

もっと全国の経営者仲間と繋がろう！学び合おう！

「2024中同協定時総会 in 宮城」に向け、毎月、特別例会を開催中です！

第3回「香川同友会の会員増強の実践事例」

報告者

(株)ウエストフードプランニング 代表取締役 小西啓介氏 (香川同友会 代表理事)

(有)橋本薬局 代表取締役 橋本亜紀氏 (香川同友会 副代表理事)



来年7月は、全国から1300名が宮城に集結し「中小企業家同友会全国協議会第56回定時総会」を開催します。全国の仲間を迎えるにあたり、毎月、経営課題／同友会の運動をテーマに特別例会を開催しています。

今回は3回目となり「会員増強・組織強化」をテーマに香川同友会より報告者をお招きしました。香川同友会を代表し、小西代表理事と橋本副代表理事に、全国トップの対企業組織率(全国で唯一10%超)を誇る、「共感・賛同型の会員増強」をテーマに報告いただきました。会員増強は、仲間を増やす「増」の面だけではなく、既存会員同士のつながりを強める「強」の両側面があります。お二人からは、同友会入会時から会活動を通じて自社や自身がどのように変化したか、香川同友会の会員同士のつながりの強さの背景などを報告いただきました。当日の様子をお届けします。

香川同友会の増強運動

～小さな一流企業宣言から
共感賛同型増強運動へ～



小西啓介氏

25歳でさぬきうどん店を創業し26年目になります。国内と海外に店を展開しているほか、農業法人も経営しています。香川同友会は16支部あり、私は中讃第2支部に所属しています。入会時は会員数が約100名で、入会と同時に副幹事長に就任しました。会員数は多いものの役員会や例会には人が集まらない支部でした。その後、私が支部長となり、徹底して実践した事は支部指針書の作成と同友会書籍の読み合わせです。これにより、各自の経験主義的な活動から脱却し、支部内で共通言語を持つことが出来ました。

また、増強といえば「年度末のV字回復増強」や「パワハラ増強(いわゆる無理やりお誘いすること)」が主流で、短期的に会員が増えても定着しない時期が長く続きました。潮目が変わり始めたのは3～4年前です。香川県立三木高校での「共育型インターンシップ」への会員の参画、林代表理事による香川同友会としての運動方針「小さな一流企業を目指す」の明確な提起、そして法人化です。これらの活動・運動が地域に広がり、共感して入会する会員が増えています。皆さんは、理事として運動の共感賛同を会内に浸透させるために何をしますか？



自主・民主・連帯の精神で

がんばらない増強

～会員さんがどんどん辞めていた支部が、
やめない支部になった理由～



橋本亜紀氏

弊社は1973年に私の両親が創業しました。現在は県内3店舗の薬局を経営しています。経営を引き継いだ時の私は経営数字が全く分からず、過去10年間赤字続きで負債が約3000万円あることを知りました。コンサルの支援を受け5年かけて返済することができましたが、過労により心身ともに疲弊してしまいました。その時、経営理念が成文化できる同友会という会があるという情報を母から聞き、すぐに入会を決めました。理念を成文化したことで、自社の役割が明確になり売上が伸びたと実感しています。

私が所属している高松第7支部は2010年の会員数200名から2014年には一時132名まで減少しました。支部活動の運営面では香川同友会ナンバーワンと言われていたのですが、会員増強の面では「ゲストが例会に参加しているのに誰も声をかけてあげていない」「一部の熱量のある人だけが会員増強を行うが入会3年未満の新会員がどんどん辞めていく」など課題が山積し、誰も支部の役員になりたがらない環境でした。

高松第7支部は、今年の4月時点で195名の会員数まで増強が進みました。自主(自己を確立すること)、民主(相手と自分の違いを認め、折り合いながら育つ関係づくり)、連帯(関わり合い、育ち合う喜びを共感する)の精神に沿って小さな関わり合いを意識的に増やしたことが活性化の要因だと思います。支部独自の活動の手引きを作成し、誰でも運営ができる体制づくりを行ったこと、新会員フォローを支部内のグループに依頼し、新会員の課題を集約して商売繁盛相談会を開催してきました。これらの取り組みの結果、入会間もない会員からもゲスト紹介があがるようになりました。例会では毎月必ずゲストが参加し、入会3年未満の退会者もほとんどいません。自分がされて嬉しかったこと、入会して経営者の繋がりができたことなどのプラスの連鎖が支部活性化のポイントだと思います。支部役員みんなで作成した支部理念「ともに輝き香川を照らす」の実現のためにも仲間を増やしたいと思っています。

[文責:同友会事務局 天野]