



ACTIVE ASSOCIATION

LINK

中経協ニュース

人が 企業が 情報がLINKする
CHIKUGO 中経協

筑後中経協宣言

いきいき「人の輪」を創造し、広げよう
いきいき「ビジネスの輪」を創造し、育てよう
いきいき「情報の輪」を創造し、伸ばそう

Vol.164

2025年11月・12月

8月例会 ビジネストレーナーによるコーチング講座

会員インタビュー 中経協の更なる会員拡大へ

株式会社オカジマ商事 代表取締役 斉藤 斗志氏 久留米建設株式会社 代表取締役副社長 高田 周三氏

令和7年度チャリティー講演会

リレーコラム ニコニコ住宅 久留米建設株式会社 代表取締役副社長 高田 周三氏



撮影：印象派

一般社団法人 筑後中小企業経営者協会

LINK発行所/一般社団法人 筑後中小企業経営者協会 〒830-0035 久留米市東和町6-9 フジホーム久留米ビル TEL0942(38)1061 FAX0942(30)4802
URL/<https://chukeikyo-c.com/> E-mail/info@chukeikyo-c.com

8月例会

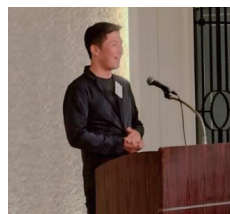
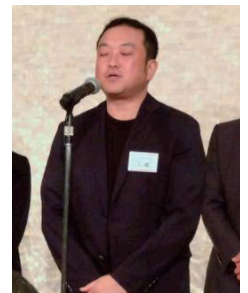
■期日：8月20日(水) 18時00分～20時30分

■会場：萃香園ホテル 松林の間

去る8月20日(水)、萃香園ホテル松林の間にて8月例会を開催しました。会員交流委員会の尽力により、会員・来賓・オブザーバー合わせて203名と大変多くの方々にご参加いただきました。例会では、各委員会委員長が登壇し、活動内容や事業紹介、委員会の魅力を発信。参加者の皆さまに委員会活動への理解を深めていただける機会となりました。また、14名の新入会員の認証式も行われ、新しい仲間を歓迎する温かい場面もありました。

地域青年団体の紹介もあり、予定終了時刻ぎりぎりまで盛り上がる、内容の濃い例会となりました。今後も出席率向上を目指し、多くの皆さまの積極的なご参加をお待ちしております。

(例会委員会 委員長 田中謙介)



例会後の親睦会

8月交流会は、おかげさまで参加目標200名に対し、実際には226名ものご参加をいただき、大変な盛会となりました。普段なかなか話す機会のない会員同士が笑顔で交流し、新たなご縁が生まれる場面を多く見ることができ、心よりうれしく感じております。また、筑邦銀行様の取組を紹介するクイズ&ゲームを通じて、楽しみながら自然に学びと交流を深めることができたのではないかと考えております。

参加者の皆さまからは「楽しかった」「また参加したい」といった声も多く寄せられ、今回の目的である“楽しみながら参加意欲を高めること”がに形となったと感じております。

(会員交流委員会 委員長 古賀三貴)

ビジネストレーナーによるコーチング講座

■期日：10月17日(月) 14時00分～16時00分

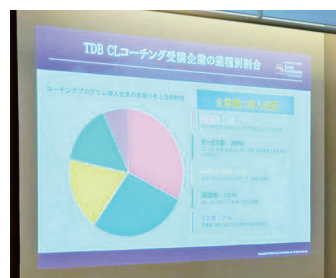
■会場：久留米シティプラザ 中会議室

経営力向上委員会では、ビジネスコーチングトレーナーによるコーチング講座を開催しました。

講師のコーチ・コントリビューション株式会社市丸様は、企業・医療・行政・教育など多岐にわたる分野で豊富な実績を持つ専門家です。講座では、実際のボールを使って「ティーチング」と「コーチング」の違いを体感的に学び、1on1形式での実践トレーニングも行われました。

参加者からは「勉強になった」「良いセミナーだった」との声が多く寄せられ、意識改革や新たな気づきを得る機会となりました。経営力向上をテーマとした今回の講座は、会員企業にとっても大変有意義な内容であり、今後も経営力向上委員会では企業の発展に役立つ企画を推進してまいります。

(経営力向上委員会 委員長 西川洋一)



株式会社オカジマ商事 久留米建設株式会社

この人に聞く



株式会社オカジマ商事
代表取締役
齊藤 斗志さん



久留米建設株式会社
代表取締役副社長
高田 周三さん

ご近所付き合いから国際ビジネスまで、人的交流は大切な事項であり、筑後中経協の存在意義もまさにその点にある。今回のインタビューでは従来から志向を変え、会員拡大委員会の副会長である高田氏と委員長である斎藤氏に、ビジネス交流の大切さを中心にお話を伺った。10年来の友人であるお二人のパワーで更なる会員拡大と、これからの筑後中経協の中心的人材になっていただくことを期待したい。

中経協の更なる会員拡大へ

会社概要 株式会社オカジマ商事

所在地 久留米市上津町2203-332
TEL.0942-22-4403
代表 齊藤 斗志
設立 1980年1月
社員数 10名
業種 ユニフォーム販売・刺繍・カラーマーキング

会社概要 久留米建設株式会社

所在地 久留米市荒木町荒木789-2
TEL.0942-27-0352
代表 高江 一久
設立 1979年2月
社員数 63名
業種 土地活用提案、ビル・公共施設・戸建住宅建築、不動産仲介・リノベーション事業



ビジネス交流の大切さを知る二人は、会員拡大委員会の新しい風

嘉村 まずお二人の出会いはい?

高田 出合いは、BNIプラネットチャプターというビジネス交流会です。朝6時ぐらいから集まり、お茶だけのビジネス交流を行っていました。そこに興味があって参加したのですが、同業種は1社しか入れないという決まりがあり、入ることができませんでした。

そこで関係者の方から「高田さん、新しいチームを作りませんか?」という提案があり、規定である25社が揃ったタイミングでグループを立ち上げました。集まる会場はステータスが良いようにと萃香園さんを借り、その時斎藤君が萃香園に在籍していたのが始まりです。

斎藤 高田さんと出会ったのは12年ぐらい前ですね。それから2年ぐらいは交流会に入っていました。オカジマ商事を引き継ぎ、僕が代表でやるようになってから中経協に入会しています。

嘉村 BNIでのグループは美容師さん、保険屋さんなどのビジネスのため、というイメージがあるのですが、建設のお仕事と繋がったりしますか?

高田 繋がります。その会は1週間にどれくらい紹介できるか、というのを競っています。私は建設ですが、例えば運転代行の会社さんが入会し、「この運転代行さんを使ってよ」というのも1つの紹介になります。例えば美容師さんがいて新規の女性の方を「この美容室に行ってみて」と紹介して実際行ってくれたら、1つとかね。それを今週何軒紹介できましたか?という競い合いがあります。

毎週報告会があって、当社も家を3軒

ぐらい建ててもらいました。その場合、僕から「斎藤君、3000万の紹介ありがとうございます。ありがとうございました」みたいな感じです。

その会は、ギバズゲインと言って、ギブ、ギブ、ギブ、ギブだけの会。自分がもらうというのは前提にありません。ただそれが回り回ったら誰かが僕に紹介してくれる、という会です。

嘉村 斎藤さんは中経協入会何年目ですか?

斎藤 今村会長の時に入会したので4年目ですね。しかし委員長という職をいただく前までは、中経協も大忘年会、新年会とか、大きな時ぐらいしか顔を出していませんでした。委員長になっても皆さんなかなか来られない。私自身も来ていなかった。でも出席を始めてから相性が良いなどになったら、みんな味をしめて行くんですね。そのきっかけが役を受けるのか、親しい仲間が多いか、みたいなところでは。

高田 うちの会社は元々会長が中経協に入っていました。会長も幽霊会員だったので、ほぼ出席していませんでした。それから私の同級生で中経協に入会していた友人が、「お前が来れないか?」ということで、メンバー交代。それから私が中経協会員として活動しています。

嘉村 高田副会長は青年部とかJCも入会されていますか?

高田 弊社は社長が入会しています。社長は他にもYEGと南部商工会、南部商工会は、会長も親会に入っているし、ライオンズクラブにも入っています。

僕としては、BNIだけです。中経協

に参加して知り合いが増えました。

戸惑いの一年目、決意の二年目

哉尾 斉藤さん、委員長になってここが大変とありますか。

斉藤 まずは中経協という会の根本というか、何も知らなかったの、どういふことをやってというところから始まりました。例会はやっているけれども、例会の委員会があってとか、これだけの委員会があって、各自の役割を皆さん果たして中経協というのが成り立っている、みたいなことも知りませんでした。

500社ぐらいいらっしゃる中で会費があるということは、結構な予算があり、これだけの規模のことをやれる。こういった団体は、そう多くないなということは思います。委員長をやりながら何も知らないの、皆さんの活動を見ながら、勉強させてもらっているという感じです。

初めは副委員長からやらせてもらうとよかったかもしれませんが、いきなり委員長と言われて、高田さんに「こういう連絡が来たんですけど、どうしたいんですか?」みたいな感じです。1年目はそれで終わりました。2年目からは自分でやらなといけなと思います。

哉尾 どなたが会長、委員長になられるかで、その時の中経協の雰囲気が決まると皆さん言われますが、どうですか。

斉藤 変わると思います。でもそう言われると、今はすごくいい。なんか楽しそうないいいタイミングの時に入っていただいたなというのは感じます。

高田 異業種交流会なので、基本的には利点がないと行きません。となると、楽しいに越したことはないと思います。

哉尾 斉藤さんは委員長になって何か変化がありましたか。

斉藤 仕事上で特に何かと知り合いが増えて取引が増えたとか、そういうことは今のところないです。今後、委員長させていただいて親しくなる予定の方ではなかった方々と、何かお仕事に繋がればよいなというような感じです。

参加は人脈拡大のチャンス

嘉村 今、会員増強の部分も力を入れているので、そこにかけるお2人の思いや意気込みを一言ずつお願いします。

高田 自分はコロナ禍後に多くの知人

に中経協を紹介し、入会していただいたのですが、中経協は知れば知るほど楽しさが増えるというか、人脈が広がる、広がりやすい会だと思っています。利用しない方がもったいないですね。その機会を作ってあげられることが僕たちの職責だと思っており、その人がチャンスを広げられるかどうかは自分次第です。機会だけは作ってあげられる、という気持ちでやっています。

斉藤 高田副会長と話しているんですが、会員拡大委員会なのに会員拡大メンバーが例会への参加も少ない。これはいかにですね、という話です。自分たちもこういう立場になったからこそ、なぜ来ないんだというのはすごく思い始めています。会員拡大委員会である以上、少なくとも1年間に1人はどなたかを入会に導いていただければ、それだけでも何十人となります。普通よく参加している200人から250人ぐらいの会員さんたちも、1人入れていただければ250人増えます。可能な数字であり、そういう仕組みを作れたらいいんじゃないかなと思っています。

まだまだそこまで動けていませんが、この2年間のうちにその仕組みが作れたらいいなと思います。

・気づきと人間力

・やらない後悔よりやった後悔

嘉村 お二人の座右の銘は?

高田 気づいただけでは気づきとは言わず、気づいた後、行動してこそ気づきと思っています。その行動には人間力が重要であり、自身の努力と周りを巻き込む力が結果を左右すると思います。

斉藤 従業員達とも良く話すのですが「まずはやってみよう」って感じで、成功すればもちろんやって良かったと言う事になりますし、失敗しても、やってみないとわからなかった失敗等は本当にやって良かったと思います。

半田 今回お伺いしたオカジマ商事さんの業務内容をお願いします。

斉藤 業務内容は、ユニフォーム全般、会社の制服販売ですね。医療系や飲食店の制服、エプロン、あとは会社の事務員さんの事務服などユニフォームと言われるものは全般やっています。もちろん刺繍入れやプリントも対応可能です。



インタビュー中の一コマ

半田 建設系の需要も多いのでは?熱中症対策をしないといけないですし。

斉藤 ありますね。扇風機がついているとか普通の制服よりも単価が高いです。会社が義務化によって購入しないといけないということで、今年は需要が多くありました。



哉尾 アシストスーツもいいかもしれませんね。

斉藤 昔は1着20万とか30万くらいと高価なイメージが強かったのですが、現在では4万とか6万くらいからあります。機械的なスーツのイメージではなく、ストレッチスーツ、伸縮、筋肉の伸び縮みを助けるといったものになってきて、価格も下がっている傾向です。

哉尾 店頭で購入する人は?

斉藤 もちろんいます。お店がこと八女にあるんですが、2店舗でのお店の売り上げは全体の3割ぐらいあります。

嘉村 最後にお二人に趣味をお伺いします。

高田 趣味といえるほどではありませんが、乗馬をしていました。大分県竹田市にココペリウエスタンライディングという牧場があり、国立公園の草原を馬と一緒に駆け巡れます。

斉藤 会社で糸島に小屋みたいな別荘を買っていて海の横で景色だけはいいんです。だから、仲間内とかでバーベキューに行ったりを最近始めました。あとは2歳の犬です。

令和7年度チャリティー講演会

大分移住のきっかけと 東京と大分の生活で感じた 地域活性化

- 期日：10月19日(日) 14時00分～16時00分
- 会場：久留米シティプラザ・ザ・グランドホール
- 講師：俳優 財前直見氏
- 進行：ものまねタレント JP氏

10月19日(日)、久留米シティプラザ・ザ・グランドホールにてチャリティー講演会を開催いたしました。会員の皆様には準備から当日運営まで多大なるご協力を賜り、心より感謝申し上げます。本年度は俳優の財前直見氏とものまねタレントのJP氏をお迎えし、「地域活性化」をテーマにトークショーを実施。故郷・大分での活動を通じて“自分らしい生き方”を体現されている財前氏の言葉には、行動力と決断力の大切さが込められていました。JP氏のものまねステージやサイン本抽選会也大いに盛り上がり、約1,100名の来場者が笑顔で会場を後にされました。多くの方々の温かいご支援により、盛会のうちに終了いたしました。(地域活性化推進委員会 委員長 最所友里恵)



チャリティー募金ありがとうございました。

募金総額：600,000円

寄付金寄託先

久留米天使園様……………200,000円

西日本新聞民生事業団様……200,000円

久留米市社会福祉協議会様…200,000円



ニコニコ住宅

久留米建設株式会社
代表取締役副社長 高田 周三



久留米建設は、1979年2月に福岡県久留米市で設立した総合建設業の会社で、今年で創業46年を迎えます。昨今、建築資材や物価の高騰、金利の上昇などマイホーム取得を考えている方々も資金計画において様々な課題が多くなっています。

久留米建設が展開している超ローコスト住宅ブランド「ニコニコ住宅」は、税込み768万円からのプランを200以上品揃えしており、全棟で旭化成の高性能外壁材「パワーボード」に、高性能専用塗料の「グランロック」を採用しています。防火性・耐久性・耐水性・遮音性・断熱性に優れており、長期にわたって地震や火災から家を守ります。また、高い耐震性に加えて、住友ゴム工業の制震ダンパー「クラソル」を全棟に標準採用しています。

この制震ダンパーは、震度7の揺れに連続5回以上耐えうる性能があります。地震の揺れを効果的に吸収することで、建物の損傷を最小限に抑え、住まいの安全性を高めているのです。

ニコニコ住宅は、ただ安いだけでなく、安心と安全にもこだわった、コストパフォーマンスの高い住まいを提供しています。

最後に、弊社では外国人材育成にも寄与しており、今までにラオスやベトナムへ7校の学校を寄付してきました。また外国人技能実習生を受け入れ、大工職人としても育成しています。人材不足でお悩みの方がいましたら、採用についてお手伝いいたしますのでご相談ください。



2026年 春 大交流会開催!

春は出会いの季節!つながる。大交流会

日 時：令和8年3月6日(金) 18:00 ~ 21:00

場 所：ホテルマリターレ創世

担当：社員親睦委員会

