



—— 座談会 ——

「仲間づくり推進本部」について

「仲間づくり第1回会員増強デー」と「同友会フェスティバル」を終えて、改めて「仲間づくり推進本部」の目的とその役割について語っていただきました。

【出席】

明石 光喜 氏

代表理事
仲間づくり推進本部長
(中讃第1支部)

木村 裕士 氏

組織委員会
委員長
(高松第4支部)

【司会】

橋本 亜紀 氏

広報・情報化委員会
(高松第7支部)

星川 裕紀 氏

広報・情報化委員会
(高松第7支部)

橋本 まず最初に明石代表にお聞きしたいのですが、そもそも「仲間づくり推進本部（以下、推進本部）」はどうして出来たのでしょうか。

明石 ご存じのように中同協では今、5万名推進ということ、5万名に向けての運動が行われています。では香川はというと、中小企業問題全国研究会（以下、全研）を誘致した一時期から横ばいで、今年度の期首で何とかプラス1にもっていったような状況で、それから鑑みても会員増強に対する皆さんの意識はあまり高まっておりません。そういう取り組みの中で、もう一度会員増強のあり方を考え直す必要があることを切実に感じました。

いわゆる根本的な部分をきちんと理解していただいた上で、改めて取り組もうと試みたわけです。第7次ビジョンで謳った2025年に2000名の会員数を達成するために毎年どうやって積み重ねていくか。期首プラス50を実現していくには、毎月の活動が基本にあり、各支部が目指す目標を立て、達成する為にいろんな戦略を立てながら皆さんにそれを周知していくのが仕事です。

そういう意味で代表理事会から推進本部長を選任し、組織委員会、広報・情報化委員会、それに付随する他の委員会から委員長クラスの方に参画していただき、多方面から会員増強の補佐をしていくというのが狙いです。

橋本 ただ、私たち会員からすると組織委員会も比較的会員増強に関係していただきますし、「仲間づくり推進本部」も会員増強に関係しているということ、関係性がわかり難いのですが、一体どのような関係なのかわかりやすく教えてくださいいただけますか。

木村 「仲間づくり推進本部」は、香川同友会をどうやって活性化したり会員増強していくかという、企画立案をするところ、その中に我々組織委員会や広報・情報化委員会などが所属しているわけですが、企画立案したものをどうやって実践していくか、それが我々の役目です。

使命感や義務感で 会員を集めることではない

橋本 よくわかりました。ところで「仲間づくり第1回会員増強デー」が終わったばかりですが、結果はどうだったのでしょうか。感想などお聞かせください。

明石 まず結果ですが、思っていた以上に仲間を増やせなかったというのが実感と結果です。全体の雰囲気盛り上げられなかったというのが推進本部長としての大きな反省点で、申し訳なく思っています。

木村 会員増強デーですが、本来は組織委員会の取組みですが、今回は推進本部も一緒にという形になったので、

会員には少しわかり辛かったかも
しれません。

その上、今年は
立ち上がったばかりなので、そんな
思いが強かったよ
うに思います。

明石 一緒にやったというよりは、推進本部が戦略を考え、それを実行するのが組織委員会であれば、一緒にやるのではなく、考えた者がやってくれという話のほうが上手くいくのではないかと思います。だから、あつちが考えていることと、こつちが考えていることが違うというギャップが今、起こっているのではないかと思います。

その一本化ですが、要はみんな目指すところは同じで、目標とする数字があつてそこへ向かっていくためにどうするか。そこへ向かっていくための戦略をつくるのが推進本部ですから、組織委員長もそこに入っていたいていっているということはそういうことなのです。

早く言えば、推進本部がいきなり立ち上がったことよって会員の皆さんが戸惑ったように思います。我々が指示命令をしているような状況ではなく、バックアップする立場であることを理解していただきたいです。

ほんとに楽しく、みんなが仲間をつくらうと、一緒に学んだり一緒に活動した



明石光喜氏

り、一緒に
する仲間な
で、使命感や義務感で会員を集めると
いうことでは根本的でないわけです。

星川 「同友会フェスティバル」ですが、今回はどんな形での開催でしたか。

木村 今回は、各支部が異業種交流やオリエンテーション、ミニ例会など、それぞれに取り組んでいることをゲストさんに見てもらおうという形にしました。

星川 フェスティバル開催の経緯について教えてください。

明石 小グループ活動をやるのが一つの狙いでした。小グループでゲストを呼び、経営課題をみんなで話し合い、その後の懇親会で深い部分を聞き出し、入会に繋げていくという形でした。複数回の開催が理想ですが、例会とは別の会をというのが今回の目的です。

ただ、例会にあてた支部も結構ありました。理由は、例会を既に企画しているのが難しいということでしたが、確かに急に企画を出した我々に無理があったので仕方ないことでした。このように少し違う方向のフェスティバルになってしまった感があります。

星川 通常の例会は会員に向けたものですが、フェスティバルはそうではなくて、小グループ活動とかで「語り部」の方に語ってもらい、ゲストに向けたものをしたかったということですね。

明石 そうです。報告者は事前にこんな話をしますよと告知して、それに共感を持った人が集まってくるという形でした。次回はフェスティバルの告知を早めに支部に周知する予定です。

木村 数字的な結果ですが、10名ぐらいの方がフェスティバルで入会され、会員増強デーに関しては13名の方が入会されています。ですから、意識的に皆さん取り組んでくれているように受け止めています。

明石 とにかく、来てくれた人を大事にしようということですね。

木村 あくまで、入りたいと思っている人とか、「自分はこういうふうになくなった」と伝えている人たちに対して、その背中を押して上げると思っていただけだと思います。

星川 背中を押す機会をつくらうということですね。

木村 日頃から誘いたいなと思ってくれている人の背中を押す機会です。日頃から例会に来てもらって我々の活動を見てもらうなどの準備をしてからフェスティバルに参加してもらおうので、結果が出やすいわけですね。

橋本 素朴な疑問ですが、社員を雇う気もない、理念を創る気もない方たちを誘うときの意味が私にはわかり難いのですが。

明石 たしかにそういう一面はありますが、ハードルを設けるとどうしても視野が狭まってしまいます。それから、例えばひとり親方とか、個人事業主とか、事業を継承したばかりの方たちが、同友会に足を踏み入れて、こういう会もあるんだと気付いてもらうのも一つの方法ですね。

要するにそのきっかけづくりを誰がするかということですね。それを実際に体験した体現者、「語り部」と言っていますが、その人たちがほんとに共感した人を入れていくのが仲間づくりではないかと考えます。

最初から同友会が大好きだと言っているのではなく、入ってから大好きになった。これが同友会ではないかと思えます。



橋本亜紀氏

みんなでもやろうと気持ちをついにその為の支援組織が「仲間づくり推進本部」

橋本 数を集めることは確かに大事ですが、辞めさせないことも劣らず大事です。退会する会員さんを減らすために、1年以内には理念を創りましょうとか、社員を雇う努力をしましょうとか、退会防止のための仕組みづくりも組織委員会の仕事になるのではないかと思うのですが。

木村 それは私自身が実際に体験したことなので話をします。入会前、私はひとり親方で、会社組織にもなっていないのでした。入会しても例会に出席するのが嫌で逃げてばかりいました。そんな人間だったので、同友会の役員を

するようになるとは、その頃の私は夢にも思っていないませんでした。

そんな私が、「会社とはこんなものなんだよ」とか、「社会保険には入らないかんよ」とか、いろんなことを教えてもらって少しずつ組織になっていくと、周囲の人たちから「会社らしくなったな」とか、「頑張ってるな」と言われるようになり、社員が増えてくると経営指針も創りました。

勉強を続けてここまで来られたことを有り難く思っています。だから、私はひとり親方の人にも声をかけますし、これから事業を継ぐような電気屋さんの息子さんにも声をかけます。ただし、入会してもらった後は責任をもって経営指針を創る会に参加するなど、少しでも会社役に立ち、お客様が喜んでくれたらいいと一緒に仕事をしています。そういう前向きな人と一緒に仕事をすることは、私にとってもプラスになります。そんな思いで会員増強に取り組んできました。

橋本 「仲間づくり」の本来の目的と意義についてお聞かせください。

明石 「仲間づくり」というのは、新しい仲間を入れるだけでなく、今いる会員を仲間として一緒にやっているうちに、木村さんのような「語り部」が出来ていくわけです。その「語り部」の話に共感した人が入ってくれば、自分もああいうふうになろう、なりたいと思

うので退会は少ないです。

木村 確かにそうですね。私が入れた人は誰も辞めません。

明石 そうなんです。無理やり誘ったり、とりあえず入ってという

のは絶対によくありません。この間の全研のときも非常に危機感を抱いていました。でも数字を出さなければいけない。目標を達成しなければならぬという思いが支部長や推進委員の皆さんにはありました。しかし、そんな思いをさせてはいけません。そのためには毎月の活動、小グループ活動や会員増強デーをみんなでやろうと気持ちを一つにする。それが「仲間づくり推進本部」だとわかってもらえたらと思います。

木村 同友会に入って勉強して、今の自分があると思っていないと、新しい会員は絶対に誘わないと思います。

また、自分が誘った人たちに負けないように頑張っていかなければと思ってくれば、全体がよくなっていこうに思います。

星川 先ほどの小グループ活動や会員増強デーなどで、木村さんのような方にお話をしてもらって、同友会を通じてどう変わっていったかを話してもら

木村裕士氏



うことで、共感者を増やし、それが入会に繋がっていくということですね。

明石 その通りです。そのために「語り部リスト」、「語り部バンク」というのを作っています。支部の推薦でリストアップしたものです。

現在、50名余りですが、登録している人たちがどんどん増えていくと、「あの人を呼んで小グループ活動をしよう」ということになると思います。それが定着することを考えています。

新しい会員さんが増えると

辞書の1ページが増えると捉える

星川 いろいろとお話を伺ってきましたが、明石さんは「仲間づくり」をどのように捉えておられますか。

明石 中同協が出している『仲間の輪を

広げましょう」という冊子があります。この中で、「新しい会員が増えると辞書の1ページが増えます」と書かれています。

どういうことかというのと、新しい会員は本当に未知の世界の人なのです。どんなに素晴らしい情報を持っているかわかりませんが、自分にどんな影響を及ぼしてくるのか。また逆に私がその人にどんな影響を及ぼすのか。そういうことにワクワクします。辞書の1ページが増えると知識が増えます。同友会にそういう人が増えるという意識づけで会員増強、「仲間づくり」をしていく。そう考えるとやっぱりワクワクしてきます。自分にとってはもちろん、同友会としてのシンクタンクができていく。そんな人を自分の目利きで誘いし、変わっていく姿を見ることが醍醐味です。

自分が入会してもらった人が支部長ができるようになるまで育ったときの喜びは大きいものです。そのために会員増強があるとも受け取れます。自分のためだけでなく、人に影響を与えられる人間になることがどんなに素晴らしいことか。そんな思いで仲間づくりをするので、スポンサーになって良かったと思える人をまずお誘いします。その点は絶対に譲れないところです。入会のきっかけづくりと入ってからのフォローが一

番大事です。そのためにいろんな経験をした「語り部」がとても大事な存在になるわけです。また、入会したら自分で考え、自主的に参加してくれるような雰囲気づくりをすること。役員さんにはその役目があると思います。

木村 退会したいという人がいたら、私ひとりで話を聞くのではなく、何人かで集まって、みんな話を聞いて、辞めるのならその後でいつでも言っています。

星川 その通りだと思います。おふたりのお話を伺って感じたことですが、会員増強に対する考え方が支部だけで見ているところとズレがあるように思います。企業規模は関係なく、入会してその人が悩みを解決できるか、成長できるかなど、主眼をきちんと持った上でその悩みや課題に同友会が応えられればどうかを考えての入会でなければ結局退会に繋がることを強く感じました。**橋本** 私は自分が所属する支部のため、今日のお話を聞いて支部だけでなく同友会全体のためにと意識が広がったような気がします。

星川 では明石さん、最後に今後の活動目標についてお願いします。

明石 第7次ビジョン

ンにも掲げていますが、これを達成することは香川同友会が会員数2000名になることなので、中小企業が益々元気になり、地域が良くなる為は何としてもこれを実現するべく緻密な企画提案を考えます。

橋本・星川 明石さん、木村さん、本日はとても貴重なお話をありがとうございました。

【お知らせ】

今後の方針として、仲間づくり推進本部と1月の理事会で表明した来期の方針では、増(増やす)部分を仲間づくり推進本部が、強(減らさない)部分を組織委員会が担うということになりました。

星川裕紀氏

