

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。会社をつぶさないためには市場を確保することが不可欠であり、そのための会員拡大であるということを御理解ください。

自分が繁栄したいなら、仲間の繁栄を願え！

同じ会場に所属している同じ業種の会員企業でも、商談実績が大きく違うことがあります。結論を先に言うと、**守成クラブは商談実績においては不平等な会です。**

会に対する貢献度が、そのまま商談実績に反映します。会員拡大への貢献度は？ 例会運営での汗のかき方は？ 会員企業からの購入実績は？ 会員企業への紹介実績は？ など、誰がどのように貢献しているかは、みなさんよく見えています。会の発展、会員の発展にどれだけ貢献したかで、その人への信頼感や経営に対する前向きさが評価されて、仲間として「あの人に頼もう」「お客さんを紹介してあげよう」となるのです。

売り込み一辺倒で、商売熱心なだけでは、成果が出せないどころか、不評を買うことにもなりかねません。また、購入者からの評価は、良きにつけ悪きにつけ、会の中で自然と広まります。仕事への評価、価格の妥当性、感銘を受けた、逆に仕事を頼んでがっかりした、などが率直な声として会員の耳に届きます。

言い換えると、守成クラブでは、会員企業が一律に発展するのではなく、同じ業種の会社同士が、クラブ内で切磋琢磨しながら、正しく淘汰されていくのです。自分が繁栄したいなら、仲間の繁栄、会の繁栄を願い、行動することです。「会員拡大」で大きな漁場をつくること、仲間のために汗を流すことに真剣に取り組んだ人に、大きな実績が返ってきます。がんばれ！自分自信のために！

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50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

令和元年8月22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

9月19日(木)

10月17日(木)

例会の出欠のご連絡は8月16日(金)までにFAX、E-mailもしくはホームページ(<https://shuseiueda.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。連絡のない場合は出席となります。

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：<https://shuseiueda.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



今年は例年になく梅雨らしい梅雨ですね。日照不足で農家さんの作物の生育が心配になります。私事ですが先日の消防ラッパの大会団体の部で優勝し7月28日にラッパ吹奏県大会に出場することになりました。県大会での優勝を目指し、練習に励んでいます。おかげさまで仕事も例年以上に忙しく時間に追われてはいますが、6月例会からの一か月間、守成クラブの会員拡大にもしっかりと時間を取ることができました。社長さんや店長さんなどと話す機会があれば二言目には仕事バンバンプラザの話をするのです。「自分自身売り上げがあがった、営業が楽しくなった」など、会社を潰さないためにどんどん前に進むんだという守成の目的も話しています。

すぐにゲストとしてお連れできなくても、守成クラブ仕事バンバンプラザについて自分の言葉で、様々な場面でPRする努力を続ければ、タイミングが合ったときに必ず芽を出す！と信じています。ゲストが増えると、すべての会員のチャンスが広がります。また、会員拡大に汗を流すことは、自信のビジネス拡大にもつながります。そう考えるだけでワクワクします。最近はこうした時間が楽しくて、会員拡大が趣味みたいになっています。11月は記念例会です。100人例会をやりましょう！

うえだ会場代表世話人 高橋佑輔

例会報告、ギャラリー

6月例会は参加者37名（ゲスト1名、他会場4名）で執り行われました。例会内の商談実績発表が回を重ねるごとに充実してきていると感じますが、今後さらなる実績増をめざしマッチングシートを導入しました。「買いたい・つながりたい」と「売りたい」の要望をシートに記載していただき、マッチする会員さん同士をむすびつけようという取り組みです。初回は運営的な課題もあり、マッチングには至りませんでした。継続していきますので皆さんどんどんアピールしてください！



緑バツジの大竹さん、鎌崎さん、佐藤さん

赤バツジの塩入さん、森さん、おめでとうございます！

新入会の神津さん

創友塾レポート

6月26日（水）松本市で開催された創友塾に、上田会場から5名で参加しました。創友塾とは、2011年に守成クラブの創設者伊藤小一氏によって立ち上げられた勉強会です。

「企業をつぶさないために、自分たちでマーケット（市場）を広げ、バンバン仕事を回す」を目的に、経営者が集うために創設された「守成クラブ」ですが、10周年を経過した時点で本来の目的を果たさなくなった会場が多く見受けられたことから、根本的な見直しのために始まりました。「守成クラブを宝の山に」の小冊子の内容を読み、本来の目的や主旨を理解して行動し、会員が自信を持って入会を勧められる会にしていこう、という趣旨で行われています。

私自身、入会当初は守成に参加する目的や具体的な活動方法がわからずとまどいがありましたが、昨年創友塾に参加してクリアーになり、ゲスト企業への説明も迷いなくできるようになりました。事務局として汗をかき始めてからは、確実に仕事も増えて「汗をかいたぶんだけ商談実績が伸びる」を実感しています。ただ、会員拡大への貢献度がまだまだなので、今年中にがんばれ盾をいただけるように頑張ります。

小一氏がかつて本田宗一郎氏を北海道に講師として招いたとき、飛行機好きの本田氏のためにプライベートジェットを用意し、宿泊先にホンダ車購入者を準備し、本田氏を魅了したエピソードは創友塾でいつもお話しされています。今回は、5月の長いGWの際パートスタッフに給料を出して感謝されたエピソードを披露され、「わが社に人手不足はあり得ない」と胸を張られました。「相手を喜ばせる」ために労力も資材も惜しまない方だと感じました。お客様の満足度を第一に仕事をしているつもりですが、小一氏ほど労をおしまずにまた柔軟な発想ではできていないと、ますます精進しなければと思いました。ちなみに創友塾では、参加者は小一氏の求めるリアクションを取るべく緊張しているわけですが、冒頭でリアクションを間違え「ぼーっと聞いてんじゃねえよ！」と叱られピンクの着物を選んで悪目立ちしたことを後悔したのでした。来年もお話を聴きたいです。事務局 森尻

新会員紹介

eee-life-spirt
(イーライフサポート)
代表 鎌崎 絵里奈
080-3477-6659



屋号の3つのeには「すべての人の美容と健康をサポートしたい (everyday everyone erina の頭文字)」という思いを込めたという鎌崎さんは、5年前から美容の仕事を始められました。扱っている商材は、水素水のポット、水素生成器、健康や美容にお勧めのサプリメント、最新技術の再生美容基礎化粧品など。インターネットやイベントでの販売と、卸販売をされているそうです。「守成クラブの会員さんにも美しく健康になっていただきたい」と抱負を語ってくださいました。今後例会の中で商品をご紹介くださるそうですが、水素吸引の設備は持ち込めないで、上田市内で体験できる場所を確保されたそうです。興味のある方はお問い合わせください。取材：森尻



他会場例会のお知らせ

(2019年8月)

- 長野みらい会場
8月7日（水） 18:00～ ホテル国際 21
 - 北信州会場
8月8日（木） 18:30～ ホテルほていや
 - 上州高崎会場
8月8日（木） 18:00～ ホホワイトイン高崎
 - 長野会場
8月19日（月） 18:00～ メルパルク長野
 - 信州松本会場
8月21日（水） 18:30～ ホテルブエナビスタ
 - 諏訪湖会場
8月21日（水） 18:30～ マリオローヤル会館
 - 飯田会場
8月22日（水） 18:30～ 天空の城 三宜亭本館
- 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。



記 年例会のお知らせ

11月は、4周年記念例会を行います！詳細は以下のとおりです。

100人越えを目指し、世話人一同がんばります。会員の皆さんもこの日はぜひ都合をつけてご参加ください。

日時 2019年11月21日（木）18時スタート（17時半受付開始）

会場 上田高砂殿（瑞祥）

会費 6,000円

締切 11月7日（木）

ブース 先着20社（出展料なし）

自社PR なし

実行委員長 松田裕也

お手伝いくださる会員さんを募集中！
一緒に盛り上げましょう

世話人会よりお知らせ

☆ 仕事バンバンプラザへの参加時や守成クラブ内での営業時、守成クラブの規約内容（入会勧誘チラシ内に記載）の遵守をお願いします。ネットワークビジネスやマルチ商法、宗教や政治活動等は禁止されています。そのような活動をした会員は除名処分とします。

☆ より多くの商談成立を目指し、ビジネスマッチングシートをご活用ください。求めている商品やサービス、つながりたい業種や人材、提供したい商品やサービスなどをシートにご記入いただきデータベース化するとともに、例会内で商談ができるよう世話人がサポートします。例会申込時（FAX、HPの入力フォーム内）、例会時に受け付けます。

☆ BANTSUに会員さんのアピール、紹介記事を掲載して行きたいと思います。掲載は無料ですので、ご希望の方はご連絡ください。