

# 第一回 組織強化連絡会議

2019年6月26日、宮崎県中小企業家同友会（以下、同友会または宮崎同友会）の事務局にて、第一回目となる組織強化連絡会議が開催された。組織強化連絡会議とは、4月13日に開催された役員研修会において同会相談役の川口敦己氏（鉦脈社代表取締役）が理事会改革の案として各組織を横断する三つの連絡会議の設置を提案したもので、その後の理事会で検討、4月23日に開催された第28回定時総会において活動方針案に組み込まれ承認された。組織強化連絡会議は、代表理事（島原俊英氏）、増強本部長（竹原英男）、各支部代表幹事（高濱優子氏・安藤政美氏・井手真弓氏・日高憲一郎氏・岡田明利氏）、財務委員会（土持秀男氏）、広報委員会委員長（緒方健一氏）及び担当理事（竹原）、女性経営者クラブ委員会委員長（川上幸子氏）及び担当理事（田村洋子氏）、青年部設立準備会世話人代表（桑山直幸氏）及び担当理事（竹



原）、産学官民連携部会MANGO会長（竹原）及び担当理事（竹原）、事務局（田中啓介氏）で構成されており、順次必要に応じてメンバーを追加する。組織のリーダーには私が就任した。「組織強化」がテーマであり、多くの活動を管轄することになるが、宮崎同友会の最大の課題は「増強（会勢強化）」であり、過去10年の低迷から抜け出すために最も重要課題として位置付けることを確認した。また、今期より実施する「増強デー（全会員で一日増強のために活動する日を設定／名称は現段階では仮称）」の成功に向け、体制づくりについて検討した。

## 新たな試み 「増強デー」の設置

他県同友会の事例等を参考にし、今期より宮崎同友会でも実施することになった「増強デー」とは、全会員で増強のための一日かけて汗をかこうというものだ。具体的な内容はまだ検討中だが、複数人のグループで地域の経営者を訪問し、各支部において入会者数をリアルタイムに共有するイベントにしようと考えている。現在の宮崎同友会の課題は、「会員一人ひとりが増強をほとんど意識していない」こと、そして「活動には懸命にあつているが、運動になつていない会員が少なくない」ことであり、これが過去10年間の低迷（会員数の伸び悩み）に繋がっている。増強デーは、新入会員を増やすことも当然だが、役員を務めていない一般の会員も含め増強機運を会内に醸成することをまず第一の目的にしている。毎年開催している経営フォーラムは「日頃の学びを会外に向けても発信する学びの場」であり、例えるなら「文化祭」のようなものだが、増強デーは全会員が一緒に汗をかく「運動会」のような存在にしていきたいことを目指す。増強に対するイメージ（営業や勧誘のように苦手な人には抵抗のある活動）を払拭し、仲間をつくっていくことの楽しさを実感し、連帯感を高めていく工夫が必要である。



## 三つの連絡会議

この日は宮崎同友会において三つの連絡会議が同時開催されており、各連絡会議の終了後、経営指針委員会や共同求人委員会等が参加する「人が育つ会社づくり推進協議会」と政策委員会が中心となる「地域づくり連絡会議」と情報交換を行った。それぞれが単独の委員会や組織だけでは限界があった議論の幅も広がり、「全体観」を持つて協働できたことは非常に有意義であった。

## 宮崎北支部 新会員オリエンテーション

2019年7月8日、宮崎北支部が設営する新会員オリエンテーションが開催された。新会員オリエンテーションとは、同友会に入会したばかりの会員に、会の理念、目的、方針、組織等を説明する場であり、入会から半年以内の会員を対象に行われる。宮崎北支部では、支部独自の試みとして幹事会の直前に開催するが、これが非常に良い効果をもたらしている。まずは、オリエンテーションのみの開催と違って、幹事会が続いて行われるため参加者数が多い。また新会員以外ほとんど幹事であるため、日頃から活動に積極的に参画する理解度が深い先輩会員でもある。そして何より、引き続き行われる幹事会にそのまま参加（見学）できるので、支部の運営や裏側も見ることができ、一層理解が深まる。

この日の新会員は、ひむか村の宝箱合同会社（飲食業・小売業）の岩切宜子氏、株式会社BASEMENT（飲食業）の谷口康隆氏、株式会社センコウ（ユニフォーム販売）の栗木友春氏の三名。中小企業家同友会全国協議会から発行されている「人を生かす経営 - 中小企業における労使関係の見解」の読み合わせを行い、経営姿勢、経営指針の成文化と実践、労使関係等々をテーマに、それぞれの経営課題を出し合いながらグループ討論を行った。

## 宮崎北支部7月幹事会

オリエンテーションに引き続き、宮崎北支部の7月幹事会が開催された。幹事会とは、支部活動を企画、運営する役員（幹事及び代表幹事）が月に一度集い、支部例会や地区例会をはじめ、様々な議案を協議、決議する場である。この日も経営フォーラムや各種例会の進捗報告が行われ、数多くの議題が着々と検討された。私は増強本部長として時間をいただき、組織強化連絡会議の報告、増強における宮崎同友会の課題、そして今期初めて取り組む「増強デー（仮称）」への協力要請を話した。特に留意したのは、実施計画をただ伝え、



義務を課すのではなく、会の発展に向け「全力で楽しめる」風土づくりをしていくことだ。その点、今期も非常に熱量が高い宮崎北支部の幹事達に、大いに期待したい。

## 第4期みやざき共育ち同友塾・第4講 経営者・幹部（リーダー）がP D C Aを回す実践力を磨く

同友会理念を元に経営者だけではなく社員（特に幹部やリーダー）も共に育ち合うことを目的に開催している第4期みやざき共育ち同友塾（以下、共育ち同友塾）も第4講を迎えた。6月28日、同友会ネットワークセンターで開催された第4講のテーマは「各社のプロジェクト実行計画の完成」であり、自社の課題の抽出からプロジェクトの立案、意見交換を通して第3講までブラッシュアップさせてきた社内プロジェクトを完成させる。参加企業6社がそれぞれプロジェクト実行計画を発表したが、この段階になると各社の特徴や課題が浮き彫りになり、完成度にもバラツキが見られる



実践的に企業経営を学ぶ同友会

**学びあう場としての例会**

同友会は悩みや課題を持つ経営者が、相互の経営体験を交流し、謙虚に学びあうことを基礎として活動することに最大の特色があります。この学びあいの場の中心が支部活動で行う例会です。例会は、会員の経営体験の報告とそれを受けてのグループ討論が基本となります。報告者は問題提起者です。報告者の話を自分の体験に重ねて聞き、さらに他の人の意見や経験も交えて討論をすることで自社の実践に取り入れることができます。

**学び方を学ぶ**

同友会はお互いの学び合いを称して「会員一人ひとりが先生であり、生徒である」と言っています。同友会の活動の場では、すすんで自分の経営体験を語り、親身のアドバイスを受け、経営体質改善の糧とする姿勢が大切です。経営のさまざまな手法だけでなく、一人ひとりの経営体験から普遍化できるものをつかみとり、創造的に自社に生かしていく。そのために、学ぶ力を高めることが同友会での学びといえます。

**学んだことを実践する**

同友会で学んだことは、自社で実践しなくては本当に学んだことにはなりません。新たな工夫と努力を加えて実践し、成果を出し、自社が変わっていく。そして、その体験をまた同友会の中で語り、さらに高めて行くことが「実践をする」ということです。

《学び——実践——交流》の循環



ようになつてきた。社員を巻き込めない、プロジェクトの成果判断基準が曖昧、日常業務との境目がわかりにくい等々の指摘が相次いだ。全体的に言えるのは、社員として「真面目に取り組んでいる」という反面、楽しさや面白さ、非日常のイベント性といった部分が非常に薄いプロジェクトが多い。

私は入社8年目で25歳のリーダー（女性）と共に参加しているが、プロジェクトの計画シートを埋めていく作業は非常に真剣に取り組んでおり、内容も深く考えられている。様々な視点からの指摘も真摯に受け入れ、大いに学びに繋がっているのは間違いない。問題はここからであり、「絵に描いた餅」にならないよう全社員を巻き込み、確実に実践する力をどれだけ発揮できるのか。そして第4期のテーマでもある「P D C Aを回す実践力を磨いていく」ことができるのか。普段から「実践力の弱さ」が課題となっている彼女がどのように動き、学びを得ていくのか、これから見守っていきたい。

文・構成・撮影

竹原 英男  
TNA SOLUTION  
代表取締役

宮崎北支部・理事・増強本部長・  
組織強化連絡会議リーダー・  
産学官民連携部会 MANGO 会長（兼担当理事）・  
広報委員会担当理事・青年部設立準備会担当理事

本資料は同友会の会員がゲストや非会員を訪問したり、入会や例会参加をお誘いする際に活用していただくために試験的に増強本部が発行しています。PDF ファイルをダウンロードできますので、印刷する等としてご活用ください。