただきました。

沖縄はサンゴ礁でできた島なので砂鉄ですら採れません。鉄資源がない特殊な環境にありながら、独自の発展を

遂げたのは、先人たちの知恵があつたからこそ、その環境を克服して独特の文化が築かれました。

琉球王国は海洋国家としての技術を有し、風の力のみでアジアを航海し世界の架け橋となりました。国際的な関係においては、琉球は自らの弱さを認識し、大国との友好関係を築くことで繁栄を図りました。外国からも「偉大な琉球」と評価され、交易において重要な役割を果たしていたことが明らかにされました。



ネクストリーダー賞の3名と澤岨部長



グループ討論

また、琉球の女性の役割も特筆すべき点です。国家の儀式や日常生活において、「ノロ」と「ユタ」という役割分担があり、ノロは公的な祈りを担当し、ユタは私的な祈りを行いました。女性神官たちは国家公務員として重要な役割を果たし、琉球古典芸能の起源も、ノロの祈りの儀式にあり、後に外交のための芸能に発展しました。

戦後の沖縄では、人々が芸能を通じて心を励まし、文化の継承に努めました。アメリカ統治下においても、沖縄の人々は積極的に外国語を取り入れ、新しい言語文化を形成しました。沖縄の歴史においては、女性たちの力強い存在が、文化と社会の土台を作り支えてきました。特に、実業家として国を支えた女性の存在や、戦後の市場での

女性たちの活躍が歴史的にも重要な役割を果たしました。

琉球王朝を導いた女神達、戦後復興の激動を力強く生き抜いた女性達、しなやかに折れない沖縄女性のルーツから学び、「碧の会」も誇り高く活動に取り組みたいと感じました。

(有)アンカー商事・與崎文美



聞き入る参加者



表彰される歴代支部長



浦添でだこ支部(旧浦西支部) 30周年記念式典
歴代支部長9名を壇上で表彰!



余興に盛り上がる



報告する赤嶺英仁氏と友寄利津子氏

九月二十二日、マリエールオークパインにて、浦添でだこ支部(旧浦西支部)の三十周年記念式典が開催され、松本哲治浦添市長や浦添商工会議所、各銀行支店長など九名の来賓を含め、九十六名が参加しました。

浦西支部は一九九六年に設立され、五月に第三十回支部総会を開催しました。その中で、今年度、西原町が新しいサンライズ支部となり、浦添市のみ地域となったことから、支部名を新たに「浦添でだこ支部」と変更しました。

第Ⅰ部「記念講演・記念式典」では、初めに、これまでの歴代支部長十五名が紹介され、当日参加した七名が田場英行支部長(株機工・社長)より壇上で表彰されました。

その後の「記念講演」では、「浦添でだこ支部のこれまでとこれから」のテーマで、(株)東日産自動車・会長の赤嶺英仁氏(九代目支部長)が報告し、(同)Green Star OKINAWA 代表社員の友寄利津子氏(十一代目支部長)がサポートしました。

赤嶺氏は同友会に入会し、故赤石義博氏から「労使見解」、故太田堯氏からは「共育」を学び、多くの先輩経営者の影響を受け、自分自身が成長してきた体験を報告。同友会の例会での学びを、まず真似ることから実践したと報告し、支部活動の中で経営理念や社員教育を深めていきました。また、その経験から、同友会の役員を積極的に引き受けた方が、自己の成長の近道だと強調しました。そして、経営の本質にも触れ、地域や社会に必要とされる会社を目指すには、まずトップである社長の覚悟が本物かどうか問われるとしました。

第Ⅱ部「懇親会」では、懐かしいスライドが上映される中、浦添でだこ支部らしい、楽しい余興が繰り出される中、和やかに交流しました。当日の参加者には、三十周年記念品が渡されました。

(カラオケ同友会・島尻裕巳)

自社の魅力を学生に伝える！

八月二十九日、ピーズスクエアにて、「自社の魅力を学生に伝える！」グリップ力を高める採用ブランディングセミナーのテーマで、T o p o t h e s i a (株)パラドックスの牧門優太氏と津崎俊介氏を講師に、共同求人学習会が開催され、共同求人参加企業十二社二十四名が参加しました。

大学生の就職支援、企業の採用活動支援をしているT o p o t h e s i aさんは、琉球大学・沖縄国際大学の学生を中心に、コミュニケーションを運営し、学生さんに対して自己分析ワークシヨップや就活イベントなどを開催しています。

学習会は、ワークシヨップ形式で、企業の魅力（ブランド）を考え、言語化し、就職活動を終えた経験豊富な学生さんたちに実際、合同企業説明会を行うようにプレゼンをして、どう感じたかをブラッシュアップしてもらう内容でした。企業の感想としては、今までこれが学生さんにはいい

PRになるだろうと思っていたことが「聞きたいのはそこじゃない」と、はっきり言ってもらえたので、今後に活かしていきたいとの声がありました。学生さんたちの就活動向も分析して、企業が今後どのように学生さんに対して、採用活動をしていけばよいかのアドバイスをしていただきました。（事務局）



講師の牧門優太氏（左）と津崎俊介氏（右）

企業変革支援プログラム学習会

（実践事例に学ぶ）

九月三日、沖縄産業支援センターと、Zoom併用にて、経営委員会主催の企業変革プログラム学習会が開催され、八重山支部のZoom参加を含め、十六名が参加しました。

「労使見解」の考えに基づく企業づくりをすすめる同友会には、経営指針を作成し、実践するためのツールとして「企業変革支援プログラム」があります。今回は「企業変革支援プログラムver.2」を自社の年間スケジュールに組み込み、経営計画に生かしている（株）スタプランニングの執行役員・又吉里美氏からの事例報告に学びました。

スタプランニングでは、二〇一〇年（第十六期）から企業変革支援プログラムを取り入れました。二〇一三年の決算は三回目の大赤字。残業が当たり前の状態から脱却するため全社員のカギを取り上げ、残業は申告制へ。その後、経営理念の見直しや「えるぼし」取得など社員の働きやすい環境づくりを目指します。二〇一九年に産休を取得した又吉さんが会社に戻ると、最悪の大赤字に陥ると気づきましたが、会社を整えなおすチャンスと切り替えました。経営指針作成講座を幹部社員2名で受講し、社員全員

がプログラムに取り組み、経営計画・年間スケジュールに組み込まれました。現在はその作業に全体で五十三時間を使うとして全社員と共有、現場との調整を必須にしています。続けて測定する事から見えてくること、自社の立ち位置を俯瞰できる、課題解決に向けた優先順位がわかり手を打てるなど、様々なメリットを説明。「成果は売上だけではない。見えな言葉が衝撃だったとあわせて紹介されました。（事務局）



報告者の又吉里美氏

第30期同友会大学

第4講 琉球の歴史―王国時代のリーダー像

第5講 内外経済および沖縄経済の動向

九月十三日、沖縄産業支援センターにおいて、第三十期同友会大学第四講・五講が開講され、受講生十六名が参加しました。



講師の高良倉吉氏

第四講は、「琉球学」にて、琉球大学名誉教授・高良倉吉氏による「琉球の歴史―王国時代のリーダー像」が開催されました。講義は、琉球王国の統治拠点であった首里城を中心に、衰退期にあった「近世琉球」を復興に導いた四名のリーダーに焦点を当てて展開されました。講義では、まず『羽地仕置』で財政再建を試みた羽地朝秀、次に『独物語』で国家の基本方針を定めた蔡温の功績が紹介されました。さらに、組踊を通じて文化復興を担った玉城朝薫、そして激動の時代に国の将来を模索した牧志朝忠の思想が語られました。

高良氏は、まとめとして激動の近世琉球において、「何を成せば、人民の幸せに至るか」を常に考え、行動した役

人の姿勢から学んでほしいと結びました。



講師の長野哲平氏

第五講は、日本銀行那覇支店長の長野哲平氏が講師を務めました。「内外経済および沖縄経済の動向」と題した講義で、長野氏は沖縄経済の現状と将来の課題について解説しました。

長野氏は、沖縄経済は新型コロナウイルス禍からの観光客の回復によつて全国的に見て良好な状況にあると指摘しました。一方で、物価高騰が企業収益を圧迫しており、好景気が実感されにくい現状を説明しました。また、今後の世界経済については、米国の政治動向など不確実な要素が多いとし、見通しが難しいとの見解を示しました。

最後に、沖縄が今後持続的に発展していくためには、生産性の向上が不可欠であると強調。DXを含め各企業において、どのような取り組みができるのか考えてほしいと結びました。

(事務局)

社長・社員共育塾 第2講

信じて任せる経営へ

（共に育つ組織づくり）

去る九月十六日に沖縄産業支援センターにて「信じて任せる経営へ」共に育つ組織づくり」をテーマに、第二十四期社長・社員共育塾第二講が開催され、受講生八十三名を含む百十一名が参加しました。今回は、(株)琉球の街の島勝司社長を講師に迎え、学びました。

島社長は、サンエーで店長を務めた後、家業を継いで経営者になった経験語りしました。体調を崩して長期休養した際、「自分がいなくても会社は回る」と実感したこと、また、経営者として「全社員の生活を支える責任」を痛感したことが、自身の経営観を変えたと言います。そして、社員と向き合い「ちゃんと伝えないと伝わらない」ことや「社員を信頼すること」の大切さを学び、昨年には経営理念も変更。二〇四〇年までに社員千人、沖縄N.O.1の法人になるという壮大なビジョンを掲げました。

講義後のグループ討論では、「給料をもらえることは当たり前ではない」という認識や、「自分がいなくても会社が回る状態を目指す」という意見が交わされました。さらに、「部下を守るため

に自分が変わる」というリーダーとしての視点や、電気工事の仕事の楽しさを再認識したという声も聞かれました。

今回の共育塾は、経営者と社員が相互理解を深め、共に成長する組織づくりのヒントを得る貴重な機会となりました。参加者からは、「給与は頑張つてあげた売上から分配されるという意識を全社員で共有し、目標達成にこだわる社風にした」という声や、「能力よりも仕事に対する姿勢が大切であり、熱意をもつて挑戦すること」を後輩に伝えていきたいという決意が語られました。この講義は、全員が「自分事」として仕事に取り組みることの重要性を再認識する場となりました。

(事務局)



講師の島勝司氏

持続可能な農業を広めたい！！

宮古島市で有機農業を営んでいる「ブルーファーム」の西川卓治さんに、有機農業および自社商品の魅力を伺いました。



ピーマン畑



西川卓治さん

Q 有機農業を始めたきっかけをお聞かせください。

以前から有機農業に興味があり、1999年から3年間栃木県で有機農業の研修を受けました。そこで体験研修に来ていた宮古島出身の元妻と出会い、そのご縁で2002年より宮古島で営農しております。2015年よりJAS規格の有機認証を取得し、ブルーファームとして活動しております。

Q 同友会に入ったきっかけをお聞かせください。

九州で取引先が主催する生産者の集まりに参加した時に、当時群馬県中小企業家同友会の副代表理事をされていた澤浦彰治氏のお話を聞く機会がありました。澤浦氏のお話がとても素晴らしく、どのようなところで経営の勉強をされているのかと質問した時に、同友会を紹介していただいたのがきっかけです。



台湾研修

Q ブルーファームのこだわりと主力商品をお聞かせください。

全種類の野菜（ピーマン、いんげん、ミニトマト、トマト、きゅうり、オクラ）を有機栽培しています。本土の有機農産物取扱会社2社と直接契約をしていて、購買者のメインは食品宅配サービスを利用している会員の方々になります。利用者はシニア層や子育て世代が多いそうです。

主力商品はピーマンです。ピーマンは有機栽培が難しく生産者が少ないため、零細生産者として他社との差別化という点で注力しています。天然由来の農薬がほとんど効かないため、栽培に適した土壌と環境作りを日々研究しています。

Q 宮古支部会員とのかかわりについてお聞かせください。

宮古支部会員である楽園の果実にトマトとインゲンを出荷し、ひ

ろし不動産には規格外品（B品）を廉価で提供し、社員の方々に喜んでいただいています。

また一昨年の夏、支部の有志で台湾へ農業視察＆観光旅行に



会員ホット情報

今おすすめだよ！

出かけました。台中にある果樹農園を見学した時、台湾の西側は台風が来ないため台風対策は行わず、路地で多年草である果樹栽培をしていることに驚きました。

Q 将来の農業についてお聞かせください。

宮古島で環境保全型農業を広げていきたいです。また地下水保全にも寄与できたらと考えています。具体的には宮古島市が「オーガニックビレッジ宣言」をすることを目指し、市の農政課への働きかけを続けた結果、2025年11月に有機農業勉強会の開催することになりました。

『オーガニックビレッジ宣言』は有機農業の生産から消費まで一貫し、農業者のみならず事業者や地域内外の住民を巻き込んだ地域ぐるみの取組を進める、市町村が宣言するものです。まだ動き出したばかりですが、将来宮古島市がオーガニックビレッジ宣言をし、環境に配慮した持続可能な農業が広まるよう邁進してまいります。

（アナタビ宮古島・愛川直樹）

《会社概要》

ブルーファーム

代表者 西川卓治氏

〈宮古支部〉

所在地／宮古島市上野字野原
1025-21

TEL／0980-77-2357

事業内容／農業（施設野菜栽培）

第
35
回

経営研究フォーラム

メイン
テーマ

新たなステージで 人を生かす経営の総合実践を！

～ 志を高く持ち、実践は足元から ～

2025年11月26日(水) 14:00～19:30【受付開始13:30】

沖縄産業支援センター 那覇市小禄1831-1

内
容

第Ⅰ部【基調講演】(14:00～15:25)

第Ⅱ部【分科会】(15:35～18:20) ※分科会の詳細については、次頁をご参照ください。

第Ⅲ部【懇親会】(18:30～19:30) 懇親会費／2,000円

第Ⅰ部 基調講演

14:00～15:25



た な か つとむ
講師／田中 勉氏
株式会社 エイチ・エス・エー
代表取締役
神奈川同友会 代表理事

人間尊重の経営を根幹に据えて！ 社員の自主性を伸ばす仕組みづくり組織づくり

<講演要旨>

同社は、社員の自主性を尊重しながら、収益もしっかり確保し、1999年の創業以来黒字経営を継続。毎年事業は拡大して職員も増員。離職率は2%、経常利益率は安定的に8%を維持しています。

2016年には、「第6回日本でいちばん大切にしたい会社」アワードにおいて厚生労働大臣賞を受賞、働きやすい環境づくりとして評価され、今では地域で誰もが知る会社に成長しています。

【プロフィール】

1965年 神奈川県小田原市生まれ
1999年 株式会社エイチ・エス・エー創業
2008年 神奈川同友会入会
2015年 小田原支部長
2019年から代表理事に就任し現在に至る。

【会社概要】

設 立：1999年
資本金：1,000万円
年 商：11億円
社員数：105名(他パート等220名)
事業内容：総合生活支援事業

申込締切日／11月19日(水)

FAX 098-859-6208 / E-mail doyu@okinawa.doyu.jp



<申込QRコード>



主催／(一社) 沖縄県中小企業家同友会

〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄 1831-1 沖縄産業支援センター 6F TEL 098-859-6205 FAX 098-859-6208



第35回

経営研究フォーラム

第Ⅱ部分科会

15:35～18:20

分科会の会場は参加登録締切後、各分科会人数で決定しますので決まり次第ご案内します。

第1分科会

社員教育

テーマ 私がここにいる理由 ～辞めない組織、集まる組織～

【パネリスト】

(有)スタブランニング
主任
成島 ひとこ
小橋川 寛子氏

(有)たけちゃんほーむ
那覇本店 店長
那覇 しょうた
大城 良太氏

(株)琉球補聴器
宜野湾店 店長
宮野 洋子氏
山内 真紀氏

【コーディネーター】

(株)ハルモニオグランデ
代表取締役
成島 ひとこ氏
小橋川 牧氏

報告概要

「社員がまた辞めた!」「採用しても定着しない・・・」そんな悩みにうまく対処できていない経営者のあなたへ。それって、あなたの中でなんとかしようとしていませんか? 第1分科会では、「この会社で居続ける」理由を明確にもっている3名の社員が、その胸の内を語ります。経営者ではなく、働く社員の目線の声聞くことこそ、定着への一番の近道! 社員の離職とサヨナラしたい、あなたのための時間です。

第3分科会

事業承継・M&A

テーマ 今、あなたが動けなくなったら、会社どうするの?

【報告者】 (有)沖島電機/代表取締役 真栄田 一郎氏 沖縄同友会 相談役

報告概要

本分科会では、マエダ電気工事の事業承継とM&Aの実践事例を報告します。代表取締役を第1承継する際に、単なる役職交代ではなく価値観や経営哲学をいかに引き継いだか、その準備や社員への伝え方を紹介。また承継と同時に進めた沖島電機の買収を題材に、買収前後の留意点や課題を共有します。後継者不足に悩む中小企業が、事業の継続と発展を実現するためのヒントをお伝えします。

第4分科会

地域づくり

テーマ 大型テーマパークがやってきた。地域はどう動く? ～“競合”から“共存”へ、地域経済の新しいかたち～

【報告者】 沖縄フルーツランド(株) 代表取締役 安里 博樹氏

報告概要

沖縄本島北部地域に今夏開業した大型レジャー施設の経済的効果として、北部地域の既存の観光施設との回遊性向上が期待されています。長年続いた「安くて当たり前」の観光価格設定の壁が再構築され、「北部が観光の主役」になる可能性も大きくなりました。地域を守り発展してきた既存の施設がどのように“競合”から“共創”に舵を切ってきたか。沖縄フルーツランドの安里社長に自社での実践や構想、持続可能な観光の発展へと地域をどう巻き込むか、報告していただきます。

第2分科会

経営理念

テーマ 理念から始まる経営の未来
～経営の第一歩は理念づくりから始まる～

【パネリスト】

(株)TEAM沖縄
代表取締役
たかまつ ひろこ氏
湯川 洋邦氏

(株)礎
代表取締役社長
高松 茂夫氏

(株)華風
代表取締役
うえすき まさこ氏
上杉 京子氏

【コーディネーター】

(株)システック沖縄
代表取締役社長
赤嶺 宏氏

報告概要

個人事業主として起業したものの「雇用してもすぐ辞める」「将来が見えない」など不安を抱えていた3氏が同友会入会後、経営理念や経営計画を立てることの重要性に気づき「経営指針作成講座」を受講。そこから、社員はパートナーという同友会理念に共感し『人を生かす経営』を実践していきます。1人でも、経営理念を作成し、経営計画を立てることで個人から組織へと変化した経営者としての成長をパネルディスカッションで語り尽くします。

第5分科会

DX (デジタルトランスフォーメーション)

テーマ 経営の未来は、理念とDXで描く

【報告者】 (株)グラスias沖縄 代表取締役 田上 カルロス氏 沖縄同友会 副代表理事

報告概要

経営課題や地域の課題に正面から向き合う中小企業こそ、DXの力が必要です。そもそも、ITは目の前の課題を効率よく解決する「道具」であり、DXは「企業としてどうあるべきか」という本質的な変革を目指す取り組みです。本分科会では、「理念経営×DX」をテーマに、同友会での学びを実際に自社に取り入れてきた経営者の実践事例をもとに、ITが苦手でも一歩踏み出せる「自社らしいDX」のヒントをお届けします。経営指針の確立、社会的責任の再定義、そして地域とともに歩む新事業への挑戦。DXを「手段」として、これからの経営と一緒に考えてみませんか?



倒産・休廃業・解散の推移

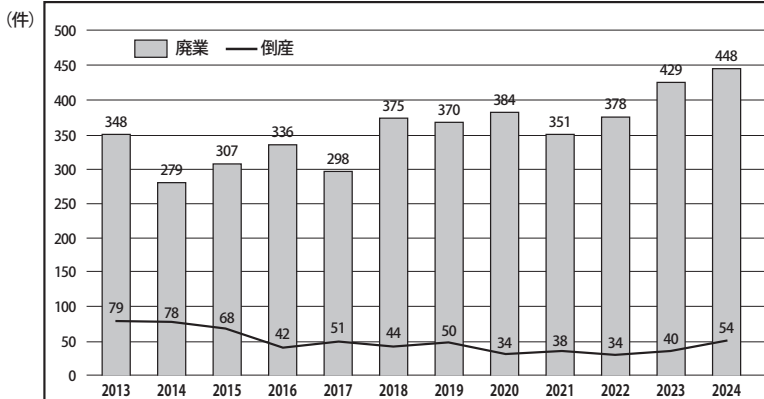
沖縄の

気になる数字

■ 2024 (令和6) の沖縄県内における企業の休廃業と解散の件数は、前年比19件 (4%) 増の448件となって3年連続で増加し、2023 (令和5) 年を上回って、過去最高となった。

■ 企業倒産件数は、21年連続で二桁台の低水準にあるが、2024年は金融支援の効果薄れなどから倒産が14件増加する中、コロナ禍から業績回復が果たせない企業がコスト上昇に耐え切れず、人手不足、後継者難も加わって休廃業・解散の増加に繋がったと考えられる。

■ なお、休廃業・解散企業の社長で年齢が判明した108名では、70台が48.15%で最多となっている。また、60代以上の合計は83.33%となり、過去最高であった2022年の83.76を0.43ポイント下回ったものの、2001年以降で過去2番目に高く、代表者の高齢化が窺える。(※東京商工リサーチ沖縄支店による分析)



出典：東京商工リサーチ沖縄支店「2024 (令和6) 年沖縄県内「休廃業・解散企業動向」

【参考】休廃業・解散企業の社長の年齢分布

	2024	2010
20代以下	0.00 %	0.60 %
30代以下	0.93 %	0.60 %
40代以下	7.41 %	17.47 %
50代以下	8.33 %	24.70 %
60代以下	21.30 %	35.54 %
70代以下	48.15 %	17.47 %
80代以上	13.89 %	3.61 %
合 計	100 %	100 %
60代以上	83.33 %	56.63 %

2025年7-9月期景況調査の結果について(見解)



業況判断は実質的な横ばいが継続するも、製造業、建設業が大きく後退

～ 原材料価格の高騰と人件費アップへの対応が課題 ～

2025年10月15日
(一社) 沖縄県中小企業家同友会

沖縄県中小企業家同友会は、会員企業から抽出した1,023社を対象に8月25日(月)から9月26日(金)の期間、「2025年7-9月期景況」についてのアンケート調査を実施しました。その結果について見解を発表します。(本文中、特に断りのない限り前年同期比です)

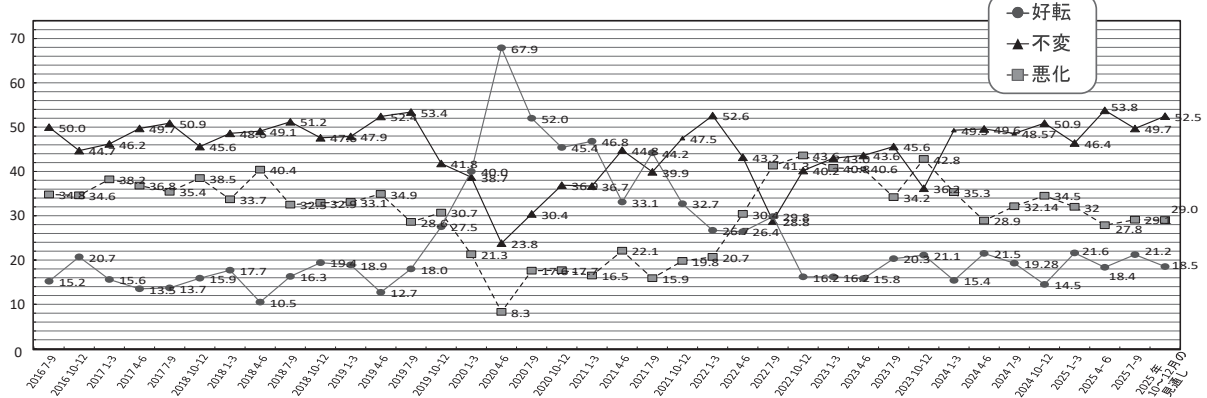
回答企業数

- (1) 回答企業
168社 回答率 16.4%
- (2) 業種別 () は実数
サービス 33.9% (57)
流通・商業 25.6% (43)
建設業 19.0% (32)
製造業 10.1% (17)
情報 11.3% (19)
- (3) 規模別 従業員数
＜正従業員＞ 平均 22名
＜臨時従業員＞ 平均 9名

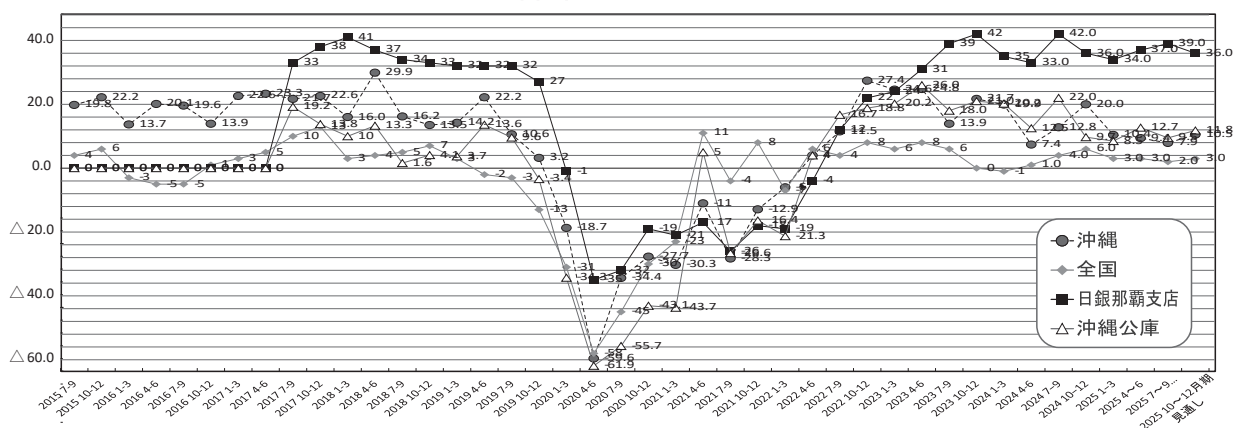
1. **業況判断 DI** 僅かながらのマイナスが2期連続(4～6月期増減-1.0⇒7～9月期増減-1.5)するもプラス超を維持(プラス7.9)。業種別では、サービス業(増減+10.0)、流通・商業(増減+12.7)は改善。他方で、建設業(増減-21.9)と製造業(増減-50.7)は大幅に後退。
2. **売上高 DI** 緩やかに後退(13.1⇒11.3=増減-1.8)するもプラス超を維持(プラス11.3)。業種別では、サービス業(増減+9.5)、流通・商業は若干鈍くなっている(17.4⇒11.6=増減-5.8)、そして情報(増減+13.9)ではプラス超を維持。建設業は大幅に悪化し(増減-23.1)、製造業はマイナス超に転じる(△5.9)。
3. **経常利益 DI** 緩やかに改善している(1.9⇒6.8=増減+4.9)。業種別では、サービス業(増減+14.5)、流通・商業(増減+16.4)、そして情報(増減+8.6)と堅調な改善を示す。他方で、建設業(21.1⇒0.0=増減-21.1)と製造業(16.7⇒△17.7=増減-34.4)で大幅に後退。
4. **資金繰り DI** 前期(4～6月期)から、ほぼ現状を維持している(1.9⇒△0.5=増減-2.4)。業種別では、サービス業はマイナス超ながら改善している(△25.7⇒△5.4=増減+20.3)。流通・商業は緩やかに改善(増減+7.4)。他方で、建設業(増減-50.0)、製造業(増減-25.7)、そして情報(増減-45.4)で大幅に後退。
5. **経営上の問題** 全業種で上位1～3位は前期(4～6月期)と同様に「人件費の増加」「仕入れ単価の上昇」「従業員不足」が問題点としてあがり、4位に「新規参入者の増加」、5位に「管理費等間接経費の増加」が浮上。
6. **先行き** (翌期10～12月)見通しについて、全業種では、改善傾向の維持が見通される(4～6月期7.9⇒10.5)。業種別では、サービス業は若干緩くなり(17.5⇒12.5=増減-5.0)、流通・商業(17.1⇒19.5=増減+2.4)と情報(5.6⇒11.1=増減+5.5)と見通しは明るくなっている。また、製造業では(△35.3⇒5.9=増減+41.2)と更に大幅な改善が見通されている。建設業は(3.1⇒△3.3=増減-6.4)と唯一、見通しがマイナス超となっている。

	業況判断 DI			売上高 DI			経常利益 DI			資金繰り DI		
	2025 4～6 月期	2025 7～9 月期 DI	増減	2025 4～6 月期	2025 7～9 月期 DI	増減	2025 4～6 月期	2025 7～9 月期 DI	増減	2025 4～6 月期	2025 7～9 月期 DI	増減
全業種	9.4	7.9	-1.5	13.1	11.3	-1.8	1.9	6.8	+4.9	1.9	△0.5	-2.4
サービス業	7.5	17.5	+10.0	11.9	21.4	+9.5	△3.0	11.5	+14.5	△25.7	△5.4	+20.3
流通・商業	4.4	17.1	+12.7	17.4	11.6	-5.8	△4.4	12.0	+16.4	△8.8	16.2	+7.4
建設業	25.0	3.1	-21.9	20.0	△3.1	-23.1	21.1	0.0	-21.1	50.0	0.0	-50.0
製造業	15.4	△35.3	-50.7	0.0	△5.9	-5.9	16.7	△17.7	-34.4	△15.4	△41.1	-25.7
情報	7.1	5.6	-1.5	7.2	21.1	+13.9	7.1	15.7	+8.6	57.2	11.8	-45.4

業況判断内訳の推移



沖縄と全国、他機関の比較 (業況判断)



コースNo. 136

- シンプルな戦略の考え方 -

経営幹部のためのマーケティング講座

九州・沖縄経営者塾【沖縄教室】

人気講師が
沖縄で登壇！

中小企業大学校

人吉校

企業経営・経営戦略

研修のねらい

商品・サービスが多様化する社会では、「良いものを作れば売れる」時代から、「顧客への提案力で売る」時代へと変わり、3K（勤・経験・気合）に頼るだけでは厳しい状況にあります。競争優位に立つためには、「誰にどんな価値を提供し、お金をもらうか」（マーケティング）を事業の根幹として捉える必要があります。そのため、経営者がマーケティングを「営業の一部」としてではなく、「経営戦略」として考え、**会社全体で実行することが重要**です。

この研修では、経営者がマーケティングを3S（戦略・戦術・数字）で考え、実行するためのシンプルなツールを紹介し、過去の成功体験に囚われない経営の進め方を学びます。

研修のポイント

- ✓ 自社の経営戦略を見直すヒントが見つかります。
- ✓ 専門的な手法によらない、実践的なマーケティングを学びます。
- ✓ 身近な題材や他社の事例が豊富です。

研修期間

2025年 【1日間/7時間】

12/12金

対象者

経営者 / 経営幹部

- ・ マーケティングを経営戦略として考えたい方
- ・ 3K（勤・経験・気合）に頼らず、事業成果を挙げたい方

定員 20名

受講料 16,000円（税込）

会場

沖縄産業支援センター

沖縄県那覇市字小禄1831番地1



講師紹介（敬称略）

ストラテジー&タクティクス株式会社
代表取締役社長

佐藤 義典（さとう よしのり）

早稲田大学政治経済学部卒業後、NTTにて営業・マーケティングを経験し、アメリカ・ペンシルベニア大学ウォートン校で経営学修士（MBA）を取得。外資系メーカーでガムのブランド化責任者として、マーケティング・営業・開発・製造などを統括。その後、外資系マーケティングエージェンシー日本法人にて、営業チームのヘッド、コンサルティングチームのヘッドなどを歴任。2006年、ストラテジー&タクティクス株式会社を設立し、代表取締役社長に就任。グロービス・マネジメント・スクールにてマーケティングの講師も務める。著書に『ドリルを売るには穴を売れ』などがある。読者数2万人を超えるマーケティングメルマガ「売れたま!」発行人としても知られる。中小企業診断士。

月日	時間	科目	内容
12/12金	9:45 - 10:00	オリエンテーション	
	10:00 - 12:00	マーケティングとは	経営環境の変化を認識し、経営者がマーケティングを戦略として考える必要性について、学びます。 ・ ものを「作る」時代から価値を「売る」時代へ ・ 経営戦略としてのマーケティング ・ マーケティングの「使い方」を知る
	13:00 - 18:00	シンプルな戦略の考え方とは	マーケティング戦略を考え、実行するには経営者と社員の共通言語が必要です。専門的な手法によらない、シンプルに本質を考えるツールの使い方を学びます。 ・ 実効性のある戦略とは ・ 5つの要素だけで戦略を考える「戦略BASICS」
	18:00 - 18:10	修了証書交付	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

著書多数!



Be a Great Small.
中小機構

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山 1769-1
TEL: 0966 - 23 - 6800（平日 9:00 ~ 17:30）
FAX: 0966 - 22 - 1456

お気軽にお問い合わせください。

人吉校

検索

