2024年度　委員会事業報告書

担当副理事長　髙木伸也

縁をJOYする拡大交流委員会　委員長　髙木伸也

１．委員会開催日（12回）

01／16　02／07　03／12　04／10　05／21　06／14　07／14　08／23　09／25　10／22
11／15　12／06

２．事　業　報　告

(1)	賀詞交歓会（1月例会）の担当	1月23日
(2)	6月例会の担当	6月19日
(3)	クリスマス家族会・卒業生を送る会（12月例会）の担当	12月12日、12月14日
(4)	愛知ブロック 名古屋会議の担当【名古屋】	2月3日
(5)	JCI ASPACの担当【カンボジア】	6月6日～6月9日
(6)	東海地区 東海コンファレンス2024の担当【岐阜】	7月6日
(7)	新入会員募集の担当	通年
(8)	新入会員予定者オリエンテーションの担当	通年
(9)	新入会員の拡大	通年
(10)	新入会員の育成	通年
(11)	拡大交流会の開催	通年

３．委員会メンバー

髙木伸也　久保　馨

新入会員メンバー

美濃島絢太　大笹優仁　小島隆史　丹羽貴大　山口陽子　富山涼介　村上瑛一

４．反省点及び申し送り事項

当委員会では、地域からの共感を生み、新たな同志やメンバー間の信頼関係を強固なものとすることで、海部津島青年会議所がこれまで以上に地域から見てかけがえのない存在となるよう活動を行ってまいりました。

本年度は、「海部津島青年会議所の魅力をメンバー全員で候補者に伝えていき、青年会議所運動への共感の輪を地域に構築することで、地域の方々との交流の場を広げてまいります」という部分を達成するために、毎月第1水曜日に開催する拡大交流会を取り入れました。交流会での新入会員候補者とメンバーの交流を通じて、青年会議所とは何を行っている組織なのか、加入することで得られる成長や魅力をお伝えすることができました。そして、魅力をお伝えすることで、一部ではございますが共感を得ることができた新入会員候補者がいました。ただ、一方で魅力は伝えているものの共感を得ることができない新入会員候補者もいました。原因としては、交流会の中でメンバー自身の考える魅力を伝えるものの、その魅力がうまく伝わらず、新入会員候補者が入会してからどのような成長や学びがあり、社業にどうつながるのかという部分がイメージできなかったことが考えられます。結果的に、海部津島地域に我々の運動に対して共感していただける人々を増やすという部分までには至りませんでした。また開催月によっては新入会員候補者を呼ぶことがで

きない月もあったため、交流の場を広げるという部分にも至らなかったと考えます。原因としては、メンバー全員の巻き込みができず、新入会員候補者を呼んで交流会に参加するメンバーとそうではないメンバーが極端に分かれてしまいました。参加できなかったメンバーは新入会員候補者に青年会議所に魅力を伝えることはできませんでした。また、無計画のままに企業の訪問や拡大交流会への参加を促す活動など、仕組みや仕掛けのない状態で会員拡大を行うことで、年齢が 40 歳を超える新入会員候補者や、過去に入会の意志がないと結論が出ている新入会員候補者に会いに行ってしまうことがありました。拡大交流会の中でも新入会員候補者へどのような話をするかという計画がないまま、ただ交流をするのみという状況になってしまい次につながらなかったことや、お会いできた後の新入会員候補者へのフォロー不足など効率性の悪さや会員拡大の質の低さもうまくいかなかった原因の一つであると考えます。基本方針の内容に対して、会員拡大担当の委員会は結果が求められる委員会であるため、「地域の方々との交流の場を広げてまいります」という部分に関して、「交流の場」といってもただ仲良くなるだけの交流や、ただ食事や話をするだけの交流では意味を成さないため、交流の場で使用できるスクリプトを作成し、全メンバーが新入会員候補者の属性に合わせて話を展開できるようにすることで、より入会を意識した交流を図ることができるのではないかと考えます。

例会での運動発信について、まずは、「行政や地域の方々にこれまでの支援への感謝を示し、2024 年度の運動方針と青年会議所の魅力を発信することで、海部津島青年会議所への注目を集めます」という部分を達成するために、賀詞交歓会（1 月例会）を行いました。例会内では所信表明や来賓紹介を行うことで、行政や地域の方々へ、これまでのご支援に対して感謝の気持ちをお伝えすることができました。また、所信表明や委員会紹介によって 2024 年度の運動方針や青年会議所の魅力を発信することで、この 1 年間にかける想いを伝えることができたため、運動に対しての期待感を高めることができたと考えます。

そして、「未来の同志たちに対し、青年会議所活動に参画する魅力や団体としての可能性を感じていただくことで、共に活動する意欲を生み出し、メンバーには会員拡大に取り組む重要性を認識していただきます」という部分を達成するために、6 月例会を行いました。本例会では新入会員候補者とメンバーを参加者とし、当青年会議所の歴代理事長であります浅井治行先輩を講師としてお招きしました。講師講演とクロストークによって新入会員候補者には青年会議所の魅力、特に自身が思い描いていた成長以上の学びや経験が得られることについてお伝えすることで、青年会議所の魅力や可能性を感じていただき、自身の今後考えている社業の展望や地域に対してやりたいことが合致したため、入会に至った新入会員候補者が 1 名いたので、一部の新入会員候補者には青年会議所の魅力や団体としての可能性を感じていただくことができ、活動意欲が生まれたと考えます。しかし一方で、青年会議所の魅力が社業や自身の人生にどのようにつながっていくのかがイメージできず、結果的に青年会議所の魅力や団体としての可能性を伝えることができなかった新入会員候補者もいました。また。メンバーに対しては例会を通じて、一部のメンバーではありますが、会員拡大に取り組む重要性を認識していただくことができました。しかし、会員拡大についての話がその他の話に埋もれてしまい、青年会議所そのものの参画意欲は高まったが、狙っていた部分からは会員拡大に取り組む重要性を認識していただくまで至らなかったメンバーもいました。

さらに、「新たな門出を迎えるメンバーを、残るメンバーが一致団結してさらなる飛躍を祈ることで、メンバー間の信頼関係を高めます。さらに、メンバーの家族へ日頃の活動への理解を感謝し、青年会議所活動への関心をもっていただきます」という部分を達成するために、クリスマス家族会・卒業生を送る会（12 月例会）を開催しました。卒業生を送る会では、スケッチブックリレーの作成や送辞を行うことで、卒業生の卒業後の飛躍をメンバー全員で祈ることができました。そして、我々残るメンバーの想いをお伝えし、形として残すことで卒業生と現役メンバー間の信頼関係、更には全員で一つのものを作成したことによりメンバー間の信頼関係も高まったと考えます。クリスマス家族会では、楽しさや驚き、メンバーやご家族、大切な人同士の交流を通じて、貴重な 1 日を体験していただくことで日頃からの感謝の気持ちをお伝えすること

ができました。また活動報告ムービーの上映や、本年度のテーマである「好奇心」に関わる設えを施すことで、活動への関心をもっていただき、さらなるご理解を得ることができたと考えます。

1年間を通して、会員拡大にメンバー全員で取り組むことで、地域から我々の運動に対しての共感を生み出し、同志となった新入会員候補者がいた一方で、共感が生まれず入会に至らない候補者もいました。入会した同志とメンバーとの信頼関係は強いものとなりましたが、会員拡大に関しての課題はまだまだ多いということ気づくことができた1年でした。この課題を一つひとつ確実に全メンバーで解決し、会員拡大を成功させることで運動の発信力が強くなり、これまで以上に海部津島青年会議所が地域にとってなくてはならない存在になるためのまずは一歩を踏み出すことができた1年であったのではないかと私は考えます。

5．委　員　長　所　見

本年度、委員長として会員拡大を1年間自分ごととして捉え活動をしてまいりました。候補者の精査や企業への訪問、毎月第1水曜日に行った拡大交流会、6月の拡大例会など会員拡大に関しての活動を一通り経験することができました。年間の入会者の目標を12名としていましたが、結果は7名の入会で終えてしまい、未達となってしまいました。直近2年間は拡大担当委員会が存在しておらず、思うような拡大の結果が出ませんでしたが、本年度は拡大担当委員会を設けることで入会者が7名という結果や、メンバーの拡大への意識の高さは直近の年度と比較すれば高くなっていたと考えます。拡大担当の委員会は数字が求められる委員会ですが、活動の内容も踏まえて本年度を振り返ってみると、うまくいかないことだらけの1年となってしまいました。特にうまくいかなかった点は、メンバー全員を巻き込むことができなかったことです。会員拡大に取り組むメンバーとそうではないメンバーの活動量の差が露骨に出てしまいました。本年度取り入れた拡大交流会においても、新入会員候補者を呼べない交流会もあったことから、メンバー全員を巻き込み多くの情報を共有し、活動量を増やすことが最重要課題であると考えます。一人でも多くの新入会員候補者との接触を図ることで、その都度、青年会議所の魅力をお伝えし、交流会や例会への参加も促すことでき、参加人数の増加にもつながっていくと考えます。会員拡大の担当委員長として、まず、私自身の活動量が多くなかったことや、日頃からの会員拡大専用のグループ LINE への投稿数が少なく盛り上がりを欠く形となってしまい、メンバー全員の会員拡大に対しての意識やモチベーションを上げることができませんでした。その結果、敬愛なる先輩をお招きした6月例会についても、思うような集客ができないまま当日を迎える形となってしまいました。会員拡大専用のグループ LINE の運用に関しても、投稿する事項がある時のみならず、他の青年会議所の拡大情報や、候補者の情報を募る文面など常にメンバーの意識が拡大活動に向くよう運用していく必要があると考えます。

委員長という立場でありながら、背中を見せることができなかった1年ではありましたが、実際に会員拡大を先導する立場として多くの経験や失敗から学ぶことができたことが多々ありました。まずは、会員拡大に取り組む重要性を理解しただけでは、重い腰を上げ動き出すまでに至らないメンバーが多いということに気づきました。会員拡大を行う上で自身が何をすればいいのかがイメージできず、結果的に足が動かないという部分を解決するために、会員拡大の仕組みの構築など、今まで例会で重きを置いていた「在り方」だけではなく「やり方」の部分を明確にすることで、自身がやるべき具体的な会員拡大をイメージすることができたのではないかと考えます。新入会員候補者がいる見込み先を精査し効率の良い活動をすること、訪問した先で自身の経験を踏まえて青年会議所の魅力をお伝えする必要があること、想いをお伝えすること以外の場所でしっかりと交流をもちメンバーのことを知ってもらうこと、お会いした新入会員候補者の情報を管理することなど、どれ一つ欠けてはいけない会員拡大のプロセスがある中で、全ての過程を一人のメンバーで成し遂げることは困難であると考えます。様々な業種や成り立ち、年齢や性別も異なるメンバーがいる青年会議所の組織体系上、各過程において得手不得手があるのは仕方がないと思います。より会員拡大の効率化を図るために各メンバーが得意、もしくはこれなら自分にもできるという部分を見出し、それぞれの過程を

全メンバーで振り分けて行うことで会員拡大が自分ごととなり、ひいてはそれが全員拡大へとつながっていくと私は考えております。

また、拡大担当委員会として、ただ無計画のままに飛び込みや、拡大交流会、例会を構築するのではなく、年初にはまずは会員に対して会員拡大への機運を高める例会や事業を行うこと、拡大交流会に関しても、ただ新入会員候補者を募り交流を図るのみではなく、戦略的に新入会員候補者が経営している店舗の選定や、当日の席次から、誰がどこに座り、どのような話をして魅力をお伝えするのかなど、会の流れやそれぞれの役割をしっかりと決め臨む必要があると考えます。拡大交流会の開催方法についても毎月の会合という形だけではなく、講師を呼びセミナー形式にして、参加者に学びのある場を設えることによって、多くの新入会員候補者を呼び込み易くするような工夫も必要であると考えます。さらに、1年を通して青年会議所の魅力や可能性を感じていただくだけでは、共に活動する意欲を生み出すのは難しいということに気づくことができました。青年会議所活動が実際に社業へどのように活かすことができるのか、入会することで得られるメリットの部分まで伝えられる交流が望ましいと考えます。また、青年会議所の発信する運動へ新入会員候補者を巻き込み、実際に体験していただくことでリアルな形で学びや経験、人脈の広がり、やりがいなどを体感していただいた後にクロージングを行う例会を行うなど、一つの型を 1 年間通して具体的にイメージし、より効果的で効率の良い会員拡大を行うことができれば、例年以上の新入会員候補者を入会に導くことができるのではないかと考えます。

そして、本年度は非常に退会者の多い年となってしまいました。新型コロナウイルス感染症の影響により、例会や事業後の懇親会以外の場でのメンバー同士の交流が少なくなってしまいました。それ以降、楽しさややりがいを失い参加をしなくなったメンバーがいる中で、活動をするメンバー一人ひとりの業務の量が過大となってしまい、思い描く活動ができず、やりがいを見失い青年会議所活動の優先順位が下がることで参加率の低下や退会者の続出という状況を招いたのではないかと考えます。拡大担当の委員会として、新たなメンバーを入会に導くことはもちろんのこと、既存のメンバー同士の交流やフォローなども並行して行い退会者を出さない動きも必要であると強く感じた1年となりました。退会者のフォローについては、本年度委員会としては特に働きかけをすることはなく、退会の兆候が見られたメンバーに対して個別に話を聞き、退会を踏みとどまってもらうよう説得をする程度でした。しかし、そのタイミングの話し合いでは遅く、メンバーの気持ちが固まってしまった状況から退会を踏みとどまらせることはできませんでした。また、退会者の中には入会して間もないメンバーもいました。体調面での問題が退会理由となりましたが、入会してからの交流をより図り、体調が落ち着いたらまた活動したくなるよう青年会議所に所属する魅力や楽しさをそこまでにお伝えできていれば退会までには至らず、休会という形で済んでいた可能性も考えられます。一度青年会議所活動から気持ちが離れてしまったメンバーを改めて復帰させることは非常に困難であると考えます。委員会への参加や例会、事業への参加を促すこと以外にも、少しの時間や作業でも構わないので活動に携わらせることで青年会議所に所属しているという意識を絶やさないようにし、気持ちが離れていかないようにするフォローも重要であると考えます。現状来ないメンバーに関しては、複数回の電話や訪問のみのフォローとなっており、コンタクトが取れなければ諦めて参加できるメンバーのみで活動をするという形が多いですが、方法として委員会を開催する上で、フロアメンバーの同意は必要となるが、参加率が低いメンバーが参加可能な時間帯にこちらから場所や時間を合わせることで、委員会への所属意識の向上や自身のためにここまでやってくれているというメンバーの行動や気持ちが伝わることで、少しずつではあるが繰り返し行うことで参加を促す効果があると考えます。また、例会や事業、委員会の開催など通常の交流以外の場でも、例えばメンバー同士の交流を図ることが目的の懇親会を設けることや、バーベキュー大会、ボーリング大会などイベントを企画して楽しみながらメンバー同士が交流できる機会を設けることで、共に過ごす時間を確保することができます。現状抱えている悩みなどを相談し合う時間を作り出す効果や、共に過ごす時間が多くなることによって絆が深まり、お互いの存在が青年会議所活動をする上でモチベーションとなる状況を創

り出すことができれば、出席率の増加や退会者の抑止につながるのではないかと考えます。そして何よりこれらのことを計画や考えのみで終わらせることなく、メンバー全員で行うと決め実施することが今の我々に最も足りない部分であると考えております。会員拡大を行う上で退会者の抑止や日頃からの交流についても会員拡大の仕組みと並行して確立し、確実なLOMメンバーの純増を目指していかなければなりません。

本年度は、副理事長兼専務理事と委員長職という機会を同時に行う形となり、うまく行かないことや後悔する部分などが多々ありましたが、入会以来一番気付きや学びがあった1年だと思っております。何かをしながら何かをするという場面が多く、キャパシティを超えた活動量でしたが、自身で時間配分や効率化を図る努力をすることで、社業にもつながる力が備わった1年であったと思っております。

副委員長をはじめとする委員会メンバー、そして多くのLOMメンバーに多大なるご協力をいただくことができ1年間を無事走り抜けることができたことに対して深く感謝御礼申し上げます。誠にありがとうございました。2025年度は私にとって最終年度となります。本年度の経験も自身の力とし、LOMのため、そして海部津島地域がよりよいまちとなるよう例会や事業の構築に全身全霊で関わっていくことをお約束し、私の委員長所見とさせていただきます。

6．収　支　決　算

収入の部				支出の部			
予　算		決　算		予　算		決　算	
事業費	0	事業費	0	事業費	0	事業費	0
合　計	0	合　計	0	合　計	0	合　計	0