

ニョイみあひ

2026年(令和8年) 4月号 457号

農家の作品を次世代へ
～宮古島産野菜の未来

21世紀に
輝く No.249

<今月号の目次>

- 2面 21世紀に輝く【有楽園の果実】
- 3面 新会員オリエンテーション / 茶論
- 4～10面 支部・部会例会
- 11面 那覇支部経営基礎講座
- 12面 同友会大学大学院
- 13面 新人フォローアップ研修会 / 社長・社員共育塾
- 14面 だっからよ～【SANKO沖縄】
- 15面 わが社のポリシー【多宇もち屋】

同友会ってどういう会?

〒901-0152
沖縄県那覇市字小嶺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



来間島



友利支部長と並ぶ砂川智子副支部長

農家の作品を次世代へ～宮古島産野菜の未来

砂川智子さんのプロフィールをご紹介します。滋賀県大津市出身。高校まで大津で過ごし東京の大学に進学。宮古島に興味を持ったきっかけは中学時代の八重山へ行った家族旅行でした。そのとき飛行機の窓から見た宮古島の景色が記憶に残っていました。

大学では写真学を専攻。石垣島出身の同級生と知り合い、夏休みには石垣島にある友人の実家に滞在し周辺の離島を巡りながら撮影をしました。その流れで宮古島へも行き、当時はまだ開発が進んでいなかった島に魅力を感じ、大学卒業と同時に宮古島（来間島）へ移住されました。ここからは砂川智子さんの生の言葉をお届けいたします。

■マンゴー農家へ 「そして「有機栽培」への覚悟

その後結婚。夫の実家は代々続く農家で、当時は主に葉タバコを栽培していましたが、親の手伝いだけでは独立した生計を立てるのが難しい状況でした。その後畜産を始め、畑も借りてパイア、キジなど一通りはやりました。二十代の頃ですが若い女性が競りに立つと一万は高く売れると聞き、フェリーに牛の乗せて競りに参加して牛を引きました。当時生活するために必死でした。



レストラン内観

一九八九年（平成元年）にマンゴーの栽培を開始。徐々に生産量を増やしますが輸送力に限界を感じていました。マンゴーを

始めた頃はまだ橋がなく販路もなかった。本島の友達に電話して友達のお母さんにお中元で買ってもらうつもりでした。マンゴーを船に乗せて対岸の前浜に運び、郵便局のおじさんたちに取りに来てもらっていました。

一九九五年（平成七年）の来間大橋の開通がターニングポイントでした。橋がかかれば輸送がスムーズになることを見越し、マンゴー栽培への本格移行を決意しました。当時としては無謀とも言えた有機（オーガニック）栽培の道を選びました。娘のアトピーがきっかけで安心安全の農法にこだわりました。近隣で自然農法を実践していた知人の野菜を口にした際、その圧倒的な味の違いに衝撃を受けオーガニックへの確信を深めました。現在有機認証を取っているマンゴー農家では生産規模が全国で一番だと思っています。

二〇〇四年（平成十四年）に有限会社楽園の果実を設立。二〇〇五年（平成十五年）から営業を開始。当時はここ以外に島の人々がやっている食堂がありました。始めはゆるいカフェを想像していたのですが、開業直後から島の人とレンタカーの観光客が来てにぎわいました。

■同友会での学び

二〇〇七年（平成十九年）五月に宮古支部に入会。伊南国昭支部長の時で、ちょうどその年に宮古支部に女性支部会が設立されました。先輩方は今七〇代だと思えますが、活動にすごく熱心でみなさんにたぐいに行っていました。私は郡部で農業しか知らなかったもので、中心部に住む商工系の女性経営者の皆様から

くさん学ばせていただいたことが幸運でした。

■物価高騰が引き起こす 一次産業の深刻な問題

コロナの時にいろいろ立ち止まって考える時間がありました。農家がどれだけ頑張っても、売れないから野菜などがいっぱい捨てられていく現実。嫁に来た時から農家生まれではない私にとって衝撃的でした。規格外品でも普通に食べられるのにもったいないと思っていました。農家を作ったものをすべて売りたいという気持ちがあるのにA品は売れない、B品C品はなかなか売れないんですよ。そういった野菜をすべて売り切りたいという思いから、コロナ時に野菜の加工所を作りました。できるだけたくさん宮古の農家さんに利用してもらい、宮古の野菜をどんどん島外に出していきたい。形が悪い、傷がある野菜を加工することで野菜を無駄に捨てずにすむわけですからね。コロナ禍とワクライナ危機などで物価が高騰しています。野菜の価格も上がってはいるが、それ以上に生産コストの上昇が経営を圧迫しています。野菜を作っ



マンゴー

畑

ても儲からない。今底辺である一次産業が大変で農家がとても困っています。一つの野菜も無駄にせず一次加工した野菜を宮古島でも消費し、余った分をどんどん使ってもらえる企業に出荷して行きたいです。

■宮古島の農業の未来

宮古産野菜の話に戻しますと宮古の野菜は内地には出ていますが、沖縄本島にはあまり流通していません。沖繩本島に出ているのが実情です。沖繩本島に出ている流通経路が確立されていないからです。これができれば内地と比べて安い価格で提供ができますし、何よりも沖縄本島の人たちに宮古の野菜を身近に感じてほしいという強い思いがあります。

農家を作った野菜をすべて売る。宮古の野菜を宮古島と沖縄本島に広めてたくさん食べてもらう。この二つの実現により農家の収入を安定させることで宮古の農業の衰退を止め、さらに次世代の農家に夢と希望を持ってもらいたいです。そしてこれからも農家の人々が一つ一つの作品を大切に行きます。

（アナタビ宮古島 愛川直樹）

《会社概要》

（有）楽園の果実

代表取締役 砂川智子氏

〈宮古支部〉

所在地 / 宮古島市下地来間259-2

T E L / 0980-76-2991

事業内容 / cafe、おみやげshopの経営、
農産物加工、販売、農業



新会員オリエンテーション in 那覇

新会員は左前二人目から

- ① 藤原 千枝氏 (㈱FPサンライズ)
- ② 奥中 敬二氏 (㈱LUCUS 店長)
- ③ 西中間武海氏 (みらい 代表)
- ④ 長嶺ふじ子氏 (ステラヘルスジャパン㈱ 代表取締役)
- ⑤ 松波 利幸氏 (とし 代表)

二月十九日、カラオケハウスとまと古波蔵店にて、那覇支部設営の新会員オリエンテーションが開催され、新会員五名を含めて、十三名が参加しました。

「同友会の歴史と理念・目的」は赤嶺宏副代表が理念を中心に話し、「会員体験報告」は赤峯正己那覇支部幹事長が自身の成長を併せて話しました。その後、新会員紹介・バッジ贈呈が行われ、「経営の悩みをどのようにに解決していますか」をテーマにした、ミニグループ討論を新会員は体験。参加者同士、自身の今の経営課題を率直に出し合い、先輩経営者からは課題ごとの同友会の活用法が自分の体験を含めて説明されました。

場所を移動しての第Ⅱ部は「名刺交換会」として懇談し、普段とは違う雰囲気の中で、和やかに交流することができました。

毎月の「新会員オリエンテーション」は、支部ごとで設営し、会場も移動して開催しています。「同友会を知る会」としても位置付け、ゲストを含めて多くの参加で開催しており、この日も松波利幸氏は、入会申込持参での参加でした。(事務局)

茶論

今年で妻が亡くなって七回忌を迎えます。近頃厚生労働省が発表した癌の5年生生存率は年々改善傾向にあり、治療の進歩が反映されている

そうです。メディア等で癌の最先端の病院や治療方法を目にする、妻が存命中に欲しかった情報だなど思うことがあります▼約八年前に疑いがあると診断を受け、後日医者より余命宣告を受けても、何が何だか理解が難しく気持ちの整理が大変でした。セカンドオピニオンで十名の医者とい、県内外を合わせると八カ所の病院を訪ねました▼最終的に県内と東京の病院に通い、余命よりも生きる事ができ医者も驚いていましたが、気は病で心の持ちよう、東京の病院に通いながらも、一生懸命に残り少ない人生を楽しんでいました。医療麻薬を服用するようになるも、妻は懸命に私に心配させないように、苦痛を耐え忍んでいました▼仕事も同友会活動も投げ出し、付き添いと介護に勤しみしたので、後悔は無いつもりですが・・・仕事も同友会も辞めて一〇〇％付き添えばよかったとも思います▼子供達の成長と、共に働く社員さんと同友会の仲間たちに支えられ今があると感謝しております。なので、同友会の素晴らしさを多くの人に伝える活動を続けて行きたいと思っています。(座間味亮)



うりずん部会・北海道 合同例会

真の後継者になるために
悩みと迷いを重ねてきた、家族経営の歩み



棚原 歩美 氏

一月二十九日、沖縄産業支援センターにて、「真の後継者になるために」悩みと迷いを重ねてきた、家族経営の歩み」をテーマに、(有)友誠の社長 棚原歩美氏が報告しました。この例会は、北海道同友会との合同例会の位置づけで、北海道十八名を含む全体六十七名が参加、地域を越えて若手経営者同士が本音で学び合う、とても濃い時間となりました。

棚原氏の報告を聞いて、単に「大変だった話」としてではなく、自分ごととして強く引き込まれました。家業承継の難しさ、家族と会社の境界線が曖昧な中で経営を進める苦しさ、改革しようとしても感情論や過去のしがらみに引つ張られる現実。私自身も家業の中で家族経営の難しさを感じてきたからこそ、その悩みや葛藤には深く共感するものがありました。

報告を聞く中で、特に印象に残った

のは、経営は思いだけでは動かないということ。志や理念はもちろん大事です。しかし、それを本当に組織の力に変えるには、実行しやすい設計にまで落とし込み、誰が関わってもブレない形にしていく必要があります。熱さだけでは続かず、仕組みだけでも人は動きません。その両方をどう結びつけるかが、経営者の覚悟なのだと感じました。



挨拶する倉岡弁慶部長

間とも刺激し合いながら、一味違う若手部会をつくっていききたいと思っています。

(一社) BTOL 倉岡弁慶

また今回をきっかけに、北海道同友会と「うりずん」の若手部会同士で、今後も交流を継続・発展させていこうという話にもつながりました。地域は違っても、同じように悩み、挑み、もがきながら前に進むとうとする仲間がいることは大きな刺激です。「うりずん」としても、学んで終わりではなく、実践で応えられる集まりへ。北海道の仲間とも刺激し



伊江島 例会

伊江島に同友会支部を作ろう
離島ならではの魅力で課題解決を

二月二十五日、「伊江島に同友会支部を作ろう」を趣旨として、伊江島にて例会開催が企画され、離島ならではの魅力や課題を同友会の結束力で解決策を模索しました。コーディネーターを代表理事の座間味亮氏が務め、伊江島出身の(有)T.M.Planning

代表 玉城 堅矢氏、前宮古支部長の砂川幸男氏、八重山支部長の喜納正雄氏によりパネルディスカッションが行われました。

参加者は同友会より二十七名、伊江島より十三名、海邦銀行より一名、呼びかけチラシを見て参加が一名の合計四十二名参加でした。



パネリストの3氏

最初に離島の魅力について発表、「自然豊かで人々が優しい」「子供達の自

主性が高い等」。やはり課題については「人手不足」「物価高騰に賃金が追いついていない」「オーバーツーリズム」「教育のハンデ」「本土資本に

お客を取られる地元店舗」などの課題があげられました。

その課題解決の実践例で八重山支部の喜納さんからは地元企業が関わって「島の子応援まつり」の開催が紹介されました。前宮古支部長の砂川さんは島民優遇措置立案を提案、宮古市民が

大手資本に負けない為の施策を提示。伊江島の玉城氏は米軍施設となった空港を活用する壮大な計画の一面を紹介し、島の課題である人材不足を、高校に島から通えるフェリー運航時間の改善提案など現実味がありました。

今回、例会の前に伊江食品や農家訪問など企業視察を五社行う他、島の名所を巡ることが出来、非常にためになる視察旅行となりました。伊江島タツ

チュ(城山)中腹の展望台からの景色や湧水(ワージ)ニヤティヤ洞、第二次世界大戦の爪痕、公益質屋跡は砲弾が撃ち込まれたコンクリート建物がいまだに建存している島、伊江島はもたぶ渡口港からフェリーで30分、また旅行で訪れたいそんな島でした。

同友会の学びと島のエネルギーが交わり化学反応が起これば島の未来は明るい、可能性は無限大と感ずる例会でした。(シンプロモメント(株) 徳田恭紀)



会場全体

サンライズ・碧の会 合同例会
**事業を続ける責任と、
 自身の情熱と向き合う大切さ**

二月四日、サンライズ支部と碧の会の合同例会が開催され、「地域に愛され続けるための挑戦」をテーマに、(株)リッチグリーン代表取締役社長・喜納まゆみ氏による経営実践報告が行われ、三十九名が参加しました。座長・黒岩珠枝氏のもと、「あるある」「うちも同じようだ」と思わず感じるほど、臨場感のある例会となりました。

当初は経理の立て直しを目的に入社し、弟が承継予定でしたが、家族で話し合いを重ね、二〇一八年に正式に承継ひらめきと行動力で会社を築いてきた父親の会長を認めながら、自らは会社全体を整えていく姿勢に、承継の責任の重さを感じました。

また、長女である喜納氏を軸に四兄弟姉妹が力を合わせ、それぞれの専門性を活かしながら同じ方向を向いていることも



喜納 まゆみ 氏



座長の黒岩氏とともに

印象的でした。周囲から「最強の兄弟姉妹」と呼ばれる背景には、日々の密なコミュニケーションがあることを学びました。

グループ討論では、経営者の「情熱（パッション）」について意見が交わされるのかを考える時間となりました。事業を続ける責任と、自身の情熱と向き合う大切さを感じる例会となりました。

(同)フィット 唐沢祐香

南部支部 2月例会

判断の迷いから抜け出す きっかけとなった経営理念の必要性



小泉 幸一氏

二月十九日 産業支援センターにて南部支部例会が開催され、二十一名が参加しました。報告者は(株)新伸興業の小泉幸一社長で、「判断の迷いから抜け出すきっかけとなった経営理念の必要性」がテーマでした。

小泉氏は、物心ついた時から工事現場と重機が大好きで、幼少期は祖父に連れられ近隣の工事現場巡りをしていました。神奈川県で育ち大学卒業後は第一カッター興業(株)へ就職します。事業内容としては新しくモノを作る為に老朽化した構造物を解体する新設工事、今あるものを補修して長く使えるようにする維持補修工事が中心で専門工事業になります。

新伸興業の技術はコンクリートを切る、壊す、削ることでその手法はダイヤモンド工法とウォータージェット工法の二つあり、ダイヤモンド工法は文字通り硬いダイヤモンドをコンクリー

トにこすりつけて削る工法、ウォータージェット工法は水の圧力でコンクリートを破壊する工法で作業する際には万全の防護をしておかないと危険を伴うそうで、改めて建設現場で働く方々へ敬意を表します。

会社誕生のきっかけは沖縄県内の米軍基地や空港における大型改修工事に対応できる県内施工業者が少なく、小泉社長が勤務する第一カッター興業が進出を検討していたところ当時沖縄でお付き合いのあった(株)大輝の中間社長に相談を持ち掛け、外間社長から(株)沖創工の徳元社長(当時)へ紹介して三社の合併会社として(株)新伸興業が二〇一〇年七月設立されました。

例会の座長を務めた会社名の名付け親でもある外間真奈美氏が初代社長に就任し四年間社長業を全うしました。それから三〜四年間で社長が交代していきますが、二〇二一年に小泉氏に打診があります。小泉氏は新しいチャレンジと捉える一方で沖繩には縁がないどころか知り合いもなく迷ったそうですが「まあ なんとかなるでしょ」とウチナンチュに似た感覚で決意したそうです。しかし妻・息子から泣いて

反対され、最初は単身赴任で沖縄へ行きました。

小泉社長以前の(株)新伸興業は短期間で社長が変わることが繰り返されていたため、社内規定や就労条件、手当等が改善されなくグループ内でも低い給与水準だったそうです。企業理念・企業風土が喪失し、会社・社長への信頼や期待感が全く無いと感じ改善にとりかかりますが、そもそも工事部長として現場は経験しているが営業経験はゼロ、経理財務知識も一から勉強と本当に受けちゃって大丈夫なのか」と不安になり、さらにコロナによる影響が起こりますが、「やるしかない！」と不安と孤独の中で経営者人生がスタートします。

まずは大好きな現場経験を活かして一歩一歩信頼関係を築き、一年たったころには「何とかやっていけそう」と手ごたえを感じます。家族も沖縄へ住むことを決意してくれたそうです。

しかし、小泉社長はふと思います。ノリと勢いでやってきたが自分の有り方や判断に迷いが生じ社員と本当の意味でのコミュニケーションが取れていなかったことに気づき、自分軸というのをしっかり持つたうえで、経営理念を作成して社員や社外取締役へ意気揚々と発表したのですが、まさかの酷評とやり直しになってしまいました。

悩んでいたところに外間真奈美氏に同友会の経営指針作成講座を紹介いただき即入会&受講します。講座を通して会社

のあるべき姿に気づいた小泉社長は経営指針作成講座を「非常に現実的 多面的で学び&刺激の多い講座」とアピールしていました。社員への伝え方も会議でやると受け取り側に温度差が出ることから、個人面談の際に社員一人ひとりに説明していくことで「少しずつではあるが納得感 腹落ち感は広まっている」と実感しているそうです。

経営指針を確立したことで業績も安定し、仕事だけでなく待遇面も県内トップクラスを目指す新伸興業、今後社長が変わっても新伸興業の軸は変わらないと宣言した小泉社長の社員と共に成長し続けることが「人を生かす経営」につながることを存分に感じられた例会となりました。

(備付け事務 竹 富久)

やつと完成した 新伸興業 10年ビジョン

- あらゆる場所で全ての物を **切る** **はつ** **洗** **剥** **削**
ソリューションを提供できる会社
- どんな時でも笑顔で前向き、ポジティブにお客様の要望を
具現化する工夫を提供できる会社
- お客様、協力業者から『困った時は新伸興業に聞け!!』
と圧倒的な信頼感で頼られる会社



北部支部 2月例会

デジタル時代の『目利き力』と SNSの向き合い方



寺島 絵里花氏

必要性を感じ、日本メデアリテラシー協会を設立。現在は全国の学校や企業などで講演や研修を行い、幅広い世代にメデアリテラシー教育を広めています。

二月十九日、ハウリブ名護宮里店にて北部支部例会が開催されました。(一社) 日本メデアリテラシー協会代表理事の寺島絵里花氏を報告者に迎え、「その発信、会社を守れますか? デジタル時代の『目利き力』と SNSの向き合い方」をテーマに報告が行われました。会員・ゲスト合わせて十九名が参加しました。

寺島氏がメデアリテラシーに関心を持ったきっかけは、海外での経験にあります。カナダの大学で、同じ対象をメデアリ別に取材したところ、同じ事実であってもメデアリによって伝え方が大きく異なることを体験しました。

また、活動の原点となったのは、家庭教師をしていた生徒がインターネットでのいじめを苦に命を絶ってしまった出来事でした。この経験から、子どもたちに情報との向き合い方を伝える

SNSは企業活動において集客やブランド形成に大きな可能性を持つ一方、発信内容によっては企業の信頼に大きな影響を与えるリスクもあります。SNSは正しく活用すれば強力なツールですが、誤った使い方をすれば大きな問題につながる可能性があることが具体的な事例を交えて紹介されました。

グループ討論では、AIの活用とリスクについて活発な意見交換が行われました。アンケートでは「AIは便利だが情報源の確認が重要」「炎上した場合はまず当事者を守ることが大切」といった意見が寄せられました。

デジタル時代において、情報との向き合い方を見つめ直し、メデアリテラシーが自分自身や組織を守るための重要な力であることを改めて認識する貴重な例会となりました。

(株)アイランド・プロジェクト 新井章仁



中部支部 2月例会

未来を可視化する経営指針

中部支部2月支部例会が二月二十七日、読谷村地域振興センターにて開催され四十三名が参加しました。座長の阿嘉久美子氏の進行のもと、三建設備(株)代表取締役の宮里真由美氏より「未来を可視化、経営指針〜未来に向かつて仲間とともに成長する経営〜」をテーマに報告が行われました。

宮里氏は読谷生まれ読谷育ち。父が創業した同社を二〇〇七年に引き継ぎました。引き継ぎ前には、創業者である父から宮里氏と常務に対し、会社を閉めたいが、規模を縮小してでも残してくれないかと相談があったといいます。その際、常務から「今までステーキを食べていたのを、そうめんチャンプルーにしても会社を残そう」と提案があり、その言葉

に背中を押され、会社を引き継ぐ覚悟を固めたといいます。

社長就任後、経理から「来週手形が落ちますがどうしますか」と言われても、当時は手形そのものもよく分からない状態でした。こうした経験から「経営者は経営そのものを学ばないといけない」と痛感し、同友会での学びに向き合うようになりました。

また、経営指針を作成した後も二年連続で赤字となり、宮里氏は社員全員の前で赤字を報告しました。しばらく沈黙が続いた後、社員の一人から「やるしかないだろう」と声が上がリ、その言葉に背中を押された経験が転機となりました。

さらに宮里氏は「会社を離れる時間を作ることの大切さ」にも触れ、同友会では多くの経営者の体験から疑似体験ができると語りました。

私自身も例会に参加するたびに、自分の未熟さを思い知らされますが、今回もまた宮里さんの経験から、経営者として学び続けることの大切さを改めて感じました。

(司法書士法人なかいし事務所 新城千夏)



報告する 宮里 真由美氏



グループ討論



宮古支部・八重山支部 合同例会

景況調査から地域づくりを学ぶ



源田 敏彦 氏

ているかについて広島同友会での取り組み事例が紹介されました。景況調査は単なるアンケートではなく、会員企業の経営実態を把握し、その結果を行政や関係機関へ政策提言として届けるための重要な基礎資料となるものであると説明がありました。

二月二十日、宮古支部と八重山支部の合同例会を広島同友会専務理事の源田敏彦氏を報告者に迎えて、宮古島市内で開催し、「同友会と景況調査 地域づくり・まちづくり～同友会だからできること・やらなければならないこと～」をテーマに、景況調査を通じた地域づくりについて学びました。

報告では、同友会が掲げる「よい会社をつくらう」「よい経営者にならう」「よい経営環境をつくらう」という三つの目的は、それぞれが独立したのではなく、互いに連動しながら実践されることで地域社会の発展につながるものであると説明されました。企業づくりと地域づくりは切り離せない関係にあり、企業の経営努力と同時に地域の経営環境をより良くしていく取り組みが重要であることが強調されました。その実践の一つとして、同友会が行っている景況調査をどのように活用し

加えて、景況調査に回答することは

自社の状況を社会に伝えることとであり、それが積み重なることで地域の経営環境を変える力になると源田氏は語り、会員一人ひとりの回答が地域の経営環境づくりにつながることを呼びかけました。また、景況調査は回答するだけでなく、その結果を自社の経営状況と照らし合わせて検証することが重要だと説明。地域や業界全体の動向を把握しながら自社の経営を見つめ直すことで、経営判断に活かすことができる」と重要であると報告しました。

さらに源田氏は、景況調査の信頼性を高めるためには、同友会会員数が地域企業数の中でどの程度を占めているか

を示す「組織率」と、景況調査への回答率の両方を高めていくことが重要だと強調。組織率が高まることで地域の企業実態をより広く反映する調査となり、回答率が高まることで調査結果の精度と信頼性が高まり、その結果として景況調査のデータが地域経済の実態を示す資料として社会的な説得力を持つようになる述べました。

広島同友会では、役員を中心に未回答の会員へこまめに連絡を行って回答を促し、景況調査の回答率は約七十％という高い水準を維持しており、地域

経済の実態を示す資料として日本銀行広島支店からも結果を求められるなど、高い信頼を得ていることが紹介されました。

報告後には、「いま、自社で直面している経営課題を共有しよう」をテーマにグループ討論が行われました。参加者はグループに分かれてそれぞれが自社の課題を書き出し、「自社で解決」「宮古支部で解決」「沖縄同友会で解決」「宮古島市で解決」という四つの視点から整理するマトリックスを用いて意見交換を行いました。

人材不足や人材育成、事業承継、経営体制の強化といった企業内部の課題が多く挙げられた一方で、建築コストや物価の高騰、人口減少、人材確保の難しさなど、地域全体に関わる課題も多く挙げられました。一企業だけでは解決が難しい問題は行政や関係機関と連携した取り組みの必要性が共有されました。

今回の例会を通して、宮古・八重山地域の企業が抱える課題は多岐にわたるものの、人材育成や経営体制の強化、地域特有のコストや環境、制度や政策との連携といった視点で整理できることが明らかになりました。景況調査を通じて地域の実態をデータとして積み重ね、それを社会へ発信していくことが、より良い経営環境づくりにつながることを参加者全員で確認する機会となりました。(先嶋産業㈱ 友利博明)



全員集合



那覇支部・香川 合同例会

同友会三つの目的と「労使見解」、 自社成長にどう活かしたか！



清水 昭彦 氏

してみどり増販情報センターをスタート。主に、補助金・助成金申請支援、経営コンサルティングなどを中心に事業展開しています。その経歴は、非常にユニークで大学時代に香川の代議士の秘書を務め、面白さにのめり込み大学を中退。あらゆる雑用をこなし我武者羅に働いたのに、落選をきっかけ

に失職します。罪滅ぼしに代議士から紹介されたのが未経験のIT企業でした。コネ入社と冷遇された際に、持ち前の負けん気で必死に勉強し、営業日本一へ。さらに、三回連続日本一になったところで会社からUCLAやハーバードの大学への進学が叶います。

さらに、経営コンサルタントとして時代を拓いた船井幸雄氏と出会い、その秘書となります。経営の力リスマの側で過ごした日々は、何者にも代え難

い経験となりました。しかし、船井氏の引退をきっかけに香川へ戻ることを決意。税理士法人へ入社し、企業内独立します。二〇一三年に同友会入会したもののしばらくは幽霊会員だったそうです。事業も不調で社員を雇ってもすぐ辞める状況が続く、悩んでいた時に半ば強引に南部支部の役員に任命されてしまいます。

しかし、そこから同友会の三つの目的を追求し考察したことから、自社の経営課題に取り組み実践していきます。昔から自己投資を惜しまず、学ぶ意欲を途切れなかつた体質が、同友会の学びと結びつき開花。清水氏は『実践知（経験・実践形式）』を実行し、業績を爆上がりさせました。

二月二十日、八汐荘にて『那覇支部×香川県高松第六支部 二月合同支部例会』が開催されました。報告者は香川同友会理事兼高松第六支部長を務める、みどり増販情報センターの清水昭彦センター長で『同友会の役員になろう！副支部長になったら売上が爆上がり！〜同友会三つの目的と「労使見解」、自社成長にどう活かしたか〜』をテーマに、報告していただきました。

清水氏は二〇一二年に、みどり合同税理士法人グループのグループ企業と



座長の武島支部長と



グループ討論

今では、会計事務所の経営革新等認定支援機関の中で全国一位の採択数を誇り石垣島にも事業所を展開するほどです。グループ討論でも同友会の学びについて活発な討論が行われ白熱。香川と那覇支部の絆が深まった例会となりました。（株）力リタス 根橋理香



浦添でだこ支部 2月例会

全社員が「わったー会社」と思える組織 環境の変化に対応してきた男ジュリー



佐和田 健二氏

二月十八日、浦添市社会福祉センターにて、浦添でだこ支部例会が三十五名が参加し開催され、「全社員が『わったー会社』と思える組織」をテーマに、(株)日宅の社長である佐和田健二氏が報告しました。

一九九二年に兄が宮古島で創業し、現在は浦添・宮古・石垣に店舗を展開する百人規模の企業へと成長しています。経営理念に「あなたもよくなれ、わたしもよくなれ、みんなよくなれ」という「三方よし」を掲げ、理念経営を実践。近年は「節から芽がでる」をテーマに、困難に直面しても乗り越えることで成長につなげる姿勢を大切にしています。

佐和田氏は宮古島で自然に囲まれて育ち、大学進学で福岡へ出た後、派遣の仕事などを経験し、働く面白さを実

感しました。その後、兄の会社に入社し、不動産業に携わります。当初は友人のような関係の職場で組織としての課題もありましたが、経営指針作成講座の学びを通して理念経営へと舵を切り、朝礼やミーティングを導入して組織改革を進めました。変化に反発する社員の退職もあったが、合宿や対話を通して、社員同士が本音で語り合える環境が生まれ、会社への当事者意識が高まってきました。

その後、後継者問題を抱えた企業のM&Aを機に社長に就任。社員一人ひとりと食事を共にしながら信頼関係を築き、理念の浸透を図ります。さらに二〇二二年には日宅との合併を実現しました。佐和田氏は、置かれた立場で全力を尽くし、環境の変化を味方につけることの重要性を強調し、「どんな壁があっても諦めずに努力すれば必ず節から芽が出る」と語りました。

グループ討論では、自主性を育てるためには、対話やコミュニケーション、そして仕事を任せることが重要であるなどの意見が交わされました。

(同) GreenStar

OKINAWA 友寄利津子



ビジネス連携部会 ゆいま〜る

ゆいピッチ〜しくじり先生版〜



玉城 英之氏

ビジネス連携部会ゆいま〜るでは、二月二七日に「ゆいピッチ〜しくじり先生版」を沖縄産業支援センターで開催し、十五名の参加がありました。タマキハウジング(株)の玉城英之社長が、自身の生い立ちから、事業承継に至る過程と、自身のしくじりを語りました。

東京の大学で建築を学んだあと、大手ゼネコンに入社。いろいろな建築工法や現場のルールなどを叩き込まれる。二十六歳で帰沖し、父が経営する会社に入社。『守成は創業より難し』という書籍を軸に、二代目、三代目が事業を継続していく難しさを四つのアドバイスと自身のしくじりを合わせ紹介しました。「自分がやった方が早い」と考え部下に任すことなく成長を阻害したことで、TOPになり権力を持ち始めると悪い情報が遮断され、人の悪い所に目が行きがちで部下を責めてしまい、悪循環に陥ったこと。それが原因で退職に繋がった経験などを語りました。

「戦略は現場にあり、現場を歩け」と、自身が現場出身だったため、営業に顔をあまり出さず、不満やニーズの聞き取りなど。接点が少なかったことから反省し、現在は積極的に現場も営業にも顔出しているそうです。最後に後継者育成として、「三つ子の魂百までも」のことわざを引用し、同族経営の場合、入社後ではなく幼少期から始まっている。自身が先代の背中をみて、現在に至っているが、長男が小学校卒業時に「建築家」志望から高校入学時に「未定」と変化し、家庭での仕事に対する姿勢が影響を与えていると言及しました。このことから、「人の和、謙虚さ、現場重視、人徳の重要性」が大切で、「挑戦なきところのしくじり無し」として、失敗こそ成長の源泉であるとまとめました。

報告後行われた質疑応答では、社員とのかかわり、面談制度の活用、先代・兄弟との関係など具体的な質問が出されました。玉城社長から「裸の王様」にならないために、わからないことを素直に認めながら、様々な方面に相談する自身の姿勢が大切と回答がありました。しくじり版は三回目ですが今後も継続していくことを確認し閉会しました。

(事務局)

那覇支部 経営基礎講座 355講

【第3講】

英語商談ロールプレイ道場



カーマシュー氏

第三講は二月二日、沖縄産業支援センターにて、講師に Games 社長 Left Foot

カーマシュー氏を迎え、英語商談ロールプレイ道場を開催し十二名が参加しました。マシュー氏は、契約書翻訳、商談サポート、映画字幕、ゲームのローカライズ、通訳など、多岐にわたる活動を行っており、話題豊富な講義となりました。

講義では、「なぜ英語が必要なのか？」から始まり、「直訳・意識の違い」、「国別の商習慣の違い、文化の違い」を学び、「ビジネスの場面における注意点」の事例をロールプレイで具体的に学びました。

講義の中で、印象に残ったトピックをあげていくと、一つ目、日本は、「説明が先で、結論が後」に対し、海外では、「結論から単刀直入に伝えること」が普通であるという点。二つ目は、個人の持つ権限が明確に決まっていること。個人に相応の権限が与えられている為、商談のスピードが速い。三つ目は、相手の商習慣・文化をしっかりと確認すること大切という点。これは、日本でも一緒ですが、外国の商習慣・文化を調べるのは難しそうです。

最近では、生成AIが発達し、翻訳も行ってくれますが、その英語が本当に伝わる英語なのかは、英語が話せないと不明のまま。マシュー氏によると、街中で間違った英語の使っている方を見る機会がまだまだあるとのこと。

沖縄には、外国の方が多く訪れています。見せ方やアプローチがずれており、商機を逃している可能性もあるのかもしれない。マシュー氏のように、近くに相談できる方がいるのは、頼もしいですね。

(株)プレイバック・シアター研究所 河野信之

【第4講】

iPadを即戦力に変える！



大木 豊成 氏

二月十日に沖縄産業支援センターで開催された第四講では、「iPadを即戦力に変える！

標準機能だけでできる業務改善とクラウド連携・事例紹介」をテーマに、沖縄イシン合同会社代表の大木豊成氏よりご報告いただき、十三名が参加しました。

講師の大木氏は、ご自身の経歴やIT業界での経験を交えながら、iPadがビジネスの現場でどのように活用できるかを具体的に解説されました。特別な高額システ

ムを導入しなくても、標準アプリやクラウド、Googleサービスなどの基本機能を活用することで、多くの業務改善が可能であることが紹介されました。

例えば、手書きメモによる打ち合わせの共有、資料の即時共有、ペーパーレス化、データの迅速な送信などにより、業務効率の向上が期待できます。また、製造業、医療、建築、鉄道、小売など、さまざまな業種の活用事例も紹介され、注文処理やサイン取得、在庫管理などをiPadで行うことで、業務の流れが大きく改善された事例が示されました。さらに、社員への講習を通じて社内活用を進めることで、売上向上などの成果につながった企業事例も紹介されました。

iPadはノートや手帳のような感覚で使えるため、顧客とのコミュニケーションを損なうことなく情報共有ができる点も大きな特徴です。本講座では、まず基本機能を活用し、必要に応じてシステムを追加していくという考え方のもと、iPadを活用して仕事の進め方や会社の働き方を変えていくことの重要性について学ぶ機会となりました。

(株)普天間商会 普天間直樹

【第5講】

エクセルってこんなこともできるんだあー！！



上地 裕介 氏

第五講では、「エクセルってこんなこともできるんだあー！！」持ち寄り勉強会

をテーマに、三重金属工業(株)課長の上地裕介氏が講師を務め十三名が参加しました。

講座では、日常業務で身近に使われているExcelの活用を通して、業務改善と経営への活かし方について考える機会となりました。ショートカットや関数、入力規則、データ分析などの具体的な事例が紹介され、参加者それぞれが自社の業務に照らし合わせながら理解を深めました。

印象的だったのは、Excelを単なる作業ツールとしてではなく、業務の仕組みを整え、データを蓄積し、経営判断に活かしていくための道具として活用していくという視点です。

入力しやすく、誰が見ても分かりやすく、誰でも使える形に整えることは、業務の効率化だけでなく、属人化の防止や社内での情報共有の促進にもつながります。また、日々の業務データを整理・分析することで課題や傾向が見える化し、次の一手を考える材料として活かしていくことの重要性も共有されました。

会員が自社の実践から得た知恵や工夫を持ち寄り、互いに学び合うことで新たな気づきが生まれることをあらためて実感しました。

その学びを自社の経営に活かしていきます。同友会らしい共育の学びの場となりました。

(株)プレイバック・シアター研究所 河野 信之

同友会大学 第16期大学院

【第1講】

戦争に翻弄された平和の使者・

青い目の人形たち



伊良善子氏

第十六期「大学院」が、(有)プロジェクトZenko代表取締役の伊良善子氏

(中部支部会員)を講師に、テーマ「戦争に翻弄された平和の使者・青い目の人形たち」で、二月七日に開催され十六名が参加しました。

善子氏は終戦直後の一九四五年十月に、山原にあった収容所の山羊小屋で生まれた、八十歳の現役女子アナウンサーです。一九九二年から童謡のふるさとを全国へ訪ねて取材し、童謡の背景にある愛と平和のメッセージの語り部として県内外で活動しています。童謡「青い目の人形」から興味を持ち、独自に調査をしました。

青い目の人形は、一九二七年(昭和二年)に「平和は子ども達から」の友好親善使節として、アメリカから日本へ一万二千体余りが贈られ、日本からも五十八体の答礼人形が贈られるなど交流が広がりました。しかし、戦争が始まると「憎い敵だ 許さんぞ」と迫害され、焼かれたり捨てられたりしました。国頭郡の各小学校で「欺瞞人形撃滅大会」も開催されたそうです。全国で三百体余りが現存していますが、沖縄ではまだ見つかっていません。

日本は今、平和でしょうか？日本の子ども達の幸福度は、身体的には上位ですが精神的には下位にあるそうです。善子氏は、先に生まれた者の責任として「愛と平和のメッセージを明日へ、未来へ」童謡を歌うことで社会貢献していると語りました。

グループ討論では、「青い目の人形を通して平和について考えることができた」「相互理解、文化交流を続けることが大切」等の感想がありました。

【第2講】

沖縄戦から何を学び継承すべきか



新城俊昭氏

第二講で は、沖縄大学 客員教授 新城俊昭氏に、「戦後八十年に考える平和のあり方」沖縄戦から何を学び継承すべきか」のテーマで講義頂き十名が参加しました。様々な事例がありました。印象に残ったものをご紹介します。

まず、戦時中、読谷村で起こった「チビチリガマの集団自決」と「シムクガマの全員助かった」事例。二つの場所の大きな違いは、チビチリガマでは一部の有力者が誘導していたことに対し、シムクガマでは、ハワイ帰りの方、軍隊経験者が投降を呼びかけ、各自の情報判断により、行動を決めたこと。正しい情報を知っているかどうかで、生死が分かれた事例となりました。

次に、現在、世界のウチナンチュ大会が

も達の幸福度は、身体的には上位ですが精神的には下位にあるそうです。善子氏は、先に生まれた者の責任として「愛と平和のメッセージを明日へ、未来へ」童謡を歌うことで社会貢献していると語りました。

グループ討論では、「青い目の人形を通して平和について考えることができた」「相互理解、文化交流を続けることが大切」等の感想がありました。

(有)大宮工機 宮城光秀

【第4講】

「なんでこんな事になったの？」



永田健作氏

暗闇に鳴り響く爆弾の音。舞台上の役者の恐怖に満ちた演技に、観客席の

私まで息を詰めました。まるで自分も戦場の只中にいるかのような錯覚に襲われ、背筋に冷たいものが走ります。静まり返った劇場に、ただ戦慄だけが残りました。

戦後八十年の今年、同友会大学院では「戦争と平和」を基軸に全五講の講義を企画、先日第四講が沖縄県平和祈念資料館で行われました。受講生だけでなく公開講義としたので一般参加者のなか、子供を連れられた親の姿もあり、全体で四十二名の参加でした。

講師は(株)ナラティブ代表取締役の永田健作氏。沖縄同友会の会員でもある永田氏は、戦争体験者との出会いをきっかけに「平和劇」を制作し、沖縄県内にとどまらず小中学校を含む全国各地で上演を続けています。

舞台は戦争末期の糸満のガマ(防空壕)。そこへ避難してきた父と娘は、二人の男と出会います。一人は教え子を戦場へ送り出した教師。もう一人は住民に紛れて戦う便衣兵でした。迫り来る米軍の包囲網の中、逃げ場を失った人間たちの心は次第に追い詰められ、やがて狂気へと傾いていきます。極限状態の中で生き出しになる人間の弱さと恐怖が、観る者の胸に突き刺さりました。

世界に目を向ければ、戦争や紛争は今も絶えません。ウクライナ、イスラエルとガザ、イラン、スーダン、シリア、ミャンマー。多くの地域で人々の暮らしと未来が奪われています。そこにあるのは、奪い合う社会の構図です。人と人が繋がる社会とは、まるで正反対の方向です。

日本はこの八十年の間、幾度も自然災害に見舞われてきました。それでも困難のたびに助け合いの心を育み、競争だけではなく共に創る社会を築いてきたはず。しかし今、その価値観が揺らいでいるようにも感じます。

「なんでこんな事になったの？」

舞台の中で少女が放った叫びが、いまも耳から離れません。あの問いを未来の子どもたちに残さないために、私たちは何を守り、何を選ぶのか。静かな問いが、心の奥で鳴り続けています。

(株)共栄環境 下田美智代

第7回 新人フォローアップ研修会

最終講で1年間の成長を10名が発表!

二月十六日、沖縄産業支援センターにて、新人フォローアップ研修会が開催され一二五名が参加しました。五月から始まった本研修も、いよいよ最終回を迎えました。初回では、期待よりも不安が勝ち、緊張と戸惑いがにじむ初々しい表情だった受講生たち。この一年間、社会人として真剣に仕事と向き合い、悩み、迷いながらも一つひとつ壁を乗り越えてきた経験が、彼らを大きく成長させていたように感じます。凛々しく、時に頼もしささえ感じる姿に変わった受講生の表情に、胸が熱くなりました。

当日は代表十名が登壇し、この一年間の成長や学びについて報告を行いました。全六回の講義を通して得た気づきや学びは実にさまざまであり、その一つひとつに、真剣に向き合ってきた時間の重みが込められていました。発表を聞きながら、受講生自身はもちろん、付添人である私たちにとっても、改めて多くの気づきと学びをいただく時間となりました。

「感謝」「貢献」「つながり」「自分ができることを全力でやる」「成長」。発表の中で語られたこれらの言葉には、仕事や人生に向き合う姿勢そのものが表れており、受講生の受け取る力、そして学びを自分の行動へとつなげていく力の大きさに、何度も心を打たれました。

また、各報告者が、次は自分が後輩



10名の発表者

を支え、伝える立場として会社や社会に貢献していきたいと語る姿からは、受け取る側から与える側へと成長していく強い覚悟が感じられ、頼もしさと同時に、大きな希望を抱かせてくれました。

同じ志を持つ仲間と出会い、対話を重ね、支え合いながら成長してきた経験は、これからの社会人人生において、かけがえのない財産となることでしょう。いつか振り返った時、「あの時があったからこそ、今の自分がある」と心から思える日が来ることを願いながら、これからも応援し続けていきたい。そう強く感じた、忘れがたい最終講となりました。

(株)アイセック・ジャパン 鈴木 美穂

社長・社員共育塾 第6講

みんなが幸せになるチームをめざして



澤岬 千秋氏

第六講は二月十七日、沖縄産業支援センターにて、九十一名の参加で開催され、テーマは「We make 御菓子御殿くみんなが幸せになるチームをめざして」でした。講師には(株)御菓子御殿の専務、澤岬千秋氏にご登壇いただきました。

それが、会社を良くするために二つのルールの導入です。一つ目は、出勤のタイムカードを自分で押すこと、二つ目は出勤時に制服では帰らず、必ず着替えることです。その後、労働局からは正勧告を受け、労務管理の重要性を身に沁みて感じ、社内改革に取り組むことになりました。会社が良くなるために、時には厳しくもなりながら、改革を進め、その後ISO9001やHACCP取得へ精力的に取り組みました。

その後、アメリカ同時多発テロや「コロナ禍」で沖縄観光業は深刻な打撃を受け、さらに紅芋の基腐病の影響で原材料不足が発生するなど、次々と困難が襲いました。それでも澤岬専務は、「今、自分にできることは何か」を考え、社員を励ましながら一緒に努力を重ね、その困難を乗り越えていく姿が印象的でした。会場からは多くの感動の声が寄せられました。

グループ討論では、経営者がどんな状況でも会社を良くするために行動している姿に、自分自身の働き方を見つめ直したという発言があり、非常に活発で、有意義な時間となりました。

私自身も、いつも「碧の会」でも活動している中で、改めて今回お話を伺い、励まされ、勇気をいただきました。自社も課題はありますが、明日からまた頑張っていきます。

(株)エマオ 安次富淳子

「なんくるならん」では、現場は回らない



SANKO 沖縄・下柳英雄さん

沖縄の問題は、沖縄で解く

福岡に本社を置く三興バルブ継手(株)の沖縄支店が、2025年1月、資本関係を切り離して独立しました。三興が沖縄に進出して53年目のこと。名実ともに沖縄企業となったその名は、SANKO 沖縄株式会社。社長の下柳英雄さんを訪ねました。

実は下柳さん、分社化する前の4年間は福岡本社で勤務していました。その間に感じたのが、「沖縄の問題は、沖縄で決めないと解決できない」ということ。グループの強みを最大に活かしながら、沖縄のやり方で、沖縄の解決スピードアップで貢献したい。その思いが、独立という決断につながりました。

SANKO 沖縄の事業は、建物に使われる配管資材の販売です。パイプや継手、バルブなど、建物の中を水や空気が流れるために欠かせないものばかり。でも実は、ただ資材を届ければ終わり、という仕事ではありません。

現場で発生している

“なんともならない”

建物の設計図ができ、配管の図面が描かれ、施工図ができる。そこから必要な資材を拾い出して、SANKO 沖縄に発注が来る。納品後は現場で切断し、加工し、配管作業を行い、漏水テストをする。

この前後の工程で、いま大きな問題になっているのが技術者や職人さんの不足です。

実は悩んでいるのは現場だけではなくありません。図面を描く人も同じです。図面どおりに資材が揃うのか。現場でスムーズな施工ができるのか。職人さんは足りるのか。図面の一本一本に、そんな不安がつきまといまいます。

現場で「あれ？図面と合わないぞ」ということも起きます。でも工期は待って欲しくない。「そんな現場の“なんともならない”を、ほんとうに“なんとかしたい”んです。」と下柳さん。

「なんくるならんをなんくるなす」現場の困りごとを、資材と技術とサービスで解決する。それがSANKO 沖縄のミッションです。

配管加工を

“現場で行わない”という発想

そのカギが「配管のオフサイト化」。施工図どおりにあらかじめ工場切断・加工して、現場では組み立てるだけの状態で納品する方法です。すべてを持ち込めない現場より、工具も替刃も揃った環境で加工するから精度が上がる。現場作業が減るから、職人不足の解消にもつながるし、工期にも余裕が生まれる。さらには建築産廃の問題にも貢献できます。

本土で進んでいるこのやり方を、沖縄でも広げたい。ただ一社で抱え込まない。同業他社と組み、SANKO 沖縄よりも大きな加工場を持つ会社に加工をお願いし、現場へ届ける。すでに大きな建設現場で、その取り組みは始まっています。

「利益は薄くなりますよ」と下柳さんは笑います。でも価格で叩き合うより、ずっと健全じゃないですか、と。そして、薄くなった利益は、別の付加価値で取り返せばいい、とも。



会員ホット情報

今おすすめだよ!



SANKO 沖縄・倉庫

海を越える3日間

沖縄ならではの課題もあります。海を隔てているため、内地からの取り寄せには3、4日かかる。パイプや継手は直径ごとに種類があり、在庫点数は膨大。一社ですべてを抱えるのは負担が大きい。ならば、得意な資材をお互いに融通し合い、県全体で在庫を厚くする。そんな構想も描いています。

SANKO に込めた思い

社名のSANKOには、Sanko、All、Network、Kando(感動)、Only oneの頭文字が込められています。感動を生む、唯一無二のネットワーク商社へ。シェアの高さではなく、問題解決力でマーケットリーダーになる。

現場で「助かったよ」と言われる存在でありたい。沖縄の建設現場の「なんくるならん」を一つずつ減らしていく。その挑戦が、もう始まっています。

(伴走舎 牧野誠)

《会社概要》

SANKO 沖縄(株)

代表取締役社長 下柳 英雄 氏

(南部支部)

所在地/糸満市西崎町5-14-10

TEL/098-995-0070

事業内容/建築資材総合商社

(配管資材 卸売)

地域に支えられて40年

わが社の ポピラー

第333回

多宇もち屋

代表者 多宇 満氏

〈八重山支部〉



奥様とのツーショット

沖縄の行事に欠かせない「モノ」何か分かりますか？正解は「モチ」です。今回はその餅を作り続けて四十年、石垣市白保にある、多宇モチ屋の代表、多宇満さんを訪ねました。

多宇モチ屋は1986年に多宇さんのお母さんが始めました。元々、豆腐屋で、行事の際にお餅を作る程度だったのが、徐々にお餅の方を多く作るようになってきて、本格的に餅屋になったのが今から四十年前だそうです。

石垣市民なら皆、一度は食べた事がある多宇モチ屋のジーマーミー豆腐。石垣市内の大手スーパーや小売店で販売しています。ピーナッツの濃厚な味が香ばしくて、とろっとした食感は病みつきになります。県外のお客様より送って欲しいと連絡もあるそうですが、昔ながらの作り方で余計な添加物を入れていない為、日持ちしない旨を説明してお断りしているそうです。昔ながらの味を守り、安全安心なジーマーミー豆腐を提供したいとの思いからでしょうか。石垣に来た際には石垣でしか味わえない、多宇モチ屋のジーマーミー豆腐を是非ご賞味下さい。

多宇さんは長男が生まれた二十四歳の時に東京から帰ってきました。しばらくは配達の仕事をしていましたが、

2000年頃から家業を手伝い始め、徐々にお母様から引き継ぎます。苦労したことは早起きだそうです。午前三時に起床しないと仕込みが間に合わない為、慣れるまでは苦労しました。しかしその分、仕事も早く終わるので、子供達と多くの時間を過ごすことが出来たのは家業のおかげだそうです。

これまで一番嬉しかったのは、約十年前に現在の工場で営業を再開した時です。約十一年前に当時の工場が全焼してしまいました。火事の直後は、道具も全て焼けてしまったので、このまま店を閉めようと思いましたが、



頑張れ」と励まされ。火災から僅か七ヶ月後に場所を移して、現在の工場に営業を再開しました。

多宇さん曰く、「地域の皆様の支援があったからこそ、わずかな期間で営業を再開する事が出来た、とても感謝しています」との事。またその時に自分の仕事が再び出来るという喜びとやりがいを感じたそうです。

これからも、地域に必要とされる餅屋であり続けたいという思いで、今日も餅とジーマーミー豆腐を作り続ける多宇さんでした。取材の帰りに多宇モチ屋のジーマーミー豆腐を購入し、家族で美味しくいただきました。これからもこの味を、この地域で守り続けて欲しいと思いました。

(ナカマホーム(株) 仲間 光)

《会社概要》

多宇もち屋

代表者 多宇 満氏

〈八重山支部〉

所在地／石垣市字白保205-1

TEL／0980-86-7238

事業内容／食品製造業(餅、ジーマーミー豆腐、赤飯製造・販売)

コースNo.107

～売上アップを実現する販売促進の基本と実践～

売上につなげる！ はじめての販売促進講座【沖縄教室】

NEW

中小企業大学校

人吉校

営業・マーケティング

研修のねらい

近年、消費者ニーズの多様化やデジタル化の進展により、マーケティング手法は大きく変化しています。SNSやECサイトの普及により、企業はより柔軟かつ迅速な販売促進策が求められています。

この研修では、こうした時代背景を踏まえ、販売促進の基礎から実践までを体系的に学び、売上向上につなげることを目的としています。実際の事例や自社の現状分析を通じて、現場で活用できる知識とスキルの習得を目指します。

研修のポイント

- 販売促進策の基本と目的を理解します。
- 販売促進計画の実践的な手法を習得します。
- 自社に合った販売促進策の検討と実践を行います。

研修期間

2026年 【2日間 / 7時間】

6/2火～6/3水

(※) 午後開講、午前終講となります

対象者

経営幹部 / 管理者 / 新任管理者 等

- ・販売促進やマーケティングの基本を学びたい方
- ・自社の売上アップや販促施策の見直しを検討している方
- ・チラシ・POP など販促物の企画・制作に携わる方

定員 **20**名

受講料 **16,000**円(税込)

会場

那覇商工会議所 中小企業振興会館ホール

沖縄県那覇市久米2-2-10



月日	時間	科目	内容
6/2 火	13:20-13:30	オリエンテーション	
	13:30-14:30	マーケティング / 販売促進とは	効果的な「販売促進策」の概要と方法について学びます。 ・ストアコンセプト（誰に・何を・どのように）を明確にします ・販売促進の目的と方法について学びます ・インスタ・プロモーションとアウトストア・プロモーションとは
	14:30-16:30	販売促進計画策定の際の注意点	販売促進計画について、策定を行う際の注意点等について学びます。 ・販売促進計画を立てる際の押さえておきたいポイント ・RFM分析、LTV、ROAS、ROI、CPAなど ・消費者購買の行動モデル
	16:30-17:30	販売促進策の種類と特徴	実際に行われている販売促進策の例を見ながら、自社の方策を検討します。 ・価格主導型と非価格主導型 ・フロアマネジメントとシェルフ・スペース・マネジメント ・プレスリリースの有用性 ・支援事例 紹介
6/3 水	9:00-10:00	チラシ・POP作成のポイント	販売促進物の企画・制作をする際のポイントを学びます。 ・5W2H（いつ、どこで、誰が、何を、なぜ、どのように、いくらで） ・キャッチコピー、写真、フォント、色 ・事例紹介
	10:00-12:00	自社の販売促進の棚卸しと検討	【個人ワーク】 チラシ・POP広告の作り方を学び、自社の棚卸しと今後の課題を可視化します。 ・チラシ・POP作成のポイントとツールの紹介 ・自社の「販売促進策の棚卸し」（今後の課題を見つける）
	12:00-12:10	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。

講師紹介（敬称略）



中小企業診断士
當山 元基（とうやま もと基）

琉球大学工学部卒業。沖縄県の金融機関に所属しながら中小企業診断士として活動。創業から成長戦略、経営改善などさまざまなフェーズにおける事業者支援、伴走支援に携わり、融資・財務面のサポートに加え計画策定やビジネスマッチング、販売促進等のソリューションを提供。中小企業診断士登録後は、公的支援機関である中小企業活性化協議会へ出向し、経営改善・事業再生支援に従事。現在は金融機関本部にてコンサルティング業務を中心に企業支援に携わっている。また、中小企業診断士として、マーケティングや販売促進分野の研修講師・インストラクターなど、多方面で精力的に活動中。

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

