

米国籍の異業種交流組織「BNI」(ビジネス・ネットワーク・インターナショナル)の福井チャプター(支部)が昨年2月の発足以来、精力的に活動を続けている。メンバー同士がビジネスチャンスを提供し合うことで新規取引を開拓し、互いの業績向上につなげる交流会。この1年で参加社の同チャプターを通じた売り上げ実績は計5千万円に上るなど成果を上げ、ネットワークが広がっている。(宮下祥恵)

■60秒でアピール

午前6時半。開店前の福井市内の飲食店に、スーツや作業着姿の人々が集まってくる。毎週木曜に開催する福井支部「STARチャプター」の定例会、いわゆる「朝活」だ。

1985年に創立されたBNIは世界48カ国に広がり、国内では首都圏を中心に60以上のチャプターが活動。本県のSTARチャプターには現在、県内の経営者や会社員など25人が参加している。建築業や宿泊業、生花販売業と幅広いが、1業種1人が原則となっている。

一般的な「朝活」でみられる交流や勉強会とは違い、早々に真剣なビジネスミーティングが始まる。メンバーの1つが、メンバー全員によるプレゼンテーション。60秒の制限時間の中で、自社が売り出す商品やサービスを毎回アピール

異業種交流組織「BNI」

互いに顧客開拓、成果

する。

ほかのメンバーはこの情報を自分の人脈や口コミを

進行形
ふくい経済

活用して、知り合いに紹介。自らが他社の「営業マン」となり顧客開拓を支援する。会長を務める、たかやなぎはりきゅう整形外科の高柳信也院長(41)は「ほかのメンバーに与えることで自分に返ってくる『ギバーズゲイン』が理念」と説明する。

地方向きシステム
会では、知り合いに情報を紹介した件数を発表。ビジネスにつながった場合の取引金額なども管理し、会員が刺激し合うことで継続的な活動につなげている。「良いものを売っているのに販路やPR機会のない中

福井支部発足1年 実績5千万円



メンバーが60秒でPRを行うBNIの定例会
=福井市下馬2丁目のベルパール

県内25人参加、人脈広げ活発

小企業にびったり」「ライバルが仕事をしていない時間に売り上げを伸ばせる」とメンバーの評価は上々だ。

高柳会長は「人間的なつながりやコミュニケーションが根強い、地方に向けたシステム。多くの人に活動に参加してもらい、ネットワークを広げていきたい」と話している。参加には、入会費、年会費が必要。

19日には、BNIの活動をメンバー以外に紹介する「ビジターズデー」を福井市開発町のリライムで開く。午前6時半開始で参加費1500円。問い合わせは同チャプター(bni_star@yahoo.co.jp)か、