

会員の営業制限について

守成クラブは正会員（赤バッジ）の会です。準会員の方は営業制限がありますので、なるべく早い赤バッジ獲得を目指しましょう。
毎月大勢の参加者が集うことは、お互いのビジネスチャンス拡大につながります。あなたの行動力と決断力をもって、うえだ会場を盛り上げましょう。

◎：許可行為、×：禁止行為

営業内容	正会員	準会員	ゲスト
うえだ会場での名刺交換	◎	◎	×*1
うえだ会場での自社PR	◎	×	×
うえだ会場でのブース出展	◎	×*2	×
うえだ会場での全テーブルへの資料配布	◎	×	×
うえだ会場でのテーブル商談会での資料配布	◎	◎	×
他会場例会への参加	◎	×	×
会社訪問・電話・FAX・DM等による営業	◎	△*3	×

*1 ゲストの営業行為、ゲストへの営業行為は禁止です。
*2 準会員のブース出展は、年1回だけ許可いたします。
*3 一日も早く正会員になりましょう。

紹介する人がいない、どのように誘ったらよいかわからないという方は、班長にご相談ください！

総務からお知らせ

目指せ！80社例会！

うえだ会場例会案内

守成クラブ うえだ会場
代表 高橋佑輔

次回

第38回仕事バンバンプラザ 経営者のための
商談ビジネス交流会

平成30年12月20日（木）18:30~21:00 高砂殿

会費 5,000円（1名、懇親会費込み） 運営 青木班

持ち物 名刺50枚、バッジ（例会時には必ずご着用ください）

今後の予定

2019年

1月17日（木）

2月21日（木）

例会の出欠のご連絡は、12月17日（月）までにFAX、E-mailもしくはホームページ（<http://www.shusei-ueda.com>）よりお送りください。

不参加の場合でも必ずご連絡をお願いします。

また、例会申し込み後のキャンセルは前日の18時までにご連絡ください。（事務局森尻 090-4390-6466）以降のキャンセルは会費5,000円の請求書を郵送いたしますので、期日までに指定口座にお振込みください。

お知らせ

平成31年1月例会より、出欠連絡を1週間前（金曜日）にさせていただきたいと思っております。皆様のご理解とご協力をお願いいたします。

Web 申込： <http://www.shusei-ueda.com>

FAX:026-403-2202

お問い合わせ先 守成クラブ うえだ会場 TEL：090-4390-6466（事務局：森尻）

BANTSU UEDA

守成クラブ うえだ会場 バンバン通信



新代表あいさつ

11月よりうえだ会場の代表を務めさせていただきます、リラクガーデンの高橋佑輔と申します。改めましてよろしくお願い申し上げます。

皆さんの求める異業種交流会とは、どんなものでしょうか？仕事の商談は大前提として、情報交換、人と人のつながり、勉強などなど、それぞれ違うと思うのです。ぜひ、皆さんの想いを聞かせてください。

うえだ会場は「80社例会の実現、会員拡大に力を注ぐ、正会員を増やす」をスローガンにしてきました。会員拡大は守成クラブの理念であり、目標にすべきことです。しかし、会員の皆さんへのヒアリングを通じて、ご満足いただける例会作り、仕事の話がしやすい雰囲気作りにもっともっと気を配らなければいけないと感じました。

すぐに成果は出ないかもしれませんが、半年後、一年後には必ず「うえだ会場は変わった」と感じていただけるよう、世話人一同精一杯勤めて参りますので、どうぞよろしくお願いいたします。

例会報告&ギャラリー

10月例会は、参加者35名（他会場から2名、ゲスト1名）でした。

冒頭で代表交代の発表がありました。前野田代表より、業務の中心が東京になったためにこの数か月例会に出ておらず、申し訳なく代表を辞したいとの申し入れがあり、今後は高橋さんが新代表として奮起されることになりました。

高橋代表の「上田の良さを追求し、新しい仕事につながる例会にしていきたい。また他会場に出向き、上田の良さをアピールしたい。」との力強い決意表明には、拍手が沸き起こりました。新しく生まれ変わる上田会場に、期待が高まります。



新規会員さんのご紹介

池田 駆除
代表 池田 充広
〒384-2103 佐久市御馬寄
584-19 0267-58-2853



佐久市で蜂の巣の駆除を専門としている池田充広さんを守成クラブにお誘いしました。事業を始めて2年目ですが、明瞭・安心な料金設定、丁寧な仕事とアフターケアで佐久市をはじめ佐久穂町や軽井沢町等で顧客を増やし、今後は上田市から長野市へと販路を拡大するべく力を注いでおります。

高校の同級生でもある池田さんから現在の事業を始めた折、作成したホームページの感想を求められた際に、上田や長野でも仕事をしたい意向があることを知り、守成クラブでは上田市に限らず長野市・松本市等で仕事に直結する出会いの場を設けている趣旨を伝え例会にお連れしました。取材：大久保英法

他会場例会のお知らせ (2018年12月)

- 長野みらい会場
12月5日(水) 18:00～ ホテル国際21
- 上州高崎会場
12月6日(木) 18:00～ ホワイトイン高崎
- 長野会場
12月10日(月) 18:00～ メルパルク長野
- 信州松本会場
12月12日(水) 18:30～ ブライトガーデン
- 北信州会場
12月13日(木) 18:30～ ホテルほていや
- 飯田会場
12月13日(木) 18:30～ 天空の城三宜亭本館
- 諏訪湖会場
12月18日(火) 18:30～ RAKO華乃井ホテル

その他、全国の例会情報は、「守成クラブ」のHPで公開されています。



宝の山にするために

入会時に送られてくる冊子「守成クラブを宝の山にするために」。守成クラブのあるべき姿がまとめられており、創設者の伊藤小一氏は「何度も熟読されて、創設者を超越する立派なリーダー・理解者になって欲しい」と記しています。まだよく読んでいないという方はもちろん、何度も読んだ方も今一度お読みください。以下冊子からの抜粋です。



「守成クラブ」は会員拡大が命

「守成クラブ」とは、商売繁盛のために「自分たちの市場を自分たちで創る」ことを目的として、創設された経営者の会です。

経営者団体はいろいろありますが、どちらの団体も会の主旨をまっとうするために、原則、会員間の営業活動は禁止されています。

守成クラブは、出会いを、お互いにビジネスに直結させるための組織であることが、既存の団体とは大きく違うところです。

信頼できる人脈をお互いに持ち寄り、紹介なども含めて受発注を盛んにする市場（マーケット）として、汗をかいた者同士で共有する会です。

「正会員の会」と言われるのは、会員拡大に汗を流した正会員だけが、積極的に商売する権利が認められている会だからです。

他人が作ったマーケットを利用するだけ、という姿勢は認められません。「自分たちで会員拡大をしっかりとやって、市場を大きくする会」

その理念通りに活動した結果、仲間同士が受発注を通じて商売繁盛を我がものにできるからこそ、守成クラブは「宝の山」と言えるのです。