

■具体的手法の検証の一覧

① 入会候補者アタックリストの作成

- ・2024 年度アタックリストの情報を引き継ぐと共に、各委員会の理事が内容を確認し、進捗確認と拡大促進ができるようにします。
- ・1月下旬の会員拡大会議までに、執行部及び各委員会から最新の入会候補者の情報を提供いただき、入会候補者アタックリストに反映します。
- ・アタックリストは毎月更新をかけるようブランディング委員会から依頼とフォローをしていきます。

【良かった点】

アタックリストを新規作成し、過去のデータを一扫し、各委員会の理事は常に確認できる環境を整えた。1月の第1回会員拡大会議には候補者データの内容もすべて新しい情報に書き換え、引き継ぎの候補者に加えて新規候補者の情報を収集することができた。

【悪かった点】

アタックリストの毎月の更新についてできてはいたが、理事以外のメンバーからの直接更新ができないために長期保留状態の候補者もアタックリストに残り続けていたことは事実である。フォローをする当委員会側からの援護を委員会ヒアリング時に候補者ごとに適正に行えていなかったことが原因である。

【改善点】

個人の特徴や性格についても深掘りしたヒアリングを実施し、候補者各々にあったアプローチを考案していくべきであった、また全会員が共有できるアタックリストの仕組みづくりが必要であると考察する。

② 四日市 JC シニアクラブ会員へのアプローチ

- ・四日市 JC シニアクラブ会員クラブの諸先輩方との交流を通じて、候補者の紹介を募ります。
- 特にクラブ活動での交流を促進させることで共通の趣味や話題での関係づくりもでき、四日市 JC シニアクラブ会員と現役会員との信頼関係を築きながら紹介の促進をしていきます。

【良かった点】

四日市 JC シニアクラブ会員へのアプローチは、拡大支援委員会の津田先輩をはじめとし、過去に拡大委員長を務められた諸先輩へ表敬訪問を実施。クラブ活動への参加も欠かさず行い、交流を深めるとともに新規候補者の情報収集を毎月実施した。賀詞交歓会及び70周年記念式典では広報誌を配布することで、昨今の活動状況を周知した。そして会員拡大を強化する方針を説明に加え、青年会議所活動と会員拡大活動へのご協力を得て4名の新入会員を入会させることができた。

【悪かった点】

公式事業の場での交流が中心であったため、踏み込んだ紹介依頼がしにくい状況であったのではないかと考える。

【改善点】

2024 年度に実施していた卒業生とのオリエンテーション企画を継続して本年度も実施するなど、交流を深める環境づくりがあればさらにシニアクラブ会員の先輩方を巻き込んだ拡大活動を促進できたと考察する。

③ 賛助会員候補となる企業の紹介

- ・執行部及び各委員会、四日市 JC シニアクラブ会員から、入会候補者とは別に賛助会員となっていただけの企業の情報を提供いただきます。説明の際には四日市青年会議所の広報誌を利用し、まちの発展のために我々が今まで取り組んできたことについて理解いただき、さらにまちの未来を良きものとする今年度の計画やビジョンについても共感いただけるような説明します。
- ・賛助会員については、四日市 JC シニアクラブ会員の企業を中心とし、毎月委員会ヒアリングにおいて、四日市 JC シニアクラブ会員へのアプローチとともに確認し、各委員会へ共有します。※委員会チームヒアリング参照
- ・四日市 JC シニアクラブ会員の企業にお伺いする際に、賛助会員の制度についての意見をヒアリングし、報告議案にて適切な金額や、制度を記載します。

【良かった点】

シニアの先輩方からの情報提供を会員拡大と合わせていただけた。

賛助会員のお願いをしていた企業様から入会者を出すことができた。

【悪かった点】

一方で会員拡大にフォーカスしすぎたため、賛助会員への協力、または賛助会員企業の拡大について行動がおろそかになっていた。まちの発展のために活動する青年会議所であるからこそ賛助会員の方々からの賛同や協力をもとに候補者紹介についても協力を仰ぐべきであったと考える。

【改善点】

賛助会員の募集について新たな仕組みとして、シニアの先輩方から賛助企業となっていただくことを紹介と合わせてお願いするのもいいかと考える。金額の縛りを定額ではなく 1 口で 5,000 円～と提案する方法も考えられる。そして、賀詞交歓会や式典などのシニアクラブの方とお会いするタイミングで周知徹底し、賛同得ることが必要である。

④ 会員拡大会議および拡大活動情報の共有

- ・1 月と 4 月に会員拡大会議を実施します。1 月は会員全員を対象に、4 月は理事メンバーを中心に会議を実施します。
- ・四日市青年会議所内で拡大チームを 5 つ結成し、フォロー体制を整えます。詳細についてはブランディング委員会メンバーが各委員会の委員長と協力し、委員会ごとを 1 チームとして拡大活動に邁進していきます。チームでは現状の進捗把握、目標数の再確認、シニアメンバーからの紹介情報の共有そして、例会への候補者およびオブザーブ参加者を多く募るために各委員会へ依頼をします。各委員会周りを中心に参加者の募集について意識付けを行い、協力を仰ぎます。
- ・理事メンバーにおいては月に 1 度程度の頻度で会員拡大ミーティングを行います。

拡大活動に対するモチベーション維持と、情報の共有が円滑に会員拡大活動を邁進していく中でとても大切だと考えます。

・会員拡大会議、理事拡大ミーティング、チームフォロー、四日市 JC シニアクラブ会員との交流を通じた紹介促進、できることをすべてやりきり目標達成に向け全力で行動していきます。

また、公益社団法人日本青年会議所での発行されている拡大マニュアルや、他 LOM での拡大手法を共有するとともに、委員会チームヒアリングで得られた内容をブランディング委員会でブラッシュアップし、他委員会にも共有を行います。

【良かった点】

会員拡大会議の実施、および委員会ヒアリングの毎月開催により、会員拡大を会員個人の一つの目標として考えていただくことができた。シニアクラブ会員の先輩方からも紹介者情報をいただいている現役会員が増えた。

【悪かった点】

個人個人の活動できる範囲(知人や友人の数、先輩との関係性、仕事関係者へのアプローチ)は違いがあり、候補者選定についての行動が少なくなる場合もあった。

【改善点】

会員拡大のモチベーションを上げるだけにとどまらず、通年で維持できるようにブランディング委員会でメンバー全員に向けたフォローの仕組みを新たに考えるべきであるとする。

⑤ JC プログラムを活用した資質向上と拡大意識の拡大

・JC プログラム スピーチセミナー(3 月開催予定)、JC プログラム プレゼンターセミナー(5 月開催予定)では、入会候補者や賛助会員候補企業からの紹介者も対象に開催します。本プログラムを体験していただくことで、青年会議所が地域のために運動を展開するだけでなく、メンバーの資質向上を図る人材育成プログラムがあることを知っていただきます。

・JC プログラムにご参加いただいた会員メンバーの資質向上と候補者へのクロージング要素としても活用します。

・賛助会員候補企業にとっては人材育成という大きなメリットを示すことができ、会員拡大の促進につなげることができます。

・三重ブロック協議会と連携し、三重ブロック協議会が行う JC プログラムへの参加推進も行います。なお、三重ブロック協議会議案は審議前のため、進捗があり次第展開いたします。

【良かった点】

JC プログラムを活用した資質向上と拡大意識の拡大について、3 月に現役会員及び一般参加者、入会候補者を募りスピーチセミナーを開催した。

セミナー受講を通じて青年会議所が自己成長の機会を得られる場所であるということを認知していただくことができ、候補者や研修生の方に入会のきっかけとなる要素としていただけた。JC プログラムにおける資質向上については、会員や一般参加者の方に成長の機会として捉えていただけた。

【悪かった点】

会員拡大への意識拡大という面では弱かったと考える。セミナーを通じて自身や他者の成長が得られるのが青年会議所であり、その機会提供を武器として多くの会員を募りたいという意識付けを事前アンケートなどを取ったうえで検証し、会員へ共有することで受講前の心構えができたのではないかと考察する。また、理念共感セミナーについて、通年スケジュールで設定した日程での開催が延期となり、11月の開催まで延期となった。

【改善点】

期初からのスケジュールを関係者で事前におさえておくことで延期は防げたものと考察する。

⑥ 四日市青年会議所の活動を紹介する広報誌(2025 年度)を入会候補者へ配布

・広報誌に関しては全メンバーに 200 部配布し、常に持ち歩くようにしていただき入会候補者に四日市青年会議所を紹介する際に活用していただきます。(各会員に 5 部ずつ配布予定、残り 30 部は予備配布用)

・候補者へ説明の際には、広報誌を見ていただくことに加え、各会員が感じる青年会議所の魅力を伝え、活動内容を理解していただき安心して入会をしていただき、会員にとっては拡大のツールの一つとしていただきます。

【良かった点】

四日市青年会議所の活動を紹介する広報誌(2025 年度)を入会候補者へ配布。

候補者と面談を行う際に広報誌を活用して活動について、青年会議所についての詳細を説明し、関心と理解を深めていただくことができた。

【悪かった点】

広報誌の配布について、各委員会への配布分を管理できておらず、候補者面談時に活用できていたのか。配布数も全数を候補者へ向けて配布説明できていない。

【改善点】

ブランディング委員会で広報誌の活用についてマニュアルを作り活用頻度を上げれる仕組みを作る必要がある。

⑦ 研修生および新入会員へのオリエンテーション

・研修生と新入会員を中心として、オリエンテーションの機会を設けます。

・四日市市内の飲食店で食事を交えての情報交換会を行います。

・2 か月に一度の頻度で研修生を対象とした小委員会(ブランディング委員会)を開催して、研修期間内に感じたことをフォローしていく機会を設けます。(奇数月に開催)

その他、小委員会では、2025 年度理事や四日市 JC シニアクラブ会員の皆様からの講演やオリエンテーション、四日市 JAYCEE プログラムの受講等を行います。なお研修生および新入会員の他、候補者にも参加いただける内容とします。

(四日市 JAYCEE プログラムのブラッシュアップについては、さらにより良いプログラムとするために、これまで本プログラムに関わった方にお声がけし、実体験に基づいた内容にいたします。)

- ・入会月の早い新入会員が、後から入会してきた研修生をフォローする制度を作り、相乗効果を促します。
- ・理念共感プロモーターからの理念共感セミナーを入会早期に受講いただき、青年会議所活動の意義を理解していただきます。
- ・仮配属制度についての説明を研修期間中に説明し、入会以降の仮配属先への意欲を高めていただきます。

【良かった点】

研修生および新入会員へのオリエンテーションを実施した。

飲食店での食事を踏まえたオリエンテーションとすることで、入会前と後の印象の変化や今後の展望について情報交換ができる機会となった。

また、2 か月に一度小委員会を開催。その中で四日市JCプログラムと、理事メンバーからの各委員会紹介を実施していただき、四日市青年会議所についての理解を深めていただけた。

仮配属は全新入会員に実施。仮配属先でも各例会で役割持ち、積極的に活動ができていた。

【悪かった点】

入会月から順に委員会内でパートナー制を組み、会員同士でフォローし合える体制をつくったが、JC ならではの決まりや、用語、スケジュールについての理解度(理事会とは? 例会とは? など)を上げるためのフォローが当委員会からできていなかったことを反省する。

また、理念共感セミナーの開催が遅れてしまい、参加員数を著しく低下させてしまった。

【改善点】

ブランディング委員会内で新入会員及び研修生をフォローするためのチームをつくることも青年会議所の仕組みを教える一つの方法として実施するべきであったと考える。

セミナーのスケジュールを決めた時点で講師依頼を全数先にしておくことが重要であるとする。

⑧ 四日市青年会議所 拡大褒賞アワードの実施

- ・拡大に対するモチベーションの維持と、拡大活動を楽しんでいただくために、四日市青年会議所内で拡大した実績に応じた四日市青年会議所 拡大褒賞アワードを行います。
- ・拡大点数については、以下の審査基準に則り、ルーム内に表を掲示します。
- ・中間結果を第二回会員拡大会議で、最終結果を9 月度例会に行います。
- ・褒賞について委員会と個人の2 部門で行います。

【良かった点】

四日市青年会議所 拡大褒賞アワードの実施

1 月～9 月までの会員拡大活動に目標をもって取り組んでいただけるように9 月度例会で拡大褒賞アワードを実施。期間中は各会員のモチベーションの維持を図ることができた。

【悪かった点】

アワードを意識した全会員の活動をフォローしきれていない。

全員が楽しみながら、ときには競い合う場面が必要であると考察する。

【改善点】

月次で途中結果の発表を発信することで相乗効果が生まれるようにすべきである。

月次のポイントが高いメンバーから個別ヒアリングを行い、会員拡大の方法について会全体で共有できる仕組みをつくるべきであったと考察する。