

次回例会のお知らせ

経営者のためのビジネス交流会
第95回 **守成クラブうえだ会場**
仕事バンバンブラザ
守成クラブうえだ会場 代表 古谷 裕朗

日時：令和6年3月21日（木）18：30～

会場：高砂殿

参加費：5,000円（1名、懇親会費込）

持ち物：名刺50枚以上、バッジ

Web申込： shuseiueda.com

※うえだ会場初参加の方は
HPよりお申し込みください。



お問合せ先：守成クラブうえだ会場
TEL：070-2682-1466(中谷)

※守成クラブうえだ会場では毎月、第3木曜日を仕事バンバンブラザの開催日としております。祭日や大型連休等に重なってしまう場合は、それ以外の日程となりますので、ご了承ください。

開催可否については、例会前、月曜日の世話人会で決定します。中止、変更がある場合のみHPにてお知らせいたします。

今後の予定 4月18日(木)、5月16日(木)、

他会場例会の予定

佐久会場 (ヴィーナスコート佐久平)

2月27日（火） 18：30～

長野みらい会場 (ホテル国際21)

3月6日（水） 18：00～

信州松本会場 (梅風閣/ホテルモンターニュ松本)

3月13日（水） 18：30～

太田会場 (太田市商工会議所会館 3F)

3月13日（水） 18：30～

北信州会場 (ホテルぼていや)

3月14日（木） 18：30～

上州高崎会場 (マリエール高崎)

3月14日（木） 18：00～

飯田会場 (天空の城 三宜亭本館)

3月19日（火） 18：30～

諏訪湖会場 (マリオローヤル会館)

3月20日（水） 18：30～

高崎昼会場 (ザ・ジョージアンハウス1997)

3月21日（木） 10：30～

他会場からの参加可否については、
各会場にお問い合わせください。

その他の予定はHPをチェック!



事務局からのお知らせ

例会は全員出席が前提となりますが、意志確認のためにメール記載のリンクから出欠回答をお願い致します。会場運営の都合上、出欠確認メールが再送される場合がありますが、ご了承ください。

期限：3月18日（月）18時まで(毎月例会3日前18時まで)

期限以降の出欠変更は中谷までご連絡ください。 070-2682-1466 (中谷)
期限以降のキャンセルは請求書を送付させていただきますので、期日までに指定口座にお振込みください。

毎例会のゲスト参加を大勢集め、会員数100社を目指しましょう！

毎月大勢の参加者が集うということは、お互いのビジネスチャンスを広げることになります。毎回新しい参加者と出会える事はお互いのマーケットを広げることにも繋がります。初めて出会う多数の経営者と交換した一枚の名刺から、やがて大きなビジネスチャンスが生まれるでしょう。

ビジネスは行動なければ結果も生まれません。あなたも経営者として踏み込んで見ませんか？あなたの行動力と決断力をもってうえだ会場を皆さん自身で引っ張っていきましょう。頑張っている仲間が、頑張る「あなた」を待っています。

BANTSU UEDA

守成クラブうえだ会場 バンバン通信



「守成クラブ」は会員拡大が命！

「守成クラブを宝の山にするために」という小冊子が入会時に本部から送られてきます。

皆さんは一読されたでしょうか？内容はこれと言って特別なことは書いてあるわけではありません。

ただ、組織に入ってやるべきことを文章にしてあるだけです。その一番目が「守成クラブは会員拡大が命」という項目です。これはすべての様々な組織について言えることではないでしょうか。

停滞は衰退の始まりです。

おそらく現在のうえだ会場はコロナ過で低迷したままの底辺をさまよっている状況だと思います。ここから這い出すためには、やはり基本に立ち返りやるべきことをやるだけだと思います。他人が創ったマーケットを利用するだけではなく、

『自分たちの市場は自分たちで創る』の気持でやってみようではないですか！！

その先には、100社例会を開催している会場がうえだ会場に見えてくるはずです。

守成クラブうえだ会 代表世話人/便利屋ファミリー上田店 古谷 裕朗

BANTSU UEDA
2024.02.15

VOL.101
L.

例会ギャラリー
2024.1.18



他会場
参加報告

信州松本会場（1月10日）

古谷代表

年明け最初の例会は、長野県で毎回安定した例会を開催している『信州松本会場』に参加してきました。今回はゲスト紹介も目的であり、通常例会で100社例会を開催できる松本会場の雰囲気とエネルギーをたっぷり味わってきました。

例会前にゲスト説明がありましたがこの時点でもかなり熱気があり、この説明を聞くだけでもゲスト参加者には安心感と守成クラブのメリットが伝わり例会に臨む前に不安材料がかなり解消されて、例会を楽しめる心準備が整っていたのではないかと思います。

新規入会者は11名で新年早々に幸先良いスタートを切ってこの一年の成長が楽しみな会場です。



『守成クラブを宝の山にするために』より

01 「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、積極的に商売をする権利が認められている会だからです。

他人が創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」

その理念どおりに活動した結果、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。

