

全国大例 成功事プロジェクト 発信 2018

第1弾 八雲青年会議所

八雲青年会議所は、2015年1月時点で正会員数8名だったのを、12月までに18名に増員し、2016年度優秀拡大LOM賞を受賞されています。一体どのような手法で拡大に成功されたのか。当時の拡大担当者であった岩村康平理事長と、当時新入会員として入会された神馬琢哉委員長にお話を伺いました。



1. 八雲JCで本格的に拡大運動を行った期間はいつからいつまででしたか？

2015年8月から2015年12月まで行っていました。

2. 上記拡大運動を行う以前のLOMの状況、特に拡大運動の状況はどのようなでしたか？

2015年1月時点での会員数が8名になり、正直なんの事業も出来ず諦めムードが漂い、危機感だけが募っている状況でした。人数も予算もなく、継続事業すらできていませんでした。

メンバーの中でも拡大はもう無理だというムードで、その年に新規入会がなければ解散しようという話もありました。

3. そのような状況の中で、拡大運動に取り組んだきっかけはなんでしたか？

当時の理事長が、あるOBへ「これ以上続けられない」と相談に行きましたが、何も協力してくれないのに「ダメだ！人数増やせ！」と無責任な事を言われたため、腹を立てて拡大することになりました。

4. そうだったのですね。具体的に、どのような手法で拡大運動を行ったのですか？

拡大の手法としては、特別な事は何もしていません。

例えば、自分の取引先や知っている会社の社長にお酒を飲ませて入会の言葉を取ってから、翌日の早朝に会社に行ってハンコだけもらってきたり、飲み会の席に入会申込書、印鑑、朱肉を持ち込んで、酔った勢いで終わらせないようその場で入会申込書を書いてもらったりという手法でした。

また、OBの方とお話しているときには、OBの会社だけではなく、OBの取引先の企業などにその場で電話してアポを取ってもらい、翌朝すぐに会社を訪問するなどしていました。

極端な例では、12月31日に訪問した会社もありました。本人不在で進めた話もありましたね。

上記の手法で入会した新規メンバーにも、「同期入会はたくさんいた方がいいから、心あたりがあれば声

かけに行こう」と声をかけ、芋づる式に入会に持っていったこともありました。

5. なかなか強引な手法も使われたのですね(笑) 失敗したこともあったのではないのですか？

失敗したことも色々ありましたが正直、失敗しても気にしている時間もなく、次々行かないと間に合わなかったのであまり覚えていません。

強いて言えば、社長の言葉を取ったあと、本人に対して確認を取らないまま進めていった結果、土壇場でハンコをもらえなかったケースがありました。

社長に入会申込書を渡して本人から印鑑もらってきてもらえば成功したかもしれないです。

実際に拡大しているときよりも、入会メンバーに馴染んでもらう方が苦労しました。

6. 拡大運動に取り組まれる中で、メンバーの意識改革や組織改革は行いましたか？

行った場合はその詳細も教えてください。

メンバーの意識改革としては、候補者一人に固執しないようにしました。よく、「あそこの息子はもうちょっと押せば入りそう」とかあったの

ですが、その一人に固執している時間もなかったもので、手当たり次第に声をかけるようにしました。

組織改革は行っていません。ただメンバーの人数が一桁になってしまったせいで、やむを得ず色々な手続きや上程などの手順を簡略化してしまっただけ、組織の運営が歪んできてしまい、現在でも正常な状態まで戻せていません。

7. 最後に、北海道のメンバーにお伝えしたいことなどありましたら、何でもお答えください。

人数が一度一桁になってしまつと、その後に会員拡大を行ったとしても色々組織に不具合が生まれます。

例えば、メンバーが一桁だと、委員会も理事会も同じメンバーになってしまうので、理事会が形が化してしまいます。

定款や約款通りに運営出来ないことが多く、総会や式典なども出来るようにしか出来ないうえ、それが常態化してしまい緊張感が失われる、予算が足りないのが当たり前になりすぎて、経費のかかる事業の上程が内容に関わらず通らなくなる、など多くの弊害が今でも解決できていません。

会員拡大はギリギリの切羽詰まった状況の方が成功しやすいですが、ギリギリにしないようにした方が後々楽です。



神馬琢哉委員長

にいたようです。

3. 入会を決断した決 手はなんでしたか。

私に電話をかけてきたOBの企業
に対する、私の事業所の売上比率で
す。その場で入会する意思を即答し
ました。

それはまた、生々しい話ですね…

ただ、私も年齢的に(当時35歳)
そろそろ地域に貢献したいという気
持ちは少しはありました(笑)

4. では、現在までJC 活動を行ってきた、JC に対するイメージはどう 変わりましたか？

入会当初は、なぜこの歳になつて
から大学のサークルのようなことを
一生懸命やるのかな、と思っていま
した。

しかし現在では、JCに入会しな
ければここまで親しくなれなかつた
LOMのメンバーや、アカデミーに
参加することで知り合った他のLO
メンバーなど、青年会議所ではな
ければあり得ない人との出会いに感謝
しております。

そのような多様な人と接する中で
自分の成長の糧としていきたいと考
えています。

また、挑戦する事への寛容さは他
団体にはない稀有な意識だなと感じ
ており、素晴らしい部分だと思います。

5. 入会后、神馬委員長 も新入会員への勧誘は行 ったのですか？

はい、私の友人などに声をかけて
いきました。

ただ、一つ気がついたことは、こ
れまで外でJCのネガティブな面ば
かり話していたことです。

例えば、普段、一生懸命JC活動
を行っていても、お酒の席ではつい
メンバー同士でJCでの苦労話を口
にしてしまいます。それをJCメン
バーではない友人が聞いていたとし
たら・・・後から勧誘してもまず
入ってはくれません。

6. 最後に、当時の新入 会員の立場から、今後、 拡大運動を行っていく北 海道のメンバーにアドバ イスなどがございました ら、何でも教えてください。

基本的には現役・OBも含め、仕
事上の付き合いの中で勧誘してい
くのが有効だと思いますが、その際
に入会しやすいよう地域に貢献でき
る事業を構築し、良いイメージを作
り上げていくのが大切だと思います。

特に、子供向けの事業などを行う
ことで、母親世代の支持を得られ、
入会にもつながると思います。



全国拡大功信 大成プロジェクト

編集後記

今月から始まりました「全
国拡大成功事例発信プロジェ
クト2018」では、全国・
全道での拡大成功事例や先
進的な拡大手法を、JCメンバ
ーの生の声を通して皆様にお
届けしていきます！

今回、八雲JCに取材をさ
せて頂いて印象的だったこと
は、ぎりぎりまでメンバー数
が減ってしまったからでは、
拡大に成功したとしても様々
な問題が残ってしまうこと
です。

また、想像以上に地域の方
々にJCが認知されていない
状況であることから、日々の
活動を発信し続け、よいイメ
ージを持ってもらうことが必
要であると感じました。

今回、お忙しい中で取材に
ご協力頂きました岩村理事長
と神馬委員長には、誠に感謝
を申し上げます。

拡大維新特命会議

副議長 郷家丈史

2. 神馬委員長は、どの ような勧誘を受けたので すか？

八雲JCのことはまったく知りま
せんでした。一つだけ言えば、ある
JCメンバーが世間を騒がせたこと
があるため、そのイメージしかあり
ませんでした。八雲町の他の一般町
民も同じだと思います。

夜分遅い時間に自宅にいたとき、
取引先の会社の方(八雲JCのOB)
から電話があり、「入会しなさい」
と言われました。その方はお酒の席