

ニライみらい

2026年(令和8年) 3月号 456号

街の文具屋さんには、今日も静かに忙しい

21世紀に
輝く No.248

<今月号の目次>

- 2面 21世紀に輝く【有限会社たけ事務】
- 3面 新会員オリエンテーション・茶論
- 4~5面 新春のつどい
- 6~9面 経営研究フォーラム
- 10面 社長・社員共有塾・新人フォローアップ研修会
- 11面 八重山支部(例会・友好姉妹支部締結)
サンライズ支部 新春出会いの場
- 12面 那覇支部 経営基礎講座・中部支部 景況学習会
- 13面 経営指針作成講座・同友会大学卒業式
- 14面 だっからよ~【株式会社Infeness】
- 15面 わが社のポリシー【株式会社ヒーローイノベーション】

同友会ってどういう会？

〒901-0152
沖縄県那覇市宇小禄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



入会申込フォーム



魅力動画



行事案内



Facebook

(有)たけ事務

《会社概要》

有限会社たけ事務

代表取締役社長 竹 富久 氏

〈南部支部〉

住 所 / 南風原町字照屋285

T E L / 098-889-1311

事業内容 / 事務用品販売



21世紀に
輝く No.248

街の文具屋さんは、今日も静かに忙しい

—在庫・スピード・信頼で、デジタル時代の先へ

■ 静かに忙しい街の文具屋さん

取材の最中も、本社の入口が何度か開きました。近所の事業所の方が、ファイルを買いに来たり、ボールペンを探しに来たり、「バラ売りしてるんですか？」のわたしの問いに「そうですね。ウチは小売ですから。一個からでもどうぞ。」ちょっと驚きを隠せないまま、私はいつも使っているペン型の修正液を一つだけ購入させていただきました。

まさに、街の文具屋さん。今回お話を伺ったのは、有限会社たけ事務代表取締役竹富久（たけとよひさ）さんです。

■ 余人をもって代えがたい

南部支部長

竹さんは、南部支部の支部長を十年務めています。周囲からは「余人をもって代えがたい」と言われる存在。ですが、ご本人はいつまで自然体です。「できることを、できる範囲でやってきただけです」と、いつもの調子で話します。

■ 「そろそろ来ないか」の

一言から始まった覚悟

大学卒業後、竹さんは棚卸代行の会社に入社し、沖繩営業所で働きはじめます。ここでの経験が、のちにたけ事務入社後の棚卸作業で活かされることになりました。

転機は、お父さんからの一本の電話でした。「そろそろ来ないか」。直接「継げ」と言われたわけではありません。でも、言外に伝わるものがありました。弟さんに相談

すると「自分は継ぐ気はない」との返事。ならば自分が、と腹をくくりまします。

二〇〇二年、有限会社たけ事務へ入社。誰に言われたわけでもありませんが、「継ぐ覚悟」での入社でした。

■ 営業が楽しい、と思えた日々

入社後は一般社員として営業へ。担当を決められたわけではありませんが、学校を中心にチラシを持つて回る日々です。「意外と反応があるんですよ。営業、楽しいな」と思いました。

半年後には官公庁担当に。県庁、市町村役場、総合事務局、法務局、地方検察庁。さらに医療機関やクリニックなど、新規開拓にも力を入れます。

二〇〇七年には営業課長に就任。実質的には会社のナンバー2です。でも、この頃の営業社員は次々と退職してしまい、現在は一人も残っていません。社長の息子という立場もあり、「竹に話すと社長に筒抜け」と思われていたのかもしれない。本音で付き合ってもらえず、信頼関係を築くことの難しさを感じていました。年上の部下との付き合い方にも、ずいぶん悩んだそうです。

■ 同友会で学んだ「人」と「経営」

そんな中で出会ったのが同友会でした。二〇一〇年、営業課長の頃に入会します。経営研究会での事業承継の報告、そしてグループ討論。「包み隠さず意見を言っている。こんな勉強会があるんだ！」

と衝撃を受けました。

決算書の見方や資金繰り。経営者として必要なことを、少しずつ自分の言葉で理解できるようになりました。社内にも会議を取り入れ、同友会のグループ討論をヒントに、社員の意見をまとめるやり方へと変えていきます。

■ 専務、そして代表へ

二〇一五年に専務に就任。仕事内容自体は営業課長時代と大きく変わりませんでした。社員の営業に同行し、職員室への入り方や客先の駐車場での車の止め方など、お客様への配慮の細かなところまで伝えてきました。現在はそうした手取り足取りはしておらず、個人面談を中心にしているそうです。

コロナ禍では客先を訪問することもできず会社にいる時間が長くなり、結果、お父さんと話す時間が増えました。それまで向き合っていた話し合うことはあまりなかったのですが、この時期に会社の先行きや承継の話をするようになります。先が見えない中でも、マスクやパーテーション、消毒用アルコールを取り先さんのおかげで仕入れることができ、それまでの二〇年間で最高の売上を記録しました。「取引先を大切にできた父の経営の賜物だと思います」。

二〇二二年、第三十一期から代表取締役に就任しました。

■ 強みは「早さ」と

「顔が見える関係」

たけ事務を訪れると事務所内には、倉庫かと思えるほどのたくさ

んの在庫が並んでいます。卸の会社かと思いきや、実際の販売先は学校や官公庁、病院、企業といった事務用品の「使い手」。まさに小売業です。

最大の強みは、メーカーとの直接取引。在庫の半分以上が直取引の商品で、在庫量も「小売では県内で一番在庫を持っていると自負しています」とのこと。だから注文への対応が早い。これも先代が築いた取引先との関係があればこそ。

「アスクルでも、沖繩には明日来ないですからね。地元企業として、急ぎの需要に応えられる存在であり続けたいと考えています」。

■ デジタル時代の先へ

デジタル化が進み、紙の需要が減れば事務用品の需要も減る。厳しい経営環境であることは間違いないありません。それでも、ECサイトを稼働させたり、取扱商品も問屋さんと連携しながら防災用品や工具、パソコン周辺機器などへ展開させています。

営業の方も学校中心から、学校の周辺地域の営業強化へ。できることを一つずつ積み重ねています。「社員の出せる環境をつくること」。代表になっても、竹さんの軸は変わっていません。意見の言いやすい環境をつくり、出てきた声にはきちんと応えていく。

今日も、街の文具屋さんには静かに忙しい。その日常の積み重ねこそが、未来を切り拓く力なのだ、竹さんの笑顔が教えてくれました。

(伴走舎 牧野誠)



新会員オリエンテーションと名護

一月十四日、ハウリブ名護宮里店にて「新会員オリエンテーション」が開催されました。当日は十一名が参加し、北部支部の新会員として、(株)ヒーローイノベーションの利川弘大氏、(株)サンドラコンサルティングの目黒靖明氏が参加しました。

「同友会の理念と歴史」を下田美智代副代表理事よりお話しいただきました。人権という概念が十分に確立され



下田副代表と利川弘大氏（左）と目黒靖明氏（右）

ていなかった時代、社会的に弱い立場に置かれていた人々の生活と地位を支えてきたのが中小企業であったことが語られました。

同友会が掲げる「三つの目的」「自主・民主・連帯の精神」「国民や地域と共に歩む中小企業」は、同友会という山の頂上に掲げられた三つの看板であり、そこに至る道は決して一つではないということ。経営指針作成講座や同友会大学などを通じて学びを深め、早く山に登ることが出来ます。学びの過程では挫折や迷いもあり、仲間に分けられながら前に進む経験が同友会では大きな価値になります。

近年、一人社長の増加などにより企業基盤が弱まりつつある中で、同友会の根幹にある「人を活かす経営」の重要性もあらためて共有されました。社員とその家族を守る経営は、結果として地域を良くし、社会全体の経済基盤を強くしていくことにつながります。あわせて、時代の変化に目を向け、これまで培ってきた理念や歴史を大切にしながら、より時代に即したコンテンツを更新し続けていく必要があるという前向きな提案もありました。世界的に新興国が台頭する中で、日本の中小企業、そして同友会が果たす役割は今後も大きく、社会に提言できる存在で

あり続けることが求められています。

続いて行われた「会員の体験報告」では、シンプロロメンテ(株)徳田恭紀氏より、ご自身の同友会との関わりについてお話しいただきました。社長に勧められて入会した当初は受け身だったものの、活動に参加するうちに、気づけば同友会が好きになり、学びの場として欠かせない存在になっていったという体験談が紹介されました。特に経営指針作成講座では、「自分は何のために会社を設立したのか」という原点に立ち返り、自身の理念を成文化することで、会社の軸を明確にすることができたと語られました。共に学んだ仲間は、今では親友のような存在になっているそうです。

また、同友会大学では、沖縄の歴史や文化、社会について深く学ぶことで、自分が生まれ育った地域への誇りを持つようになる、その学びを他県の人も伝えたいと感じていることも紹介されました。例会では、経営者のリアルな体験談を聞き、グループ討論を通じて自分自身と向き合うことができ、会社の課題を共有することで実践的なヒントが得られる点や、支部を越えて多くの仲間と出会える点も、同友会の大きな魅力として語られました。

今回の新会員オリエンテーションを通じて、同友会の理念や歴史、そして人を活かす経営と仲間づくりの価値が、あらためて共有されました。

(ミニクラブ水華・町田浩美)

茶論

米国によるベネズエラ攻撃で明けた二〇二六年、世界経済は気候変動の影響、ウクライナやガザ地区での戦争、米中対立やトランプ関税等ますます不安定さを増しています▼日本では、頻発する地震、干ばつや大雨・大雪等米などの農林水産物に影響が出ていることに加えて、円安、株高、物価高など不透明感が増しています。また、初の女性総理誕生に政権の枠組み変容など、政治にも大きな変化が見られます▼沖縄経済は、昨年約一〇七五万人と過去最高を更新した観光客の増加、ジャングルリア沖縄の開業など明るい兆しも見られますが、従業員の不足、採用難、賃金の上昇など経営課題は山積しています▼「労使見解」

には「経営者である以上、いかに環境がきびしくとも、時代の変化に対応して、経営を維持し発展させる責任があります」と書いてあります。私達は激変する環境の中で、どのようにして経営者の責任を果たしていけばよいのでしょうか？▼実は、その答えも「労使見解」にあります。まえがきに、「労使見解」から学ぶべきこととして四点挙げられています▼第一に経営者の経営姿勢の確立。第二に、経営指針の成文化とその全社実践の重要性。第三に、社員をもっと信頼できるパートナーと考え、高い次元での団結をめざし、共に育ちあう「共育」を重視すること。第四には、外部環境の改善にも労使が力をあわせて取り組むことです▼激動の時こそ基本に立ち返り、愚直に実践を重ねていきましょう。

(宮城光秀)

新春講演

2026

1/28(水)

17:00~20:30

新春の
つどい
2026

一月二十八日、那覇市パシフィックホテル沖縄にて、一般社団法人沖縄県中小企業家同友会「新春の集い」が二百五十八名の参加で開催され、新春講演では、(株)ジャパンエンターテイメント副社長・佐藤大介氏より、「沖縄から日本の未来を創るジャングリア沖縄の挑戦／開業から半年を経て、見えてきた課題と未来」と題した講演が行われました。

講演の冒頭、佐藤氏は、ジャングリア沖縄を「五年、十年、二十年単位で挑戦し続ける長期プロジェクト」であると語り、短期的な結果だけにとらわれない経営姿勢の重要性を強調しました。変化の激しい時代だからこそ、企

沖縄から日本の未来をつくる

～新春講演に学ぶ長期視点の経営～



佐藤大介氏

業や地域が持続的に成長するためには、明確な目的志向と長期ビジョンが不可欠であるというメッセージは、多くの経営者の共感を呼びました。

また、沖縄の未来を考える上で欠かせない要素として挙げられたのが「沖縄のブランド価値の向上」です。単なる観光施設の成功ではなく、地域全体の魅力を高め、国内外から選ばれる地域を目指す。そのためには企業単体ではなく、行政、地域住民、地元企業が連携しながら価値を創り上げていく必要があると語られました。この「地域と築く」という姿勢は、同友会が掲げる地域づくりの理念とも重なり、参加者にとって自社の存在意義を見つめ直



会場全体



鏡開き

また、事業推進のキーワードとして示された「高速PDCA」は、挑戦を止めない組織文化の象徴でもありません。大きなプロジェクトであっても、常に検証と改善を繰り返しながら前進していく姿勢は、規模の大小に関わらず、すべての企業に通じる経営の本質と言えます。

今回の講演は、単なる観光事業の紹介にとどまらず、「目的志向で地域とともに未来を創る」という経営哲学を学ぶ機会となりました。沖縄から日本の未来を描く挑戦は、私たち同友会企業一社一社の経営とも重なります。長期的な視点を持ち、自社の強みを活か



余興の抽選で盛り上がる

しながら地域に貢献していくことの大切さを改めて感じさせる、新春にふさわしい学びの時間となりました。

納朝勝中同協副会長の乾杯の音頭で懇親がスタートしました。懇親会では、司会者（倉岡弁慶氏&伊波亜矢子氏）が名刺抽選会を大いに盛り上げ、和やかに進行了ました。

第II部 賀詞交歓会・懇親会

賀詞交歓会・

懇親会は、各支部長の書初めで幕が開き、座間味亮実行委員長の開会挨拶でスタートしました。その後、来賓の玉城デニー沖縄県知事、知念覚那覇市長、泉吉顕沖縄総合事務局次長の三名からご挨拶を頂き、鏡開きに移りました。鏡開きには、新春講演の佐藤氏を含め二十二名が登壇し、三つの樽に分かれて「ヨイショ」の掛け声で樽を割り、喜



8名の支部長による一文字書初め



第35回経営研究フォーラム

第1分科会

(社員教育)

私がここに
いる理由
〜辞めない組織、
集まる組織〜

第一分科会では、「私がここにいる理由」〜辞めない理由、集まる組織〜のテーマのもと、パネルディスカッション

オン形式で開催し、三十五名が参加しました。
パネリストに(株)琉球補聴器宜野湾店



左から大城良太氏、山内真紀氏、小橋川牧氏、小橋川寛子氏



グループ討論

店長の山内真紀氏、(尙)たけちゃんほーむ那覇本店店長の大城良太氏、(尙)スタブランニング主任の小橋川寛子氏の三名を迎え、コーディネーターは(株)ハルモニアグランデ社長の小橋川牧氏が務め、パネリストの意見を引き出しました。

パネリスト御三方には、入社の日々かけや当時の状況、会社を辞めたいと思った経験などを語っていただきました。業態や立場の違いから生まれる多様な視点を知ることができました。仕事に対するやりがいや自己の成長、社内での人間関係、会社の待遇・勤務条件など、会社を辞めたいと考える理由にはそれぞれの考えがありました。それら乗り越えて「この会社に居続

ける理由・出来事」を語っていただき、非常に興味深い内容となりました。グループ討論では「あなたはどんな想いで経営していますか？今抱えている経営課題はありますか？」をテーマに議論が行われました。続くグループ発表では、「組織の中で愛情や自己の成長を感じられること、コミュニケーションの場があること」がとても大切だという意見が共有されました。

最後にコーディネーターの小橋川氏が、「グループ発表や皆様の感想を総じて、組織の中で人と人が愛でつながっている会社は、人が辞めない組織であり、人が集まる組織である」とまとめられました。

(株)フナテック 富名腰一真

第2分科会

(経営理念)

理念から始まる経営の未来
〜経営の第一歩は理念作りから始まる〜

第二分科会はパネルディスカッションで、パネリストに(株)TEAM沖繩の湧川洋邦社長、(株)華風の上杉京子社長、(株)艇の高松茂夫社長の三名を迎え、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」をテーマに、創業時における経営理念づくりの重要性を、コーディネーター(システック沖繩・赤嶺宏氏)を中心にそれぞれの体験談を交え語っていただきました。

した。会員、ゲスト等含め出席は三十名となり、活気に満ち溢れた分科会となりました。

パネリスト三名からは、一人企業や小規模企業でも経営理念や経営指針を持つことの重要性をそれぞれの経験から語ってもらいました。また三名に共通している点があり、それは経営指針作成講座を最近受講されていたことでした。やりたいこと、やるべき事業は



左から湧川洋邦氏、高松茂夫、上杉京子氏



全体風景

わかるけれどどう進んでいくべきか悩み、迷っているタイミングに経営指針作成講座と出会います。すると自身が目指すべき道やビジョン、未来、経営計画などが鮮明になり行動に自信をもてるようになり、自身のみならず社員との関わり合い方についても良い効果が得られているようでした。

また今後の抱負として、直近に経営指針作成講座を卒業してなお、さらに事業の高みを目指し、理念の見直しであつたり、新事業の計画であつたり創

業時より熱量を感じるパネリストの経営者魂を感じることができました。パネリスト三名とも経営指針作成講座を受けたことが、自身のためになったと胸を張っているというこの講座の重要性が理解することができました。理念づくりの土台づくりとして経営指針作成講座の必要性を知ることができた、とても有意義な分科会となりました。

(株)ミネ・ワークス 赤峯正己

マエダ電気工事の社長として人生計画を立てた際に五十五歳で退くことを決めていて、弟の士郎氏へ声をかけるタイミングを計っていました。アジアでの研修で「社長やれ」なんで「おもしろいよ」「分かりました」のやり取りで決まり、事業承継をすすめますが、社長退任後は特に何を

動けなくなったら、会社どうするの?」のテーマで報告し、四十八名が参加しました。六月の南部支部の例会を通してバージョンアップした報告は、参加者全員が勇気づけられる内容となり、マエダ電気工事(株)の社員も多く参加したことでメッセージ性の強い報告になりました。



真栄田一郎氏

第三分科会は、沖繩同友会相談役の真栄田一郎氏による「今、あなたが

第3分科会
(事業承継)
今、あなたが動けなくなったら、会社どうするの?

するのか決めていなかったそうです。そんな中で社員から取引先である(有)沖島電機の社長が会社を売りたいという情報が入り即行で交渉に入ります。俗にいうM&Aなのですが、専門家に頼ることなく自らリユーザーレジエンスを行い、短期間で交渉成立させました。真栄田氏は(有)沖島電機の社長となりますが、マエダ電気工事とは勝手が違



グループ討論

うので思い通りに進みません。しかし経験を活かし、社員の幸せを追求しながら社員の要望を会社に取り入れることからスタートしました。社内体制を整えていく中で交渉役を担っていた社員さんがマエダ電気工事から移籍し、その社員さんが元沖島電機の社員さんと呼び、体制ができてきます。「人に苦労したが人に救われた」という真栄田氏の言葉に同友会の基軸である「人

第4分科会
(地域づくり)
大型テーマパークがやってきた。地域はどう動く？



安里博樹氏

第四分科会は、「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、地域経済の新しいカタチ」のテーマで、沖縄フルーツランド(株)社長、安里博樹氏による報告で三十名が参加しました。

安里氏は、「弱点を素材に変える発想」と「競合ではなく共存を選ぶ経営姿勢」の重要性を語り、参加者に多くの示唆を与えました。

フルーツがないという弱点に直面し

を生かす経営」の真髓がありました。最後に声を震わせていた真栄田氏を見て、経営者はブレることなく覚悟を持って熱くなって突き進んでいくことを学びました。

三月には第五十六回中小企業問題全国研究会 in 岩手で報告しますので、多くの会員で参加しましょう。

(南たけ事務 竹 富久)

た際、無理に克服するのではなく、「調和」をテーマにしたテーマパークへ発想を転換された事例は、弱点を価値へと変える力を教えてくれました。これは、私たち中小企業にとっては重要な視点として注目されます。

また、大型テーマパーク「ジャングルリア沖縄」の進出についても、脅威ではなく追い風と捉え、地域の飲食店や観光施設と共存する取り組みが紹介されました。大手企業の参入が地域全体の価値を高め、観光の裾野を広げる可能性を示しました。

さらに、サーターアングギーに込められた物語が、一人の命を救った話から、文化や歴史、物語の力の大切さを改めて感じました。

大きな波が来たとき、抗うのではな



会場全体

く、その波にどう乗るのか。弱点を嘆くのではなく、それをどう素材にするのか。競合と戦うのではなく、どう共存して地域を盛り上げるか。第四分科

会での報告は、まさに私たち中小企業家が目指す理念そのものでした。

(ミニクラブ水華 町田浩美)

第5分科会 (DX) 経営の未来は、理念とDXで描く

第五分科会では、「経営の未来は、理念とDXで描く」をテーマに、(株)ガラスアス沖縄の田上カルロス社長より報告が行われ、四十三名が参加しまし



田上カルロス氏と仲間高乃座長

た。

田上氏は冒頭、「DXとは単なるIT化ではなく、経営理念の延長線上にある取り組みである」と強調しました。同友会での学びがあったからこそDXに挑戦し成果につながったと述べ、経営における「理念」と「実践」の重要性を訴えました。

報告では、創業に至るまでの試練をユーモアを交えて紹介し、Netflixなど身近な事例を用いてDXの本質を分かりやすく説明しました。DXの核心は「理念経営×DX」にあるとし、企業の根幹に理念が存在することを再確認する内容でした。さらに、事業承継を見据えた取り組みとして、放課後児童クラブ向けクラウドサービス「Genkinako」を開発したことを紹介し、「子育てしやすい街づくり」を掲げた、地域貢献型の挑戦として注目されています。

最後に田上氏は「DXのヒントは会社の外にある」と述べ、参加者に深い示唆を与えました。グループ討論では「顧客目線での付加価値をどう考えますか、どう実現しますか」をテーマに活発な議論が行われ、深い学びと気づきに満ちた時間となりました。

(株)ナンスイ 島袋恵



集合写真

社長・社員共育塾 第5講
みんながキラキラと輝ける職場づくり
 〈就労と自立を目指して〉



中村 こずえ 氏

社長・社員共育塾第五講は、講師に(株)エス・ケイ・フーズ相談役の中村こずえ氏(長崎同友会代表理事・中同協障害者問題副委員長)を迎えて、講義テーマ「みんながキラキラと輝ける職場づくり」就労と自立を目指して」で一月十九日に沖縄産業支援センターにて開催され、一〇七名が参加しました。

中村氏は宮崎出身ですが、一九九五年に長崎で夫と二人で会社を設立し、マクドナルド店のオーナーとなりました。現在は十二店舗、年商約三十億円、正社員二十名、クルー六二〇名、うち障がい者十七名、外国人一八名、六十五歳以上十九名の様々な特性をもつ人が働く「レインボー企業」へと成長させています。命令するのではなく依頼する。仕事を依頼した人も依頼された人も「サンキュー」と言い合うマクドナルドの文化が紹介されました。私は、マクドナルドは商品力や立地の良さで伸びてきたと思っていましたが、人材育成に非常に秀でた企業で

あることを知りました。

中村氏は、全ての人を育てる経営者になりたい、教育ではなく「共育」をしていこう。障がい者雇用は、最初は手がかかるかも知れないが、一度仕事を覚えたら四十年間戦力になることもある。焦らずにじっくりと共育することが大切と語りました。場面緘黙(ぼめんかんもく)の特性がある人を採用して、二年目にして初めて「おはよう」と発してくれた話には感動しました。

グループ討論では、私にもアンコンシヤスバイアスがある。自分を愛さなくては人にやさしくなれない。言行一致が大切等の意見が聞かれました。

(株)大宮工機 宮城光秀



グループ討論風景

第6回 新人フォローアップ研修会
経営理念にどう向き合っていますか？



座間味 亮 氏

一月二十六日、沖縄産業支援センターにて、第六回新人フォローアップ研修会が開催され、受講生八十四名、付添者が三十五名が参加しました。

第六回のテーマは「経営理念」。講師は、(株)赤マルソウ社長の座間味亮代表理事。

「あなたの会社の経営理念にはどのような想いが込められていますか？また、自分自身にどう向き合っていますか？」というテーマで講話いただきました。

座間味氏は、社長に就任した当初は、理念と向き合ってなかったが、赤マルソウの歴史、創業者具志堅宗精氏の想いが、理念になっていくことに気づき、稲盛和夫氏の利他の心と出会い、理念や社訓を深く考えるようになり、会社は生き物、新陳代謝をしないといけない、と考えるようになったこと。その中で、社員の声を聴き、会社の方向性を決めていくことの重要性を感じ、管理職合宿などを重ね、今の社業の発展に至る話でした。また、

広島同友会・立石克昭氏の理念の表現を紹介。車を運転するときの、社長と社員の座る位置を例に、後部座席に座る人が指示を出す社長。運転手は、社員がよい。なんでも社長がやってしまうと、危ないことも、わかりやすい例えでした。

印象的だったのは、理念は、社長が変われば、理念も変わるので、社員と一緒に作り見直していくことが大事で、会社は何のためにあるのか、と深掘しながら、社員の幸福、地域への貢献のために思慮されていることでした。

この講話を通じて、新人社員には「理念」は難しくとらえられがちだが、理念は、「道しるべ」、現状(今いるところ)から、ビジョン(目的地)に行く為の手段が「戦略」で「理念」とは、なぜそこに行くのか？そこに行く意味・理由、と私は考えました。この研修会で、理念の重要性を学べたことは、今後のビジネス人生に大きく役立つと感じました。最後に座間味亮氏は、「親孝行」「ご先祖様」へ想いを馳せることの大事さ、感謝の言葉「ありがとう」を日ごろから伝えられる人になってください、と締めくくられました。

(株)ワイズリゾート沖縄 山根悟



八重山支部 例会

私が学んだ経営者のあり方、
経営理念で会社は変わる

一月二十日、八重山支部例会が大瀨信泉記念館で開催され、代表理事・座間味亮氏による経営体験報告があり、十七名が参加しました。報告では、同友会での学びや、稲盛和夫氏の哲学を背景に、経営者としての姿勢や経営理念の重要性について、自身の会社の歩みと数々の失敗経験を交えながら語られました。

祖父の代から続く企業の歴史や、債務超過、人材トラブル、新規事業の撤退といった厳しい経験を通じ、経営者は現場のプレイヤーではなく、理念と経営指針という「地図」を示す存在であることが強調されました。理念や方針が明確でなければ、社員は進む方向を見失い、組織は長く続かないという指摘は、多くの参加者にとって自社を振り返るきっかけと



集合写真

になりました。

また、健康経営や家族との関係性が経営の土台となり、社員を信じて権限を委ねることで、組織が自律的に動くようになった実践も紹介されました。「同友会はコスバがいい」と語る座間味氏の言葉どおり、後半のグループ討論では、地域課題に向き合う事業案を含め活発な意見交換が行われ、会員同士が経験を持ち寄りながら学びを深めました。経営理念を軸に学び合い、経営者としての軸を磨く、実りある支部例会となりました。

(同)松島 奥平ひかり



八重山支部・上十三支部
友好姉妹支部
締結

遅ればせながらこのたび、青森同友会の上十三支部と沖縄同友会の八重山支部は、相めでたく「友好姉妹支部」を昨年十月十日に締結する運びとなりました。締結、というとちよつと堅苦しい感もありますが、実はその前段では二〇二二年七月の沖縄本島での全国大会BBQでの出合いを皮切りに、その年十一月には石垣島での合同例会、またそ

の翌年十月には青森での合同例会、またまた翌々年の六月には八重山支部が協力している「島の子ども応援まつり」へ青森からたくさんさんのリングと共に参加応援に駆けつけ、そして昨年十月には八重山・沖縄から「障害者問題全国交流会 in 青森」に参加、というお互い行ったり来たり楽しい流れがありました。

しかし、たどり着いた書類の裏側には、実際にはたくさんさんのストーリーがあるもの。県や支部名は記載されていますが、千葉・滋賀・広島、もちろん沖縄本島も、たくさんの方々に参加・交流があつての今回の賜物です。そもそも同友会の会員であれば、お互いの交流をきっかけに色々な広がりが生じるのは皆さま経験済みのこと。今回は今回でこの締結に喜び、今お読みの皆さまのご参加をお待ちしつつ、ここから広がる楽しい出合いときっかけを、とても楽しみにしています。

(南)PLAN t PLAN・宮良高彰



喜納 正雄 支部長と
大和 英樹 支部長による締結式



サンライズ支部

新春出逢いの場
交流会

一月二十一日、西原町商工会・会議室にて、サンライズ支部の新春出逢いの場交流会が、ゲスト四名を含む十七名の参加で開催されました。

最初は緊張の面持ちのゲストさんも歓談時間がすすみ、自己紹介時には、皆さん、サンライズ支部の暖かい雰囲気、「フレンドリーな集まりで安心しました。入会して、一緒に学びを深めてみたい」と、入会を決意する方もいました。

具志直人支部長からは「よい人との出会い、お仕事との出会い、出来事との出会い、ご縁を紡ぎ語り合い親睦を深めながら、社員、家族、地域の幸せ願って、同友会の学びを深めよう幸せな一年にしましょう」と挨拶があり、新年にふさわしい和やかで笑顔の花咲く交流会になりました。

(事務局)



懇親会の様子



那覇支部経営基礎講座(後期)がスタート

第1講

今だからこそきたい！マナーの本質
SCA(客室乗務員)の経験に学ぶ
「信頼を生む立ち居ふるまい」



國吉ひとみ氏

一月十四日、
沖縄産業支援セ
ンターにて、那
覇支部経営基礎
講座(後期)第

一講が十五名の参加で開催され、琉球エア
コミュニターの一期生として三十年のキャリ
アを持つ、Weiler Being(株)の國吉
ひとみ氏が登壇。「マナーの本質」をテーマに、
皇室フライトや機材更新プロジェクト、安全
推進部での経験から導き出された経営のヒン
トが語られました。

國吉氏は、マナーを単なる礼儀作法で
はなく「人との向き合い方が行動に表れ
たもの」と定義。多様な世代が働く現代
では価値観を揃えるのは困難、だからこ
そ組織として「何を優先するか」という
判断軸(ベクトル)を言語化し共有する
ことが不可欠であることを説きました。
講義では、マナーを三層ピラミッドで
解説しました。第一層は「人」としての
マナー。挨拶、返事、感謝が土台となり
ます。相手の存在を認める承認の合図で
あり、職場の心理的安全性を築く根幹と
なります。第二層は「社員」としてのマ

ナー。報・連・相といった協働の姿勢が
重要で、チームの質と効率を左右します。
第三層は「プロ」としてのマナー。第一
印象や所作が相手に安心と信頼を届け、
感動につながる技術になります。

國吉氏は、経営課題としてのマナー教
育が重要と説きます。マナーが崩れるの
は、多忙やプレッシャーで余裕を失った
時です。土台が揺らげば、離職やメンタ
ル不調、事故のリスクが高まります。マ
ナー教育は単なる研修ではなく、人を育
てる人的資本経営そのものです。「思い
を形にする立ち居ふるまいが、会社の信
頼と社員の誇りを創ります」。現場での
経験に基づいた國吉氏の言葉は、参加し
た経営者らに深い気づきを与えました。

(同) グラッド 大城章)

第2講

従業員にも伝えたい
「インフレ時代を生き抜くマナー戦略」



山田圭佑氏

第二講は一月
二十一日、沖縄
産業支援センター
で開催され、「イ
ンフレ時代を生

き抜くマナー戦略・マナーリテラシー」
をテーマに、ファイナンシャルプランナ
ー兼キャリアコンサルタントの山田圭佑
氏を講師に十一名が参加し、インフレ環

境下における従業員の生活と企業の責任
について学び合う機会となりました。

山田氏は、インフレの本質を「物価上
昇ではなくお金の価値の低下」と捉え、
賃上げだけでは生活の安心は守れない現
実を分かりやすく示されました。

給与を引き上げても税負担や社会保険
料の増加、現金資産の価値低下により実
質的な生活水準が下がる可能性があるこ
とは、経営者にとって重要な視点です。
企業ができる対応には限界があり、その
後の家計管理や資産防衛は、従業員一人
ひとりの金融リテラシーに委ねられると
いう指摘は、企業と社員が共に学び成長
していく必要性を示しています。

講座では、支出管理・資産防衛・資産
形成の視点に加え、マナーリテラシーを
「知識」にとどまらず、社会の情報を読
み解き判断する力として捉える重要性が
強調されました。

また、NISAやiDeCoの活用
は将来不安の軽減につながり、安心して
働ける職場づくりにも寄与するとの提案
がありました。

本講座を通じ、インフレ時代において
は賃金改善だけでなく、社員と共に学び、
生活を守る知恵を共有していくことが、
企業の持続的発展と働きがいのある職場
づくりにつながると実感しました。経営
者と社員が共に育ち合う経営の実践のヒ
ントが詰まった講座でした。

(株)プレイバック・シアター研究所 河
野信之



中部支部 景況学習会 中部地域を中心に一進一退の 経済状況とその背景を学ぶ



講師の 前屋 誠氏

一月十五日、中部支部では二〇二六年
の新年最初の支部活動として、景況報告
学習会を開催し、二十名が参加しました。
講師にはコザ信用金庫 専務理事の前屋
誠氏をお迎えし、最新の地域経済動向に
ついてご講話いただきました。

学習会では、中部地区における
二〇二五年十月から十二月の景況動向を
中心に、一進一退の経済状況とその背景
について解説が行われました。

あわせて、二〇二六年の景況見通しや
今後注目すべきポイント、県内企業にお
ける賃上げ動向についても、具体的なデ
ータを交えた説明がありました。

さらに、ジャングリア開業が地域経済や
雇用へ与える影響、人口増減の現状、生
産性向上やAI活用の重要性など、幅広
いテーマについて学ぶ機会となりました。
参加者にとって、新年の経営方針や事
業展開を考える上で大変有意義な学習会
となりました。

(株)リサイクルセンター沖縄 玉城栄)

第61期 経営指針作成講座・修了式

【第六講】

一月十日に沖縄産業支援センターにて、第六十期経営指針作成講座第六講を開催し、「指針書」の完成をめざしました。午前中は「経営理念」「十年ビジョン」「経営方針」「経営計画」とグループを分け、完成するまで講師やサポーター、フオーワーの意見を参考に仕上げます。午後からは、グループに分かれてミニ発表会をすることで、自社に持ち帰った時に、社内での共有、方針発表会など実践に向けての体験を共有しました。

経営理念はそれまで培ってきたものを尊重しながら、その時代背景や現状分析を重ね、普遍的で守るべきこと、刷新していくこと。指針書は、自社の発展につながる羅針盤であり、人間尊重を大切にすする同友会の指針作成講座は今後も大切な役目を担っていると感ずる最終講となりました。

【修了式】

一月二〇日に報告会&修了式を、沖縄産業支援センターで開催しました。

今期十三名が受講しましたが、修了に至ったのは十二名でした。発表は、質疑応答も併せ一人十分の持ち時間となります。発表のなかで、十年ビジョンはわく

わくしながら、方針と計画は頭をひねりながら、経営理念は言葉の引用などそれぞれの講義での印象など感想もありました。計画の中で売上計画や利益計画、社員の平均年齢の把握するため、さまざまな視点を要するため、気づきや発見になった点も多々あったそうです。「報告会」での発表を練習台として、机の引き出しにしまふことなく、社内でのブラッシュアップなど一緒に頑張りましょう」と比嘉良太委員長からねぎらいと激励の言葉がありました。報告会終了後は、修了の盾を手に記念撮影で会を終了しました。

(事務局)



晴れやかな修了式

第30期 同友会大学卒業式

八月十六日の開校から半年近く全十四講を開催した第三十期同友会大学の卒業式を、一月二十三日に沖縄産業支援センターにて執り行いました。卒業生十一名、全体で二十一名の参加でした。

今期の受講生は二十六名でスタートしましたが、全十四講中十講以上の出席(動画視聴含め)、レポート提出も十講以上卒業論文提出での卒業資格をクリアした方は二十名でした。

式は、小渡玲学長の挨拶、第十四講で講師をつとめた(一社)アジア支援機構代表理事の池間哲郎氏が駆け付け、激励の言葉をいただきました。その後、下田美智代運営委員長による全講義の総括と卒業認定、卒業賞の授与とすすみました。卒業論文最優秀賞の藁科邦利氏には、論文を発表いただきました。また卒業生を代表して櫻井喜幸氏より、同友会に入会してすぐの受講でしたが、沖縄の歴史や文化、経済に触れたことの収穫は大きく、今後も経営に生かし、学びを止めないと決意表明がありました。

自身の経験を大切にしながら、歴史や知見に触れ学ぶことで、見聞を広め大きな視野で物事の判断ができる同友会大学はカリキュラム等をさらに充実させ、第三十期を開催していきます。

各賞は以下の通りです。

学長賞(最優秀賞) 藁科邦利

(株)あしびつとワークス 社長

運営委員長賞(優秀賞) 櫻井喜幸

(株)かいこう 社長

運営委員長賞(優秀賞) 仲里考史

(株)okicom 人事部長

特別賞 田場英行(株)機工 社長

特別賞 鈴木美穂子

(株)アイセック・ジャパン

キャリアコンサルタント

パーフェクト賞 荻堂遵人

(株)アイセック・ジャパン 課長

パーフェクト賞 牧門優太

(株)パラドックス プロデューサー

(事務局)



卒業式での集合写真

生活の質の改善で、県民の健康を守る



会員ホット情報

今おすすめだよ!



上地 弘美氏



2020年3月、沖縄に初めてピラティスによる24時間営業のフィットネススタジオ「ピラティスアスク」がオープンしました。時はまさに「コロナ」禍へと転落する、サービス業にとっては試練の入り口にありました。しかし、世界中に広がるピラティスに確信を持つ上地さんにとっては、空き店舗条件が有利になったこの時期がチャンスでした。

20歳からフィットネス業界に身を置く上地さんは、50歳で退職後、年齢がいても指導を続けていける施設を運営したいと、ピラティスアスクを立ち上げました。

ピラティスは、ドイツ人が考案したもので、戦争で負傷した兵士のリハビリに使用され、エクササイズとして発展し、その歴史は百年以上にも及びます。日常と異なる動きを通して、体の深層部にあるインナーマッスルが強化され、普段の癖から偏りがちな筋肉のバランスを整えます。特に女性からの支持が高く、美しくしなやかな姿勢と体づくり、健康促進のための効果が期待されます。

ピラティスには大きく分けて、

マット上で自分の体重を負荷として行う「マットピラティス」と、マシンでの細かい負荷やサポートを調整しながらおこなう「マシンピラティス」があります。

ピラティスアスクでは「姿勢」を重視し、インナーマッスルを鍛えて、背骨や骨盤などの位置を正しく整える動作を行います。そのことは、PCやスマホ使用等での私生活の不調を改善し、日常のストレス軽減や肩こり・腰痛など健康効果に繋がります。現在、スタジオはアスリートから八十歳の高齢者まで利用しています。

レッスンはグループとパーソナルの二コース。インストラクターと一対一で行うパーソナルは、相談しながら、自分に合った効果的なレッスン・受け方で続けることができます。グループは女性のみですが、パーソナルは男性も可能です。

さらに上地さんは、2023年、北谷に高スペックのマシンを導入した24時間営業のワークアウトジムと、マシンピラティススタジオをオープンしました。従来のピラティスにマシンを導入することで、体力や柔軟性に自信のない方

でも専用の器具が正しい動作への導いてくれるので安心です。

いくら生成AIが発展しても、エクササイズ業界では、人と人の触れ合いが、やる気や成果に繋がります。従って、課題はインストラクターにあります。「インストラクターを育成するアカデミーを開業することが将来の夢」と語る上地さんには「県民の健康を守る」という使命感が溢れていました。

体験キャンペーン・無料パーソナルレッスン実施中にて、ぜひピラティスを体験していただき、生活の質の改善を体感してください。

(カラオケ同友会 島尻裕巳)

《会社概要》

(株) lifeness

代表取締役 上地 弘美氏

(那覇支部)

所在地／豊見城市座安189-1

TEL／050-3568-2252

事業内容／フィットネス事業

(ピラティススタジオ、24Hジム)

ヒーローを生み出す経営。 その根底には「先に人を幸せにする」信念。

わが社の ポロジ

第332回

◆ 飲食一筋で歩んだ経営者 としての原点

「今は、自分が大きくなるより、ヒーローをつくりあげたいんです。」

そう語る利川さんは、高校卒業後、大阪で飲食業界に飛び込み、アルバイトからキャリアをスタートさせました。飲食で成功するしか道はない、絶対ビッグになってやる！——そんな思いで現場に立ち続け、焼肉店の経営に挑戦します。しかし、世間では、狂牛病やユッケ事件など、食の安全を巡る出来事が相次ぎ、業界全体が大きな転換期を迎えました。

◆ 業態転換と、沖縄という新たな ステージ

そんな中、転機となったのは「居酒屋業態」との出会いでした。肉が出なくても魚がある。専門店とは違い、環境の変化に柔軟に対応できる強さがありました。その後、居酒屋を全国で80店舗以上を展開するまでに成長します。その後、コロナ禍をきっかけに事業を整理し、新たなステージとして沖縄を選びました。名護や古宇利島を訪れた利川さんは、「すごく可能性があるのに、活かさきれていないのでは」という印象を受けたそうです。観光客が何を求め、何を食いたいのか。自分が観光客だったら——その視点で店づくりを行ったところ、大きな反響呼びました。

◆ ヒーローを生み出すという 経営理念

利川さんが代表を務める株式会社ヒーローイノベーションは、飲食店経営とコンサルティングを軸に事業を展開しています。現在の理念は明確です。

【自分が主役になるのではなく、人を育て、独立させ、ヒーローを生み出す】

店舗を再生し、ノウハウを伝え、若い世代に託す。お金や経験がなくても、やる気のある若者にチャンスを渡す。その姿勢こそが、経営の軸となっています。

◆ 因果応報と、地域に循環を 生む経営

経営において利川さんが最も大切にしている考え方が「因果応報」です。「自分が幸せになりたいなら、先に人を幸せにする。愛やお金が欲しいなら、まずは自分から与える」。現場でお客様に向き合い、喜びを提供し、感謝の言葉を交わす。その積み重ねが、結果として売上や信頼につながっていくと語ります。

また、祭りやイベントへの協賛などを通じて、街に循環を生み出すことも意識しています。「名護は美味しい店が多い街だ」と言われるようになれば、次の挑戦者が現れ、また新たなヒーローが育つ。そんな未来を思い描いています。人手不足が叫ばれる中でも、利川さんは「人は来る」と言い切ります。独立という選択肢をふまえ、夢や意味を示せば、人は動く。と。

今後の目標は、さらに10人ほどの独立を後押しすること。人が育ち、



株式会社
ヒーローイノベーション
代表取締役 利川 弘大 氏
〈北部支部〉

街が豊かになる経営を続けていきたい——それが、利川さんの変わらぬ思いです。

ぜひ名護と古宇利島のお店に足を運んでみてください。

(株)アイランド・プロジェクト
新井章仁)



古民家を囲むこだわりの庭園
(名護・まーさん)

アグー豚と絶品寿司
(古宇利島・まーさっさー)



《会社概要》

株式会社ヒーローイノベーション

代表取締役 利川 弘大 氏

〈北部支部〉

「あぐー豚と寿司の島居酒屋まーさん」
沖縄県名護市宮里3丁目12-14
電話番号：0980-43-8284

沖縄県内
店舗

「あぐー豚と寿司の島居酒屋まーさっさー」
沖縄県国頭郡今帰仁村古宇利1265-1
電話番号：050-8883-8044

所在地／大阪府大阪市北区野崎町1-30-316 TEL／0980-72-2277
事業内容／飲食店経営、飲食店コンサルティング



高圧保守？

正直、
よくわからない。

正直、
どこでもいい。

正直、
安心ならいい。

正直、
マエダ電気工事の
マエキューが
いい。

プレゼントまで
もらえるし。

面倒な高圧保守

書類・点検・対応・社内電気主任も

ぜ～んぶ丸投げ！

お得な料金プラン

料金をご使用の設備容量をご確認の上、下記価格表に準じます。

平日をしっかり対応！
エコノミープラン
月額 **¥12,000**/月
(設備容量：140KVA～180KVAの場合)

- ☑ 隔月点検
- ☑ 常時監視装置
- ☑ 時間内年次点検 (平日8:00～17:00)
- ☑ 年次点検時漏電回路調査
- ☑ 機器台帳と機器更新計画書
- ☑ 24時間緊急体制

土曜の屋でも対応！
スタンダードプラン
月額 **¥16,000**/月
(設備容量：140KVA～180KVAの場合)

- ☑ 隔月点検
- ☑ 常時監視装置
- ☑ 時間内年次点検 (土曜日昼間OK)
- ☑ 年次点検時漏電回路調査
- ☑ 機器台帳と機器更新計画書
- ☑ 24時間緊急体制

※PCB検査1機体1万(変圧器のみ)
※QBまわり草刈り

いつでも迅速対応！
プレミアムプラン
月額 **¥18,000**/月
(設備容量：140KVA～180KVAの場合)

- ☑ 隔月点検
- ☑ 常時監視装置
- ☑ 時間内年次点検 (土日祝日夜間OK)
- ☑ 年次点検時漏電回路調査
- ☑ 機器台帳と機器更新計画書
- ☑ 24時間緊急体制
- ☑ 緊急対応月1回無料

※緊急対応資材費は別途
※業務用消火器更新(10年に1度)
※非常用発電機オイル交換(6年に1回)冷却水補給
※PAS 그리스塗布

こんにちは！130社以上の
保守顧客を持つマエダ電気工事
高圧保守部門マエキューです。

今なら、
他社からの切り替え
または新規ご契約で
会社の非常時に役立つ！
Panasonic
でかランタンを
プレゼント！



※住所や駐車場の有無、年次点検実施日等で金額に変動あります。※発電機の有無で金額に変動あります。詳しくは担当者がご説明いたします。



まずはお気軽にお問い合わせください
098-853-9091
[受付時間] 平日 8:00～17:30



マエダ電気工事株式会社 | 〒900-0025 沖縄県那覇市壺川1丁目16-11