

青年部員拡大レポート

埼玉県商工会青年部連合会
第1ブロック・小池貴訓

1) 組織づくりと意識改革

- ① 部員拡大を行うにあたり、大事なことは意思伝達がスムーズに出来る環境づくりと、部員全員の意識の改革が必要です。
- ② 誰が部員拡大のリーダーなのか？指示を出す系統の確立が不可欠です。
- ③ 部員拡大専門の委員会やチームが必要です。そして委員長やチームリーダーは常に部長と同じ情報を共有し、同じ認識を持つことが大事です。
- ④ 部員全員で部員拡大を遂行するという意識が必要です。誰かが部員拡大をしているからいいや！という認識だと、成功しません。

2) 役割分担と情報収集

- ① 部長は部長にしか出来ないことを徹底する。部長は商工会理事会や女性部、外部団体等へ出席する機会があります。そのたびに『青年部は部員拡大をしています！部員候補者の情報の提供をお願いします！！』と発信します。
ここでのポイントは【情報の提供だけ】を求めることです。
部員候補者を紹介してくださいと言うと、面倒くさがるので教えてくれません。
- ② 部員勧誘チームは集まった情報を元に部員候補者の勧誘に行きます。が、必ずアポイントをとります。飛び込みで行くとマイナスイメージからのスタートになってしまいます。
- ③ 常に会う人に対して部員候補者の資格があるかどうか意識し、確認する。(市内街で見つけた場合)

3) 個人行動とチーム行動

- ① 自分の友人や知り合い等に部員勧誘する場合、個人行動のほうが有効です。
- ② 初めて会う方にはチーム行動のほうが有効です。が、大人数は逆効果ですので2～3人で1チームが理想的です。

4) 情報管理と精査

- ① 集まった情報は専門委員会もしくは専門チームで管理します。1回目の勧誘は〇月〇日だから、次回は2週間後にアポをとる。といった感じです。
- ② 3回の勧誘でもダメなら、しばらく期間を空けます。半年ほど。

5) 部員勧誘マニュアル

- ① 別紙参照
- ② 青年部に於ける研修事業や親睦事業を部員候補者に体験してもらう。
お祭りやイベント等も同様です。
我々青年部がどのような事をしているのか直接知ってもらう事が勧誘の近道です。

6) 報告環境を整える

- ① 月に一度の青年部理事会や常任委員会等の幹部の集まりに於いて、組織としての勧誘状況の報告をする。
- ② 理事や常任委員個人の勧誘状況も理事会や常任委員会で【部員拡大報告】として必ず報告する。どこの誰を勧誘していると詳細に報告する。していなくても毎月、理由と状況を説明する。

7) アフターケア

- ① 部員勧誘でアポを取って会っていただいた部員候補者の方に、後日必ず担当者と部長の連名でお礼状を出す。(時間を作って会っていただいた事に対して)
- ③ 入部してくれた人を放置しない。必ず委員会やグループに所属させ、連絡を密にとる。
- ④ 入部してくれた人に簡単な役を与える(事業の開会宣言や司会アシスタント等)
- ⑤ 懇親の席に必ず誘う

7) イチローでも3割

- ① 部員拡大に於いて最も重要な事は【行動】です。メジャーのイチローでさえ打率3割です。諦めず、腐らずに行動し続けることが大事です。
- ② 情報集め⇒行動 情報集め⇒行動 の繰り返しです。

8) 誰の為?何の為?の部員拡大なのか

- ① 毎年、卒業者がいます。部員拡大は継続事業です。卒業者と同数の新入部員が入って初めて現状維持です。
- ② 部員は卒業によって必ず減少するルールになっています。今まで青年部の先輩から受け継いだ、学んできた青年部を自分達の代で滅亡・消滅させてはいけません。

部員候補者勧誘マニュアル

商工会青年部は市内在住か在勤の商工業者及び後継者で
18歳～40歳までの方に入部資格があります

<入部のメリット>

- ①青年経営者・後継者としての資質向上を計る勉強が出来る
- ②商工会に於いて融資相談・税務相談等が気軽に出来る
- ③同じ年代の経営者・後継者仲間が出来、相談できる
- ④リーダーシップを学べる
- ⑤各種研修会への参加、及び立案、実行が出来る
- ⑥異業種の集まりの為、仕事の横の繋がりが出来る
- ⑦人前で話しをする実践修行が出来る
- ⑧後継者の場合、父親以外に事業相談できる
- ⑨地域で心の許せる仲間ができる
- ⑩お祭り等を通じて、地域社会へ貢献できる
- ⑪仲間を通じ、刺激を受けることができる
- ⑫仲間を通じ、ビジネスチャンスが広がる
- ⑬仲間と真剣に語り合うことができる
- ⑭真の経営者を目指して自分磨きができる
- ⑮入部すると一気に00名以上の経営者・後継者と仲間になれる
- ⑯地域の人や子供達に笑顔を提供できる存在になれる

青年部員候補の勧誘にあたり、①～⑯のメリットを順番に話すのではなく、相手の方の環境や状況を見極めて、会話の中から相手に合いそうなメリットをかいつまんで説明していく事が大切です。

矢継ぎ早に説明するのではなく、相手の方の話を引き出すような誘導会話ができれば尚、良いです。

自分が青年部活動をしてみて、実際に経験・体験したエピソードを織り交ぜながら、自分が青年部に入部して得たモノや、自分がどのように変わったかを話すのも効果的です。

相手のテンションが上がれば、勢いで加入申込書にサインをもらい、慎重な姿勢であれば、無理強いをせず、長期戦を覚悟しましょう。その場合、青年部の活動がわかる広報誌等を置いていきましょう。

基本的には仕事の営業活動と同じですので、相手の方に不快な印象を与えないように配慮しましょう。