

## 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39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31年1月17日（木）18:30~21:00 高砂殿

会費 5,000円（1名、懇親会費込み）

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

H31年

2月21日（木）

3月21日（木）

例会の出欠のご連絡は、1月11日（金）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。

**欠席の場合でも必ずご連絡をお願いします。**

例会申し込み後のキャンセルは前日の18時まで受付ます。（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。

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

一人はみんなのために、みんなは一人のために



## 代表あいさつ

今年も残すところあとわずかですね。皆様にとってどんな年でしたか。達成できた課題、うまくいかなかった目標、それぞれあると思います。一年を振り返る年の瀬となりました。

守成クラブの最大のテーマは「自分たちのマーケットは自分たちで作る」です。11月より新体制となり、マーケットを広げるために何ができるのかと、世話人一同が動き始めました。例会中も新たな試み（告知ボードの設置）をしましたが、いかがでしたでしょうか。今後も皆さまのご意見を反映して、色々試していきたいと思っています。

「させる/させられる」ではなく「してもらおう/してあげる」という気持ちになることが大事な事なのかなと思います。商売も持ちつ持たれつ、自分が直接売買しなくても人に紹介したり紹介されたり。人に何かをしてもらおうと嬉しいですね。また人に何かをしてあげると気持ちがいいですね。この相互関係の理解が「自分たちのマーケットは自分たちで作る」につながるのだと思います。皆さんの周りに、さらに良くなってもらいたいというお知り合いの経営者さんがいましたら是非お声をおかけ下さい。この守成クラブで大きなマーケットを一緒に作りましょう！

代表 高橋佑輔

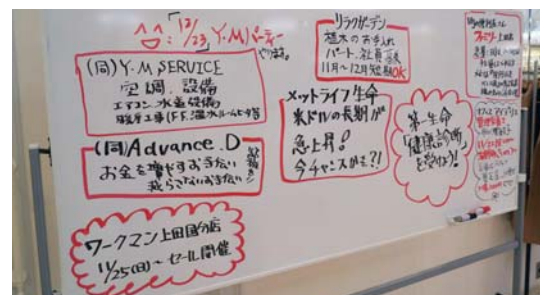
## 例会報告&ギャラリー

11月例会は、47名（他会場より7名、ゲスト1名）でにぎやかに執り行われました。長野会場よりお祝いのお花も賜り、また着物姿の女性も多く華やかでした。

新たな試みとして告知用のホワイトボードを設置したり、テーブル商談会で女性テーブルを作ったり。新世話人のアイデアで、いつもよりさらに和やかな雰囲気でお話も弾み、商談が成立したのでは？とワクワクする例会でした。



新世話人一同です。皆さん、よろしくお願いします！



緑バッジ表彰、左から鈴木さん、北澤さん、池田さん、浅田さん

告知ボード、みなさん書き込んでくださいね！

## 新規会員さんのご紹介

Plot Standard プロットスタンダード

代表 浅川 達也

〒386-0018 上田市常田  
3-15-1 信州大学繊維学部  
AREC101 090-4463-1177



信大繊維学部のキャンパス内に事務所を構え、グラフィック（チラシ、パンフレット）、Web、映像（プロモーションビデオ、ウェディングビデオ）など、デザイン全般を手掛けられています。イベント企画や音響などもされるそうです。

モットーは「お客様に寄り添うデザイン」。なにをどのようにアピールするのか、どんな熱量なのか、綿密な取材を重ね、お客様のご要望を最大限に発揮するデザインを作ります。見せていただいた作品の数々は、どれも特徴的でセンス良く、あたたかみを感じるものでした。そのデザイン力を、守成クラブうえだでも発揮していただきたいと思いました。取材：森尻恵美

## 他会場例会のお知らせ (2019年1月)

長野みらい会場

1月 9日(水) 18:00 ~ ホテル国際21

信州松本会場

1月 9日(水) 18:30 ~ ブライトガーデン

北信州会場

1月10日(木) 18:30 ~ アップルシティなかの

上州高崎会場

1月10日(木) 18:00 ~ ホワイトイン高崎

飯田会場

1月16日(水) 18:30 ~ 天空の城 三宜亭本館

諏訪湖会場

1月16日(水) 18:30 ~ RAKO 華乃井ホテル

長野会場

1月21日(月) 18:00 ~ メルパルク長野

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。

### 毎月の「例会」が会員拡大のチャンス！

月に一回の例会では、何が最大のテーマでしょう。「人脈づくり」「アポどり」「自社のPR」「商談」……。参加者にとって、そういった会員同士の交流を深めるのは、例会に出席する大きな目的でもあるでしょう。しかし、例会の最大のテーマは「会員拡大」であることを忘れてはなりません。たくさんのゲスト参加者がいて、会の主旨説明を受け、活気ある雰囲気に納得して入会を決め、仲間が増える最大のチャンスが月1回の例会です。

「何人のゲストが参加しているのか」「入会したのは何社か」といったことに全員が関心を持って参加すべきです。

今月の例会が成功したかどうかは、「どれだけ市場を拡大（会員を拡大）することができたか」で判断されます。

「参加者は少なかったが、いい交流ができた」「入会者は少なかったが、いい例会だった」そのようなゴマカシ言葉は通用しません。

金魚すくいや、釣り堀のような規模の会場で、大きな成果が出るはずがありません。大きな仕事を手にするために「大海」づくりをめざして、毎月の例会に、一人でも多くのゲストを同伴することが最大のテーマと考えるべきです。

