

【新会員紹介】

和菓子を未来へつなぐ挑戦
― 現場と共に歩むリーダーシップ ―

株式会社山本屋
主任 山本大晟氏

今月の見どころ

INDEX

9月18日、尾道市役所で尾道支部9月オープン例会が開催されました。テーマは、「規格外の未来を描け！～尾道から世界へ～」。事業実現に向けた発想力や行動力を学ぼうと企画され、規格外の農作物の存在をチャンスと捉え、地域性を重視したブランディングをされている、(株)瀬戸内百姓 山岡 由明 氏にご報告をいただきました。

尾道支部から66名、他支部から17名、そしてオブザーバーは146名の方々にお越しいただきました。支部例会にこれほど多くの方が集まることは稀であり、この数字は尾道支部の熱意と魅力が伝わった証だと感じています。講演後の「名刺交換タイム」では尾道支部の方々が積極的に交流していただいたおかげで、多くのつながりが生まれる場となりました。

P2.3……9月尾道支部オープン例会

P4………新会員紹介

P5………8月青年部例会

P6………女性経営者全国交流会 in 東京

P7………10月支部理事会報告

P8………行事案内、スケジュール

尾道支部 9 月オープン例会

「規格外の未来を描け！」～尾道から世界へ～

報告者

(株) 瀬戸内百姓 山岡 由明 氏

■日程：日程：2025 年 9 月 18 日（木）18：45 ～ 20：45

■会場：尾道市役所多目的スペース 1・2

【講演内容】

○起業のきっかけ

高級店で瀬戸内の地方食材が使われていること、そして農産物の豊かな広島の一次産業が外から見ると、大きな力を持っていることに興味を持った。

○2021 年 2 月に「瀬戸内百姓」を創業。

瀬戸田のレモン農家を訪れた際、レモン全体の約 4 割が見た目や傷の問題から「規格外」となり、廃棄されるか、加工用に半値以下で取引される現状を知った。味は変わらない規格外品にこそ価値があると考え、「ゴツゴツして、怪獣みたい」という印象から着想し、「規格外レモンをプロデュースして正当な価値で売り、生産者が儲けられる仕組みを作り、尾道を元気にする」と決意した。

○「怪獣レモン」の誕生と躍進

規格外レモンを 1 個 1,080 円という高単価で販売開始したが全く売れず。

視点を換え、尾道の老舗ラムネ屋とのコラボ商品「怪獣サイダー」が子供や女性に受け、人気 No.1 商品となり、インパクトのある怪獣のキャラクターが反響を呼んだ。その後、老舗かりんとう屋、イカ天メーカー、菓子メーカーなど、地元企業や広島企業の企業とのコラボを推進し、「チーム広島」として一次産業を盛り上げてきた。

全国区の手菓子メーカーとも商品を開発することで、認知度を高め、「怪獣」の裏にある現状に関心を持ってもらうことを目指している。

○エンタメ戦略：「怪獣レモン」というキャラクターが消費者への橋渡しとなり、食品ロスや地域創生に関心の高い企業とのコラボを促進している。商品を購入することで農家に貢献しているイメージを消費者に持たせ、生産者のレモンの全てに価値がつくことで地位向上を図っている。

○今後の展望

地域課題 × エンタメで、世界に通用する「怪獣果実シリーズ」を確立することを目指している。今までの常識の裏で眠っている一次産業の財産にアプローチし、社会問題の解決を皆がワクワクする形で行いたい。挑戦を重ねることで、地方で働くことに夢を持つ若者を増やし、地方、尾道の可能性を体現することを目指す。

【実行委員長より】

この度は、総勢 229 名の参加という盛会のもと、9 月例会を無事に終えることができました。これもひとえに、ご参加くださった皆様、そして準備・運営にご協力くださった実行委員メンバーのおかげであり、心より感謝申し上げます。

今回の例会には、尾道支部から 66 名、他支部から 17 名、そしてオブザーバーは 146 名の方々にお越しいただきました。支部例会にこれほど多くの方が集まることは稀であり、この数字は尾道支部の熱意と魅力が伝わった証だと感じています。

講演後の「名刺交換タイム」では尾道支部の方々が積極的に交流していただいたおかげで、多くのつながりが生まれる場となりました。

懇親会では「ベッチャーの冒ぶくろ」様を貸し切らせていただき、3 階まで満席で大盛り上がりとなり、オブザーバーから「また参加したいよ！」という声も多数いただきました。今回を機に地域で頑張っている私たち同友会の存在を知っていただいたことを嬉しく思いますし、今後の仲間づくりに繋がっていく一助になれば幸いです。最後になりますが、夏の暑期中、チラシを配ってくれたり、商店街の 1 店 1 店に宣伝に回ったり、

鬼のようなテレアポで多くの参加者を迎えてくれた実行委員メンバーに改めて心から感謝と敬意を表したいと思います。本当にありがとうございました。

(株) 浪漫珈琲 神原真樹



尾道支部 9 月オープン例会アンケート結果のフィードバック

尾道支部からの参加者は 229 名でした。そのうち、75 名の方から回答をいただきました！で協力、ありがとうございました。

- もっとお話を聞きたいなと思いました
- 尾道を盛り上げたいその想いが伝わる会でした。
- とても良かったです。
- 同友会の皆さん、元気があり雰囲気がいいですね。また、参加したいと思っています。よろしく願いいたします。
- 為になりました
- 参加者も多く、圧倒されました。創業者のお話を聞くことができ、大変参考になりました。
- まず、元氣と勇気を貰えました！ありがとうございます
- 怪獣レモンを売りたいではなく、地元で貢献できるもので、自分が熱量を持ってできることを考え、その逆算からできたのがレモンだった。という所で、物に頼ってるのではなく、自分の信念ややりたい事が明確にみれているから成功されてるんだなと感じ、自分に足りない物だなと思いました。
- 初めての参加で雰囲気を味わうことができました、数珠繋ぎで紹介していただきありがとうございました
- 営業業種ではありませんが、人生を聞けてとても参考になりました。
- とても良かった 成功談、失敗談聞けたこと
- エネルギー溢れるお話を伺うことができ刺激になりました。
- とても学びになりました。
- 地域課題と向き合って、どうしたら役に立てるか。どうしたら農家の方やお客様に喜んでもらえるかを考えたとき、山岡さんがされているようにブランディングをして付加価値を付けて販売することは、仕入先(農家さん)・お客様・会社の三方良しになっていて、この商売は農家さんの「困った」がある限り続けることができ、役に立ち続けることができる素晴らしい事業だと感じました。
- 山岡さんの失敗しそうな所から手を出して行き事実を知る経験にて成功に導いて行く・という考え方は共感と感動致しました。自分自身のお金儲けだけで無く相手や地方にとっても儲かる仕組み作り挑戦されている姿を見て、とても大事な事だと気付かされて頂きました。ありがとうございました
- 参加人数の多さに驚きました
- 初めてでしたが、熱気と山岡さんの講演の素晴らしいさと、いろんな方のつながりと、大変ありがたい時間でした。
- 周りの方に負けないよう自分も頑張ろうと思いました。
- 非常に為になった
- 貴重な話を聞けて、とてもいい経験となりました。
- 初めて参加させていただきました。エネルギーに溢れていてすごく素敵な会でした。
- 何も無い中で起業する勇気がスゴイのと成功だけでは無く失敗もお話しされたのが気取ってなくて聞きやすかったです。規格外の作物を主役にしたのが素晴らしいです。出会う人、ご両親に感謝されてるのも人としての魅力になってるんだなと感じました。
- 楽しく参加出来ました。
- 規格外のレモンから価値を生み出すストーリーに大きな学びがありました。特に「人を育てる」「関わる全員を幸福にする」という姿勢が印象的で、私自身の事業にも共通する課題だと感じました。
- 山岡さんは歳も近く失敗しても立ち上がる精神は似ている部分もあり、親近感が芽生えたが、怖いもの知らずの行動力は見習わなきゃいけないなと感じた
- 良い刺激になりました
- 山岡様の事業に対する信念や行動理念をお伺いでき、大変励みになりました。
- 怪獣レモン誕生までの思いを聞くことができよかったですが、製品化までの苦労だったり販売戦略などお聞きしたかったです 質疑の内容は濃くてよかったです
- 勉強になりました。山岡さんの打席数のお話よかったです。
- 山岡さんの起業のお話、仕事に対する熱意を聞くことができ参加することができ良かったです！
- 規格外のブランディングについてとても参考になりました
- パワーのある話が聞けて良かった
- たくさんの人が集まり非常に良い例会でした。ただ課題もたくさんあったと思うので今後活かしていきたいですね。
- 活力をいただきました。
- 創業した経緯や思い等、勉強になりました。

- 200 名を超える参加者に来て頂き、新たな出会いがあり、良かったです
- 初めて参加させて頂きましたが、今後に役立てたいと思います。ました！
- 挑戦に対する姿勢の部分で非常に刺激的だった。
- 参加者が多く、活気があった
- 経営者各位の思いの伝わる有意義な時間を過ごさせて頂きました。
- また新しくクリエイティブな意見がいろいろと聞けて、元気が出ました。
- 大満足です
- バイタリティーのある報告内容でした。報告内容もですが質疑応答での回答が本質的な話を聞ける機会だったので良かったです。
- 本日は有難うございました。本当に自分自身頑張らないといけない…ととても刺激を受けました。令和の虎🐅も拝見させていただき、色んな有名企業とコラボされていて、、、とんとん拍子に上手いいかれてるんだろうなと思っていましたが、たくさんの失敗もされているということもお聞きして、感銘を受けました。私自身、尾道が嫌で大阪に出ましたが今は尾道の魅力に気づきつつあります。そんな中で、昔の新聞の話をよく耳にするので、私もどうか昔の新聞をもう一度見てみたい…と思っています。そのため、山岡さんのような方が尾道を基盤に起業されているのがとても嬉しかったです。
- 会場の雰囲気づくりや設営など一体感を感じ、会員の方とのコミュニケーションがされていたりするのかなと素晴らしい会を実感しました。ありがとうございました。
- 初めて参加させていただき、たくさんの経営者の皆さんとお会いできて、励みになりました。失敗を恐れず、チャレンジし続けていきたい と思います。名刺交換の時間を設けていただいたので、ありがたかったです。参加人数が多かったので、どなたにお渡しすれば良いか戸惑いました。
- 熱量がすごかったです。
- 山岡さんの常人では真似できない行動力で会社を進めていく力に圧倒されました。他では聞けない貴重なお話を聞けて本当に勉強になりました。
- 初めて参加しましたが活気があって良かった
- 良かった、失敗を成功のもとにしてチャレンジをしていきたい
- 参考になりました。
- 一次産業に関わってもらいありがとうございます。
- 活気にあふれて尾道の熱気を感じました
- 実際に若くして事業を立ち上げた体験談を聞けて刺激になりました。
- 一次産業を活性化されて大変良かったです、ただ具体的な数字が欲しかったです、山岡さんの事業もそうですし、一次産業の方がこんなに変わりました、の数字があればなを、一次産業者としてはもっと共感出来たかなと思いました。とはいえ、素晴らしい例会ありがとうございました。初めての参加でしたが、始め昌和などあり、ちょっとびっくりしました。山岡社長の理念や経営姿勢を伺えて勉強になりました。とても有意義な会でした。
- 自分は失敗を極度に恐れる傾向があるのですが、失敗こそ成功の機会との体験談を拝聴でき、非常に有意義な経験をいただきました。
- チャレンジする気持ちをたくさんいただきました
- オブザーバーさんがものすごく多い例会だなと感じました。
- 大変活力をいただきました。
- 多くの参加者で感動しました。
- 山岡氏の行動力、前向きな姿勢に刺激を受けた。
- とてもワクワクする内容でした！ありがとうございます
- 山岡社長の想いが伝わりました。尾道の発展につながるように私自身も頑張らないといけないと感じられました。
- 山岡さんのお話、信念やこれまでの経緯などが聞けてとても面白かったです！また、いろいろな方とお話しする機会を設けてあって良かったです。
- 色々な他業種さんと交流できて、次につながりそうです。
- 勉強になりました
- 経営者の方が多く熱を感じた。怪獣レモンというブランドの背景を知ることがかなり勉強になった
- いろいろな人でも聞きやすい内容になっていたかなと思います。なのでその分表面的な話題が多かったように感じます。
- 新しい視点を知ることができ、有意義な時間でした。
- とても良かった 今日に至るまでの成功談、失敗談も聞けたこと
- 山岡さんの尾道への愛が詰まった魅力いっぱいのお話が聞けて、大変勉強になりました。お疲れ様でした。
- 多くの方に同友会を知っていただけたので良かったです。

和菓子を未来へつなぐ挑戦 ―現場と共に歩むリーダーシップ―

株式会社山本屋 主任 山本 大晟 氏

自己PRを教えてください。

1997年11月26日生まれで、広島県尾道市出身です。高校は岡山龍谷高校を卒業しました。大学には進学せず、大阪で就職しました。最初に入ったのはカバンや財布を修理する会社で、細かい作業が好きだったので『面白そうだな』と思って働いてみたんです。やってみると本当に楽しくて、4年ほど続けましたね。

その後はコロナの影響もあり転職し、不動産会社に入社しました。売買や賃貸まで幅広く経験しましたが、もともと地元に戻る予定があったので、2022年に帰郷しました。修理会社で出会った妻と結婚したことも大きなきっかけです。父からは『好きなことをやりなさい』と言われ続けていましたが、曾祖父が始めて祖父、父が守ってきた会社を、やっぱり自分が継ぎたいという気持ちが強くなっていきました。長男としての責任感もありましたね。



仕事内容を教えてください。

和菓子の製造販売を行う会社です。今は主任という立場で現場に入っています。毎日の製造がスムーズに進むように調整したり、スタッフに指示を出したりしていますが、自分自身も現場に立って一緒に作業しています。

月に一度はみんなで集まり、現場の困りごとや改善点を出し合います。その内容をマニュアルにまとめ、次に活かすようにしています。効率化や衛生管理はとても大切なので、全員で考えながら仕組みを整えていくことを大事にしています。

事業面では冷凍商品の開発と販売に力を入れています。これまではスーパーなどに生菓子を納品していましたが、冷凍にすることで遠方や海外のお客様にも届けられるようになりました。現在はフランスを中心にヨーロッパへ輸出していて、現地のお客様がSNSで『山本屋の大福が美味しい』と投稿してくれるのを見ると、とても励みになります。

こだわりを教えてください。

僕が大切にしているのは“ボスではなくリーダーであること”です。上から指示を出すだけではなく、自分も一緒に現場で手を動かす。実際にやってみないと分からないことが多いので、『なぜできないのか』を理解した上で一緒に解決策を考えたいんです。

社長の息子だからといって特別扱いされたくありませんし、むしろ人一倍頑張らなければならないと思っています。

将来的には経営を担う立場になりますが、現場を理解していなければ信頼されません。今はその信頼を積み重ねていく時期だと考えています。



最後に、目標や夢を聞かせてください。

会社としての目標は、工場のリニューアルです。すでに20年以上経って老朽化しているので、より衛生的で快適に働ける環境に整えたいと考えています。見学に来てもらった時に胸を張れる工場にするのが夢です。

プライベートでは、車やバイク、釣り道具を置けるようなガレージを持ちたいと思っています。夜でも気兼ねなく過ごせる“自分の隠れ家”のような空間があったら最高ですね。

これからも仕事も趣味も全力で楽しみながら、自分らしい人生を歩んでいきたいと思っています。

ありがとうございました。(文／畑・写真／上田)

8月青年部会例会

「疲弊マネージャーの感謝と挑戦」

報告者：日比谷花壇（株） マネージャー 平瀬太郎 氏

■とき：2025年8月26日（火） ■会場：松翠園 大広間

【報告要約】

平瀬氏は大学卒業後、日比谷花壇に入社し、着実にポストを上がり順風満帆な社会人生活を送っていた。しかし、コロナショックを機に自分の管轄エリアが深刻な状況となり、苦悩の日々を送っていた。

業績だけでなく頼りにしていた幹部数名の退職も重なり、今後の展望に不安を抱いていた。

しかしながら、持ち前の不屈の精神とやる気で新しい取り組みや人間関係を築いて挑戦していく。そんな中で中小企業家同友会の存在を知り、他社意見を取り入れることで自己成長に活かせると捉えて入会を決意する。

新規事業として、マリユースの指定管理会社となり、地域の活性化の事業にも積極的に取り組んでいく。様々な問題を解決していく上での原動力になったのは、共に頑張ってくれた仲間、部下そして家族の存在。その人たちへの感謝の思いを持ちながら、平瀬氏は果敢に新しいことに継続して挑戦し続けていく。

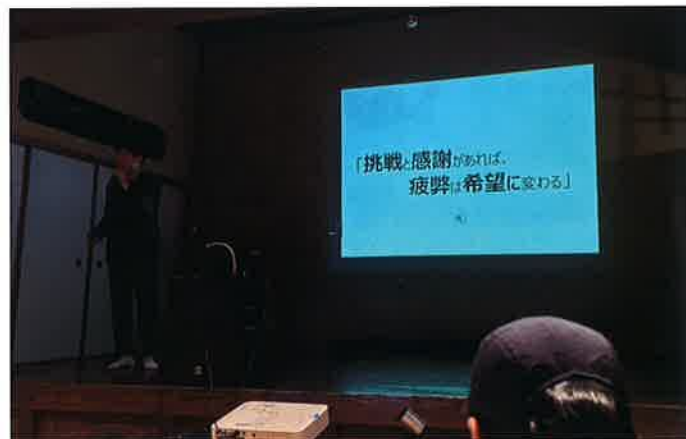
【総括】

平瀬氏がどのように現状の仕事と向き合い、数々の苦難を乗り越え、新しい挑戦をしているかを報告された。自分自身、色んな人と接して多くの気づきを得られ、日々成長させて貰っているとのことでした。

グループ討論では挑戦と感謝に焦点を当て、皆さんの挑戦や感謝に関して発言してもらった。一人一人の挑戦に対して、耳を傾けて寄り添ってくれる仲間が同友会にはいる。臆病になって戸惑う状況でも背中をそっと押してくれると思うので、前向きなトライが大切である。

そんな勇敢に挑戦する大切さを学べる例会となった。

備後海運（株） 黒瀬 隆道



女性経営者全国交流会 in 東京 GRADATION! 咲き誇れ、じぶん色、みんな色

■とき：2025年9月4日（木）～5日（金）

9月4、5日に開催された女全交に参加しました。

1日目は「誰もが自分らしく輝き、働ける環境を創る挑戦の道」～働くことは生きること～と題された人を生かす経営の分科会に参加しました。なにわ茶屋という飲食店をご主人と一緒に経営している女性の幼少期の経験より、障害のある人を雇用するための取組、挑戦とこれからのビジョンの報告を聞きました。

グループ討論では「人を生かす経営」の人とは誰のことなのかなどをポイントにいろんな話が出ました。その中で特に私の心に残ったのは、「社員は社会のもの。雇用のミスマッチは会社にとっても本人にとっても不幸なこと」と言われた社長さんの言葉です。

自社で合わない人を採用し会社は対応に疲弊し社員は自分を生かすことができず出社できなくなった経験を元に、採用に時間をかけ社長を含め管理職の3人がOK!を出さないと採用しない。最終面接では採用することを話し、雇用条件を含め聞きたいことに対してすべて応える。その後一ヶ月たっても自社で働きたいとの思いが変わらないなら採用するという徹底ぶり。それは自社に合わない人でも他社では活躍できる。その人に合った場所で働くことが幸せで、人は社会のどこかで自分を活かせる場があるという事。

そんな社会の一員として自社はどうか、何ができるのかを考えさせられました。

2日目の記念講演では「この会社が好きだから～愛と行動で未来を創るリーダーシップ～」と題した（株）船橋屋の社長 神山恭子さんの話でした。

神山さんは就職活動の時に船橋屋の人事の人につけられた言葉でどうしてもここで働きたいと思い奮闘の結果就職できたものの、出る杭は打たれるの社内風土で一ヶ月で退職しようと思ったそうです。けれど結果を出して認めてもらおうという店長の言葉でとどまりました。社長の交代で船橋屋では働いて本当に良かったと思える会社作りがはじまり、神山さんもプロジェクトに参加し、いろんな社内改革に関わってきました。

その中で良い人材が採用できない・採用した人が良い人材に育たないといった課題に対して、ほしい人材が今の我が社に何人いるか？ 自社を見つめ、まずは自分たちが求める人材になることが必要という事に気がついた。自分が源という考え方で、問題や壁が生じたときには自分に足りないものがあると思い、前向きに当事者意識を持って取り組むことで、働くことの意味と意義を見いだすことができたそうです。何事にも前向きに取り組む姿勢は船橋屋が大好きという愛社精神からです。その思いがいろんな行動となり結果となってきたことが話の節々に感じ取れました。

社長就任も社内の投票で選ばれたとのこと。社員の言葉に耳を傾け課題解決に取り組んできたことが今につながっています。それを次につなげるための組織作りはまだまだ続きます。

今の自分に何ができるのか？二日間の交流会を通して、私に問われた課題です。

(特非) いきいきサポートのあ 河野真理



議長：山根副支部長

■ 開会挨拶（岩田 副支部長）

※岩田副支部長より、開会挨拶がありました。内容は省略します。

■ 確認・報告事項

- 今後の支部例会の準備状況について報告しました。
- 10月支部例会は、今治・備北支部合同例会です。10/22（水）18:30～みなと交流センター「はーばりー」で開催されます。報告者は、（株）飛鳥代表取締役 永野 正将 氏（高知県中小企業家同友会代表理事）。テーマは、『同友会と共に育んだ「絶対大丈夫！」精神』です。
- 11月例会は、11/6（木）19:00～しまなみ交流館大会議室&Zoom 配信にて行われます。報告者は、（株）タインシ広美社 代表取締役社長 立石 良典 氏。テーマは、「10年で6倍成長を遂げた会社の舞台裏～先代とともに挑んだ軌跡と、同友会で培った人づくりの実践～」です。ぜひご参加ください。
- 12月例会は、12/18（木）です。テーマ・会場につきましては、次月報告いたします。ご予定おきください。

■ 県理事会の報告（支部長）

- 報告のポイントは以下。詳細は省略。詳しくは事務局にお尋ねください。引き続き、会費の値上げ・来年度予算案について問題提起がありました。先月より大きく進捗はございません。尾道支部理事会では、先月、支部理事会内で、各グループで意見交換を行いました。12月の予算決定までに意見交換を繰り返しながら、尾道支部としての意見をまとめていくことになっています。

■ その他

- 高重 役員選考委員長より、役員選考委員会メンバーの承認がありました。岩田氏、小坪氏、九十九氏、清水氏、山本氏の承認が行われました。

■ 討議事項

テーマ：尾道支部中期ビジョンの策定と推進に向けて グループ討論：5年後のありたい会の姿について意見を出し合おう

【討論発表】

- 1 グループ：現在、尾道支部に地区会はないが、地区会を持つことで役を受けることができ、当事者意識が高まると考える。加えて、青年部卒業生も引き続き役を受けることができる。
- 2 グループ：皆が集まる例会は、開催ごとに価値を見出せる例会にしたい。会員数を県の増員率7%をめざしたい。
- 3 グループ：●できていること&これからめざしたい姿でチェックシートをつくりたい（表記の仕方に工夫が必要）。地区会をつくるのか、または小組づくり組織化するのか、理事会で意見を揉んでいく必要がある。
●4年後に地区会・または小組をつくることをビジョンとして盛り込むことが決定しました。
●役員選考委員会では、担当理事の役割を明確にし、現理事メンバーで、担当理事をどうしていくかをしっかりと決めます。
●関心が持てる書き方、活用してもらえるビジョンをめざします。

【まとめ】

- ①入会希望1名が承認されました。
- ②12月例会オブザーバの方も呼びし入会へつなげられるよう開催します。
- ③青全交全国交流会の参加を青年部会さんへお声がけしていただくことになりました。
- ④4年後に地区会・または小組をつくることをビジョンとして盛り込むことになりました。
- ⑤役員選考委員会で、来期の役員体制について検討していくことが確認されました。
- ⑥役員選考委員会の検討のもと、役員体制に変更をかける場合は、理事会メンバー全員で話し合い決定していくことが確認されました。

■ 委員会・部会の報告

※各委員会・部会より報告がありました。

■ 増強の情報交換（正副・委員長・部会長）

※各委員会・部会より、入会候補者や退会希望者の情報を共有しました。

■ 承認事項

1. 入退会の承認（九十九組織総務委員長）

今年度目標会員数

140名 年度未まで

現在会員数

130名

【入退会のお知らせ】

入会希望者1名
つなぐ和 代表 亀田 年保 氏
※2025年10月9日現在 会員数は130名です。

■ 閉会挨拶（池田 理事）

※内容は省略します。

■ 次回の理事会

11月5日（水）19:00～ 会場：工房おのみち帆布

尾道支部 2025 年 11 月 委員会・部会行事のご案内

組織総務委員会

■日時:11月25日(火)19:00
■会場:尾道帆布2階
■内容:仲間づくりの進捗

広報委員会

■日時:11月25日(火)19:00
■会場:カメレオンワークス
■内容:12月支部例会について

経営労働委員会

■日時:11月7日(金)
■会場:工房おのみち帆布
■内容:経営労働委員会勉強会
「個人の節税貯蔵」

求人社員教育委員会

■日時:11月6日(木)
■会場:しまなみ交流館大会議室、Zoom 配信
■内容:担当例会

政策環境委員会

■日時:11月10日(月)予定
■会場:未定(※決定次第お知らせします)
■内容:担当例会に向けて MTG

青年部会

■日時:11月27日(木)
■会場:
■内容:体験報告例会

女性部会

■日時:11月13日(木)
■会場:
■内容:女性部勉強会

支部理事会

■日時:11月6日(木)
■会場:しまなみ交流館大会議室、Zoom 配信
■報告者:(株)タエイシ広美社 立石 良典 氏

11月支部例会

「10年で6倍成長を遂げた会社の舞台裏」

～先代とともに挑んだ軌跡と、同友会で学んだ人づくりの実践～

■日時:11月6日(木)
■会場:しまなみ交流館大会議室、Zoom 配信
■報告者:(株)タエイシ広美社 代表取締役社長 立石 良典 氏

2025 年 11 月							2025 年 12 月						
5	6	7	10	13		25 27	3	4	10 11		18		22 23
支部理事会	支部例会	経営労働委員会	政策環境委員会	女性部会		組織総務委員会・広報委員会	支部理事会	女性部会	求人社員教育委員会	青年部会	支部例会(忘年会)		広報委員会・経営労働委員会
													組織総務委員会

一般社団法人

広島県中小企業家同友会尾道支部 発行

事務局:〒720-0066 福山市三之丸 8-16 福山ニューキャッスルホテル B1F

T E L: 084-923-0286

F A X: 084-923-0284

e-mail: fukuyama@hiroshima.doyu.jp

【発行責任者】立石 良典

【広報委員長】高垣 将一



支部例会のチェックや
参加可否のご連絡は
e-doyuのスマホ版が便利!



QRコードから簡単ログイン!