

# 文京支部 第6回幹事会

2012/10/02 (18:30~21:00)

会場：文京区民センター 3階会議室D

★参加者(敬称略)：二木 飯塚 平岩 田川 新井 奥長 越川 森下 江口 小池@事務局 以上 10名  
(司会 新井氏)

## 第一部 幹事会 (18:30~20:00)

### ●報告/確認事項

#### 1. 理事会関係

- ・青年経営者全国交流会 (実行委員・参加について)
- ・20研 参加確認 ①参加費の事前入金のお願ひ ②分科会の会場連絡後日
- ・第7次ビジョンについて

#### 2. 第20回経営研究集会

※別紙資料

参加確認 現在 6名/16名 (ノルマ支部会員15%)

#### 3. 西部協議会

※資料2

新会員歓迎オリエンテーションが11月ごろ開催(設営担当 杉並支部)

#### 4. 文京支部

##### A) 9月例会について

担当：組織部会 ※資料3

- ・報告者：森弘吉氏(㈱エムダイヤ 代表取締役)
- ・日程 9月25日(火) 18:30~
- ・参加 17名/40名
- ・収支 ▲31010  
収入 34,000 (@2,000×17名)  
支出 65,010 (内訳：2,855 飲み物 55,555 講師料(旅費) 4,100 会場 2,500 看板)

### 感想/総括

打合せを重ねたこともあり、内容は素晴らしかったものの、空席が目立ったこと、入会対象者の参加が1名 参加者が伸びなかったことが挙げられました  
入会対象者への入会の呼びかけ・資料の手渡しを毎回行うことが確認されました  
組織部会で総括。次回幹事会にて討議。

##### B) 10月例会企画 担当：理念検討会

※資料4

パネルディスカッション テーマ：経営理念の浸透  
会場：文京シビックセンター 5階会議室C  
パネリスト：二木氏 夏目氏 小林氏 コーディネーター：真下氏  
グループ討論なし  
参加規模30名 9月例会参加者を中心によびかけ  
幹事による個別の呼びかけを進める

##### C) 11月例会 担当：政策渉外部

※資料5

日程：11月5日(月) 講師：中山智晴氏 文京学院大学 教授  
会場 文京シビックセンター 5階 A+B 会議室  
区議会まちづくり委員会、産業団体への参加呼びかけ(@文書)

## 5. 各部会報告

### ●役員選考委員会報告

次回は10月15日 14:00~15:00 (東京同友会事務所)

### ●政策渉外部

- ・文京区長との意見交換会
- ・部会報告

※資料7

※添付資料

### ●経営理念検討会

9月26日(水) 10名参加 経営計画について  
報告: 中川進氏(榊大月書店)

### ●BNK538

- ・冬の企画 北海道アイワード本社 見学ツアー  
→11月11~13日(金土日)

※資料 チラシ作成中

### ●組織部

9月例会の総括  
会員数 現在61名/期首63名 (東京同友会 1990名 今日現在)  
退会2名 機谷忠成氏/金乙憲一氏  
入会0名

### 次回幹事会

●2012年11月6日 火曜日 区民センター3-D

●司会 越川氏

●ミニ例会 第二部: テーマは追って連絡します。

## 第二部 ミニ例会 20:00~21:00

テーマ [同友会の魅力をいかにして会外に伝えるか]

### 同友会の魅力とは何か (要約)

#### ●他の業界団体との違い

自社の経営が良くなることを目的と掲げている異業種の会  
経営基盤が崩れつつあるなかで、自社の発展の方向性を示している。  
講師の話聞いて終わらない交流(グループ討論や懇親会)がある。  
業界や自社だけにとどまらず社会全体をどう変えていくか巨視的な視点を持った活動がある。  
自社の経営に対して、本音を持って切磋琢磨できる信頼関係(例: 成文化セミナー 女性部 社外取締役会など)がある

#### ●会員にとっての期待について

「自社をよくしたい」が最も根本にある期待。  
同友会に来ると色々と相談ができる。時には慶弔費の相場などの細々としたことも  
土台には会員同士の関係性が不可欠  
同友会は自主参加の会であるため、自分でその価値と居場所を掴みださなければメリットを感じられない。  
格安で色々と出来、会員はお互いに信頼している。

#### ●仲間を増やすために

まずは自身の会社をよくしないと確信が持てないのではないか  
毎回毎回のゲストに対するクロージングが重要である  
活動は多岐にわたるため、適切な方に適切な面を見せることが大事ではないか

テーマ 同友会の魅力をいかに外部に伝えるか？

同友会の魅力は3つ

- ・いろいろな人との出会い
- ・いろいろな事例が自社に活かせる
- ・人前で話す練習

→どう伝えているか 伝えてないかも

”（同友会の雰囲気）合うな”という人には紹介しようとしているが少ない

同友会の独自性は業界団体ではないこと、  
経営的な視点の研修をやっている

同友会の独自性 「ならでは」のものとは  
同友会理念に賛同できるかどうか  
経営環境自ら作り出すなどなど

どこの団体でもやっていること、同友会の独自性を広めること

同友会の魅力とは

一番は経営者のために活動していること。  
リーマンショック以降の変化に一般の経営者はどう舵をとってよいか迷っている。  
同友会は会社が生き残るために「社員と理念を共有する」ことを伝えている。  
どういった方向に舵を取るのか、それが成文化セミナーを通じて明らかになる

つまり「我社がどうしていいかわからない中での方向性を見いだせるのが同友会」

しかし、支部のメンバーにも伝わりきれていない

7月例会で多くの参加があった。経営を良くすることに真剣な方に応えることが大切ではないか

経営者の中には「理念を社員と共有しない 社長がすべての責任をもて」という人もいる  
（@一倉先生など）これはマーケットが広がっているときは良かったが、縮小経済の中ではそうもいかない。

「経営者の理念」を社員と共有する だからこそ社員と作るものではない  
経営理念は経営者が、社員と共有する。その後の段階は社員と作るもの。

勉強したかったから同友会に入った

勉強できる場として活用している。

社長の学校という言葉は全く違和感がない

藤田（美沙子）さんも経営者歴は長いが経営のことを知らないと言っていた

勉強したい人はいるが、どうやったらよいかわからない人は多い

同友会の魅力 勉強会が数多くある

格安で色々出来る 同友会員はお互いにとことん信頼してくれる

女性部の「社外取締役会」助け合う気持ちはある

手っ取り早い部分で釣りのようなものを

勉強の場だからこそ信頼出来る仲間ができる。切磋琢磨できる  
そういった信頼関係が基礎にある

成文化セミナーの卒業生が社外取締役に

同友会はいろんな面を持っている その面を適切な方に見せられれば入っていける

多業種であることに魅力を感じる  
業界の動向、視野が広がる、→勉強の一環

まずは経営。仲間意識は入ったあとに感じていく部分。  
入会の動機は様々。

他の支部 ビジネスコラボ 新規顧客獲得目的も少なからずある。

講師がいて話す→これは単に聞いただけ  
本音で話す 二次会で本音が見える そこが面白い。  
これは他の団体にはない

入会時300名程度

入会したときは「労働組合への対応」を知りたい

経営理念は全面ではない

色々教わったのは二次会

井の中の蛙もいいところ

理科系だから経営も知らない

同友会入って経済の見方、役員報酬やら慶弔費やら細々としたところも

印刷／出版の人と仲が良かった

「経営者はいかにあるべきか」を学びとろうとしてきた

同友会に来るとホッとする

社長は孤独と言われていた時代 同友会に来たら色々相談できる

そこが経営理念の基礎にある

引き継いで入った会員であり入会動機はないが、入っていいなと思ったのは労使見解

経営者の果たすべき役割を明記している

そしてそれを実践していた田山さん、河野さんの話に感動

どう伝えるかは難しい

同友会は運動団体 ところが魅力

経営理念経営指針のもと経営を維持発展させながら、中小企業憲章のような社会をどう変えていくかという巨視的観点で運動している。

伝わりにくい伝えにくい 支部長時代 何人か増やした

増強は無理もする 義理人情でとりあえず 短期間でも良いからまずは入ってもらう

そこから伝えるしかないのかなと考える

スマートではないかもしれないが。

例会の都度、しっかりとクロージングを行うことが重要

入った理由と続いた理由は別  
他業種を知りたい→続けた理由は皆さんの人間的な魅力 二次会で飲んだり話し込んだり  
その人間関係で続いている

ここまでの人間関係は同友会でしか作れない  
同友会理念を理解してそこで結びつける  
異業種であること

「同友会でなければいけないこと」

みんな自社を何とかしたいと思って入ってくる  
それにどう応えていくかが同友会としての原点  
「会社を良くすること」を前提としているのは同友会しかない  
同友会に入ってから会社が良くなる  
せつかく入った人にそれを伝える

あまり魅力をまだ感じていない  
理念＝純粹理念 @倫理  
実践の部分では他の業種団体  
自社の理念計画  
自分自身との向き合う学び

全体像を見ると浅さを感じる。深い付き合いまで至っていない。  
入会の目的 経営理念を学ぶこと。  
入ったきっかけは理念。同友会理念と日々の考えをすりあわせたい  
なぜもっと経営の面で本音でぶつかってこないのだろうか？

困っても言わない 意見交換が深くできていない それを深めて行かなければ  
本音が出せるまでいなかったら同友会にいる意味が無い  
意義・価値を見出しきれしていない

印刷組合には業界どうしようかという話もあるが狭い  
そもそも中小企業がどうなっているのという視野がない  
業界自体が良くなることが目的であり狭さを感じる  
同友会は確信を持てる

業界団体の基盤も崩れている。第二次大戦後に作られた業界団体がほとんど  
それぞれの企業の基盤自体が崩れている以上、新しい業種団体が生まれざるを得ない

目的が多様化  
先に上げた3つはよそでもできる  
関係性は作ろうと思えばどこでも作れる

倫理は明確だから説明しやすい  
同友会は多様性があり、自由で、自分で掴み取らないと居場所は見つからない  
退会した方は関係性が見いだせなかった方だろう

土台は関係性だが、どう作っていくか。  
まずは義理人情で 関係性は作りものではない 来た方とのエネルギー  
この人が同友会の活動で魅力に感じるものが何か。こちらからアプローチできるというの  
も

2012年10月2日幹事会議事録.txt

社員がモチベーションを持ち、自分自身で動き出すことが出来る会社にする事。  
まずは自身の会社をよくしないと同友会に対する確信が持てないのではないか。