



—— 座談会 ——

# 支部活動と自社経営

## 支部長会新旧会長に聞く

【出席】

支部長会 第49期会長

**森田 将之氏**

(株)アクセス モリタ／代表取締役  
(高松第5支部)

支部長会 第50期会長

**小原 一朗氏**

(株)ライジングサン／代表取締役  
(高松第4支部)

【司会】 広報・情報化委員会

支部長会 初代会長

**木村 裕士氏**

(有)キムテック／代表取締役  
(副代表理事・高松第4支部)

### 活動を振り返って

**司会** 早速ですがおふたりにお聞きします。それぞれに会長、支部長としての活動はいかがでしたか。

**森田** 支部長としては、会活動や運動を通じて会員の皆さんとより多くの関係性を築けたことが何よりの成果と 생각합니다。支部長という立場は、会員の皆さんのことを気にかける立場でありながら、逆に気にかけてもらえる立場でもあるので、自分の支部だけでなく他の支部の会員との関わりも増え、密度の濃いお付き合いができたように思っています。それから、自身の至らなさが露わになったとき、誰かが足りない部分を補ってくれたことで、組織としての取り組みの大切さとその魅力に気付くことができました。これは私にとって大きな収穫です。

支部長会会長としては、16支部全ての支部への目配り気配り不足のまま、強引に物事

を進めた点を深く反省しています。

**小原** 支部長になってからの1年を振り返ると、期首初めに掲げた「増強で支部の立て直しを図る」という目標と同時に、辞めたくなくなる同友会を目指そうと考えたのですが、やはり1年間を通じて実感したことは、それだけでは支部としての盛り上がりにかけていることに気付きました。また、何のための増強かを深く突っ込んで考えるようになりました。ひと言でいうと、反省しきりの1年だったと思います。

### 支部長会との関わりの中での自社の変化は？

**司会** では続いて支部長会との関わりの中で感じた自社の変化についてお聞きします。もし具体例などがあればお願いします。

**小原** 支部長は支部全体を見るわけですが、支部長会に参加することによって、それぞ

れの支部のカラーや取り組みを知ることで、横並びの立場で意見交換をしつかりすることができました。

これによって、縦はもちろんですが、横との交流で縦とは異なる交流の大切さに気がきました。その交わりから自社経営への学びを多く得ることができました。

**森田** あまり参考にならないかも知れませんが、同友会活動で会社を空ける時間が結構多くなったため、果たして大丈夫かという不安があったのですが、私が会社にいないくても案外仕事は回っているわけですが。そんなことがわかりました。

具体例は、強いて言うなら、やはり共通の方針というか、身近な計画や目標のようなものを社員によく話すようになったことです。それが一番変わった点です。

2年間支部長をさせてもらったのですが、比較的に

ムーズに物事は運んだような気がしていますが、それは皆さんの陰の支えがあったからだと受け止めています。

もう一つは支部で6カ年の計画を立て、行列のできる支部にしようというスローガンを掲げたことです。私はその6カ年の真ん中の3年目と4年目の支部長でした。一番やりやすかったのは、しなければならぬことが決まっていたので、それに沿って行動すればよかったです。なので、気持ち的にとっても楽でした。

会社に置き換えると、身近な目標を共有することで、今は何をすべきかをお互いに分かち合えました。その経験から、もしかしたら、引継ぎが上手くできていなかったり、何をすればいいかわからないまま引き継いだら、担当者は非常に苦労すると思います。やることに決まっていれば、それに

ついでの話し合いをすればいいわけです。とりあえず集まって、では何をしようかというところから始まるのでは、その後が全く変わってくると思います。

ましてその会の長として旗を振らなければならぬとなると、それはもう大変です。会社も同様だと思います。この経験から、身近な目標を共に認識することがとても大事だと強く感じました。

それからもう一つ、支部長になる半年前から準備会の名目で支部の年間テーマに始まり、活動方針、アプローチやサポートについて細分化し、足場を固めるようになったのですが、この準備会の効

果は大ですし、執行部はお互いに意見を出し合い、方針を固めることの大切さを準備会から学び、方針検討会が生まれています。

**司会** ありがとうございます。ところで、それぞれに支部目標はあると思いますが、会員増強、「経営指針を創る会（以下、創る会）」への参加、例会参加率、退会防止や経営危機



森田将之氏

の回避など、支部会員さんへの対応への取り組みについて、或いは今後考えていることなどがあれば伺いたいと思います。

**小原** 創る会への参加に関しては、参加するとどんな変化があるかについてきちんと示していないことと、例会に関しては日々の繋がりがしっかりとしていることではないかと受け止めています。

私の支部の場合は、会員訪問に力を入れていきたいと考えています。理由は各会員の状況がわからないと、例会への出席をやみくもに進めても無理があるからです。ですから、「どうですか？」の問いかけができる繋がりをしっかりとつくっていくことから始めること。これが大事ではないかという話が出ましたし、私も同感です。とにかく大事なものは人間関係をつくることです。

**森田** たぶん退会防止が一番の課題だと思います。もし例

会に出席しなくなれば、役員会でも最近どうなんだろうという話が出てきますし、会員訪問も積極的に行っています。そういう風潮が自然に広がっています。このような関係性づくりで退会防止をということに私どもの支部では力を入れています。

**司会** 支部長会でそのような話をすることはありますか？

**森田** 各支部それぞれに色があるので、同じように話をするには少し難しいものがあります。ですから、同じことというのではなく、うちの支部ではこういうことをしていますという情報交換は行っています。

小原一朗氏

### 香川開催の青年経営者全国交流会に期待すること

**司会** 香川開催の青年経営者全国交流会（以下、青全交）に期待することと、小西代表理事が提唱した「新しい景色」を踏まえて、香川での青全交開催後の変化について、どんなイメージを持っていますか？

**小原** これまで各地で開催されるいろんな全国大会に出席してきましたが、どの大会でも、どんな大会でも、小西代表理事の言葉を借りるなら「今まで見たことのない新しい景色」を見させてもらいました。

具体的にいうと、それぞれの考え方や、経営者の仕事に

対する思いの違いを間近に触れることができました。とにかくいろんな景色に出逢ってきましたし、いろんな人たちと交流することで、その新鮮な発想にショックを受けたり、考え方の違いに戸惑ったり、いろんな経験をしてきました。なので、香川での開催に関してはどうな景色を見ることのできるのか大いに期待



しています。ただ、新しい景色を見るために、何を指して、何を残していくかをしっかりと考え、それを浸透させて香川を良くしていかなければと思っています。

ですから、開催までのプロセスと終わった後の思いを繋いでいかなければと受け止めています。せっかくの機会ですから、しっかりとその思いを紡いでいきたいと思えます。

**森田** 青全交開催についての私の考えですが、開催に向けての関わりの中で、いろんな人たちとの関係性ができますし、もちろん開催後もその関係性は続くので、それが香川同友会の発展に繋がっていくと思っています。そこに一つの開催意義があるように感じています。要するに県の垣根を超えて共通の仲間づくりができることだと受け止めています。



### 支部としての地域課題の取り組みは？

**司会** お話しが全国から地域に変わりますが、それぞれの地域が持つ課題についてどのように受け止めていますか？

**森田** そうですね。会員さんの中にはそれぞれの地域の中で地域活動をされている人は結構いるようです。例えば、自宅や会社のある校区内で学校や自治会を通じていろんな役につき、活動をされている会員さんがいますが、ただそれが支部としてとなると、個々にやっていることなので難しいものがあります。

**小原** 地域には様々な課題があるので、それらの一つひとつに同友会として積極的に向き合うことが大切ではないかと思います。

例えば三木高校の共育型インターンシップの取り組みも、地域に若者を残そうという課題解決の一つではないかと考えます。

**司会** 確かに町というか地域によって環境が異なるので、企業としての立場から行政と協力して、異なる地域課題を解決していこうというふうに捉えているわけですね。そういう意味ではどのように考えますか？

**森田** 同友会としては、小グループの活動を進めていくこ

とではないかと思えます。支部単位となると、高松市でもそれぞれのエリアで異なる課題があると思われるので、今後は校区等々の活動の推進になるだろうと受け止めています。

### 「小さな一流企業」の支部浸透について

**司会** 第45期から掲げている「小さな一流企業」づくりを今後更に発展させていこうという動きも出ていますか？

**小原** おそらく浸透はまだまだのように思います。

**森田** イメージとしてもピンとこないところがあるような気がします。それが会員間への浸透のある意



木村裕士氏



の接点がなければまず無理なので、会員相互の交流の積み重ねが求められてくると思います。

### 自社のビジョンは？

**司会** 続いておふたりの会社のビジョンづくり、抱負について伺います。

**森田** 自社のビジョンは、まず何をおいても経営の黒字化です。黒字化をしっかりとすることを目指すことです。自社だけでなく会員企業さんの会社それぞれに黒字化を考え、取り組んで黒字化することです。

もしかしたら、それは少し無理があるのではと思われるかもしれませんが、入りたくなるような同友会になれば、それも夢ではないと私は思っています。

**小原** まず「経営の話をしよう！」ですね。自社の場合はビジョンの社内浸透については、60パーセントぐらいかな

と受け止めています。我が社の場合、それぞれの店舗の数字を見える化して、経営改善を図っているので、今後もそれを続けて黒字化をと考えています。

### 現会長から次期会長へ

**司会** 最後に森田さん、次期会長の小原さんへ申し送りたいことがあればお願いします。

**森田** せっかくの支部長会なのに、16支部全員の支部長の日程を合わせるのが難しい中で、物事は進めていかなければならなかったために、毎月第4週目の木曜日を支部長会開催と決め、続けてきました。が、どうしても出席者に偏りがでてくるという苦い経験から、もう少し開催日を柔軟にして、一人でも多くの支部長が出席できるようにしたほうがいいように思います。

必ずしも全員の出席がなければというものではないので

ですが、やはりほんの少しの配慮で出席しやすいようにしていただければと思います。各支部の支部長から学ぶことも多々あるので、遠方の支部からの出席ができるだけしやすくなるような調整を考えてもらえたらと思います。

会長は降りますが、今後はOBとして関わらせていただければと思っています。

**小原** 森田会長のお話しを受けて、全支部をまとめられるような体制をつくるよう努めていきたいと思っています。

**司会** 貴重なお話しをありがとうございました。



味、妨げになっていないでしょうか。一番考えられるのは、「小さな一流企業」の一つに黒字企業であることが求められているので、自社の価値が価格に転換できているかどうかになるんですね。それができていないと社員のマインドも生まれませんから。

**小原** 自分のやっている仕事柄、基本は美味しいものの提供ですが、自社の強みや特色をしっかりと捉えているとミスマッチは起こらないので、自社のやるべきところと真の経営が明確になっているかどうか核になります。

支部への浸透は、会員同士