

同友ひろしま

No. 523

2026.2.20



発行

一般社団法人
広島県中小企業家同友会

広島市中区中町8-18 広島クリスタルプラザ8F
TEL (082) 241-6006 FAX (082) 241-6007
E-mail: info@hiroshima.doyu.jp

編集責任者・広報部長 小谷 伸子



広島同友会ホームページ



経営で迷ったときこそ『労使見解』！
副代表理事 瀬島高志氏、村井由香氏、道垣内文夫氏

- P2～P3・広島中・西・北支部合同新年互礼会
(有)第一コンサルティング・オブ・ビジネス 丸山博氏
- P4～5・人を生かす経営実践塾オープン勉強会
「経営者と社員、地域の人たちと共に」
(有)福祉ネットワークさくら 横山由紀子氏 (埼玉同友会)
- P6・広島東支部新年互礼会
「共存共栄～同友会の使い方～」
(株)コダマ製作所 児玉雅人氏 (京都同友会 代表理事)
- P7・企業訪問 大栄運輸(株) 山根翔也氏 (呉支部・県青年部連協会会長)
- P8・環境経営に関するアンケート結果報告
- P9・新会員のご紹介/県理事会報告/ベスト15
- P10・同友ひろしまデジタル化/名簿アプリ他地域連携機能/名簿アプリ

【今年度のスローガン】

Human First!

～新時代へ挑戦～

2月1日現在の会員数 2,997名

【広島中・西・北支部合同新年互礼会】講演（1/16開催）

世界激変の波を乗り越える！広島の中企業が今、備えるべき「生存戦略」

丸山 博 氏（㈱第一コンサルティング・オブ・ビジネス）

広島市内で開催された中・西・北支部合同新年互礼会。「これだけは絶対に押さえてほしい2026年の本質」として語られた講演内容の概略を掲載します。



1. 【世界情勢】米国と中国、崩れる「80年の秩序」

まず、私たちのビジネス環境を根本から揺るがす米国と中国の動きを直視してください。

■米国：トランプによる「破壊」

トランプ大統領が今、断行しているのは「戦後80年間、米国が築いてきた世界の枠組み（国連・WTO・WHO・環境協定）の破壊」です。かつての「正義」は消え、あるのは「MAGA (Make America Great Again)」のみ。

「自国さえ良ければいい」というスタンスは、ベネズエラへの武力攻撃という形で具現化しました。「武力による現状変更」を米国自身が行った今、世界のルールは消滅したと考えてください。

■中国：3つの覇権戦略

対する中国は、着々と3つの武器で世界を浸食しています。

1. 一帯一路：途上国にインフラと資金を貸し付け、実質的に支配する。
2. 科学技術：あえて「人間そっくりのロボット」を見せつけ、技術力を誇示する。
3. レアアース：世界のサプライチェーンの首根っこを押さえる。

■「呼び名」に見る日本の危機感のなさ

日本の認識の甘さは、トップの呼び名に象徴されています。世界標準は「シー・ジンピン (Xi Jinping)」ですが、日本だけが「シュウ・キンペイ」と呼んでいます。世界が「覇権国のリーダー」として警戒する中、日本だけが「漢字を使う隣人」感覚で止まっている。

この呼び名のズレこそが、世界情勢に対する日本のガラパゴス化（危機感の欠如）そのものです。

2. 【日本経済】最も危険な病「スタグフレーション」

足元の日本はどうでしょうか。政治は「立憲・公明連立」というかつてない枠組み（中道改革連合）が生まれ、混迷を極めています。その影響は経済に直撃しています。

■2026～2027年は「耐える2年」

現在、日本経済は「スタグフレーション（不景気の中の物価高）」という、最も治療が難しい病にかかっています。通常なら「好景気＝物価高」ですが、今は「不景気＝物価高」。政府の成長戦略が効果を発揮するまでの向こう2年間は、この苦境が続くと覚悟が必要です。

■「金利ある世界」での資金調達

日銀は0.25%アップの0.75%の誘導金利へ舵を切りました。「ゼロ金利」は終わったのです。根拠のある経営計画書がない。緻密な資金繰り表がない。これらが提示できない企業に、銀行はもうお金を貸しません。「金利負担増」と「貸し渋り」のダブルパンチへの備えはできていますか。



3. 「下請け体質」からの脱却と経営指針書の再構築

資金繰りの話だけではありません。今こそ、我々の原点である「21世紀型中小企業づくり」に立ち返る時です。この言葉、難しく聞こえるかもしれませんが、意味はシンプルです。『「言われたことだけやる会社」を卒業せよ」ということです。

これまでの昭和型（20世紀型）は、「親会社から仕事が降ってくるのを待つ」「社長が命令し、社員は手足として動く」スタイルでした。しかし2026年の今、待っていても仕事は来ませんし、手足だけの仕事はAIとロボットに奪われます。

今、目指すべき「21世紀型」とは、以下の2つができる会社です。

1. 【外に対して】「御用聞き」ではなく「提案者」になる「安くやります」ではなく、「こうすれば御社の利益になります」と提案し、自ら市場を創り出す。
2. 【内に対して】「作業員」ではなく「パートナー」を育てる「どうすればお客様が喜ぶか」を自ら考え、判断できる「自立した社員」で組織を作ること。

過去に作った指針書を棚の奥に眠らせていませんか。環境が激変した今、過去の遺物は役に立ちません。

経営指針塾に入り直してでも、ゼロから自社のあり方を定義し「提案型・自立型」へと変化させるつもりで、指針書を作り直す必要があります。

4. 【消費と戦略】「推し活」経済と二極化

しかし、悲観するだけでは生き残れません。消費のルールが変わったことに気づいてください。

「選ばれる」か「安売り」か、市場は完全に二極化しました。「徹底的に安いもの」か、「高くても価値を感じるもの（プレミアム）」か。ここで重要なのが「推し活」の視点です。若者は「好きな対象」を応援（推す）することに消費の喜びを感じます。

経営者の皆さん、「あなたの会社は、お客様から『推される』存在ですか？」。BtoBであっても同じです。「あの会社を応援したい」「あの会社じゃないとダメだ」。そう思わせるファン作りができていない会社は、価格競争の波に飲まれて消えていきます。

5. 【組織・人材】「昭和の育成」の終焉とAI革命

「人が採れない」「若手が育たない」。この悩みに対する答えは以下に明確です。

■若者は「おじさんの説教」を聞かない

今の若手は、合理的でない「見て盗め」や「ベテランの経験則」を嫌います。属人化した技術を教える時代は終わりました。まずは業務を標準化し、マニュアル化すること。これが大前提です。

■「生成AI」を使えない会社に明日はない

「マニュアルを作る時間がない」。そこで使うのが生成AI（ChatGPTなど）です。これからの経営は、「全社で生成AIを使い倒せるか」にかかっています。作業手順書の作成、HPの更新、これらはAIがやります。「人手不足」と言いますが、正確には「AIと機械を使いこなして生産性を上げる人材」が不足しているの

です。単なる作業員（猫の手）はもういません。

年間休日120日は採用のスタートラインです。職人仕事を分解・標準化すれば、「タイミー（隙間バイト）」等の活用も可能になります。そこまで徹底して自社を変える覚悟が問われています。

6. 【実践事例】中小企業の勝ち筋は「極める」にある

最後に、この厳しい時代でも広島・全国で伸びている同友会の仲間の企業の共通点をお伝えします。キーワードは「極める」です。

1. 【兵庫・霊柩運送事業 阪神特殊自動車(株)】 葬儀社が嫌がる「夜間の遺体搬送受付」を、下請けである自社が全て引き受ける。ニッチな「困りごと」を極めて不可欠な存在に。

2. 【兵庫・厨房機器買取販売 (株)ライズアップ】 全国16社の同業者と在庫データを共有。「自社に在庫がなくても、仲間の在庫を自社商品として即納できる仕組み」を極める。

3. 【千葉・鋼材卸 野水鋼業(株)】 単に届けるのではない。「現場が使う順番通り」に積み届ける。現場の手間をゼロにする「配送」を極める。

4. 【広島・木材加工業 (有)寿木工】 品質管理を極める。不良率を%（パーセント）ではなく、PPM（100万分の1）単位で管理。圧倒的な「品質」自体を商品化している地元の好事例です。

むすびに

事例から学ぶべきは、「自社の強みをお客様にとっての『価値』に変換し、それを限りなく極めること」。そしてもう一つ。「極めたことを、正しく『知らせる』こと」です。良いものを作っているだけでは、今の時代、誰にも見つけてもらえません。

極めて、知らせる。知らせて、また極める。2026年、世界がどう動こうとも、広島の地でしっかりと根を張り、このサイクルを回し続ける企業だけが生き残ります。変化を恐れず、共に進化してまいりましょう。

（記：事務局 児玉）



【人を生かす経営実践塾】オープン勉強会（1/26開催）

経営者と社員、地域の人たちと共に～自分たち一人ひとりが地域をつくる主体者となる～

報告者：(有)福祉ネットワークさくら 代表取締役 横山 由紀子 氏（埼玉同友会）

「人を生かす経営」の真髄とは何か。その答えは、机上の理論ではなく、泥臭い実践の中にこそ宿ります。私たちが創る「経営指針書」は、いかなる逆境においても社員と地域を守り抜く、揺るぎない覚悟の証（あかし）です。

埼玉同友会・横山由紀子氏の報告は、まさにその真理を証明する実践であり、「採用難」や「組織の硬直化」に悩む私たちへの処方箋でもあります。1月26日に開催された「人を生かす経営実践塾」での横山氏の熱い報告を以下、掲載します。

■事業承継「なぜ弟ではなく、私が選ばれたのか」



横山 由紀子 氏

私は今年で60歳、「丙午（ひのえうま）」の生まれです。「男の財産を食い尽くす」なんて迷信もありますが、まさにその通りの気性の荒さで生きてきました。

元々は家庭科の教員を経て、「夢の専業主婦」になったはずでした。しかし、母が創業した会社を手伝うことになり、14年前に2代目としてバトンを受け取るようになったのです。

当時、社内には非常に優秀な弟（専務）がいました。彼はドラッカーを学び、論理的で、経営戦略も完璧でした。誰もが彼が継ぐものだと思っていました。しかし、母は私を指名したのです。母の理由はこうでした。「弟は一人で正解を出し、『こうするぞ』と決めてしまう。でも由紀子は、『どうしよう、困ったな』と弱音を吐いて、社員と一緒に悩み、考えられる人だから」。

■上野駅のホームで感じた「死への誘惑」

しかし、そこからが地獄の始まりでした。弟が会社を去ると、彼を慕っていた幹部たちが次々と退職。「お前が追い出したんだ」という冷ややかな視線の中、社員にお給料を手渡しても、無視してひたたくように持って行かれる日々。「誰から給料もらってると思ってるんだ！」と叫びたい気持ちを必死に飲み込みました。

当時、神奈川の自宅から埼玉まで片道2時間の通勤をしていました。途中の上野駅で人身事故のアナウンスを聞いた時、「ああ、ここで飛び込んだら楽になれるのかな」「よく飛び込めるな、その勇気が羨ましい」

と本気で思うほど、精神は崩壊寸前でした。

社内も最悪です。「利益を出している部署」が「赤字の部署」を吊るし上げる月次会議。「お前ら給料泥棒か！」と罵声が飛ぶ、いじめのような会議を、情けないことに私自身も一緒になって行っていました。人は辞め、お客様は減り、組織はまさに崩壊前夜でした。

■障害者雇用が教えてくれた「働く意味」と「混ざる仕掛け」

転機は、母に言われて嫌々入会した同友会の「障害者問題全国交流会（障全交）」でした。そこで先輩経営者たちが語っていたのは、利益や効率の話ではありませんでした。「命の重さ」「人間の尊厳」、そして「働くこと＝生きること（学習権）」という根源的な問いでした。

「横山さん、あなたの会社には、社員が人間として成長する仕組みはあるか？それがなければ、会社として存在する意味がない。すぐ辞めちまえ」頭をガツンと殴られたような衝撃でした。

その翌週、私はハローワークに走り、「障害者を雇用したい」と告げました。当然、社内は大反発です。「なんで私たちが面倒見なきゃいけないの？」「同じ給料なんておかしい」。しかし、この反発こそがチャンスでした。「じゃあ、働くって何だろう？」「共に生きてどうということ？」と、社員と膝を突き合わせて対話するきっかけになったからです。

障害のあるスタッフが入社したことで、社内の空気が劇的に変わりました。「あのができるなら私もやる」という競争ではなく、「彼には何ができるか？ 私たちはどう支え合えるか？」という視点。

もちろん精神論ではありません。「防災の日」に1,000円支給して他部署の人と防災グッズを交換する」「部署を超えた飲み会には会社が補助金を出す」といった、意図的に人が「混ざる」仕掛けも徹底しました。結果として、子育て中のママや高齢者も、「お互い様」で働きやすい風土が醸成されていったのです。最も弱



社内外体験談に会場は一気に引き込まれた



かった組織が、最も強靱なチームへと生まれ変わった瞬間でした。

■ビジョンは「スタバを超える！」

そして今、会社の目の前に「さんかくカフェ」というお店をオープンしました。これは10年前、どん底の時期に社員と描いたビジョンが原点です。「地域の人も、障害者も、高齢者も、誰もがごちゃませになれる場所を作りたい」。

周囲からは「空き店舗でやればいい」と言われましたが、私は「いや、スタバを超えるんだ！」と譲らず、新築の自社ビルで実現させました。

■「参加」ではなく「参画」する場所

なぜ「さんかく」なのか。それは、単にお客さんとして来る「参加」ではなく、みんなが役割を持って関わる「参画（エンゲージメント）」をしてほしいからです。ここでは、障害のあるスタッフがピザ生地をこね、デイサービスの高齢者が梅シロップを仕込み、地域のママさんがマルシェを企画します。

スターバックスに行っても、80歳のおばあちゃんと障害のある子供、地域のビジネスマンが同じテーブルで笑い合っている風景はそうそうないでしょう。

でも、うちにはその日常がある。だから私は胸を張って「スタバを超えた！」と言っています。

このカフェは、補助金とクラウドファンディング、そして何より「地域の巻き込み」で作りました。

私が飲み会や地域の集まりに顔を出しまくると、「こういう場所を作りたいの！」と訴え続けたら、たくさんの方が仲間になってくれました。今ではカフェが地域のハブとなり、本業である福祉の相談も自然と舞い込むようになっています。

■「良い会社、良い地域とは」成長の「過程」を喜び合えるか

私にとって「良い会社」とは、「社員が成長し続けられる会社」です。先日、新入社員を連れて近所の居酒屋に行きました。すると、居合わせた常連客のおじさんが「新入社員か！頑張れよ！」と言って、彼らにご馳走してくれたのです。新入社員たちは「大人ってかっこいい！」「この地域、最高ですね！」と目を輝かせていました。

今の若者は、単なる条件や待遇ではなく、こうした「地域とのつながり」や「働きがい」を求めています。

会社の中だけでなく、「地域の中での体験」を通して人間として豊かになっていく。それをプロデュースするのが企業の役割であり、それが結果として採用や定着にもつながります。

当社の理念に「成長する喜びを共有します」という言葉があります。これは、「成長した結果」を喜ぶものではありません。うまくいかない時も、もがいている時も、「成長しようとしている過程（プロセス）」そのものを、みんなで喜び合おうという意味です。



■やらぬ後悔より、やる後悔を

私の座右の銘は「やらぬ後悔より、やる後悔」。社員に「挑戦しろ、成長しろ」と言うなら、まず社長である私が誰よりも挑戦し、失敗し、そして素直に謝って、また前に進む。その泥臭い背中を見せ続けることこそが、私の仕事だと思っています。

今日の話が、広島の方々の「地域との共生」や「人を生かす経営」の小さな灯となれば幸いです。

(記：事務局 児玉)

〈会社概要〉(有)福祉ネットワークさくら

事業内容：高齢者・障害者/児の福祉サービス事業・飲食業

創業：1990年12月 設立：1999年5月(27期)

所在地：埼玉県さいたま市浦和区

職員数：64名(正社員17名/パート47名 うち自転車徒歩通勤60名(地域雇用)) 平均年齢53歳(18歳~78歳) 障害者4名・高齢者・母子家庭多

資本金：300万円 売上：2億2千万円

営業範囲：半径2Km

利用者数460名：高齢者・障害者/児(親子2代・親子・職員親・元職員・両隣)



令和8年広島東支部新年互礼会（1/22開催）

共存共栄～同友会の使い方～

報告者：(株)コダマ製作所 代表取締役 児玉 雅人 氏（(一社) 京都中小企業家同友会 代表理事）

■自己紹介・会社概要

私たちは屋外広告業および広告代理業、いわゆる看板屋を営んでいます。就職を機に京都を出たのですが、創業者である父親の病をきっかけに、1994年に京都の(株)コダマ製作所へ入社しました。



同友会へ入会したきっかけは、展示会で出会った同友会会員に「経営環境を改善したいと思わないか」と、声をかけられたことでした。看板工事は工事現場でもその他雑工事扱いで、私は業種として確立できていないと不満を抱えていました。業界の課題解決につながるかもしれないと思い、2002年に入会しました。入会後は先輩から「同友会の学びは、自分で選び取るバイキング形式。漢方薬のように徐々に効いてくるから続けること」と教わり、積極的に例会へ参加しました。

■外部環境の激変に、連携協定で立ち向かう

2006年、私の社長就任と同時期に京都市新景観政策の素案が公表されましたが、看板業界はまさに寝耳に水。政策は、京都の景観を守るために、屋上看板の禁止や色・大きさを規制するものでした。ですが、世論は賛成一色。私たちは条例の課題を議員に訴えましたが、全会一致で可決してしまいます。

2007年に正式に施行されるや否や、行政にまで混乱が生じました。業界は条例を守る・守らない派に分裂。そんな中で、私は業界団体の理事長就任を打診され、業界のリーダーとして施行された政策を守ろうと、責任と覚悟を持って引き受けました。行政との関係づくりは、「あてにし、あてにされる関係」構築で、まさしく同友会運動を通して学んだことでした。

行政と良い関係を築くことができ、業界の地位も向上しました。さらに、2014年に京都市と業界団体で、2022年には京都府全域と業界団体で連携協定を締結することができました。

■地域課題解決の主体者は中小企業

同友会で学び続ける意義とは、各業界のリーダーとして地域の核となることにあります。同友会理念を持って行動する企業家が業界に集うことは、地域の核と

なる人が揃うということです。つまり、地域課題に対し、業界として早く動くことができるのです。

また、同友会理念に基づく経営者が連携するということは、それぞれの強みを生かした事業を創出できるということであり、地域課題を解決する近道になります。私たちこそ「国民や地域と共に歩む中小企業」という自覚を持ち、地域課題解決の主体者になっていかなければならないと思います。

■競争から共存・共栄へ

コロナ禍で、弊社は中小企業の支援をしたいと考え、新規事業としてデジタルサイネージの設置・運営管理事業を始めました。その頃、同友会会員の3社が同じく中小企業を支援する新規事業を開拓しており、それぞれの強みを活かして協力すれば、もっと早く、大きなことができるのではないかと考え、2022年に4社で『(一社) みやこad』を設立しました。約2ヶ月に1回勉強会を開催し、各々課題を持ち寄り、解決方法を検討します。その場の仲間だけではできない時は、他の同友会の仲間を呼んできて、解決に向けて動きます。競い合う競争から、志を共にする共創に発想を転換し、課題解決に取り組んでいます。

■地域の核となるリーダーをめざそう

本田宗一郎氏（本田技研工業 創業者）は、次の通り述べています。『可能性は無限大（チャンスをつかむにはチャレンジ）“失敗することを恐れるより、何もしないことを恐れる”』。主体者意識を持って、結果はどうあれ何事にも積極的に挑戦してきたことが、会社を維持することにつながったと思っています。

良い経営者、良い会社が多く育てば、地域が良くなります。地域や同友会を活気づかせる原動力には若い力も必要だと感じていますし、私自身、同友会を通して実践事例を身近で学び、伝えることが非常に大事だと思っています。

ここで共に学ぶ仲間とともに、個々に地域の核となるリーダーをめざしましょう。

(記：事務局 橋詰)

<会社概要>(株)コダマ製作所

創業：昭和38年10月 資本金：1,100万円

従業員数：11名

事業内容：屋外・屋内広告物の企画・設計・製作・施工 / 各種店舗の改装



【企業訪問】

「運ぶ」仕事から未来を「支える」仕事へ

大栄運輸(株) 代表取締役 山根翔也 氏 (呉支部・県青年部連協会長)

大栄運輸(株)は1959年に創業し、山根氏は2024年に代表へ就任し、3代目として経営に携わっています。本取材では、運送という社会インフラを守る取り組みに加え、グループ会社(株)アビリティの福祉事業について伺いました。

山根氏の言葉からは、事業の枠を超えて地域の未来を支えていく強い思いが感じられました。

■拡大から「粗利重視」の戦略転換へ

当社の主力は、平ボディ車を中心とした重量物輸送です。機械や鋼材などを現場・工場系の顧客へ届け、北海道から沖縄まで全国対応しています。

2015年に入社した当時は父親が代表を務めていました。契約数を積み重ね信頼を得ることで、約10年で3億円から16億円強を突破しました。一方で粗利率は低く伸び悩んでいました。同友会で決算書を読み解くようになったことを機に、代表就任後は粗利を意識した成長戦略へ舵を切りました。売上は一時的に下げつつも、粗利は1年で7.5%改善し、現在では、同業と比べて一人当たりの売上が高いところが大きな強みになりました。

物流は、安全を確保して確実に最短で届ける使命があります。万が一の事故や遅延は顧客の信用を損ねてしまいます。お客様双方の未来を担うパートナー企業としての責任感が、品質と収益性を両立させる判断軸になっています。

■保育を起点に、福祉と就労へ

運送業と並行して、グループ会社の(株)アビリティでも経営に携わっています。アビリティは、人材派遣事業を中心に企業主導型保育園、放課後等デイサービス、就労継続支援B型事業所を運営しています。

事業の出発点はひとり親世帯が増え、働きたくても子どもを預けられず働けない人がいる現実を目の当たりにしたことからでした。そこで保育事業・放課後等デイサービスを立ち上げ、生活の土台から支える仕組みづくりに踏み出しました。



山根 翔也 氏

就労継続支援B型事業所では、主にめだかの育成・販売を通じて、生き物と関わりながら活動できる点が特徴です。育成・管理などの作業を通じて、無理のないペースで「働く感覚」を取り戻し、自信や意欲につながる経験を重ねています。

支援を“点”で終わらせず、将来的にはグループホームまで含めて『人生を一貫して支える』ことをめざし、関わる人を幸せにしていきたいです。

■学びを会社の「土台」にする

例会や役を受けることでの学びを、経営の土台として捉えています。青年部会での経験を通じて、伝え方や組織づくりの考え方が変化しました。叱責で動かすトップダウンのやり方ではなく、未来に向けて考えるフィードフォワード形式で社員教育にも取り組んでいます。

青年部会は経営者としての“あり方”を育てる場、本会は“やり方”を学ぶ場。次世代の育成のため広島同友会をさらに盛り上げていきたいと思っています。

■運び、支え、地域の未来をつくる

物流を守ることも、働く・育つ・暮らしを支えることも、地域の基盤を整える仕事です。今後はグループ全体で売上30億を目指しながら、関わる人が幸せになるために事業を展開していきたいと思っています。

(記：事務局 大塚)



水槽手入れの様子

まずは、環境方針を示すことから

～「環境経営・エネルギーシフト・SDGs」に関するアンケート 結果報告～

11月10日～28日に行いました、表記アンケートには、437件と過去最高の回答をいただきました。これは全国最多です。ご協力に感謝申し上げます。

回答企業の平均従業員数（正社員+パート・アルバイト）は22.1名、中間値は8名でした。業種別では建設17.0%、製造19.8%、情報流通商業（以下「流通」）32.0%、サービス31.3%でした。

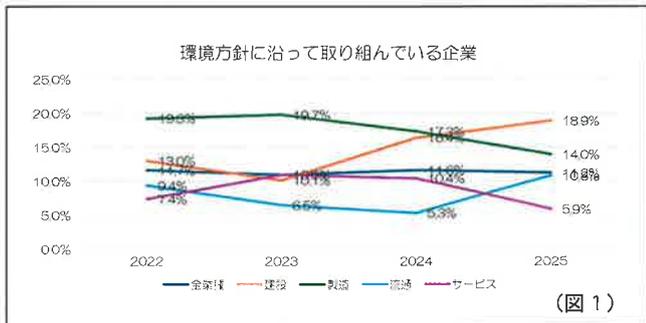
以下、その結果についてご報告を申し上げます。

■環境経営に取り組む企業は37.3%

「環境方針を定めて取り組んでいる」企業は11.2%でした。注目すべきは、「方針は掲げていないが取り組んでいる」企業が26.1%あること。合計で37.3%の企業で環境経営への取り組みが行われています。

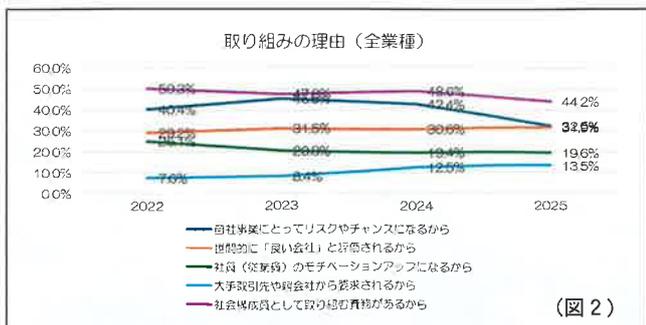
方針を掲げて取り組みを進めている企業は、業種別では建設・製造・流通・サービスの順になっており、取り組みやすさが反映されていると思われますが、流通での取り組みが進んでいるようです（図1）。

環境方針を掲げることで、社内での方針や成果の共有が進み、全社一丸の体制づくりに役立つといわれています。まずは環境方針を掲げることをお勧めします。



(図1)

■取り組みの理由は、「取り組む義務」が1位

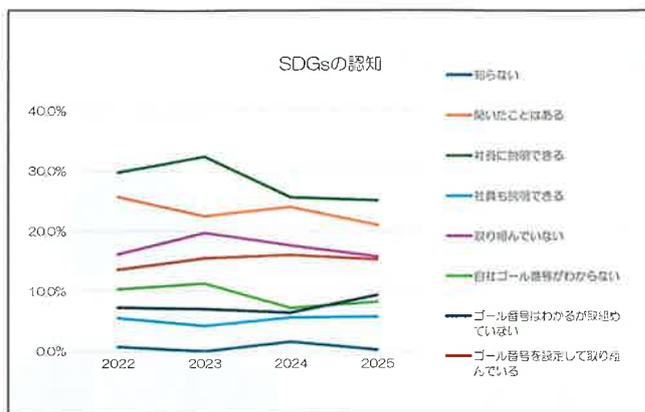


(図2)

環境経営への取り組み理由の1位は「社会構成員として取り組む義務があるから」になりました。一時期

非常に高率になっていた「自社事業にとってのリスクやチャンス」は23年をピークに下降方向にあります。逆に「大手取引先や親企業からの要求」がジワリと増えつつあります（図2）。これは大手企業の環境方針やスコープ3への対応が背景にあるのだと思われます。

■すすまないSDGsへの取り組み



さすがに「SDGsを知らない」という方は1%未満になっていますが、「ゴール目標を決めて取り組んでいる」企業は15.3%にとどまっています。他方、「取り組んでいない」企業も15.8%とほぼ横ばいです。

SDGsに対する評価は様々ですが、昨今の情勢を鑑みると、これに取り組んでいない企業は若者の採用は望めない、などの弊害もあります。まずは自社事業そのものがどのゴールに当たるのか検討しましょう。同業他社がどのゴールを設定しているのか、ホームページなどで調べるのも有効です。

■取り組みは、アンケートを参考に

「何に取り組めばよいかわからない」と回答された方もありました。一つは、アンケートの選択肢をヒントにしてください。また、アンケートの結果をe.doyuにアップしています。同業種の方がどんな取り組みをしているのか、ぜひ参考にしてください。

e.doyu/事務局からのお知らせ/「同友ECO2025アンケート集計結果のご報告」



新会員のご紹介

1月の支部理事会で承認された皆さんです。

支部名	地区名	会社名	役員		氏名	会社住所	推せん者名
			代表	取締役			
広島中	中⑨	インテリア鶴田	代 表	鶴田 慎一郎	広島市安佐北区口田南7-13-20	山口 哲司・佐藤 英治	
			内装仕上げ工事				
広島東	安芸	Infinity Frame AYUMI	代 表	瀬川 あゆみ	広島市東区馬本4-2117-17	西藤諭美子・筒井 健司	
	南②	OYFグループ(株)y's empathy	取締役専務	山本 洋子	広島市南区西麓屋4-4-26第16平勝ビル1F	中西 健二	
			学習塾・動画編集スクール・ピラティス・AI集客システム販売・結婚相談所				
	南②	(株)タカラ工房	代表取締役	中内 雅也	広島市中区田中町6-16シャル流川3F	澤 隆司・古本 圭輔	
	南②	(株)マイフェイヴ	代表取締役	川村 太一	広島市東区戸坂南2-7-7	桐原 明栄・岡山 勝幸	
保険営業マン・会計事務所向けの営業スクール BAR運営							
南③	(株)永興商事	専 務	李 現 禹	広島市志和町別府726-2	三浦憲一郎・平井 勇樹		
広島西	廿日市	(同)オートノミアンシエーション	代表社員	山下 健吾	廿日市市地御前5-15-10	吉原 幸子・古本 翔大	
			特定事業向けのソフトウェアサービスの開発と提供を実施しています				
福山	K	笠岡放送(株)	代表取締役社長	枝木 亮大	岡山県笠岡市笠岡4295-6	坂本 貴之	
	S	(有)府中電機工業所	西原 元基	府中市鶴飼町592	立石 克昭・高山 稔基・道下 克巳		
広島東	東広島西	(株)共進サーフェーシング	常務取締役	小川 泰司	東広島市黒瀬町小多田16	吉井 良平	
	東広島西	(一社)DynamicHeritageシェアオフィス来音	代表理事	田村 かすみ	東広島市西条栄町9-11	目下 智晴	
			女性の自己実現の支援事業としてシェアオフィス・レンタルルーム・講座を展開します				
	東広島西	ラウンジ華	代 表	坂井 志保	東広島市西条岡町2-9岡町さくらビル2F	住田 五月	
		飲食業(ラウンジ経営)					

2025年度第8回県理事会報告

日時 1月19日 議長 村井副代表理事 出席 33名

- 中同協の関係
 - ・中同協新春幹事会(1/9-10東京)の報告
 - 2027年の全国研究集会は岡山開催
- 対外関係
 - ・令和8年度広島県教科用図書選定審議会委員に源田専務理事を推薦。
- 討議・承認事項(6件)
 - 2026-27年度役員候補者名簿を報告。
 - 長期滞納者3名の退会(会員資格の喪失)を承認
- ミニ報告「労使見解発表50年」自社にとって「労使見解(人を生かす経営)とは？」田川地域共生理事、山本地域内連携推進理事より報告。
- 報告&討議事項
 - 2026年度スローガン・重点目標について能登総会議案検討委員長より問題提起。2026年度予算案について財政部より問題提起。その後、グループ討論・発表。
- 組織委員会より 12月末会員数3000名。

- 財政部より
 - 月次会計報告(4月-12月終了 執行目安75%)
- 広報部より
 - 「SNSを含むwebサイト運用ルールの申し合わせ」を報告。「同友会名簿アプリ他地域連携」について承認。
- 環境経営委員会より
 - 同友エコアンケートの傾向分析を報告。
- 青年部会より
 - 2026年青年経営者全国交流会の分科会報告者を広島より推薦。
- 支部長・地区会長連絡協議会より
 - 2026年1月31日、全県地区会長交流会を実施します。(記:事務局 川口)

※毎月の県理事会報告書は、e.doyuメニューの「広島同友会(規約・報告書等)」にある「県理事会報告書」フォルダに保存されています。

訃報 (株)ライフアンドマネークリニック 高橋 佳良子 さん
 広島中支部 中⑨地区会所属の高橋 佳良子さん(株)ライフアンドマネークリニック 代表取締役社長)が、1月9日、ご逝去されました。
 氏は、2009年に入会、中支部総会例会実行委員長、副支部長、地域内連携推進委員長などを歴任されました。
 謹んでご冥福をお祈りいたします。

広報部より

広報部では、e.doyuのログイン率、例会への参加登録率などを毎月ご紹介しています。e.doyuと名簿アプリの活用率を高めるとともに、地区会の活性化につながれば幸いです。

e.doyuアクセス率Best15
(1月にe.doyuに一度以上アクセスした方の率)

順位	支部	地区名	e.doyuログイン率
1	広島東	南②	91.8%
2	福山	G	87.0%
3	東広島	東広島東	85.6%
4	福山	J	84.1%
5	広島東	南④	83.6%
6	呉	呉南	82.3%
7	呉	広東	82.2%
8	福山	F	81.6%
9	福山	D	81.0%
10	広島中	中⑨	80.1%
11	呉	芸南	79.5%
12	福山	S	78.5%
13	福山	P	78.4%
14	三原		78.3%
15	広島東	南①	78.1%
県平均			75.8%

例会出欠登録率Best15
(1月中に自地区会(支部)の例会に自分でe.doyuから出欠登録した方の率)

順位	支部	地区名	例会出欠登録率
1	広島東	南②	88.6%
2	福山	F	72.4%
3	福山	D	61.9%
4	備北		60.0%
5	福山	G	56.5%
6	福山	K	55.6%
7	広島東	東	53.3%
8	三原		51.8%
9	広島中	中①	50.0%
9	広島東	南④	50.0%
11	広島東	南①	49.6%
12	広島西	西	49.1%
13	呉	芸南	48.7%
14	広島東	安芸	47.7%
15	広島東	南③	46.9%
県平均			44.1%

入会率Best15
(2025年度の入会者数/期首会員数)

順位	支部	地区名	入会率
1	福山	I	28.8%
2	広島西	佐伯	18.8%
3	広島中	中⑨	14.7%
4	呉	呉南	13.8%
5	広島北	安佐北	13.6%
6	広島東	南③	12.5%
7	東広島	東広島西	11.6%
8	東広島	東広島東	11.5%
9	尾道		10.6%
10	広島西	廿日市	9.52%
11	広島東	南②	9.49%
12	呉	呉中央	8.6%
13	広島東	南④	8.5%
14	福山	K	8.1%
15	広島北	安佐南	7.5%
15	福山	A	7.5%
県平均			7.7%

政策アンケート回答率Best15
(2026年1月実施分)

順位	支部	地区名	回答率
1	広島東	南②	91.1%
2	福山	G	87.0%
3	福山	J	84.1%
4	呉	広東	82.2%
5	東広島	東広島東	78.9%
6	呉	呉南	78.5%
7	福山	P	75.7%
8	広島中	中⑨	75.0%
9	広島北	安佐北	74.5%
10	広島西	佐伯	74.1%
11	広島中	中②	73.3%
12	広島中	中①	73.1%
13	福山	D	73.0%
14	広島東	東	72.9%
15	福山	S	72.3%
県全体			70.1%

ちよつとした話

『同友ひろしま』は2026年4月より紙発行を廃止し、デジタル化します



長年ご愛読いただいている広島同友会の広報誌『同友ひろしま』は、2026年4月より発送費等の費用高騰などの理由から紙発行を廃止し、デジタル化することになりました。形は変わりますが、引き続き同友会や会員の魅力、会活動について発信してまいります。



2026年4月以降は、会員向けのe.doyuや、広島同友会ホームページからご覧いただけるよう準備を進めています。詳細は3月号『同友ひろしま』および、e.doyu掲示板、広島同友会ホームページにてお知らせします。

(広報部)

名簿アプリに新機能が追加されました！ ～他地域連携～

名簿アプリに新しい機能「他地域連携」機能が追加されました。この機能は、名簿アプリを使っている同友会間で、連携機能を「オン」にした会員同士が条件ですが、お互いを名簿で検索できる、他県同友会会員ともグループを作ってやりとりできるようになります。

初期設定は、オフ（使わない）になっています。利用希望の方はご自身で名簿アプリの設定画面から「オン」にしてください。

なお、名簿アプリを使っている同友会は、2026年1月末現在、岩手・新潟・茨城・大阪・愛媛。このうち、他地域連携機能を導入決定しているのは新潟で、他の同友会はこれから検討するところです。

(広報部)

お問合せは、事務局（担当：橋本、電話082-241-6006）まで



1) 名簿アプリの歯車マークをタップして設定画面を開く

2) 「他地域連携」メニューのボタンを右側にスライドすると「オン」になります。初期設定はオフ。いつでも変更可能です。

↑ 他地域連携「オン」の状態

会員名簿アプリを 活用しましょう♪

スマホでいつでも会員検索可能！

ダウンロードや使い方はQRコードからどうぞ！
(IDはe.doyuと共通)



名簿アプリの質問・ご要望等は事務局（担当：橋本）まで。（電話：082-241-6006、mail：honbu@hiroshima.doyu.jp）

名簿アプリダウンロード率Best15 (2/2現在)

順位	支部	地区名	DL率
1	広島東	南②	99.4%
2	広島東	南④	90.0%
3	広島東	南①	88.6%
4	尾道		87.8%
5	広島東	安芸	87.2%
6	広島東	南③	86.3%
7	広島東	東	86.0%
8	福山	K	83.3%
9	福山	I	82.8%
10	広島西	佐伯	81.5%
11	広島中	中①	80.8%
12	呉	広島東	78.1%
13	東広島	東広島東	77.8%
14	福山	G	76.1%
15	広島中	中②	74.4%
県平均			74.0%

一般社団法人広島県中小企業家同友会 第54回定時総会

学びを実践！ 未来を創ろう

日時 **5月26日(火)**
14:00～第一部 総会
15:15～第二部 分科会
18:30～第三部 懇親会

会場 **リーガロイヤルホテル広島**