共に学び合う仲間を増やし、元気な地域を

地域で共に学び合う経営者を増やし、元気な地域をつくっていこうと、各同友会は会員増強運動に意欲的に取り組んでいます。八王子支部設立をめざす東京同友会と、「同友会紙芝居」の活用など工夫をこらしながら四百名会員をめざす長崎同友会の取り組みを紹介します。

停滞する地域に新しい風を

八王子支部設立準備例会で入会相次ぐ

東　京

東京同友会は、多摩地域最大の都市、八王子で新支部設立の準備を進めています。八王子市は東京の最西部に位置し、人口五十六万人、企業数五千六百社です。しかし、市内経済の停滞は著しく、甲州街道の横山町など主要商店街も寂れる一方です。

「停滞する地域に新しい風を吹き込もう！」と、昨年七月に会員七名で支部設立準備委員会がスタート。十月の第一回準備例会には四十二名、うちゲスト十七名。十二月の第二回例会には二十六名、うちゲスト九名が参加。この二回の例会で計十一名が入会しました。

昨年10月に開かれた第1回準備例会

準備委員会では、事前の報告者との打ち合わせ訪問、グループ討論のテーマ、グループ長、発表者の分担などきめ細かく例会準備をすすめています。また、市内企業へのDM郵送、市内異業種交流会への呼びかけを行い、多摩信用金庫や市役所の協力も得ています。多摩信用金庫とは、東京同友会三多摩支部が長年協力関係にあることもあり、町田市内の十六支店に同友会の案内チラシを置いてもらったり、入会候補者を紹介してもらうなど、さまざまな協力があります。

例会はいずれも会員の経営体験報告で、「生の体験報告とグループ討論で元気を持って帰れる例会はいい」と、ゲストの方々が積極的に入会しています。また、例会後のゲスト訪問では、事務局だけではなく、市内では老舗と言われる菓子店の社長など数人の役員と一緒に訪問し、入会してもらっているのも新しい取り組みです。

十月の例会に参加して入会した会員から「同友会の説明がわかりづらく不親切」と指摘されたことから、十二月の例会では冒頭に同友会のオリエンテーションを行いました。「同友会の目的とは？」「支部例会とは？」「経営体験報告とは？」「グループ討論とは？」「学んだことを実践するとは？」など、ゲストの方々に分かりやすく説明し好評でした。

昨年七名だった会員が現在二十一名になりました。準備委員会では、本年五月十八日の設立総会に向けて四十名の目標を掲げて取り組んでいます。

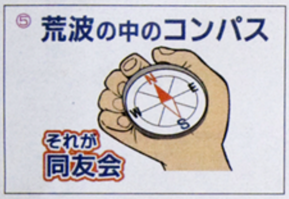
同友会は「荒波の中のコンパス」

四百名会員めざし「同友会紙芝居」なども活用

長　崎

長崎同友会は、期首会員数三百二十九名からスタートし、三百七十二名となりました（二月二日現在）。二月には会員増強デーを予定するなど、年度末四百名会員の達成に向けて、奮闘しています。

その原動力のひとつになっているのが佐世保支部です。同支部は、期首の四十四名から、現在六十四名と会員数を大きく伸ばしています。同支部では、入会を勧める際の説明ツールとして「同友会紙芝居」を作成するなど、さまざまな工夫をこらして活動に取り組んでいます。



長崎同友会佐世保支部作成の「同友会紙芝居」

「同友会紙芝居」は、冒頭で「社長さん、あなたの悩みは何ですか？」と問いかけ、続いて「荒波の中のコンパス　それが同友会」など、同友会の魅力や活動内容を紹介し、入会を呼びかける内容で全十五枚。同紙芝居は他支部にも活用が広がっており、常に携帯している役員がそれを活用して入会したケースも生まれています。

「同友会紙芝居」を作成した佐世保支部の山領進・仲間づくり委員長（㈱広告のアクセス社長）のコメントを紹介します。

「同友会会紙芝居」でぶれのない説明

佐世保支部　仲間づくり委員長　山領　進

昨年四月に仲間づくり委員長を拝命し、さてどうしたものかと思い悩んでいたところ、お隣の熊本同友会の森川・前仲間づくり委員長の存在を知り、早速話を聞きに伺いました。お話は本当に参考になることばかりでした。

そこで熊本同友会を真似て、年間計画を立て、目標を決め、オリエンテーションなども企画しましたが、やはり聞くのとやるのとでは大違い。なかなか思うにまかせません。しかし、一生懸命取り組む中で支部の雰囲気も少しずつ変わりはじめました。

実際に会社訪問などをしながら気付いたことは、同友会についてなかなか順序だてて説明ができないということでした。話が横道にそれたり、予期せぬ質問が来て戸惑ったり、途中で相手方に電話が入ったりすると、もう何がなにやら分からなくなる始末でした。

そんな折、私自身がある商品のセールスを受けた際、営業マンが紙芝居のような販促ツールを使って商品説明をしたのです。「これだ」と思いました。同友会版紙芝居を作れば、会歴の浅い会員さんでも、ぶれることなく同じ説明ができると思いました。

会員増強は営業活動そのものです。増強を進めていく背景に、本来の同友会活動の充実が大切であることは言うまでもありませんが、他方で手段・方法にも工夫が必要になってきていると思います。つまり営業ツールの充実です。

長崎では常時携帯できる名刺サイズの「入会申込カード」や、入会候補者を三十秒で書いてもらう「ピンと来た人パッと書いて下さい」というツールなどを作成し実践中です。

会員増強の手引
仲間の輪を広げましょう
自社を変え
地域をつくる会員増強
中同協発行　頒価／三百円
お求めは各同友会事務局までどうぞ

中小企業憲章・
条例推進ハンドブック
中小企業憲章・条例推進ハンドブック
B5判　72ページ
頒価600円
同友会が推進してきた中小企業憲章制定運動を受け、「中小企業憲章」が閣議決定（2010年6月）されました。
本書は、その経過と成果を確認し、閣議決定の意義を明らかにすると同時に、憲章を生きたものとするために、地方自治体での中小企業振興基本条例推進に向けた詳しい解説にも力を入れています。
同友会の「憲章草案」と閣議決定の「憲章」、ヨーロッパ中小企業憲章の全文と比較表、振興条例事例集も掲載。
発行　中小企業家同友会全国協議会
お求めは各同友会事務局まで