

会員間の取り引きについての 守られるべき原則とお願い

同友会には、様々な業種の方が入っており、会員間の取り引きも生まれてきます。

しかし、各地の貴重な経験では、会員が同友会を市場としてだけ見る限りはその会員にとって期待通りに反応しないということです。会外の経営者に、同友会に入ったら商売が出来るという入会をすすめるのは誇大宣伝というわけで、新しい会員が失望して去ってゆきました。また、商売だけを前面に立てて会活動を行った人々は、会の中で信頼をなくし、孤立し会から去ってゆきました。

では、同友会は会員企業にとって頼もしい市場となり得ないかという、決してそうではありません。すすんで会の行事に参加し、まじめに勉強し、そして会と多くの会員の利益のために献身的に立ち働いた人々は、その中から信頼しあえる友人をたくさん獲得しました。

会員間取り引きは「会員同士だから」というだけで安易に取り引きができると考えてはなりません。同友会の会員間取り引きの原則は、例会や委員会で会員同士がよく知り合い、①企業の業況、②営業内容、③経営者の理念や人柄、④社内体制など、十分に理解して、相互信頼の上に成り立つものです。

会員間取り引きの3つの申し合わせ

- ① 同じものを買うなら会員企業から、会員企業には、安くて良いものを提供する。
- ② 素直に希望を出し合い、仕方なくお義理で取り引きするのはやめ、お互いに利益は保証する。
- ③ 取り引きを通じて、会員同士の「友情」と「信頼」が一層深まるよう努力する。

会員間取り引きを行う場合、会員間取り引きの原則を守り、3つの申し合わせ事項に留意して行っていただきたいと思います。