申し込み宛先：㈱日本商工振興会
守成クラブ本部
ＴＥＬ 011-531-1570
ＦＡＸ 011-531-7918

㈱エスエフ太陽興産（内）
守成クラブ福島　事務局
ＴＥＬ 090-8785-3313（篠田）
ＦＡＸ 024-525-3310

守成クラブとは！

篠田　強

◆ 目 次 ◆

第１章　ご入会手続きについて…… 3
ゲスト紹介の基準…… 4
入会費用について…… 5
ゲスト紹介禁止者…… 6
拡大賞…… 7
会員の私記より…… 8
守成クラブのルール…… 10
クラブ内での活動について…… 11
例会参加の心得…… 15
ゲスト、新会員紹介の意義…… 15
会員からの声…… 17
第２章　会場の運営の仕方…… 20
世話人の決め方…… 20
会場の運営について…… 23
会場運営費用について…… 25
会場の選び方…… 26
例会の準備…… 27

私の考える守成クラブ

全国連絡協議会　常務理事
新設会場推進委員会東北ブロック代表　　篠田　　強

平成 19 年６月福島会場開設の時、私は、友人に勧められるまま、守成クラブに入会し、３年が過ぎました。ただ、異業種の交流会くらいに思っていましたが、入会して、半年位たった時、普通の異業種交流会とは違う、私の望んでいたクラブに遭遇していたことに気付きました。何が違う？商売を通じて、本気で話せる仲間が沢山集まっていました。

時には、商売のイロハを聞かされ、時には自分の商売を仲間に話し、商談に持ち込む。

又、孤独感の多い経営者として、お互いのグチを語り合う。自分の悩みを仲間が解決案を話してくれる、こんな会は、私が初めて遭遇したクラブでした。

経営者は、最後は自分の力量によって、会社経営が変わる。その力量は、多くの仲間から培われ、大きく成長していくもの。そんな仲間が多ければ、多いほど自分が磨かれていくものです。私は、経営者にとって、無くてはならないクラブだと思っています。

私が経験してきた守成について、私の知り得た守成を、沢山の方々に伝えていきたい、そんな思いで、ペンを持ちました。

この文章を読んでくれた方々、一人でも多くの方に守成を伝え、商売に役立ててほしいと望みます。守成クラブの合言葉「**一人はみんなの為に、みんなは一人の為に**」は、自分達の仲間が、自分を支えてくれる、更に大きく成長させてくれる、一人一人が人生の通過点に必要なクラブ、それが守成クラブです。

第1章

ご入会手続きについて

1．入会は正会員、準会員の紹介、推薦が必要です。

私達は、商売向上の為に集まった仲間達です。商売が円滑に行われる様に、安心出来る仲間を集めましょう。

最初１回だけ、ゲストとして参加して、会の雰囲気、内容等見ていただき、納得出来た方は、入会手続きを行いましょう。

守成クラブ 仕事バンバンプラザへの加入申込みについて

●手続きは、この申込書を直接FAXにて送信するだけで簡単に済みます。

FAX. 011-531-7918

●お振込をもって手続完了です。お早めに（お申込み後、２週間以内）

入会申込書　平成　年　月　日

私は　　さんの紹介により

「守成クラブ」入会を申込みます。

入会金10,500円＋年会費18,900円＝29,400円（税込）

申込者（会報誌「守成クラブ」お届け先）

住所 〒

会社名

部署・役職

お名前（フリガナ）　TEL.　FAX.　E-mail.

●振込予定　　年　　月　　日（2週間以内）

●振込先 みずほ銀行仲谷町支店（普）1257198 関日本商工振興会

●連絡先011-531-1570

①入会申込書に内容を記載して提出ください。又、後日直接本部宛にＦＡＸください。

後日、２週間以内に、入会金10,500円、年会費18,900円指定口座へ振込でください。入会手続き完了です。

②入会手続き完了しますと、準会員となります。

準会員は（子）、紹介者は（親）として、（子）の準会員の面倒をみます。

（子）のトラブルは（親）の責任です。みんなが安心して商談出来る方を紹介する事が、前提です。

③守成クラブは正会員の会です。

準会員とは、正会員になる為の準備期間です　早い時期にゲストを紹介して、正会員に成りましょう。みなさんと同じ、市場造りに参加してこそ、初めて、商談を行う事ができます。

私たちは、みんなで市場造りをして、商売に繋げる会なのです。

2．ゲスト紹介の基準

私たちは、このクラブ内で、商売をしよう、売り上げを伸ばそう！と入会されて出来た会です。紹介者、ゲストは誰でも良い訳ではありません。

①会社の代表者、又会社の代表者に代わって決済権限がある方が基本です。
クラブ内での商談の時、即答出来ない方、上司の決裁が必要な方はご遠慮ください。

②仲間に安心して、紹介できる方、ゲストの内容を知らずに紹介する事は、皆さんに迷惑を掛けます。近隣に金銭トラブル、商売上のトラブルがある方はご遠慮ください。

③この会は、皆で作って行く会です。自己中心的な方は、ご遠慮ください。
一方的に売るだけでなく、相手の商品も買える方が基本です。

3．入会費用について

①入会金　10,500 円（消費税込）の内訳

入会金は、入会して、退会までの期間の下記費用に充当しています。

イ）入会後渡される守成緑バッチ
ロ）正会員昇格時の守成赤バッチ
ハ）新会員 3 名紹介時渡される、がんばれ盾賞
ニ）新会員 5 名紹介時渡される、鬼瓦賞
ホ）新会員 10 名紹介時渡される、守成ゴールドバッチ
ヘ）他事務費も掛っています

②年会費　18,900 円（消費税込）の内訳

年会費は、1 年更新で、一年間所属会場の例会に参加権利、各他会場への参加権利を得るものです。

本部では、年会費より、運営費として、4,000 円所属会場へ返金されてきます。（会場運営費）

18,000 円－ 4,000 円＝ 14,000 円÷ 12 ケ月＝ 1,166 円（月当たり）で運営されてます。月当たり 1,166 円は下記費用に充てられます。

イ）毎月 2 冊の守成会報誌発行
ロ）毎月例会時の例会案内ＦＡＸ費用
ハ）事務費等に充てられます。

上記費用で、私たちは、商売の出会いの場、商談の場を得られます。

私たちは、新しい顧客開拓を行うためには、多額の費用を掛け、営業マンを雇い行っていますが、年間 29,400 円で、全国何万人との、出会いの場を提供して頂ける。営業活動が出来る、他には見られない、安価な費用だと思いますが？

4．ゲスト紹介禁止者

紹介者は、下記の事項を確認の上、ご紹介ください。

①暴力団関係者は入会を禁ず
②政治活動の為の入会は禁ず
③宗教活動の為の入会は禁ず
④ネットワークビジネスの為の入会は禁ず

5．ゲストを紹介しよう！

会員が増えれば、増えるほど、皆さんの商売の市場が大きくなります。

ゲストを増やし、市場拡大は私たちの永遠のテーマです。

まだ、会に入ってまもない方、なかなか守成を説明出来ない！この様な方々は、クラブの役員に積極的に相談、同行を頼んでください。

①正会員、準会員は、年間２～３人のゲスト紹介を目標に持ちましょう！

半年～四半期に一人を目標に、みんなで友達、お客様に声かけをしよう！

②各クラブは、年間50％以上の会員数アップを目標に皆に声かけをしよう。

6．ゲスト紹介者に、本部より拡大賞が贈られます。（ゲスト入会社数により）

①３名新会員が入会した紹介者に贈られます。

②５名新会員を入会させた紹介者に贈られます。

③10名新会員が入会させた紹介者に贈られます。

皆さんの為に、市場拡大に貢献した証です。

みなさんの為に、マーケティング拡大に貢献した、方々に皆さんで拍手で称えましょう！

一人一人みんなで市場造りをしていくのが、基本です。

会員の私記より

Aさんより

私は、入会して半年です。クラブの例会には、ブース出展させて頂きました。

私のブース見て、沢山の方に買って頂きました。

買って頂いた方々､本当に嬉しかったです。そんな方々の為に、恩返しをしたい。

でも、私には、何を恩返し出来るか解りませんでした。先輩が、守成の恩は、守成に返せば！　そこで、ゲストを皆さんに紹介する。そこで、少しでも多くの方を会員に迎え、皆さんの市場造りに貢献しよう！と考えました。

ゲスト紹介のたびに、私の顔を覚えていただき、更に売上が増えました。自分の商売を伸ばすと云うことは、皆さんに貢献して初めて得られるものだと実感させられました。

これからも、頑張ります。よろしくお願いします。

Bさんより

私は、入会して１年、ゴールド会員です。

入会して、代表から、トップを目指せ！一番を目指せ！と言われ、男の意地が有ります。

「よし、俺も一番になるぞ！」10人の会員増強を頑張りました。

何が変わった！このクラブ内で、同業者が沢山、居る中で、私が一番、皆さんに物を買って頂いているのでは！

ゴールド会員に成ったことで、皆さんが、私を見る目が変わった様に感じました。

中途半端な感じで会に参加している方！努力すれば必ず、商売変わりますよ！やるならトコトン一緒に頑張りましょう！

Cさんより

私は入会１年半、運転代行の仕事しています。

みなさんには、よく利用して頂きありがとう御座います。

入会して、当初は月２～３万円の売り上げでした。例会の帰りは、みなさん利用して頂き、ありがとう御座います。入会して半年が過ぎたころから、４万、５万、10万円と売り上げが伸びてきて、今は、毎月20万円～30万円ほどの売り上げが毎月あります。

私は、１回２回の例会出席では、無理！自分を知って頂くため、毎回例会は出席します。

又、委員会にも積極的に参加します。私自信を知って頂く、信頼感が出来て、初めて仕事に繋がるのだと、実感しました。

ゲストのみなさん！自分を知って頂くために積極的に参加しましょう。

そして、自分の会社を守るため、行動を起こしましょう！

守成クラブのルール

	正会員	準会員	ゲスト
名刺交換会	○	○	○※3
自社ＰＲ・商談発表スピーチ	○(×)※1	×	×
ブース出展・垂幕掲示	○(×)※1	×	×
資料配布	○	×※2	×
他地区例会参加	○	×	×
会社訪問・電話・ＦＡＸ・DMによる営業	○	×	×

※１　有効紹介会員が現存しない正会員の方は、スピーチ、ブース、垂幕による営業行為は出来ません。

※２　全卓に資料の配布は禁止ですが、車座商談会の時のみ、資料配布は出来ます。

※３　ゲストの営業行為、ゲストへの営業行為は禁止です。

前述で、守成クラブは、「正会員のクラブです」と述べました。上記が基本です。

私たちのクラブ運営について、さまざまな問題が生じます。その為、守成クラブのルールを基本に、各県連、各クラブ別、役員の方々で、限定的に、ルールを緩め、運営を行っている事も、現実です。

１．新しく新設された会場

２．まだ、途上中の会場

準会員については、早く正会員に成ってほしいとの願いから厳

しくしている事ですが、例会参加人数50社未満の会場では、例会運営で、例会にならないケースも有り、限定的に緩め、期限を切って行っておられる会場が多いかと思います。

例・福島県連では、準会員について、自社ＰＲ、ブース出展、資料配布、会社訪問、については、所属会場内はＯＫ、他会場では×としています。

準会員は、まだ、私たちの市場造りに参加してない、自分達の仲間に成りきれてないと、捉えられ積極的に、購入、利用しようという方が居ないのが普通です。

解らない事が有りましたら、クラブ役員に積極的に聞きましょう！

クラブ内での活動について

クラブに入会しただけでは、仕事に繋がりません！　沢山の人脈から自分を売り込み、　又、知って頂けなければ商売に繋がりません。積極的にＰＲしましょう。

「会に入会したけど、仕事に繋がらない」そんな話は良く、聞きます。

貴方は、見ず知らずの方から物を買えますか？　貴方の仕事の内容、出来栄えを知らず、貴方に仕事任せられますか？みなさん、貴方の事まだ何も知らないのです。

貴方が積極的に、自分を売り込み、知って頂かなければ仕事にはつながりません。

私たちが営業で、顧客回りをしていると仮定して、訪問して、バンフ届けて歩けば、後から仕事が回ってきますか？

自分自身を知って頂き、仕事の内容、他社と比較して、お客さ

めに、皆さんのテーブルに事前に配布しときましょう。
②例会開始 10 分前には資料配布が終了出来る様にしましょう。
③資料配布の注意点
イ）チラシ感覚での配布は無意味では？少し工夫をしましょう！
　会員特典 10％オフ、とか、会員の方々に自分の商品知って頂くために目玉商品一つ、まず、知って頂く事から！
ロ）相手にとって、有利な情報を伝える。
　売ることは、相手に何が得か！何が、相手が求めているか！を掴んで明確に記載しましょう。値段は比較する上で大事な事です。
④資料配布は、物を売る事だけでなく、自分が今、求めているもの、ほしい物も、配布出来れば、相手に更に貴方を知って頂くチャンスになります。

例会参加の心得

1．例会に参加する事は、商売を行う為の初期行為です。
　今日、自分が皆さんに何を売り込みたいのか！何を伝えたいのか！目的を明確に！
2．参加者名簿から、今日は誰と商談アポを約束したいか！
　又、今日は誰と話をしたいか！目的をもって参加する事が、更に自分の商売に繋がります。
　必ず、２～３名の新しい方と話をしましょう。
3．名刺交換は、一度の商談アポを約束する事です。
　受け取った名刺から、アポを取りたい方の名刺に、目印を付けとくと便利です。
4．商売に繋げる行動！それが、例会参加です。

商売は、人と人との出会いから始まります。出会った縁を大事に、商売に繋げる、これが、商売の原則だと思います。守成クラブは、こんな場を創って、みんなで共有出来る場の提供をしているのが、守成クラブです。

ゲスト、新会員紹介の意義

私たちは、一人では生きていけません。沢山の方々のお世話で、生活しているのです。
自分の知り合い、友達を沢山、皆さんに紹介する。皆さんは貴方に沢山の知人、友達を紹介する。沢山の方々がお互いの、知人、友達を共有することで、更に自分達の市場を拡大していこう！マーケティングを拡大していこう！　この事を現実に実現しているのが守成クラブです。

一人一人が、この意義を理解して、実践していただければ、クラブは、更に、大きな市場を維持し、みなさん一人一人の商売に繋げるクラブに更に飛躍されるでしょう。私は、一人一人がこの意義を理解し、共に実践して立ち上がらなければ、弱中小企業の明日は無いと考えています。

「立ち上がれ日本」こんな政党を聞いた事がありますが、私たちこそ、今、立ち上がらなければ、私たちの未来は無いのです。

私たち一人は、10人の仲間、理解者しか居なくても、10人が10人の仲間を紹介していただければ、100人の仲間を共有出来る。100人が5人の仲間を紹介していただければ、500人の仲間が出来る！

これがみんなで創るマーケティング創りだと私は思います。

一人では出来ない事も、沢山の仲間と一緒にやれば、不可能は無い！

これを実践、実証しているのが、私たち一人一人で、創っていく守成クラブだと、私は思います。

皆さんは、参加しているだけでは、いけないのです。一緒に会員を紹介、参画して、一緒にクラブ運営の為に参画して、初めて、貴方も仲間になれるのです。

準会員になられた方は、一日も早く、正会員として、一緒の仲間になられる様に、みんなで、応援しよう。

会員からの声

会員　会員拡大に貢献したいのですが、守成の中身がまだ理解できなくて、上手く説明出来ないのですが！どうすれば、良いでしょう？

先輩　私も、最初同じでした。2～3回出席して少し解ってきたのですが、なかなか上手く説明できなくて、どうしても、他の異業種交流会と同じ様に思われて、他会に入っているからと、断られたり！　違いを上手く説明出来ないですよね。基本的に、ライオンズ、ロータリー、商工会議所、等とまったく違うのですが、良さを説明出来なくてこまりました。そんな時は、世話人の方々に同行してもらい、説明されては？
きっと、上手く行くと思います。

会員　先輩は、何が一番、この会の素晴らしい所ですか？

先輩　他のクラブと大きく違うのは、最初から終わりまで、終始仕事の話しが出来る事かなー。同じ異業種交流会では、勉強会的な事、多いでしょう！　中には、商売は別！なんて、言われて、(苦笑)
でも、私たちが一番の目的は、自分の商売向上の為でしょう。勉強会も意味があるけど、業種、業態、組織が違うと、なかなか参考にならないよ！大手はそれでいいですが、弱中小企業は、それよりも、実践的に自分の商売を売り込み、商談し、実践的に自分を高めていく、それが、一番手っ取り早いのでは？

会員　実際、商談はありますか？

先輩　商談、ありますよ！
でも何もしないで、会に入ったら仕事が回ってくる、これは無いですね！
あくまでクラブは、沢山の人との出会いの場を創ってるだけですから、商売は、人との出会いから始まるでしょう！その出会いをチャンスに自分を知って頂き、仕事を知って頂き、沢山の同業者が居る中で、自分を選ばれる様に、どうプレゼンするか！
それがみんなの仕事ですね。でも、毎回出席していると、お互い顔見知りになり、情が出てきて、「何の仕事してるの」と相手から声掛けられますよ。
半年我慢してください。必ず沢山の仲間、できますよ！

会員　準会員は、一人紹介しなくては、何故、正会員になれないのですか？

先輩　今居る会員は、皆先輩方が集めた方々です。「人の創った土俵で、人の褌（ふんどし）で商売」出来ますか？　皆平等に、同じように会員拡大に貢献して、初めて、一緒に仲間として、商売が出来る。それが、基本として、正会員の会と云っているのです。
私たちは、早く皆さんに仲間として、商談出来るように、準会員の方々に、ゲスト紹介下さい！と言っているのです。

会員　これだけ沢山の会員が居れば、もう会員拡大しなくても良いのでは！

先輩　20人の会場より、50人！　50人の会場より100人！　100人の会場より200人と、多ければ多いほど、商談、商売に繋がると思いませんか？
100人で打ち切りにしますと、4～5回例会に出席していると、毎回同じ顔合わせで、マンネリ化してきて、飽きませんか？　そこで、常に新しい会員さんが入ることで、例会に来て又、新しい、ビジネスチャンスが生まれる！　会は、生き物と思っています。常に進化して、工夫して、皆さんの仕事に繋げる様に世話人の方々が考えています。

会員　新しい会員の入会が無ければ会は消滅すると云う事ですか。

先輩　私は段々と、出席者が少なくなって、いずれ消滅すると思います。
常に、ゲストが参加して、入会する。準会員として！　その準会員が正会員になる為、又新しい会員を紹介して頂く。又新しい商談！その繰り返しが、途切れてしまうと、仲良しクラブになって、商売の会でなくなってしまいますよ！他の異業種交流会と同じくなり、守成に入っている意味が無くなってしまうと思います。

会員　ありがとう御座います。
私もこれからゲストを沢山紹介出来るように頑張ります。

第2章

会場の運営の仕方

私たちの守成クラブ会場は、異業種の交流会です。色んな方々、考え方も、生き方もまったく違った方々の集まりです。意見が違うのも当然です。

経営者は、皆、独自性の強い方が多いものです。厳しい現状と戦っているのですから。

又、孤独感も多いのです。本当に信頼でき話せる仲間が少ないのが現状です。

でも、仕事は一人では何も出来ない。会社も同じで、同じ共感出来る仲間が（社員）が居るから、更に大きな仕事が出来る事だと思います。

みんなの意見を集約して、一人一人が同調して会の運営に当たりたいと思います。

世話人の決め方

会の運営は、世話人によって行われます。会の動向は世話人によって変わると云っても過言ではありません。重要な役割の世話人を選ぶとき、人選は大変難しい事です。

人選を間違うと、会は、良くも悪くも成ると云った事を頭に置いて人選しましょう。

代表世話人

1．法人格の代表権を持った方が理想です。
　人を動かし組織を創っている法人は、その組織が大きければ大きいほど、その方の人格が証明されています。新しい会員の方も安心して、入会出来ます。

2．他のクラブ、ライオンズ、ロータリー、商工会等で、役職経験者が理想です。
　沢山の意見の異なる、異業種の方々と、同調しながら、意見をまとめてきた実績は必ず、守成クラブ運営に役立ちます。

3．自分の仕事にゆとりを持って行動出来る方が理想です。
　会の運営は、毎回色んな問題が生じます。細かい事を一つ一つ解決していかなければ、会は盛会になりません。少し、時間のゆとりが必要です。

4．世話好きな方が理想です。
　会員の悩み、相談事、何でも相談出来る方、商売のイロハまで相談出来れば、会員は安心してついて来られます。

上記の1．2．3．4．を兼ね備えている方が理想に思いますが、なかなか居ないのも現実です。特に新しい会場では、これを満たしている方を選ぶ事も難しいものです。

時には、他のクラブより、期間限定で、会の指導に当たって頂く方を選び、一緒に行う事も必要かと思います。

私たちは、常に、自分より優れた方を勧誘して、その方々にバトンを渡せる様に日々努力する事が、会が盛会に導く方法です。

副代表世話人

1．名前の通り、代表と共に会の運営に当たって頂く為、代表と同じく、1．2．3．4．を兼ね備えている方が理想です。

2．代表と考えが共有しなければならない為、代表推薦が普通です。

3．常に代表を立て、悪い事は全て、自分でかぶる位の考えが必要です。

4．常に世話人の意見をまとめ、代表と共に会の中心的役割です。

世話人

1．会場によっては、幹事長、会計、各委員会等置いてある会場が有りますが、会の運営の為に、一緒に動いて頂く方を世話人（幹事）としています。

2．人の世話をやれる人、人の為に、例会準備、等をやれる方が世話人です。

3．法人格の代表者、個人会社の代表者が理想です。

　いろんな方々の見本となられる様な方が世話人ですと、会は更に、盛会に成ってきます。

4．勿論、正会員が基本です。守成の事を理解している方、会員から聞かれても、答えられる方が理想で、守成の事を詳しく説明出来ない方は、これを機に、守成の事、会場の事を答えられるように勉強しましょう。

5．会の運営は、世話人によって、決められます。会の運営について、いろんな角度から、意見を云える方、会を良くする為の提案、発言を常に出来る方が理想です。

6．私たちは、仲良しこ良しの会では無く、商売の為に集まった会です。

　皆をまとめていく世話人は、派閥に関わらない、派閥を造らせない事が原則です。

7．商売を行うためには、会員同士の交流、他会場との交流が大事です。

　会員同士の交わりを重視した運営を常に考えているのが世話人の仕事です。

8．会員の意見を尊重する。

　沢山の会員が集まりますと、ついつい会員の意見を無視したりする事も有りがちです。無視された会員は必ず辞めてしまいます。

　どんな小さな意見でも、真剣に考え、意見交換し、最終判断を仰ぐ事が肝要です。

9．円滑なクラブ運営を行うためには、「決め事」「会場の取り決め事」が必要になってきます。「ルール」が有るから会員間のもめ事も解消されると思います。

10．商売の為の会の中で、金銭トラブルは最悪なパターンです。

　金銭トラブルを起こした会員を、除名処分にするのも重要な仕事です。

　会員同士、安心して商談出来る場造りが、世話人の仕事です。

会場の運営について

　基本は商売向上の為の、運営でなければならない。会員一人一人の商売向上を原則に全ての運営に当たることが基本であると思います。

　私たちの会場は、先輩会場を手本に、行っている事が多いかと思いますが、地域性、会員の業種、会員数によっては、運営方法も異ならなければならないと思います。

　特に、例会では、基本的に、名刺交換、PR タイム、商談タイムは必要ですが、会場によっては、式次第を大幅に変更しながら、

会員の為の商売に繋がる例会が望ましく考えます。

私は「クラブは生き物」とよく言います。私たちの会社も、「生き物」で有り、経営者、社員によって、又社会情勢によって大きく変化する生き物だと思います。

会社が成功するか、失敗に終わるかは、経営者によって又社員によって、自分達の魂を、本気で吹き込んでいるか、どうかによって決まります。同業者と、決して同じことはしてない、経営者の考えも、社員の能力も違うから！

クラブも同じで、会場によって、地域差、人数、考え方、全てにおいて異なり、他会場の物まねだけでは、会場の盛会は有り得ないのです。そこに携わった、世話人たちの、気持ち、魂を入れ込み、創り上げていく事で、初めて動き出す事が出来るのです。

1．基本的に、世話人会（幹事会）では、よく話し合うことが必要です。

　世話人同士の意見の食い違いは、会を衰退させます。納得いくまで話し合い、団結しなれば、前に進みません。

2．運営方針、クラブ内での「取り決め事項」、役割分担「代表、副代表、各役職」など世話人の考えは、一本化してなければなりません。

　世話人の、単独発言、行動は厳禁です。クラブがバラバラになります。

3．世話人が各会員を引っ張る事が必要になってきます。世話人は、率先して会員拡大会場の運営に当たるべきだと思います。

会場運営費用について

会場の運営費用は、各会員が本部に支払う、年会費より 4,000 円の運営費、例会時の参加費 5,000 円から、会場費 4,000 を支払い、残りの 1,000 円で賄われています。（例会参加費内訳は、会場によって、多少異なります。）

少ない費用で、大きな利益を得られる仕組み、それが守成クラブです。

会場運営費の使い方

1．事務費　　例会時に発生する印刷コピー代・FAX 通信費他（会場によって事務経費は異なります）
2．運営費　　例会時のプロジェクター、パソコン、会場諸経費
3．例会費　　名札、等例会に関わる全ての費用
4．広報費　　ホームページ作成等、広くクラブのＰＲ活動に充てられます。
5．その他　　慶弔、お祝い等、会場によって、異なります。

少ない運営費の中で、世話人は手弁当、自前でほとんど行っているのが現状です。

例会資料も、自分の仕事の合間に、自前で作成しているのが普通です。

名札の印字間違い、例会資料の印字間違い、有っては成らない事ですが、無報酬で行っている方々のご苦労を見ると、何も言えないのが現状です。

他の異業種交流会の様に、何十万もの会費を取り、事務員も置けるクラブでは御座いません。金額的に皆さんの負担を少なくし、大きな商売を目指し立ち上がろうと、出来たクラブです。

会場の選び方

1．会場の選び方は、会を盛会にする、大きな要因です。

人は50％第一印象で判断します。入った時、素晴らしい会場と、ゲストに印象与えられる、他会場の参加者も、これなら商売に繋がる！そんな会場造りが望ましく思います。

守成はまだまだ出来たての会。ローソン、セブンイレブンの様な、名前の知れた会社なら皆さん安心して、買い物出来るでしょう。

守成は、まだみなさん知らないのです。見知らぬ会に、入った会場の第一印象は、これからの、その方の商売、行動に大きな影響を与えるものです。

すばらしい会にしていくには、会場選定も大きな要素で有る事を知っておきましょう。　これから入ってくる会員を想定して、世話人が、どのような会場を、目標にするか？先を見据えた会場造りを話し合うべきです。

私の友達が、初めてのデートで、昼食に、本人はラーメン食べたくて、ラーメン屋に、彼女を誘ったのです。彼女は二度目のデートを断ったそうです。

皆さんどう思いますか？初めてのデートも、守成のゲスト参加も、同じように、自分の転機、大事な事です。まだ知らない相手を見る時、その、第一印象で、半分、50％決断してしまう。そんな経験ありませんか？

当初、人数が少なくても、権威ある会場造りを推薦します。

そして、代表、世話人の印象も大事です。この方々と一緒に商売やりたいと、おもわせる様な、身だしなみも、世話人は必要です。

例会の準備

1．本部へ例会案内書作成し送り、ＦＡＸ一斉配信してもらう。

本部よりＦＡＸ配信され、事務局に返信されてくる確率は50～60％です。

返信されない40～50％の会員をみなさんどうしますか？

各会場のやり方ですが、ほとんどの会場では、返信をチェックし、更に事務局で、再ＦＡＸ、又電話等で出欠確認されているようです。

何故そこまでやる必要がある！来たい方だけ集まれば良い！

こんな声も良く聞きますが、返信されない方は、ほとんど準会員です。

まだ、守成を理解出来てない、仕事が忙しい、など云い訳が多いのも準会員です。

せっかく入会して頂いた仲間を見捨てますか？暖かい手を差し伸べましょう。

いずれ貴方がたの、商売に繋がる仲間、一人でも欠く事の無いよう、世話人が協力して、手を差し伸べ、仲間にしましょう。

2．式次第の作成

①昇格バッチ者の確認及び賞（がんばれ盾、鬼瓦、ゴールド）の受賞者確認

②内容検討（世話人会、又委員会で当月の内容検討）

③時間の割り振り（３時間を有効に交流の場造りをしよう）

④式次第の役割分担（受付、司会、プロジェクター、会場案内、等細かく）

ゲスト、参加者の方々にインパクト有る例会にするには、毎回同じ流れ、他会場の物まねだけでは、ダメ！会員の方々を頭に浮かべ、会場独自の流れが必要

3．会場の設営と運営

①会場の予約

会場は３ヶ月後まで確保しましょう。他の会場、ゲストの方々が参加されて、第一印象は会場造りの出来栄えです。「これなら商売に成りそう」そんな会場造りが必要です。

②会員の出席者名簿により、テーブル配置、他会場、ゲストの席を何処に細かい配慮が必要です。

ゲストは、話が聞こえ、全体を見られる席が望ましく思います。

③例会時の会員誘導

式次第で次に移るとき、司会者から名前呼ばれ、前に出るケースをよく見かけますが、３時間と云う短時間内での商談の場、有効的に使う為案内係を決めて進行されている会場があります。

④ゲスト、入会間もない準会員について

ゲスト、入会後１～３ケ月の準会員は、出来るだけ役員と同じ席に置き守成クラブについて、語れる場を配慮しましょう。

又、世話人は、上記の方々には、懇親会の場等、積極的に話しかけ、クラブを知って頂く努力をしましょう。

4．会場の会計処理

①会場の会計は、担当者を決め、会場名の通帳を作成し行う。本部より年会費の中から、運営費が振り込まれます。

②例会毎の、参加費、会場費を引いた金額（預かり金）を明確にします。（幹事会等で毎月報告）

③会場の諸経費を引いた、毎月の残高を明確にします。

④会場毎の決算書は、世話人の確認、了承が義務付けられます。

会場の預かり金、残高がウヤムヤになって、会員間でのトラブルが生じ無い様に、世話人は常に、会員から聞かれても答えられる様にしなければならない。

5．委員会の運営

会員が増えれば、会員をまとめていく為、又例会外での交流の場が必要に成ってきます。会場に合わせた委員会造りを提案します。

私は、当初、釧路会場を参考に５つの委員会を立ち上げました。最初の１年間は、委員会も名前だけ、本来の活動は出来ませんでした。

何度もお話しますが、人の物まねでは成功出来ないのです。そこに、自分達が何が必要で、何を行うか！みんなで話し合い、自分達の会場の魂、命を吹き込まなければ、委員会は生きてきません！そして、自分達は商売の為の会、全ての委員会は、会員の商売に繋がる方法を委員会別に行うのが原則です。

私が委員会を立ち上げ一番良かった事は、皆さんと、たくさんの会話の場が増えた、たくさん色んな提案を受けやすくなった、みなさんも、例会外での会う機会が多くなり、交流が更に進んだ事でした。

①例会委員会

例会の案内から例会の進行まで、例会の事は全て行います。

会員間の商売に繋がる例会を企画します。

②広報担当委員会

会員のＰＲ、会員の商売のＰＲ等を企画します。

ホームページの立ち上げ、その内容の立案、又一般市民に対してＰＲを企画

③市場拡大委員会

会員拡大を基本に、ゲスト勧誘の手引き、会員に会員拡大の意味を理解させ自分達の市場は自分達で創る意識付けを行う。

特に準会員の方への意識付けの為、勉強会も企画する。

④交流担当委員会

会員間で商売に繋がる交流のお手伝いを行います。

交流売り上げ実績も、毎月行います。

⑤親睦委員会

会員間の親睦を中心に、ゴルフ、ボーリング、研修旅行など企画しています。

イチゴ狩り、バーベーキューと会員の親睦を企画しています。

⑥青年部、女性部

若い方の意見を集約、女性から見た、守成の在り方を参考に取り上げています。

委員会は、準会員、正会員、全員を委員会に割り振り行います。委員会委員長は世話人から選び、１年で再編成し、更に会員間での交流を増やさせます。

準会員（子）は、正会員（親）の委員会に属し、一人前になるまで、親が面倒みる様にしています。

６．二次会

例会終了後の二次会は、守成の二次会らしく、懇親の場として集まっています。

ただの酒飲みに終わらないよう、お互いが良く知りあえる場として、ワイワイガヤガヤ、楽しくやりましょう。

酒の場は、一番相手の素顔が見られる時、本音で話が聞かれる場です。相手を観察するには、絶好の場です。そこから貴方の商売に繋がります。

７．商談、会員同士の交流について

私たちは、商売を行う為に参加、集まっています。ここで、一番私たちが心掛けておかなければならない大事な事は、金銭

トラブルです。

守成の商売は、各々個人が責任を負う、個々の商売に口出し出来ない事も有ります。各々充分な配慮が必要になりますが、守成のバッチを付けていていれば安心して、と云う方のほうが多いはずです。会場は、あくまで、商談の場を与えている場所と、割り切れるでしょうか？　クラブを盛会に盛り上げ、更に、自分達の商売に生かすためには、次の事を、考えていなければなりません。

①ゲスト紹介、新入会の進め方

皆さんに共有出来る、安心出来る方を紹介、入会させるべきです。

貴方が、紹介して入会された方が、仲間と金銭トラブルを起こした時、直接は関係ないかも知れませんが、同義的責任は免れないと思います。

クラブでは、事前審査して、入会させている会場もあります。

②会員の金銭トラブル、

会の仲間が、金銭トラブル起こした時は、会場世話人会で、即会議を開き、処分を検討すべきです。二度と同じ過ちを起こさせない、強い結束がなければなりません。特にトラブルを起こした、会員については、他会場参加は一年間禁止位は当たり前の事で、他会場に迷惑を掛ける事は、避けたいものです。

③他会場からの参加者について

私たちは、他会場から参加される方の事は、何も知らないのが普通です。

自分の会場でトラブルを発生させないよう、相手の会場、代表者に聞く事も必要です。トラブルを発生させた会員の会場も同義的責任は有ると思います。私は、他会場参加するには、所属会場の承諾がほしいと考えています。所属会場では、

安心して出される会員を、参加されれば、バッチを付けていれば、誰でも、安心の取引が出来るのでは無いでしょうか？

今後皆さんの意見で、色んな取り決めも必要になると思います。

④会員が安心して商売の場を造るのは世話人の仕事です。

上記以外にも沢山問題が有ると思いますが、安心して商売の場は、私たち世話人が、如何に守成を考え、良い仲間造りを考えて行くかが大事な事です。

まとめ

最後に、私たちが、最初ゲスト参加し、入会した時、何を感じ、何を目的に入会したのか、もう一度考えてみましょう。大きな望みを持って、又少し期待感の中で、入会された事と思います。皆さんの期待通りのクラブに成っていますか？

先輩が悪い、世話人が悪いと、人のせいにして逃げていませんか？本当は、一番悪いのは、自分自身です。相手を変えることは大変難しい事です。

自分自身を変えていますか？変わって来ていますか？

自分自身を変える事は、少し努力すれば出来る。自分が変われば、必ずクラブが変わる。世の中を変える事が出来る。そんな力をみなさんは持っています。それを生かすも、生かさないのも、貴方次第です。

クラブ運営は、会社の運営と同じです。本気で取り組んでいる貴方の会社、クラブも仕事で集まったのなら、本気で取り組んでみましょう。そこから、貴方の生き方が見えてくるのでは？！

私　の　道

私の道は、私が創ります。

平坦な人の創った道を走り続けることなく

険しい道も、どんな山道も、道の無い草原も

開拓者の精神で、どこまでも走りつづけます。

先に明かりが見えるまで、どこまでも、どこまでも

走り続ける。これが私の人生です。

篠田　強　記

守成クラブとは！

著者・発行者　篠田　強

発　行　日　平成 22 年 11 月 1 日

定　　価　500 円