

共同研究「中小企業経営者の成長期待とエンゲージメント、つながり感」
から見てきた「どうだい？」の社会的役割

大同生命保険株式会社



「どうだい？」の概要

ー社長が声をかけあうと、日本は変わると思うー

日本の中小企業を動かしているのは、制度でも、市場でもなく、経営者一人ひとりの意思決定です。しかしながら、その意思決定はときに孤独な中で行われています。「誰にも本音を言えない」「自分の判断が正しいのか分からない」など、先が見えづらい状況の中で経営は続いています。

社長が声をかけあうサイト「どうだい？」は、こうした“孤独”に日々向き合いながら、意思決定を行う中小企業経営者同士が、立場や地域を越えてつながり、声をかけあい、想いを共有できる場所として生まれました。

【社長が声をかけあうサイト「どうだい？」】

<https://dodai.daido-life.co.jp/community/top>

私たちは、「どうだい？」の運営を通じて、経営者同士のつながりを生み出し、その価値を高める取り組みを行ってきました。現在、会員数は13万名※を超え、「相談する」「学ぶ」「活用する」「つながる」という4つの機能を通じて、経営者が相互に支えあう環境を提供しています。※2026年9月現在

【「どうだい？」の4つの機能】

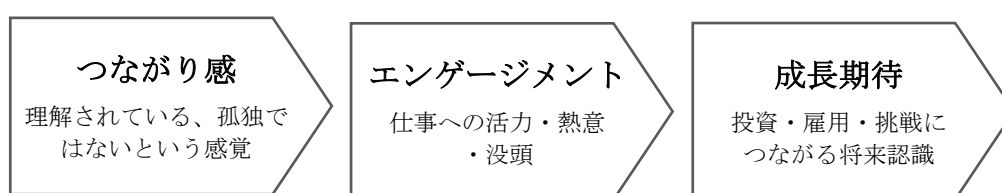
			
1 相談する	2 学ぶ	3 活用する	4 つながる
コミュニティ 全国から経営者が参加。普段は聞きにくい経営の悩みも、ニックネームや匿名で安心して相談できます。	記事・セミナー 経営者の体験談記事やセミナー情報などを多数掲載。リアルな事例に触れることで視野が広がります。	経営支援サービス 活用事例を参考にしながら自社に適した経営支援サービスを利用できます。	ダイレクトメッセージ 同業や境遇の近い経営者など、気になる仲間を探し、メッセージを送ることで直接交流できます。

共同研究により明らかになったこと

今回実施した、東洋大学 山本聡教授との共同研究では、「どうだい？」を通じた経営者同士の“つながり”の創出が、中小企業経営において重要な意義を持つ可能性があることを学術的観点から明らかにしました。

これまで、様々な既存研究の中で、経営者の意思決定や企業の成長には、外部環境や経営資源だけでなく、経営者自身の心理的な状態が重要な影響を及ぼすことが指摘されてきました。ただし、「ワーク・エンゲージメント」（仕事への活力・熱意・没頭）や他者との親密さ、相互理解などから得られる「社会的つながり」が、経営者の行動や判断、特に成長期待にどのような影響を与えるかを統合的に分析した研究は限られていました。

こうした蓄積を踏まえ、今回の共同研究では、経営者同士のつながりがどのように経営者自身のエンゲージメントを高め、それが将来に対する成長期待へとつながるのか、その関係性を全国の経営者 11,000 名以上のデータに基づき、実証的に示しました。結果として、単に「つながること」自体に価値があるのではなく、そのつながりを通じて生まれる共感や相互理解が、経営者の内面的な活力を高めることで、成長期待へとつながる構造が明らかになりました。



「企業の成長は、必ずしも市場環境や経営資源だけで説明できるものではありません。むしろ、他の経営者や従業員、家族との親密さや相互理解がやりがいを生み出し、それが未来への期待になる、そうした経営者の心理プロセスが大きな役割を果たしています」

—東洋大学 山本聡教授（本研究より）

この結果は、非常に重要な示唆を与えているものと言えます。

「人脈が広がれば成長する」「交流の機会を増やせば行動が変わる」といった単純なものではなく、つながりを通じて“前を向く力”、すなわち経営者のエンゲージメント（仕事への活力・熱意・没頭）を高めることではじめて、実際の行動に結びついていくことになります。

「どうだい？」で生まれた事例

「どうだい？」の中では、単なる情報提供や交流にとどまらない“意味のある関係性”が数多く生まれています。私たちが目指しているのは、経営者同士が互いに理解しあい、共感しあうことで、前向きなエネルギーを生み出す場の創出であり、まさに今回の共同研究結果を体現しているものといえます。

実際に、コミュニティの中では、以下のような事例が具体的に生まれています。

例えば、地方で女性経営者同士が気軽に会える機会が限られる中、「どうだい？」をきっかけに出会い、継続的な交流へと発展した事例があります。不動産業を営む経営者と、EC支援事業を手がける経営者が、交流を通じて互いを知り、現在では定期的に悩みや近況を共有しあう関係を築いています。この事例において象徴的なのは、「営業目的ではなく、安心して本音を話せる場」であったことです。従来のビジネス上の交流を目的とした場では難しかった率直な相談が可能となり、「同じ経営者として分かりあえる相手がいる」という実感が、心理的な支えとなっています。また、異業種同士の対話によって視野が広がり、新たな気づきやビジネス機会にもつながるなど、実務面での価値も生まれています。

さらに、「どうだい？」を通じたつながりは、地域や属性を越えて広がっています。サイトを通じて出会った他地域の経営者と交流が深まり、その後、地域をまたいだやり取りへと発展するなど、従来では生まれにくかった関係性が形成されています。また、投稿機能を通じて他の経営者の悩みや経験に触れることで、「自分だけではない」という共感が生まれ、学びや気づきが日常的に蓄積されています。

これらの事例に共通しているのは、「つながり」が単なる接点にとどまらず、共感や信頼、学びあいを伴う関係へと深化している点です。そして、このプロセスこそが、今回の研究で示された「つながりからエンゲージメントを高めるメカニズム」を現場で体現しているものだといえそうです。

「つながりは目的ではなく、あくまで手段です。名刺交換をしたり、懇親会をともにしたりして、単に接点を増やすだけでは十分ではありません。そこに、仕事や日々の生活について語り合える信頼関係や相互理解が生まれることで、経営者自身の前向きな心理状態が育まれ、自社の将来に対する成長期待につながっていくのです」

—東洋大学 山本聡教授（本研究より）

※「どうだい？」で生まれたつながり事例を、参考として最終ページに掲載しています。

創業の原点とこれからの「どうだい？」

当社の取組みの原点には、大同生命創業者の一人、広岡浅子の思想があります。広岡浅子は、明治という激動の時代の中で、数々の困難に直面しながらも、何度でも立ち上がり続けました。その象徴が「九転十起一何度倒れても、なお前を向いて進む」という生き方です。

そして彼女は、事業を通じて社会に価値をもたらすこと、人を支えることに重きを置いていました。「どうだい？」は、この精神を現代に置き直した試みでもあります。

中小企業経営者は、その立場上、意思決定の責任を一人で抱えやすく、孤独に陥りやすい存在です。そのような中で、利害関係を越えた経営者同士のつながりを持ち、弱みも含めて共有できる関係性を築くことは、心理的な安全性を生み出し、仕事への意欲や主体性を高める重要な土台となります。

そして、このようにして高まったエンゲージメントは、やがて経営者自身の将来に対する見通しを前向きなものへと変え、企業の投資や挑戦へとつながっていきます。言い換えれば、「どうだい？」は、経営者の内面的な変化を起点として、企業の成長や地域経済の活性化へと波及する可能性を持つ基盤であるといえます。

どうだい？での経営者のつながり



今回の共同研究では、「どうだい？」が大切にしてきた価値を、その概念だけではなく、構造として明らかにしました。

「つながりはゴールではない。しかし、それがなければ、人は動けない」

私たちは今後も、「つながりを提供する」にとどまらず、「つながりを通じて経営者が前向きになり、挑戦できる状態を生み出す」コミュニティとして、その価値を高めていきたいと考えています。そしてその積み重ねが、中小企業の持続的な成長、さらには社会全体の活力向上につながっていくと信じています。

以上

「どうだい？」から生まれた2つのつながりストーリー

「どうだい？」の中では、単なる情報提供や交流にとどまらない“意味のある関係性”が数多く生まれています。

同じ経営者だから話せる 女性経営者同士が支え合う仲間に



記事詳細はこちらから

<https://dodai.daido-life.co.jp/article/detail/2013>



宮城県塩竈市で活躍する女性経営者同士が、「どうだい？」をきっかけに出会いました。

営業目的ではなく本音で話せる関係だからこそ、悩みを共有し、刺激を受け合い、新しい視点や勇気が生まれています。

現在では定期的に交流する経営者仲間に。

地域を越えて支え合う 後継者社長同士が成長を後押し



記事詳細はこちらから

<https://dodai.daido-life.co.jp/article/detail/1948>



香川と新潟。遠く離れた後継者社長同士が、「どうだい？」で出会い、経営の悩みや経験を共有し合う関係へ。

経営理念づくりや地域との向き合い方など、互いに学び合い、前向きな一歩につながりました。