



座談会

『入って良かった同友会!』
～入会3年未満の会員さんに聞く～

【出席】

リンク・メディア・コンサルティング/代表
久保田 大介氏
(高松第2支部)

(株)多田文房堂/代表取締役
多田 宗弘氏
(高松第4支部)

若松/店主
松岡 亜希子氏
(高松第7支部)

(有)ヨシイ
好井 館太氏
(中讃第1支部)

江本手袋(株)/取締役
江本 昌弘氏
(東讃支部)

【司会】

タナカ印刷(株)/代表取締役社長
田中 英城氏
(広報・情報化委員会/東讃支部)

司会 最初に今回の座談会の主旨について簡単に説明させていただきます。入会して間もない会員さんについては、例会等の学びの場に積極的に参加し、それを自社経営に生かしたいと前向きな姿勢の会員さんが多いのですが、中には入会はそのものの中途半端な形で在籍で、どう関わりを持ってほしいのか迷っている会員さんもおられます。そこで、入会したもののみ一つ消極的で、一歩が踏み出せずにいる会員さんに、同じ新入会員の立場の皆さんから、入会後の経験と現在の思いを語っていただきました。お集まりいただきました。話でいただいた皆さんの内容が読者の皆さんのきっかけづくりになればと思っております。では最初に入会のことについてお聞かせください。

多田 入会は平成30年5月ですが、平成26年に1年間だけ会員だったことがあります。その後、4年間を経た時、両親が会社の役職を退いたのを機会に改めて入り直しました。例会でのディスカッションと、その後のまとめと報告が、人前で話すのが苦手な私にはとても興味深いものがありました。

久保田 あるビジネスの研究会で知り合った人に誘われて入会しました。そのときは誘われたら行ってみるというスタンスをとっていたので、じゃあ行ってみようかという感じでした。初めてゲストで参加したときにもう入会申込書を書いていました。私は、個人でやっていて事業も小さいままで、参加している皆さんは経営者として立派にやられている人だったので、この人たちと一緒にいたら私自身も切磋琢磨して成長できると思いました。

江本 我が社の売上の8割を依存していた会社が倒産し、一時は会社を閉鎖しようと考えたのですが、(株)タナベ刺繍の田部社長が「私も一緒に経営に携わるから」と励ましてくれたのをきっかけに覚悟を決め、田部社長のすすめもあって去年、同友会に入会しました。

好井 私の場合は父が昔からの会員だったので小学生の頃から同友会の存在は知っていました。去年の5月に十数年ぶりにこちらに

帰ってきたのですが、同級生は殆どが県外に出ているので、経営者の知り合いは皆無だった上に、後継予定という立場なので今後会社を継いでやっていく上で経営者の方たちと知り合えるチャンスだと考えたことと、勉強させてもらえる良い機会だとも思いました。ですから、全く迷うこともなく入りました。入社してまだ2週間も経っていないときに、父親から総会に代わりに出てくれと言われて参加し、そこで中讃第1支部の皆さんにお会いしたのがそもそもの始まりです。

松岡 3年ほど前までラーメン店を2店舗経営していたのですが、上手いかななくて1店舗を閉店しました。そのときに、経営の勉強をしなければという強い危機感がありました。そこで話し合って主人の同級生の紹介で入会しました。

司会 ありがとうございます。実際に入ってみて同友会の活動をどのように感じましたか。江本さんの印象はどうですか。

江本 私の場合は「経営指針を創る会(以下、創る会)」の第1講です。衝撃的でした。何もできない自分の未熟さや、パートナーとの差を強く感じました。今まで何も学んでこなかったことが身に染みました。

司会 好井さんは、実際に会員になって例会に参加されたと思うのですが、どんな印象がありましたか。

好井 いろんな人がいるなと思います。例会に参加した翌日は父親である社長



好井 龍太

に必ず報告するようにしているのですが、最初の例会のときは、報告者の話に少しがっかりしたという感想を言ったら、社長が「それは当たり前や。経営者だって人間なんやから、いろんな人がいて当たり前や。逆にいろんな人がいることを勉強してもらえる場だ」と言われました。そういう意味でいろんな付き合いができる面白い会だと思いました。

司会 そうですか。では久保田さんはどうでしょう。

久保田 例会参加後、懇親会にも参加したのですが、その席で初対面の人から、「久保田さん助けてくれ」と言われたのです。助けてく



久保田 大介

れと言われたら助けたいと思いますよね。ひとりの経営者の人が助けてくれというメッセージをくれたので、ここは何か役に立てることがあるところなんだと、一気に親しみが湧いてきました。私自身、自分の殻が破れていない時期だったので、今の自分でも助けてほしいと言われるような存在なんだとわかったときに、関わってみる価値はあるなと感じました。

司会 たしかに、同友会らしい話ですね。多田さんはどうですか。

多田 私も同友会活動は「創る会」に入るまではあまり関わりがなかったのですが、ただ「創る会」に入ってから、経営に対して情熱を持って取り組んでいる人たちがたくさんいることを知り、ほんとにびっくりしました。表面的な付き合いではなく、真摯な気持ちで向き合ってくれるだけでなく、学びに対する姿勢を気付かされました。

司会 総会や経営研究集会、委員会関係での参加で感じ

たことはありませんか。

松岡 「未来塾」がとても印象に残っています。支部の例会もとても勉強になりましたが、もう少し突っ込んだ形で、経営課題や自分たちのお店の弱い部分がありありとわかりました。先輩会員さんのアドバイスの的確で、それを参考に改善したところもあり、非常に学びの多い「未来塾」でした。

司会 なるほどそうですね。

好井さんはどうでしょう。

好井 青年部委員会で会計を担当していますが、今期は動きが少ないため結果的に会計としての動きもほとんどありませんが、そのポジションをいただいたことで、青年部委員会の役員会や幹事長会に参加する機会に恵まれ、そこで部会を動かしているサイドの勉強をいろいろとさせてもらっています。これはとても有り難いことだと受けとめています。青年部委員会の活動の中でいろんな人に出会えたことも財産だと思います。

司会 熱意のある人たちが多いので、学べることも多



多田宗弘氏

いように思いますが、入会前と入会後でのご自身の変化、変わったと感じるところはありますか。

多田 「創る会」でとても大きな影響を受けました。入る前はどこかに自分で何とかできるという奢ったところがあつたのですが、「創る会」の先輩の皆さん方から、例えば部下に対してどういうふうに考えているのかとか、経営者としての在り方などを問われ続けたことで、その奢りが吹っ飛びました。

江本 先のことを考えると不安しかなかったのですが、自社や自分を振り返ることで今抱えている課題がわかり、ではこれから先どうい



江本昌弘氏

うふうにしていきたいのかを考えることができ、これから自分が向かっていく先が見えてきたので、大げさではなく気持ちの中にワクワクするものが芽生えてきました。同友会に入ってからとに良かったと思います。

司会 不安に感じていたというのはい具体的にどんなことでしたか。

江本 まず売上ですね。売上がないのをどうすればいいか。何をすればいいかわからないのに、何かしなればという焦りばかりが先行していました。そんな中で同友会で学んだことは、何でもいいからとにかくやってみて、その結果を報

告することです。「創る会」では、次までにやってくることは何ですか、何をやってきますか、とにかく小さいことでもいいから何かやれという話です。その積み重ねでした。

司会 ありがとうございます。久保田さんは変わったなと感じることはありますか。

久保田 同友会にはいろんな業種の方がおられるので、その人たちの仕事を手伝えることが多くなりました。その関係で、法人カウンセリング以外でも遺品整理の仕事をやってみるなど、チャレンジすることが増えました。それはたぶん、会社の形ができていない、ふらふらした状態なので、何か形をつくっていかうと動いているからだろうと思います。

司会 会社は久保田さんが起業されたものですか。

久保田 はい、そうです。

司会 たぶん久保田さん自身がいっぱひな方の話を真剣に受けとめ、その方のために一生懸命取り組んだからこそ次に繋がっていったの

だと思えます。好井さんはいかがですか。

好井 会社のことを通じての関わりはもちろんありますが、それ以外にもいろんな関わりができました。父親の会社に入るまでは他社でサラリーマン生活だったのですが、その頃は仕事以外だと同年代の人たちに限られていました。でも今は、いろんな業種のいろんな年代のいろんな考え方を持っている人たちと関わりを持つことができるようになりました。自分は今、たぶん変わっていく途中なんだろうなという気がしています。

松岡 私の場合は簡単にいうと経営の学校に入ったよ



松岡亜希子氏

うな気がしました。所属している支部は部活のようでそれぞれの課題を持ち寄って話し合うというイメージがあります。大きく変わったのは、社員さんやスタッフさんに対して、それまでは何事もトップダウンでしたが、話し合いの必要性を強く感じ、少しずつ改善していくようになったことです。

司会 ありがとうございます。中同協の相談役幹事の鋤柄さんのお話だと、同友会は2割がストライク、6割が微妙、2割がボールだと。この2割のストライクの人を探すのが同友会活動だというわけです。ですから、所属している支部の活動だけでなく、いろんなところに行つて2割のストライクの人を探しましょうということですね。

好井 ストライクというよりも、相談を聞いてくれたり、適切な助言をくれたり、この人ならと思う人が何人かいます。それから自分と違ったものを持っている人には魅力を感じます。

久保田 「やってみないとわからないからやってみろ、やったらわかる」と言われると素直にやるタイプなので、それで後で後悔することもあるわけですが、でもやってみないとわからないと背中を押してくれる人には熱いものを感じますし、影響も受けています。

松岡 強く影響を受けた人は何人かいます。単刀直入に「お宅の社員さん、きつと疲れていると思うよ」と言われたことがあります。その言葉ではっと目が覚めましたし、そこを直せばもっと良くなるのではないかととも言われました。はつきり指摘してくれる人がいることは有り難いことだと思います。

多田 「創る会」の話ですが、創った指針どおりすぐに行動する人や、仕事に信念を持っていて人など、関わってくれた人たちには学ばせてもらっています。そんな人が「創る会」にはたくさんいます。

江本 ほんとに「創る会」は大きな影響を受けています。

学び方を学びました。気になることがあれば即行動で、思ったことを話すとすぐに返事が戻ってきます。そういう人たちが私にとって2割のストライクにあたる人たちです。

司会 では話題を変えて、皆さんが同友会に望むこと、あるいはこんなところが変わってくれればと思うことがあれば聞かせてください。
久保田 後継者の方と創業者の方は何か違うような気がするのですが、私の場合はひとりで起業して、起こした会社を組織にするにはどうすればいいのかがわからなくて悩んでいるのです。同じ悩みを持っている人た





田中英城氏

ちにまだ出会っていないので、そういうことについて学ぶ場があればと思います。

好井 中讃第1支部の11月の例会で、うちの社長が「組織づくり」について体験報告をする予定です。もしかしたら何かヒントになる話が出るかもしれません。それから、私自身まだ周囲がよく見えていない状況なので、今はとくにありませんが、これから少しずつ見えてくるものがあると思います。
江本 変えてほしいというのではなく、自社が抱えている問題や課題の解決のためにヒントになるような例会があればいいなと思います。全く違う業種の方の話

を聞いて、自分の会社は例外だと思っていたような課題が、実は例外ではないと気づきました。客観的な視点から自社を見て行動するヒントを学んでいきたいと思っています。

多田 他支部の活動がわかるような、支部の枠を越えた活動がもう少し活発になれば同友会自体が盛り上がるのではないかと思います。それから、せっかく会費を払っているわけですから、例会などにもっとたくさんの方が参加されれば、学ぶ機会にもなりますし、会員間の交流も盛り上がるような気がします。

松岡 入会から半年頃までは社長さんばかりなので、とても緊張しました。例会に出席すれば皆さん優しく声はかけてくださるのですが、もう少し敷居が低かったら参加しやすいような気がします。もちろん私の感覚ですが。
司会 なるほど、ありがとうございます。最後にこれから入会される方に向けてメッセージをお願いした

と思います。

多田 私自身がそうだったのですが、同友会はとても大きな組織なので、自分が求めれば求めるほど人と出会う機会やチャンスはあるので、同友会活動を通してぜひ多くのチャンスを掴んでほしいと思います。

松岡 勇気を出して一步を踏み入れてください。学ぶ場としては最高のところで、ひとりで悩まないで、同友会に入ればきつといいことが待っています。

久保田 何か聞けば答えてくれる。何か感動がある。それは難しい問題であったり、あるいは優しく温かいものであったり、とにかく叩いてみたらいいのではないかと思います。

江本 入会して学ぶ機会に恵まれたことをとても感謝しています。何を学ぶかは「よい会社をつくろう。よい経営者になろう。よい経営環境をつくろう」ですが、それで自分が変わって仕事にやりがいができたことと、自分が変わることによって周囲が変わったことを強く感じま



す。ですから、絶対に同友会には入ったほうがいいので、すすめたいですね。

好井 同友会にはいろんな業種の方が在籍されています。そんな方たちが成功や失敗に関わらず自身の体験談を隠さず話してくれます。そんな機会を毎月の会費だけで設けてくれるわけですから、ぜひ参加してもらいたいと思います。
司会 素晴らしいメッセージをありがとうございます。今後の皆さんのご活躍を期待しております。