

会議名	第46期 一八会			2025年7月30日		
	第8回 会員増強委員会議事録			書記 堀		
議題	前回反省おさらい、今後会員としての活動に取り入れる点、9月オープン例会進捗報告					
日時	2025年7月17日(木)	18:30~20:45	場所	姫路商工会議所 604号室		
参加者	役職	氏名		役職	氏名	
参加者	会長	菅原	州平	委員長	田村	彰朗
	副会長	北浦	宏祐		川口	修
	会計	堀	良介		三宅	信輔
	幹事	表	宏明		山尾	悠造
	幹事	岡本	康寛			
	幹事	清水	風馬			
	幹事	中村	和丸			

No	表題	内容
1	会長挨拶 菅原会長	<ul style="list-style-type: none"> ・前回(第7回)の議論が迷走したことを反省している。オープン例会の話が中心となり、会員増強委員会本来の目的が薄れてしまった。 ・本日は、シンプルに会員増強の議論をしていきたい。 ・今年の目標は、無理のない形で新しい「循環のサイクル」を作り、会員が継続的に増える雰囲気を出せること。 ・現状33名のうち2名が休会中。少しでも増員したいが、無理に誘うのではなく、適正な確認やフォローが重要。
2	委員長挨拶 田村委員長	<ul style="list-style-type: none"> ・前は進行に関して力不足だった。 ・本日は人数が少ない分、率直な意見交換ができると捉えて良い機会にしたい。
3	第7回の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ・「9月オープン例会」をターゲットイベントとする方針が総会で示され、その実現に向けた議論を進める場として第7回委員会が開催された。 ・46期としては「9月オープン例会を全員参加型イベントにしていきたい」という意向があった。 ・進行の仕方がオープン例会を強調し過ぎたために、議論がオープン例会に偏り、会員増強活動全体の議論が二の次になるような雰囲気になってしまった。 ・本意としては「役員以外の会員にも活躍の場を広げる」「増強活動の裾野を広げる」という目的でのオープン例会だったが、それが伝わりにくく、混乱や違和感を生んだ。

No	表 題	内 容
4	本日の議論	<p>会員増強の課題や取り組みについて</p> <p>会員増強ターゲット等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・背景として、現在の一八会の会員数は 33 名で、2 名が休会中。新規入会者の獲得が急務となっているが、人数を増やしても定着せず、会の雰囲気や運営に支障が出る可能性も出てきている。本人の準備が整っておらず、定着しないケースが過去にあった。入会に至るまでのフローを見直していくタイミングとも考えられる。 ・現会員、過去の会員の入会に関して父親世代(シニア世代)のネットワークから推薦されている実績も多く、紹介される側も「親が知っている会」という安心と信頼感が高い。現役世代のネットワークの限界を補う効果もあり、シニア世代のネットワークも享受していきたい。シニア世代にとっても「後継者を送り出す場」として一八会の価値がある。 ・過去の例では、複数の会員が知っている人を紹介すると信頼度が高まり、本人も安心して入会しやすかったという実績あり。 ・オープン例会や懇親会の場を活用し、候補者に雰囲気を体験してもらう機会を増やす取り組み。 ・懸念点として、会員数増に焦点を当てすぎて無理に声をかけてしまうと、入会後に出席率が低いなどといった問題が起こりやすい。特に社員という立場の若者や個人事業主の場合、経営環境によっては一八会の活動が負担になるケースもある。紹介する側も「責任を感じてしまう」ため、誰でもいいというわけではない。 <p>ホームページの運用について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・過去の例会等活動履歴をホームページ(会員ページ)に記録したい。使用した資料や記録を見やすい形に整備。内部のアーカイブとして充実させる。デジタル化により活動内容を蓄積して次世代に繋げる。 ・部活動や非公式活動も外部に公開し紹介する方向はどうか。定例会以外にもイベントがあり充実している様子を公開していく。 <p>新会員が続かない状況について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入る前と入った後のイメージとのギャップが大きい場合もあるのでは？ →面接時また紹介者がより具体的に紹介することに注力する。ホームページに公開できる活動はすべて公開し、イメージを持ってもらいやすく運営する。 ・会員数増だけを目指してしまうと、よくわからないまま入会した新会員が辞めてしまうケースもあり注意が必要 ・時代に伴い、SNS の普及により事務所を持たずとも事業ができるようになってい

No	表 題	内 容
		<p>る。今後はそのような形態で創業された経営者も候補になってくるので、面接や事前説明は既存会員にとってより大事な仕事になってくる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入会金、年会費を納めて初めて会員となるという認識の再共有(会則第10条3項より) <p>一八会のストロングポイントは何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・期が変わっても「がつつり勉強をしよう」という筋が通っている。 ・例会以外での集まりがあり、それらを通じ人間関係を深めらる ・入会要件や会則(異業種一社・会員審査・7例会以上出席等)が厳しい ・本業の話が深い所まで出来る(異業種のみという特性) ・会が少人数のため、運営側として役員に選出される機会が多く、活躍の場が多い。 ・役員に選出されると、本気で取り組める機会を得れる。 ・自社で試したい事、取り入れたい事を、例会作りを通じて試したり学べる ・上記を通じて、経営・組織・マナーや人付き合いの人間力を学べる <p>等々</p> <p>9月オープン例会について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・46期役員で主に準備進行中。 ・7月中に案内チラシを会員に配布し、ゲスト候補者に案内をかけていく。 ・懇親会について、以前はゲスト無料と案内していたが、3000円/人に変更。 <p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一部例会案内メールが届いていないという連絡があった。 <p>もしも例会等の連絡がメールが届いていないという会員がおられたら教えてほしい。 (ホームページからは全会員に送信完了となっています。)</p>
5	今後の予定	<ul style="list-style-type: none"> ・9月オープン例会に向けてのゲスト参加者を募っていく ・新入会員のフォロー体制の強化。