

2017年度 委員会事業報告書

担当副理事長 小坂井敦則
次世代継承委員会 委員長 浅井治行

1. 委員会開催日 (12回)

1/24	2/26	3/29	4/25	5/31	6/26	7/26
8/22	9/8	10/15	11/6	12/5		

2. 事業報告

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| ① 例会の担当 | 6月29日・11月16日 |
| ② 西尾張6JC合同じゃがいもゴルフコンペの担当 | 6月12日 |
| ③ 西尾張6JC合同オリエンテーションの担当 | 7月13日 |
| ④ オリエンテーションの担当 | 7月27日・8月23日・9月12日・10月17日 |
| ⑤ LOM内情報の発信の担当 | 通年 |
| ⑥ 新入会員募集の担当 | 通年 |
| ⑦ 新入会員の拡大の担当 | 通年 |
| ⑧ 新入会員の育成の担当 | 通年 |

3. 委員会メンバー

浅井治行 星野功至 横井高志 服部弘典

4. 反省点及び申し送り事項

当委員会では新たな拡大手法を構築する必要性を認識し、時流に合わせた手法の構築を目指しました。現在、海部津島青年会議所には入会3年未満の暦の浅いメンバーが大半を占め、拡大の重要性の認識、拡大への取り組みが未熟であるなどの問題点があります。拡大の重要性を認識していただくと共に、拡大を積極的に行っていくことがメンバー自身の学びになるということを伝え、強制的な参加ではなく主体的な参加を促す試みが必要であると考えました。そこで、拡大にはどのような要素があるのかを検討しました。会員拡大というと候補者のもとへ面会に行き、入会してもらうことと捉えられている傾向があるように思います。しかし、その過程には情報収集や、新入会員予定者になった後のフォローに至るまで様々な要素があります。その一つひとつが拡大であり、少しでも関わったら拡大に対して尽力したと認め評価する仕組みが必要であると考えました。当委員会はゲーミフィケーションを応用し、この拡大への参加を促し、参加したことを評価する仕組みを、拡大クエストという形で構築し、このシステムを利用することでメンバー一人ひとりのモチベーションの向上を図り、会員拡大の成功へと導くことを目指しました。6月例会における候補者の参加動員に至るまでは盛り上がりを見せ、一定の効果を上げることができたと考えます。しかし、7月以降オリエンテーションが始まり、その準備などで多忙となり、当委員会としてはこのシステムを運営、維持していくことが困難となってしまいました。この試みを一年間継続できていたら本年度の拡大の結果も変わってきた可能性があると思います。委員会内で役割分担を明確にするなど継続するための方法を委員会で考案すべきでありました。

また、拡大に対するスキルの向上を目指し、当委員会としては第一に、どうすれば候補者が入会意思を示してくれるのかについて検討しました。候補者を入会に導くためにはどうすれば良いのか。まずは候補者

について知ることが必要です。その候補者はどのような職業で、どのような立場なのか、どのような顧客を相手にしており、そしてその業界を取り巻く情勢は現在どうなのか。また、その候補者の性格、趣味、家族構成、友人関係、出身校など個人的な情報を入手し、その情報を基に戦略を立てることが重要です。そして、その戦略に基づき実践し、その結果の評価、改善を繰り返していかなくてはなりません。そして拡大を行うメンバー自らが海部津島青年会議所の魅力を語ることが必要不可欠です。拡大におけるその営みが、メンバーを成長させ資質を向上させるものであると確信し、当委員会は相手を知るための情報収集能力、戦略構築のための発想力、魅力を発信するための発信力向上を図ることが必要であると考えに至り、そのための場として、定期的に早朝勉強会を開催しました。徐々にメンバーをこの勉強会に巻き込み資質向上を図る予定でありましたが、計10回しか開催することができず、資質向上と会員拡大につなげることができませんでした。早朝の時間を継続的に利用することは委員会メンバーにも負担が大きく、入会人数の増加に対する即効性が少ないことが継続するための障害となりました。方向性としては間違っていないと考えますが、短期間で確実な成果を出さなくてはならない拡大においては優先順位を下げるべきであったと反省いたします。

そして、当委員会では海部津島青年会議所を次世代へ継承すべく、本年度新入会員予定者の入会目標人数を20名と設定し、会員拡大へと邁進いたしました。21名の候補者に入会申込書に印鑑をいただいていたのですが、実際の入会につながったのは9名という結果となってしまいました。入会申込書を提出していただくときに、まずはオリエンテーションに参加して欲しいとハードルを低く設定し、可能な限り門戸を広げようとしたのですが、その結果入会申込書を記載しても入会に至らないケースが半数になってしまいました。入会申込書に印鑑をいただいてからの細やかなフォローが必要であったと深く反省いたします。新入会員予定者のフォローにおいても例年言われているようにメンバー全員を巻き込みフォローするべきでしたが、十分に巻き込むことができませんでした。フォローがうまくできなかった原因として、どのようなフォローを行っていくべきかについての方向性が定まっていなかったことも要因であると考えます。新入会員予定者の情報をもとにどのようにフォローを行っていくのが効果的か検討し実施すべきでありました。例えば単に飲み会に誘うだけでなく、ゴルフや家族交流会など新入会員予定者が参加しやすい方法も検討するべきであったと反省いたします。また、銓衡委員会後は新入会員予定者を当委員会のメンバーとして委員会への参加していただくという当たり前のことを行えていなかったことも猛省すべき点です。

当LOMは銓衡委員会が6月下旬から7月上旬に開催される兼ね合いで一年間の中、前期で会員拡大運動を行い、後期で会員育成を行うことが軸となっています。しかし、それは後半の会員拡大への勢いが弱まってしまうという問題点があり、本年度は年間を通した拡大を目指し、7月以降でも随時銓衡委員会を開催し、一人でも多くの会員拡大を目指し活動いたしました。7月以降に新入会員予定者となった候補者は3名おり、一定の成果を出すことができたと考えますが、その反面、新入会員予定者のフォローが手薄になり、既に入会の意思を示していた新入会員予定者の意欲を減退させてしまった結果となってしまいました。7月からオリエンテーションが開始となり、例会への参加も入会の要件となる当LOMの現行のシステムでは、やはり入会と育成を明確に分離して行動することが有効であると感じました。年間を通しての拡大としては後半も前半と同様に候補者の面談に向かい入会を促すという方法をとるのではなく、前半で取り逃がしてしまった候補者や新たに得られた候補者情報を次年度に引き継ぐために資料に残すなど次年度拡大委員会の補佐としての動きがより有効であると考えます。

7月から始まったオリエンテーションですが、新入会員予定者が今後JAYCEEとして活躍できるよう、そのために必要とされる素養を培うことを目的に開催いたしました。それぞれのオリエンテーションに参加した新入会員予定者が成長していく姿を見ることができましたが、全ての新入会員予定者に参加していただくことができず、残念ながらメイキャップで対応したケースも少なくありませんでした。今後の青年会議所活動を行っていく上での意識づけとして参加することの重要性を伝えることが弱かったと反省いたします。

新入会員予定者の参加率が悪かったことの原因として、新入会員予定者との連絡がこまめに行えていなかったことが挙げられます。入会に関わったスポンサーの力を借り連絡を密に取り合っていただく、また新入会員予定者同士がコミュニティーを形成し互いに刺激し合う環境を早めに作るが必要であったと思いますので申し送りとさせていただきます。

当委員会のもう一つの担いであるメンバーの資質向上については、会員拡大を行うことがJAYCEEとしての成長につながるの方程式を描き、一年間邁進してまいりました。実際に拡大へ同行したメンバーには拡大がいかに関成長につながるかを伝えることができましたが、残念ながら同行できなかったメンバーには十分に伝えることができませんでした。また、各オリエンテーションにおいても、新入会員予定者にとってハードルを上げてしまうというリスクを抱えながらも、メンバーの資質向上にも寄与するような内容を選び実施してきました。その結果、新入会員予定者のみならず、参加されたメンバーの資質も向上させる一助となったと確信しております。

以上を反省店及び申し送り事項とさせていただきます。

5. 委員 長 所 見

会員拡大の成功にはメンバー全員の協力が必要不可欠です。メンバーを巻き込む方法には様々な方法があると思いますが、私は可能な限りメンバー一人ひとりの内側から拡大に対する意欲を向上させていただくことを目指しました。メンバー一人ひとりが自発的に拡大を行っていくことが最善であると考えたためです。そのためには拡大へ取り掛かり易くすること、拡大を行うことで自身の成長にもつながるとメリットを提示すること、具体的な拡大活動に対して点数化による評価を行い視覚化し比較することで競争心を煽ることなど、様々な工夫を行い拡大への巻き込みを行ってきました。しかし、これらの工夫を年間通して継続することができず力不足を恥じるばかりです。

拡大を行う上で、候補者にいかに青年会議所の魅力を伝えるかが重要です。それでは、青年会議所の魅力とは何なのか。青年会議所の魅力について語る時、人から聞いた話だけでは説得力をもたせることができません。自分がどのようなところに魅力を感じているのかを自分の言葉で語ることで初めて候補者に深く伝えることができるのです。自らが青年会議所活動を経て得ることができた経験や学び、つながりこそが魅力であり、それは人それぞれに異なります。つまり、その答えは自分自身の中にあるのです。一日一日の青年会議所活動に真摯に打ち込み、そこから得られたものを武器に拡大に挑む。その繰り返しが一人ひとりの資質を向上させ、LOMを成長させ、会員拡大につながってくるのだと思います。それが拡大クエスト、11月例会のJCポートフォリオ、JCストーリーを通して伝えたかった事でもあります。

また、事業を行うにあたり、議案の作成において期限内に提出することができず、正副スタッフには多大なご迷惑をおかけしてしまいました。上程スケジュールの見積りの甘さ、自身への甘さが原因であると自覚し、深く反省しています。申し訳ありませんでした。

自発的な参加を促す方針は新入会員予定者に対しても同じスタンスを取りました。その結果、オリエンテーション、例会への参加意識を醸成することができませんでした。これも私の甘さが招いた結果であると深く反省いたしております。

最後になりますが、全員拡大・全員育成に対しご協力いただいた全てのメンバーの皆様や一年間支えていただきました委員会メンバーの皆様に感謝申し上げます。一年間、誠にありがとうございました。

6. 収 支 決 算

収入の部				支出の部			
予 算		決 算		予 算		決 算	
事業費	40,000	事業費	35,113	④	40,000	④	35,113

合 計	40,000	合 計	35,113	合 計	40,000	合 計	35,113
-----	--------	-----	--------	-----	--------	-----	--------