

一般社団法人 広島県中小企業家同友会 尾道支部 会報誌

【尾道支部 2025 年度スローガン】 学びを即実践！ 同友会で共に未来を創ろう～つながりを力に、自社の進化を～

【新会員紹介】

お客様の喜びを求め続けて。

株式会社府中家具の館
専務取締役 中島剛志氏

今月の見どころ

INDEX

11月6日、しまなみ交流館にて尾道支部11月例会が開催されました。(株)タテイシ広美社 代表取締役社長 立石 良典 氏に報告いただきました。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、同友会で学んだ人づくりの実践～」です。

尾道支部から36名、他支部から15名、そしてオブザーバー3名、合計54名の方々にお越しいただきました。「利他の心を会社のエンジンに」を理念に、社内で委員会活動を行い、社員の家族を招いた家族参観日を行うなど、身近な人たちを大切にすることを軸に置いた経営の姿勢は素晴らしく、業績が上がった理由がいたるところに散りばめられているように感じました。

P2.3……11月尾道支部例会

P4………新会員紹介

P5………10月青年部例会

P6………経営労働委員会・女性部会合同勉強会

P7………11月支部理事会報告

P8………行事案内、スケジュール

尾道支部 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～

報告者

(株) タテイシ広美社 代表取締役社長 立石 良典 氏

■日程：2025 年 11 月 6 日（木）19：00～21：00

■会場：しまなみ交流館大会議室、Zoom 配信

同友会は経営を学びながら社会を読み取る力を養う場所であることが活動の要ですが、私が同友会活動の中で最も面白いと感じていることは、経営者や経営に携わる人たちに直接会うことです。直接顔を合わせて感情や思いを共有することが、何よりも社会の学びと経営の力になるからです。

11 月例会は、タテイシ広美社代表取締役の立石良典さんの発表でした。立石さんは、我が尾道支部のリーダーでもあります。

「利他の心を会社のエンジンに」を理念に、社内で委員会活動を行い、社員の家族を招いた家族参観日を行うなど、身近な人たちを大切にすることを軸に置いた経営の姿勢は素晴らしく、業績が上がった理由がいたるところに散りばめられているように感じました。

グループ討論を終え、最後に勝原実行委員長から閉会挨拶が行われました。本例会を企画した思いや過去に倒産に追い込まれた経営者仲間への思いなどを語っていました。

「もう潰れるのをみたくない会社を潰さないことが我々のやるべきこと。しんどい時は経営者仲間や私に相談してほしい。」と涙ながらに語る勝原さん。映画の中では誰かのために泣くシーンを観ることはありますが、涙を目の当たりにし、誰かを思う温かい気持ちと経営者としての覚悟と思いと直接触れ、思わず目頭が熱くなりました。経営者たちへの心がみえた胸に刺さる例会でした。

映画の街、文学の街…など、尾道の自慢は沢山ありますが、尾道に同友会があることも自慢のひとつになりそうです。

NPO 法人シネマ尾道代表理事 河本清順



11月支部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54名でした。そのうち、32名の方から回答をいただきました！ご協力、ありがとうございました。

- 本日学んだことを是非取り入れたいと思いました。
- 自分が幸せを感じ周りをも幸せにする姿勢
- 良かったです??
- 多くの気づきをいただきました。明日からやるが増え、久しぶりに経営者らしい思考に戻りました。同友会への参加意欲が増しましたので、優先度を高めて参加します！支部長は目指す経営者像（先輩像）です。追いつけるように学び、努力していきます！
- 具体的な例もあげての報告・説明だったので非常に分かりやすかった。時間が短く、もっと聞きたいと感じた。
- 理念や想いを大事にされて、同友会の学びを実践し続けることの大切さを改めてお聞きすることで、大変貴重な機会となりました。委員会活動を始めて実施していましたが、社員皆さんが負担に感じ出してしまったので、現在休止しております。どのようにすれば立石さんの会社のようにうまく回り出すか、また詳しく勉強させていただきたいです。
- とにかく実践が凄いで真似をすることから始めたいです
- 淡々と報告されてましたが、実践されている内容、実践件数がすごい！
- 利他の心というのがひびきました。もっと深掘りして話を聞きたいと思いました。
- 利他の心や委員会活動、家族参加日等、とても学びになりました。この学びをまず小さくやること、そして継続することをします。
- いこる。は知っていましたが、「自分なりのいこり方」を考えていかないといけないなと思いました。
- 発表ありがとうございました。復活したきっかけや、目標を持つとゆうことの大切さ、社員との繋がりを考える良い例会だったと思いました。
- ありがとうございます
- 報告の中であった委員会の設置を検討してみたいと思いました。
- 改めて、体験報告ありがとうございました。最後の利他の絵を見て、改めて自分は根っこに利他の心があるのか考えさせられました。
- タテイシ広美社さんにお伺いしたことがあります、とても良い雰囲気の良いオペレーションをされている印象がありました。今日の報告を聞いて合点がいきました。益々の発展を祈念しています。
- さすが立石さん、明瞭でスマートで聞きやすいな 発表でした。
- 利他の精神で人を生かす経営をされてるのが凄く伝わる良い報告でした。ありがとうございます。
- 立石支部長の会社に入りたいと思うぐらい良い会社だなと思った。自社も同じように良くする為に同友会で学んだ事を実践しなければと思いました。
- 立石さんらしさ満載の本当に聴きやすく、勇気を頂けた報告でした。ありがとうございました
- 社員教育のことを考えるいいきっかけとなりました
- 大きな企業さん、成長真っ只中の会社のお話がきけてよかったです
- 利他の心を会社のエンジンに 言葉に感銘を受けました。
- 素晴らしい報告でした。ありがとうございました！社員教育といえど自分自身（経営者）が自己研鑽を怠らず、どこからも学びを吸収する視座が必要だと改めて感じる事ができました。
- 素晴らしい報告ありがとうございました。まずは、学んだことを1つ実践します。
- 素晴らしい内容で勉強になりました。ありがとうございます
- 利他の心の重要性がとても刺さりました。
- 会社を成長させるために必要な事がすぐ分かりやすく、自社でもまず改めて夢を共有することから始めようと思いました。
- 利他の心を学べてよかったです。特に印象的だったのはファーストペンギン。何事にも挑戦していきたいと思いました。
- 自分の会社を紹介するときに「看板屋です」だけでなく、大切にしている事を語れる社長。自分が自分の会社が大切にしている事を話せなければ、相手に伝わらないし、相手も自分の会社の仕事に依頼しないなあ。と改めて気付かされました。また、報告内容わかりやすく、自分中で腑に落ちました。ありがとうございました。
- 立石さんの報告は、場面場面でも今までも何回か聞かせてもらいました。いつも私の期待を裏切らない。今日も、学びが多くありました。有難うございました。
- 本日はありがとうございました。社長としての行動など僕自身できてない部分ばかりでまずは、できます、やります、がんばりますが、僕の課題だと思うのでやっていきます。教育や社員との関わり方を大切にしていこうと思います。
- 久しぶりの参加でしたが、やはり久しぶりに会う方々ご声をかけて下さり、やはり尾道支部っていいなーと感じました。また、学びは立石社長の人情味や利他の精神、社員さんだけでなく家族まで巻き込む姿勢。とても勉強になりました。

お客様の喜びを求め続けて。

株式会社府中家具の館 専務取締役

中島 剛志 氏



自己PRを教えてください。

1976年9月 府中生まれ、府中育ちです。盈進高等学校を卒業後、中国へ2年間語学留学に行きました。雲南省というところ。その後、中国各地や東南アジア、インドなどバックパッカーとして放浪して日本に戻ってきました。

一旦家業である府中家具の館に就職したのですが、半年ほどで退職して、福山市内や大阪に行って様々な仕事をしていました。

長男ですし、家業を継ぐ気持ちはあったので、28歳の時に府中に戻り、実家の会社に再度就職しました。それから結婚をし、20数年間今の仕事をしています。現在は取締役専務で、社長は姉がしています。会社の創業は昭和44年、従業員数は23名です。

仕事内容を教えてください。

主に家具の小売り販売をしています。父親が創業で、元々はタンスなど家具の製造をしていました。その当時は100人くらいの職人さんがいて、たくさんの家具を作っていましたが、徐々にタンスなどの家具は売れなくなっていたので、今は様々な家具を仕入れて販売するのがメインの仕事です。今でも別注品などは自社工場で製造しています。私自身は仕入れ・接客販売・配達・展示企画など全般に渡って業務をしています。今後としては、睡眠に特化した店作りをしていきたいと思っており、オリジナルマットレスの開発やインバウンドに向けた安眠快眠をコンセプトにした宿泊施設を考えております。

こだわりを教えてください。

他店と比べ、県内一と行っても良いくらい商品の展示数が多いところです。「府中家具は高い」というイメージがありますが、様々なラインナップを取り揃えることで、お客様にこんな値段でもあるんだと驚いてもらえるようにしています。一度にたくさんの現物の商品が見れるというメリットを40年間続けてきていますので、そこはこだわって続けていきたいです。何より、お客様の喜びを求め続けていくことが大事なのだと考えています。

同友会に求めることは？

同友会に入会したきっかけは、いっときの山根さんや立石支部長の紹介で入会しました。これから新しい情報やいろんな人の考え方を吸収していきたいと思っています。先日も県総会に出席して事業承継の分科会に参加してきました。今後事業承継が必要になってきますので、そこは勉強したいですね。また、会社に経営理念がないので、これからそれを作っていきたいです。

最後に、目標や夢を聞かせてください。

1日1日を充実したものにするために、様々な場所に出席して、自分自身も会社も挑戦をし続けていきたいと思っています。個人としては今度ギリシャに仕事で行くついでにマラソン大会にエントリーするので、まずはそれを頑張りたいですね。今はマラソンにゾッコンなので、どなたか色々情報交換できたら嬉しいです。

ありがとうございました。(文・写真／上田)



10月青年部会例会

「スーパー社員から スーパー経営者に」

報告者：(有)理興 代表取締役社長 福嶋広貴氏

■とき：2025年10月20日（火） ■会場：ペイタウン尾道組合会館+Zoom

10月の青年部会例会は(有)理興 R&R レンタル 代表取締役社長 福嶋広貴さんの体験報告例会でした。

報告者は専門学校卒業後様々な挑戦を重ねた後に、前職となるイベント 21 に入社し順調にキャリアを重ねていきました。関東圏での勤務を経てついに本社勤務となる矢先に突然の尾道行きのオファーを受けることになります。

オファーの電話はわずか 15 分で快諾するも、行先はイベント 21 のグループ企業である尾道の理興、報告者には縁もゆかりもない土地である事に加え、社内には創業者で夫妻が部長と店長として在籍されていらっしゃる環境に、イベント 21 からの 2 人目の社長として飛び込むことはこれまでにない挑戦となります。

社長就任からわずか 2 年弱の報告者ですが前職での経験と、経営者となつてからの葛藤を交えて赤裸々な体験報告をしてくださいました。

グループ討論では参加者が報告者の立場と仮定して、社員の待遇について重要な経営判断をあなたならどのように判断しますか？といった討論でした。参加者各々の意見がでる中でも私の参加したグループでは、待遇は社員に実力を発揮して欲しいという期待の表れでありその意図を理解してもらう努力をする事、成果が出た際には更に待遇を改善していく事の繰り返しで良い会社にしてゆく事が経営者に努めではないかと言った話になりました。

私は今回の例会に座長という立場で関わらせていただきました。報告作りが始まった当初から関わらせていただき、小グループでのプレ報告や作りこみを重ねましたが仕事の繁忙期や報告者の奥様のご出産などが重なり決して使えた時間は潤沢とはいきませんでした。しかしそんな中でも当日の報告が最も良いものになったと感じました。何よりも報告者の今の正直な気持ち、言葉や状況が伝わるもので今できる精一杯だったからです。正直なところもっと時間をさせて報告作りの関わりができれば更に良い報告にできたかもしれない、そんな思いもありました。しかし同時に今回こういった状況の中でできた報告というものが、私たちの今そのものなのではないかとも思いました。目まぐるしく変わっていく環境の中で自分が出来る事と言うのは、常に必要とされる日々の経営者の判断と同じです。だからこそ、たればではなく現状を受け止め更に良くしていくにはどうするかを考える事が大切ではないかと思います。

この度の経験を通じてもっと仲間達と今を共有して、これからをどう良くするかを考える事の大切さを学びました。青年部小グループでもさらにそういった思いを持って臨む事で皆お互い様に良い経営者、良い会社になればと思います。そんな 10 月青年部例会でした。

(有)日工電設 多田雅哉



尾道支部 経営労働委員会・女性部会合同勉強会

「自社のポジショニングを把握してアクションプランを作ろう」

■とき：2025年10月23日（木）

10月23日、工房尾道帆布スペースにて経営労働委員会・女性部会合同勉強会が行われました。講師は日本ケアレス税理士法人 福山本部 池永経営 中小企業診断士の鉄本一生氏。テーマは『自社のポジショニングを把握してアクションプランを作ろう【前編】』です。

最近、銀行の融資、借入が厳しくなっている。以前は利益プランを提出することでよかったが、最近はアクションプランを提出して欲しいと言われるようになった。

アクションプランとは、目標を達成するための具体的な「行動計画」の事です。例えば、売り上げを上げるため、〇〇に営業に行くなどの行動を明確にする。計画を立てる事だけではなく、実際に行動したか、その後どうなったかなどを見て、次の融資をするかどうかを見定めるという事で、アクションプランの提出の必要性を知りました。

このアクションプランを作りましようと言ってもすぐには難しい、そのために SWOT 分析をするとい。さらに SWOT 分析の前に 3C 分析をするとさらにわかりやすいという事でまず 3C 分析から始めました。この 3C 分析は今まで聞いたことのない言葉でした。勉強会に参加されている方も、知らない方がほとんどでした。

3C の三つの C は

1、市場・顧客 Customer 2、競合 Competitor 3、自社 Company

まず各自で市場を考えていきました。皆さんそれぞれ職種が違い、市場もそれぞれです。企業が決まっているところもあれば、顧客の年齢や性別、全国なのか、近隣の地域、尾道に特化するのかなど、ターゲットを決めれば取引の仕方、売り方が決まってくる。競合を考えることで競合にはない付加価値をつけるなど考えるようになる。

そこから自社を考えるときに SWOT 分析を考えていきました。なかなか埋めていく事ができないときには、思いついた言葉を書いていき、表に当てはめていくとよいそうです。私は強み弱み、脅威は書き入れることができましたが、機会のところが難しくなかなか書くことができませんでした。

鉄本先生の言葉で心に響いたのは、よく福山にベーグル店がないから新しい店を出したいと相談を受ける。やめた方が良くアドバイスをしている。出してもなかなかうまくいかないという事があり、競合店がない＝ブルーオーシャンと思われがちだが、裏を返せば過去に同じような業種が定着できなかった土地柄、需要が思うほどなく、マーケットが成立しなかったことが考えられる。尾道の様にラーメン屋が良い例。競合がたくさんあってもマーケットとして成立する。という言葉でした。

後編はこの学びをふまえてアクションプランの作り方を勉強します。前編に出ていなくても鉄本先生がわかりやすく教えてくださるそうなので融資に役立つアクションプランについて学んでみましょう。

(特非) 工房おのみち帆布 理事長 島田美鈴



11月支部理事会報告

とき：2025年11月5日（水）19:00～
ところ：工房おのみち帆布

議長：岩田副支部長

■ 開会挨拶（立石 支部長）

※立石支部長より、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。
- 11月支部例会は、11/6（木）19:00～しまなみ交流館 大会議室で開催されます。報告者は、（株）タテイシ広美社 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。
- 12月例会は、12/18（木）18:45～しまなみ交流館大会議室にて行われます。2025年度でべら新報の表紙で登場された新入会員の皆様さんに、「仕事内容・ビジョン・悩み・学びたいこと」についてミニ報告をしていただきます。ぜひご参加ください。
- 1月新年例会は、1/22（木）です。テーマ・会場につきましては、次月報告いたします。ご予約おきください。

■ 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。
- 「福山支部環境経営委員会の勉強会」案内を9月定期便に全県会員に宛て同封することについて、定款、総務規程にそって判断し、結論として一般会員への資料封入は行わないと判断させていただきました。
- 入会時に政治家である場合は入会資格がなく、入会後に政治家になった場合、役員でなく一般会員であることが必要と確認されました。
- 一般社団法人として立ち上げをしている経緯があるので、あからさまに収益事業が出来るわけではないということが共有されました。

■ 討議事項

テーマ①：尾道支部役員選考について

- 担当理事の役割を明確にすること、兼務も考えて（役割がブッキングしないよう注意を払いつつ）、決定していきます。順調に決定した場合、来月の理事会でご連絡いたします。

テーマ②：企業変革支援 PGVer.2 を登録しよう！

- 高重経営労働委員長の説明後、各自で登録を行いました。
- 11月は企業変革支援 PGVer.2 の登録月間です。回答時の悩みや経営課題、今後の取り組みや決意などをその項目ごとに登録することができ、将来にその時点での思いをふりかえるときの参考になります。登録方法が分からない場合は事務局までお尋ねください。

【まとめ】

- ①退会希望1名が承認されました。
- ②12月理事会で「でべら Web」についてご報告を行います。
- ③役員選考委員会より、担当理事の役割についての確認が行われました。

■ 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	現在会員数
140名 年度末まで	129名
【入退会のお知らせ】	
退会希望者1名 あめかんむり 代表 土井 卓 氏 ※2025年11月5日現在 会員数は129名です。	

■ 閉会挨拶（小坪 副支部長）

※内容は省略します。

■ 次回の理事会

12月3日（水）19:00～

尾道支部 2025 年 12 月 委員会・部会行事のご案内

組織総務委員会

■日時:12月23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:12月22日(月)19:00
■会場:カメレオンワークス
■内容:

経営労働委員会

■日時:12月22日(月)
■会場:
■内容:経営相談会

求人社員教育委員会

■日時:12月10日(水)
■会場:
■内容:合同委員会(広報委員会)

政策環境委員会

■日時:12月日()
■会場:
■内容:

青年部会

■日時:12月11日(木)
■会場:尾道市役所 多目的室1
■内容:41 ビジョン勉強会

女性部会

■日時:12月4日(木)
■会場:
■内容:忘年例会

支部理事会

■日時:12月18日(木)
■会場:しまなみ交流館 大会議室
■報告者:今年でべら新報の表紙に登場された新入会員の皆さま

12月支部例会

尾道支部 12 月例会

■日時:12月18日(木)18:45~
■会場:しまなみ交流館 大会議室
■報告者:今年でべら新報の表紙に登場された新入会員の皆さま

2025 年 12 月						2026 年 1 月					
3	4	10	11	18	22 23	7	8	14	15	22	26 27
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	支部理事会	経営労働委員会	求人社員教育委員会	女性部会	支部例会(新年例会)	広報委員会 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
TEL: 084-923-0286
FAX: 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!