

会員拡大戦略セミナー

公益社団法人日本青年会議所
2025年 組織グループ 会員拡大委員会
副委員長 藤本 亮志



合同会社MONDISM 代表社員

OSTERIA LUN FUJIMOTO di MON CAFE オーナーシェフ

NTV Smoky Garden オーナー

公益社団法人日本青年会議所 2025年度 会員拡大委員会 副委員長

一般社団法人豊田青年会議所 2025年度 出向者連絡協議会 議長

豊田商工会議所青年部 広報渉外委員会

【プロフィール】

1989年 愛知県豊田市にて出生

2012年 中央大学商学部経営学部を卒業

2013年 神奈川県にて飲食業開業

2014年 美容サロン業開業

2015年 内装リフォーム業開業

2016年 全事業の閉業

2017年 豊田市にて人材関連サービス代表拝命

2017年 (一社) 豊田青年会議所入会

2019年 豊田市にて飲食業開業

2022年 スマート名刺事業開業/現在閉業

2023年 SNSコンサルティング事業開業

2024年 豊田商工会議所青年部入会

2025年 グランピング施設の再建

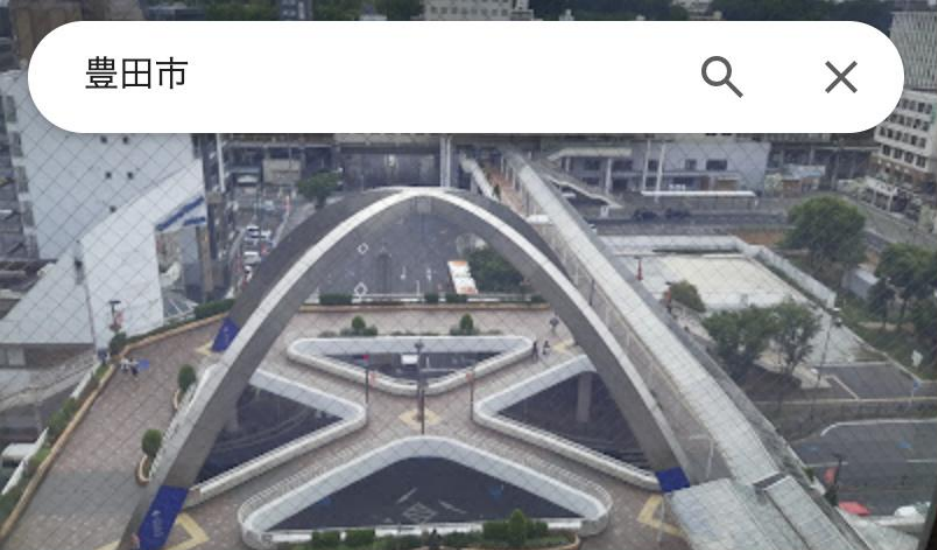
私の年表

2017年	豊田JC入会	
2018年	幹事（事務局）	
2019年	小幹事（日本JCロシア事業）	飲食店OPEN
2020年	委員長（愛知ブロック）	
2021年		
2022年	委員長（豊田JC）	
2023年		新規事業
2024年		飲食店本気でやる
2025年	副委員長（日本JC会員拡大）	BBQ場再建

豊田市



あ



豊田市

愛知県



晴・7℃
13:49



ルート・乗換



保存



付近を検索



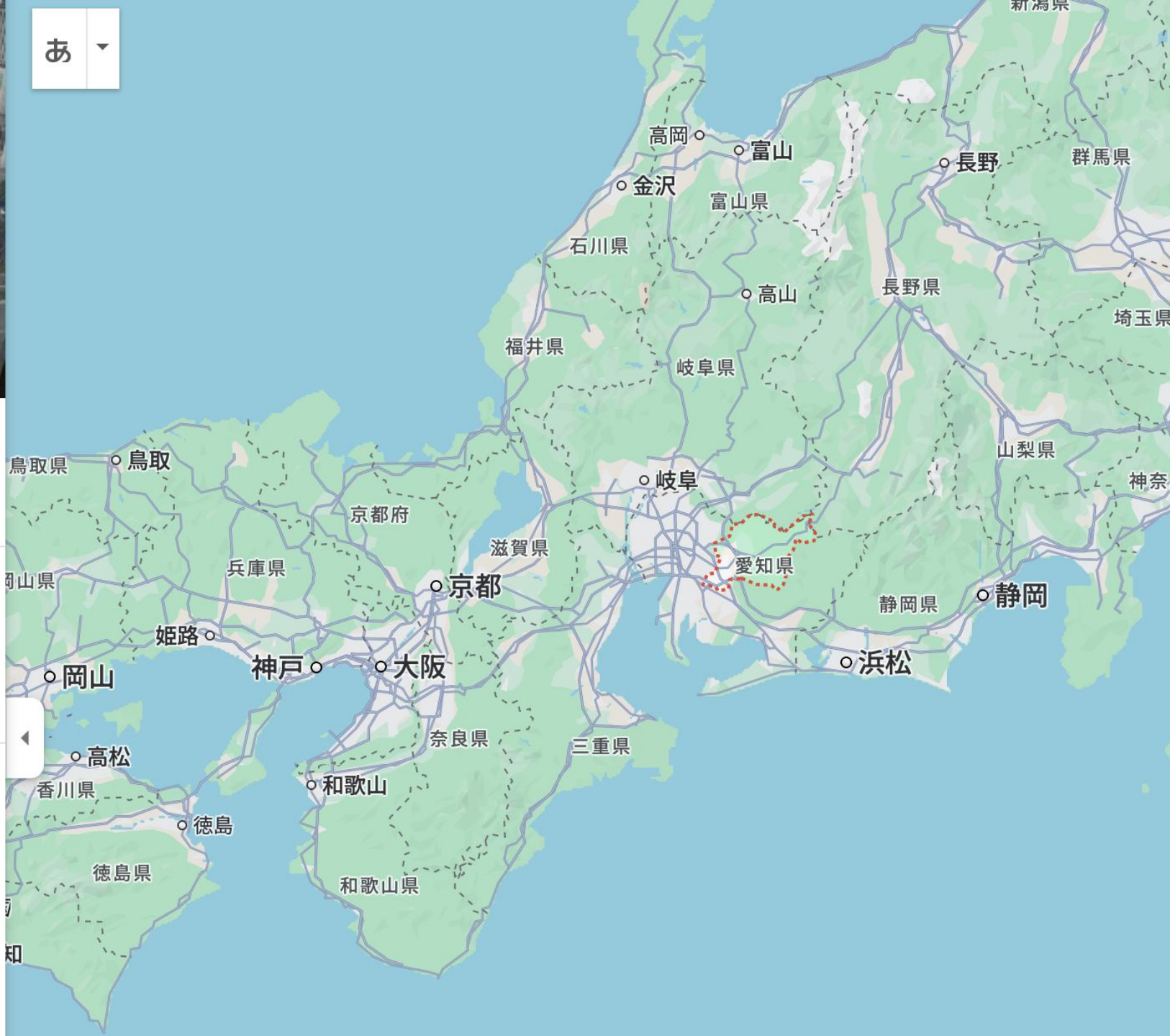
モバイルデバイスに送信



共有

概要

豊田市は、愛知県北部の三河地方に位置する都市。中核市・中枢中核都市・環境モデル都市・SDGs未来都市に指定されている。世界最大級の自動車メーカー・トヨタ自動車の企業城下町であり、市名は同社に因む。また1958年までの市名は挙母市。 [ウィキペディア](#)







OSTERIA LUN FUJIMOTO
BAR & CAFE

黒毛和牛スネ肉の赤ワイン煮込み
スクランブルエッグ
おいしい食パン
バルミジャーノ・レッジャーノ

wagyutoast 1500



KANICREEMPASTA



SASSY
SOPRANOS





27歳
JC入会前





29歳
JC入会1年

一般社団法人 豊田青年会議所
2017年度 新入会員謝恩会
輝き、伝えます ご縁への感謝を 輝志団











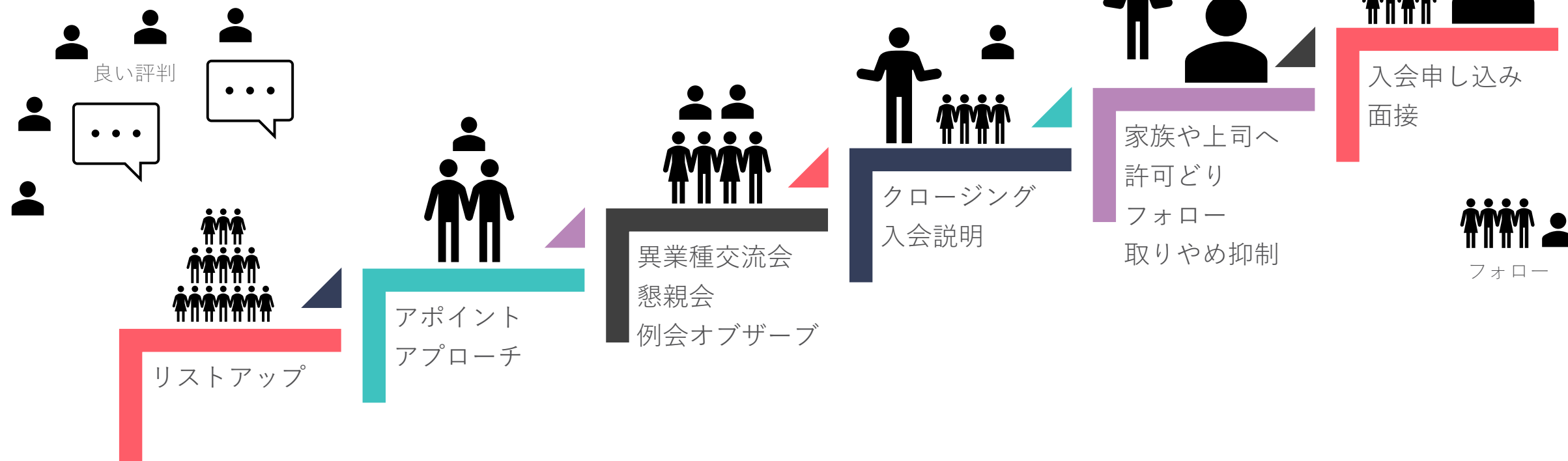
JCが役に立ったこと

- 一番は自分がリーダーとして成長できた。
- スキル（パソコン、広報の仕方、人の集め方）
- テストマーケに協力してくれた。（新商品、新コース）
- 富裕層の意見をヒヤリングできた。
- 閑散期に宴会を多く開いていただいた。
- 辛いワンオペ営業でも快く、足繁く来てくれた。
- OBがたくさん来てくれた。
- スタッフに協力してもらったので、スタッフが成長した。

多くのLOMが抱える共通の悩み

- 全員拡大ができない！
- 入会へのクロージングができない！
- リストアップがうまくできない！
- JCの説明がうまくできない！
- そもそも人数少ないから拡大できない！

会員拡大の基本的な戦略



ステップを踏んでいくことが重要。1人の入会には、6人のリストアップが必要。

第0章 評判



[加藤 \[\] 清掃スタッフ募集！食洗機あり！冷房の部屋！【NTV Smoky Garden】](#)

ありがとうございました！



[大谷 \[\] 清掃スタッフ募集！食洗機あり！冷房の部屋！【NTV Smoky Garden】](#)

今日はありがとうございました😊
アットホームな雰囲気働きやすかった！
色々気配りしていただき、すごく助かったです😊



[三浦 \[\] 清掃スタッフ募集！食洗機あり！冷房の部屋！【NTV Smoky Garden】](#)

スタッフさんは仲が良く、優しい方ばかりでした。
丁寧に教えてくださるので、食器のしまう場所やバッシングのルールなど細かく、わかりやすく助かりました。
また機会がありましたらよろしく願いいたします。



[尾藤 \[\] 清掃スタッフ募集！食洗機あり！冷房の部屋！【NTV Smoky Garden】](#)

優しく教えて頂きありがとうございました



[小松 \[\] 清掃スタッフ募集！食洗機あり！冷房の部屋！【NTV Smoky Garden】](#)

お疲れ様でした。またお伺い致します。
洗い場が狭いため服を貸していただけますが濡れてしまうので絶対に貸していただいた方がいいです！靴も床が濡れていて滑りやすい靴の方が良いです。外に出なければいけないので汗ふくタオルと虫除けスプレーも出来る人はして置いた方が良さそうです！



[安斎 \[\] 清掃スタッフ募集！食洗機あり！冷房の部屋！【NTV Smoky Garden】](#)

楽しかったです、また働きたいです



[山口 \[\] 清掃スタッフ募集！食洗機あり！冷房の部屋！【NTV Smoky Garden】](#)

皆さん面白くアットホームな感じの職場で

口コミが良いと 組織への興味が 湧く



Good率
97%

項目別のGood率

レビュー項目	Good率		
働いた時間は求人内容どおりでしたか？	95%	 23	 1
掲載されていた仕事内容通りでしたか？	100%	 24	 0
またここで働きたいですか？	95%	 23	 1

LOMの評判を Google Mapで見たとありますか？

★★★★★ 最終編集: 3 年前

今回のことで信用できない団体と理解した。
約束を破り、嘘をつき、誤魔化し、開き直り、周囲の人に迷惑をかける悪い大人の見本。
そんな人が企画に参加したイベントに子供を参加させた事を後悔する。
今後学校への資料配付は止めて貰いたい。

👍 3

🔗 共有

★★★★★ 3 年前

わんぱく相撲やドッチボール大会、春日井まつりなど、子どもと一緒に毎回参加しています。子どもだけでなく、大人も楽しめる企画がたくさんあり、いつも楽しませてもらっています。
これからもいろんな企画を期待しています。

★★★★★ 2 年前

8/28

堺東市役所前

国際イベント

色んな国々の料理orイベント楽しかったあ
たまたま、孫が、小学校よりチラシをもってかえってきてイベント先へ向かい
色んな国々の料理を堪能
イベント主催の青年団のお兄さん方
おつかれ様でしたあ😊

Google Mapで、所属メンバーの感想を！

★★★★★ 1年前

いろんな経験をさせていただき、入会して1年ですが楽しく活動させていただいています。いい出会いをたくさんいただきました。人とのつながりの大切さを実感しています。

★★★★★ 3 か月前

色んな取り組みをしていて、チャレンジを実現できる組織だと感じてます！

★★★★★ 4 年前

かけがえのない仲間とかけがえのない経験をしました。社会人になってから人と深く付き合うことが少なくなっていたのですが、人と深く付き合うことで得られる、“幸福感”を得ることができました。

★★★★★ 2 年前

若者が地域の課題に真摯に向き合っているところです。日本国内でも多くの青年会議所がありますが、その中でも引けを取らないポテンシャルのある団体です。

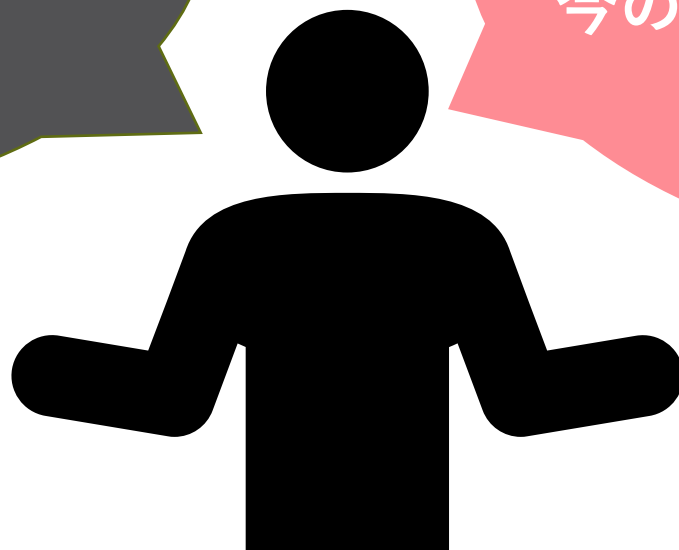
★★★★★ 3 年前

わんぱく相撲やドッチボール大会、春日井まつりなど、子どもと一緒に毎回参加しています。子どもだけでなく、大人も楽しめる企画がたくさんあり、いつも楽しませてもらっています。これからもいろんな企画を期待しています。

全員拡大の一步目は、
全員で組織の評判を上げることから

JC忙しすぎて、
全然時間ないわ～

JC忙しすぎて、
大変だったけど、
その大変さがあったからこそ
今の成長した自分があるんだよね。



第1章 リストアアップ

質問

リストアップしろと言われました！
あなたはどんな人をリストに上げますか？

挙げやすい例

- ・ 年齢 30代
- ・ 職種 建設業
- ・ 役職 社長、社員3～10名
- ・ 性格 社交的

まずは、LOM全体で
リストアップの思い込みを取り払う。

あなたは、この人をリストアップしますか？

<ペルソナ>

自分との関係：地元の後輩

年齢：37歳

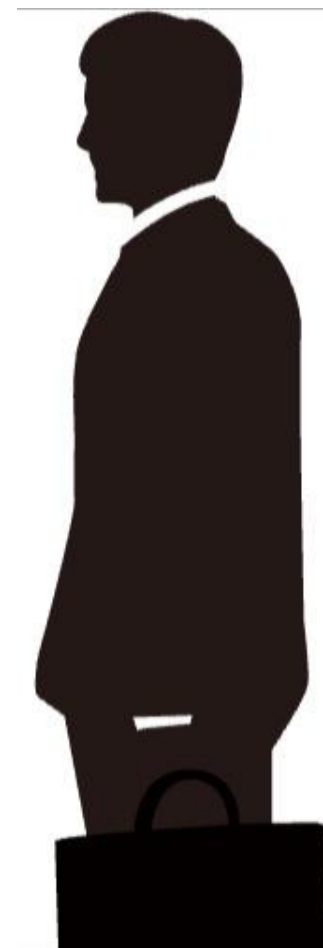
性別：男

仕事：飲食店の正社員（給料制）

家族構成：妻、子二人

備考：週2回シフト制による休み

労働時間（朝6時～夜10時の変則）



実はこの人、JCに入会しました

<どんな流れで>

JCの飲み会とは知らずにそのその飲み会に誘われて行き、その場で話を聞き、その場で決意した。

<なぜ入会を決意したか>

独立願望を心の中では持っていた
経営者の方々の意見やつながりが欲しかった。

<入会してどうだったか>

JCを通じて新たな仕事に転職し、
自分がやりたいことができ、未来もワクワクしている。



あなたは、この人をリストアップしますか？

<ペルソナ>

自分との関係：自社の社員

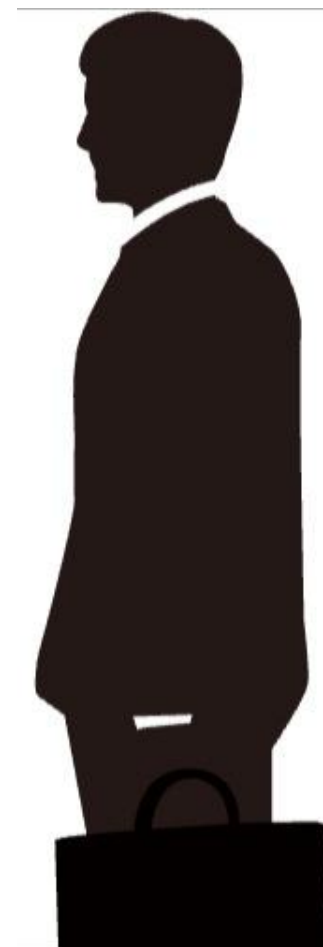
年齢：27歳

性別：男

仕事：飲食店の店長

家族構成：独身

備考：週2回の平日お休み。勤務時間は
14:00~0:00



実はこの人、JCに入会しました

<どんな流れで>

JCである社長に例会に誘われて行き、
その後の異業種交流会の時に決意した。

<なぜ入会を決意したか>

人脈を広げたいと思ったので。

<入会してどうだったか>

実際に人脈が広がり、独立の際の組織づくりの学びになった。



あなたは、この人をリストアップしますか？

<ペルソナ>

自分との関係：自分の奥さん（4個下）

年齢：36歳

性別：女

仕事：町の電気屋さんの事務

家族構成：私（LOM専務・卒業年）

子供3人

備考：9歳・7歳・5歳児のママ

仕事もバリバリ



実はこの人、JCに入会しました

<どんな流れで>

旦那さん卒業したし、代わりにどう？という軽いノリのトークから。

<なぜ入会を決意したか>

旦那が楽しそうにJCをしている姿を間近で見っていたことと、自分も地域のために何かしたいとの思いから。

<入会してどうだったか>

LOMで委員長、専務理事、そしてLOM初の理事長まで勤められました。

あなたは、この人をリストアップしますか？

<ペルソナ>

自分との関係：例会に協力していただいた高校の先生

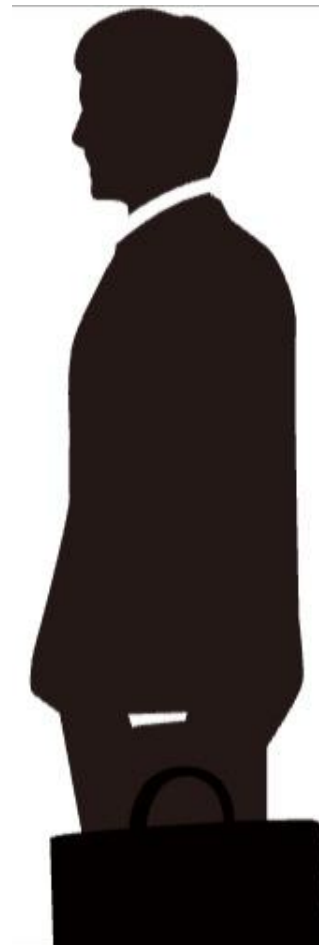
年齢：33歳

性別：男

仕事：高校教員

家族構成：独身

備考：次世代教育の例会にて、学校の生徒が参加した高校の先生。国語の先生で野球部の監督。



実はこの人、入会しました。

<どんな流れで>

例会準備の中で、青年会議所の方の熱意を知る。

<なぜ入会を決意したか>

「まちづくり」に魅力を感じた。

<入会してどうだったか>

3年後に公務員を退職し、開業。
LOMの副理事長まで務めました。



JCI入会には条件がある
しかし、ペルソナは無限大に考えることができる。
むしろ、いろいろな人がいた方が、運動の幅が広がる。

AIを活用した会員拡大の新しい型

「出会いを必然に変える」

いまの課題

新しい型の必要性

非効率な現状を打破し、
持続可能な拡大モデルへ移行

現在の会員拡大における課題

- 紹介や偶然に依存した拡大手法
- 候補者リストの根拠不足と属人化
- 「質」と「量」を両立する仕組みの欠如

AIができること

- AIによる候補者整理と可視化

- 公開情報から ターゲット候補者を効率的に整理
- 特定の条件（例: 20～37歳、地域、実績）に基づいた高精度な抽出



- 属人的でない拡大の実現

- 誰でも同じ手順で再現可能なシステム化されたプロセス
- 拡大活動の標準化と効率化



実際にAIへ投げた質問例

AIへの質問例と効果

候補者リスト化

「豊田市で20～37歳の若手起業家・経営者を公開情報から10人リストアップして。名前・会社・経歴・年齢根拠もつけて」

ロードマップ策定

「地域で100人の候補者リストを作るための手順をステップ化して」



イベント連動抽出

「Startup Weekend豊田やSENTANビジネスコンテストの登壇者を整理して候補リストにして」

 これらの質問で、実用的な候補者リストが生成可能

投げかけた結果。。

公開情報のみで

30名

候補者リスト化に成功

AI活用により、効率的かつ具体的な成果を創出

具体的な成果事例

O氏

株式会社____ / 30代前半 / SENTAN2023大賞

S氏

株式会社____ / 20代前半 / 女性起業PJ大賞

N氏

____ LAB / 20代前半～半ば / SENTAN入賞

AIを活用した100人リスト化ロードマップ

1

STEP 1: 抽出 (30人)

行政・商工会議所・大学発プログラムから候補者を抽出。人間は最終判断のみ。

2

STEP 2: 横展開 (60人)

過去年度データをAIで横断的に統合し、リストを積み上げ。

3

STEP 3: 拡大 (100人)

イベント記事やSNSから登壇者・運営メンバーをAIで抽出。

4

STEP 4: 標準化

各地域での実践データを基に、全国で応用可能な標準手順を確立。

サイトURLから候補者の名前・所属を表で取得

ビジネスコンテスト2019-24受賞者を一覧化して

イベント登壇者と運営メンバーの名前・所属を表にして

この地域で100人リストにする追加手順を提案して



AIの役割

探す・拾う・まとめる



人間の役割

判断・声かけ

まとめ



AIは「リストアップの パートナー」

候補者の名前、会社、年齢根拠を効率的に整理



仕組み導入による 「質と量」の両立

属人的ではない再現可能な拡大モデルを確立



JCの拡大は 偶然から必然へ

AI活用により、計画的かつ確実に会員拡大を実現

質問

あなたは拡大のために
自分の大事な友達を紹介しました。
ただ、、、いちまつの不安が。。。
どんな不安でしょうか？

紹介者が思う本音

- 勧誘することで自分の知人との関係を壊したくない。
本人が入りたいなら別に良いとは思うけども。。。

紹介する人と勧誘する人を分けることが大事
＝もともとの人間関係を絶対に崩さない体制を作ること

役割分担が重要

情熱的に勧誘する人
(理事長/拡大委員会)



入会候補者

背中を押す人
(紹介者)

勧誘する人と紹介する人は切り離すべき。

<成功するには>
リストアップしたら、、、

会員に、今から
電話すると伝える

候補者に
電話する

電話フォロー
してもらう

アポ
ゲット

結果を
会員に伝える

同席
してもらう

実際に
会う

良い
関係作りをする

拡大成功

成功体験は次の成功につながる！

リストアップした甲斐あったな！
自分の評判も上がったな！
もう一人候補者紹介したいな！



アポイントメントは

スピード感と報連相が鍵

リストアップ	→	アポイントメント
アポイント	→	アプローチ
アプローチ	→	クロージング

拡大リストアップを行う前に、 LOMでのルール作りを！

紹介者と勧誘者を分ける。

リストを放置しない。

報連相をしっかり行う。

強引な勧誘をしない。

個人情報漏らさない。などなど

第2章 アポイント アプローチ

質問

あなたがJCに入会するときに
決め手になったのは何？

多い理由

- 誘ってくれた人が、かっこいいと思える人だったから
- 尊敬している人の誘いだったから
- 人脈を増やせると感じたので

JC入会への説得力

JC

<

人

「組織」 「システム」

「人柄」 「関係性」

説得力がある人とは

人柄（服装、礼節、趣味、社業、信条）がしっかりしている

JCの説明がわかりやすい。信用できる。

質問

アポイントはとれ、候補者と会うことに。
さて、どんな目標を立てますか？

初回の目標設定

- × クロージングする！！
- また会いたいと思ってくれる

2回目会えれば、拡大の成功率が上がると考えると、
1回目の自己紹介が、成功の分岐点と言える。

初回アプローチ

1. 自己紹介
2. 相手の話を聞く
3. 次回会う日程を決める

次回会うことができれば、ほぼほぼ入会に誘導できると考えて良い。

→入る気なければ来ない。または電話などで事前に断られる。

2回目以降、JCの入会はどうかと伝える。

相手が一番関心があるものとは

- △ JCの話
- △ 仕事や市場の話
- △ 人脈の話
- △ 儲かりそうなビジネスの話

相手が一番関心があるものとは

- △ JCの話
- △ 仕事や市場の話
- △ 人脈の話
- △ 儲かりそうなビジネスの話

◎ **自分自身の話（あなたではない/候補者自身）**

自己紹介したら、ひたすら聞くことが
目的達成へ一番近道。

- どんな仕事していますか？
- その仕事のやり甲斐って何ですか？
- ご結婚はされてますか？子供は可愛いですか？
- 趣味とかないですか？
- 今まで団体とかって入ったことはありませんか？

初回アプローチのポイント

- ひたすら候補者の胸高鳴る話を引っ張る。
 - この人は自分に興味ある。話を聞いてくれる良い人。
 - また会いたい。もっと話を聞いてほしい。
- この人の話は長い。。。→もう聞きたくない。
- 聞かれた場合のみ、自身のJC体験談を3分以内で伝える。
- 聞かれた場合のみ、JCの説明や入会方法を3分以内で伝える。
- **最後に次会う日程を決める。**（個別/異業種交流会/例会など）

第3章 異業種交流会 事業オブザーブ 懇親会

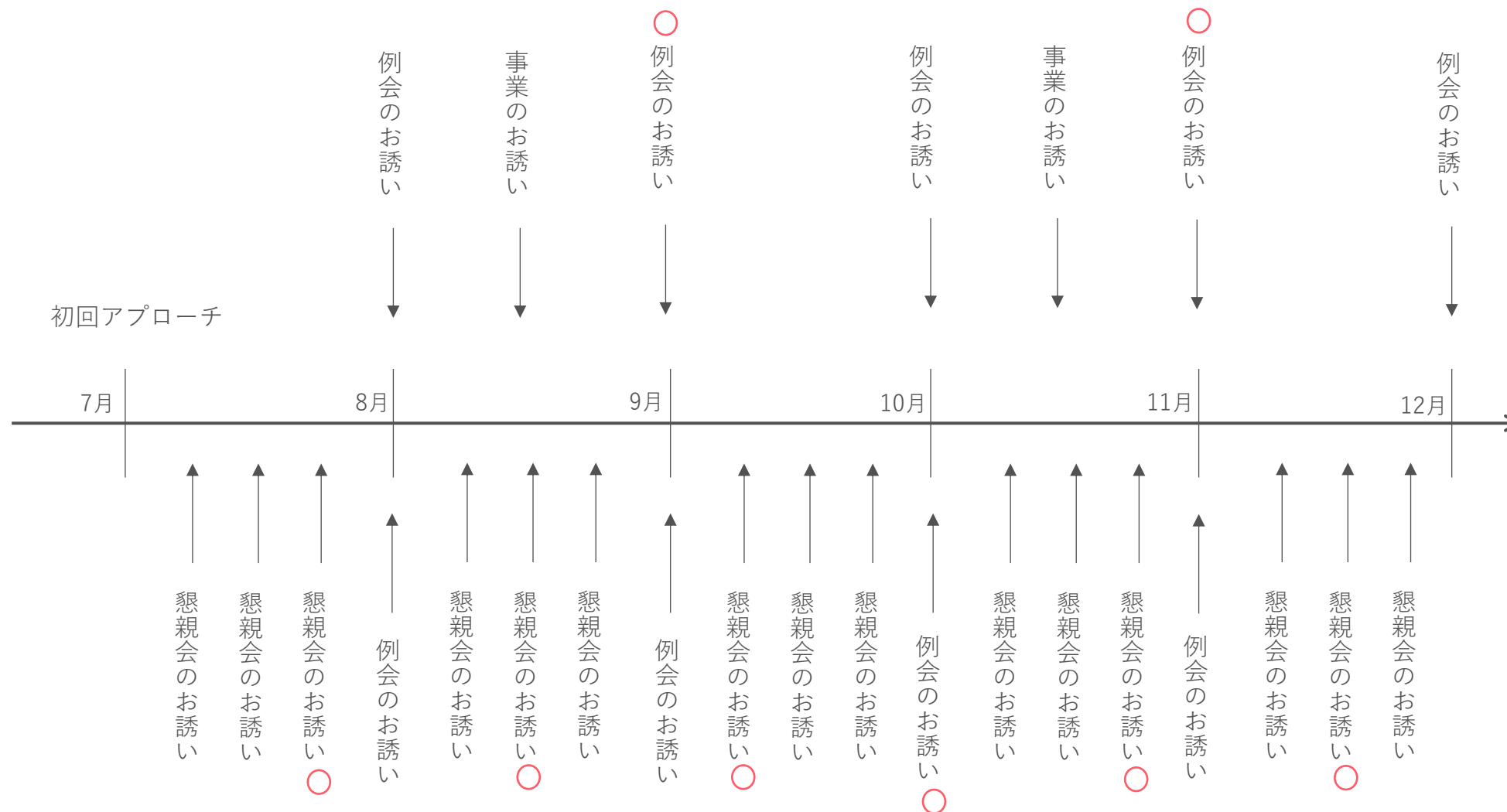
接触回数が大事

A

初回アプローチ

3回誘ったら、
1回成功するとして

B



豊田JCの成功事例

とにかく候補者との接触機会を増やす

木曜集会（毎週木曜日/候補者含めた懇親会/期間限定）

異業種交流会（二ヶ月に一回開催/60人規模）

入会候補者説明会（二ヶ月に一回開催/3~10人規模）

対外例会にオブザーブしてもらう

二回目の接触は、どれでもOK!!

木曜集会



木曜集会のポイント

- 会員に負担が少ない形で行う。
- メンバーの役職関係なく、参加しやすいこと。
- 期間限定など、集中的に行うことで流れを途絶えさせない。
- 会員拡大委員会が主催ー全体LINEで前日周知。
- 時間制限のない場所で行うーゆったりと話せる時間を。
- 「今日、候補者連れて行くね〜」こんなノリ。
- 候補者がいなくても、会員同士の交流の場に。
- 人数は4〜15人程度。
- 先輩にも声がけし、協力していただく。

異業種交流会



異業種交流会のポイント

- ルール決め
 - JCの話を一切しない。関係構築に全フリする。
 - 連絡先を交換する意識を持ってもらう。次の機会に繋げる意識。
 - 立食形式がおすすめ。座り形式は人が動かない。
 - 開催前に、参加者の詳しい情報をリストにし、会員に展開する。
 - 開始前にJCの説明を行う。何をしている団体かを伝える。
- 年間計画を立てる。
 - 理想：月に1回。
- 異業種交流会前の30～60分間を拡大会議にする。

入会候補者 説明会



入会候補者説明会のポイント

- きっちり内容の質を上げて行う。
- 入会申込書を書いてもらった方にも出してもらう。
 - 退会者抑制にも繋がる
- クロージングに苦手意識があるなら、このような公式に近い設営をすることで、準備すればどのLOMでもできる。
- JCの説明だけでなく、見本となる現役会員やシニア会員に15分程度体験談を話していただく。
- 体験談については、こちらで動画も用意してあるので、活用していただいてもOK



JCの現役へのインタビュー

<https://www.youtube.com/watch?v=SrHCNLZ0aSA>

こんだけ経営者いたら



2:57 / 4:27



JCOBのインタビュー

<https://www.youtube.com/watch?v=YLQ4Yb99gk0>

自らやっていた部分は



2:31 / 5:46



約100人のLOMで拡大締切が5/31で、5/15時点の状況

豊田JC ノルマ表

2025年度 会員拡大必達人数40名 (5・15)

10人								10	1人入会
9人									0.5人入会
8人									
7人	6		目標達成	目標達成				鈴木	
6人			4.5人	4.5人				宮城	
5人		4	上野	水谷	4	4	4	樋口	
4人	林		船本	松井	糟谷	林		澤田	
3人	中井	水谷・糟谷	水野	梅谷	加藤	川角		林	
2人	中本	濱谷	井出	中村	上野・金澤	深津	金澤	山中	
1人	畑中	谷口	大野	武蔵	馬場	佐藤	前田	伊藤	
	理事専務理事、直前理事	子芳賀亮介 委員長 子どもの生き抜く力創造委員会	多文化共生推進委員会 天川湧斗 委員長	防災意識向上委員会 水野孝平 委員長	渉外委員会 稲垣賢人 委員長	事務局 西田悠一郎 事務局長	共感広報会 岩田知洋 議長	海老澤誠志 委員長 会員拡大委員会	

1 委員会12人で4名拡大に成功している。

第4章 クロージング



JC断る時の多い理由

- 時間がない！
- お金がない！
- 家族がダメという！
- 今は仕事の時間が大事！
- 今は家族の時間が大事！
- 起業したばかりで無理！

→ここまで来たら、断りづらい環境はもうできている。

質問

初めて会ってから、
懇親会 2 回、例会参加で、
なんやかんや4回もJC来てる。。。
もうそろそろかな。。。
さて、どうしようか。。。。

ちょっと考えてみてください。

候補者である、田中太郎さん。

- 6/1 初めての電話アポ
- 6/15 個別アプローチ（挨拶程度）
- 7/2 木曜集会参加
- 7/16 木曜集会参加
- 8/5 例会参加



多分この人、JCやってる！

クロージングできると思ったら

- 必要のないもの
 - オーバーな勧誘
 - 個別に会うこと
- 必要があるもの
 - JCの説明
 - JCの理念（設立のストーリーで十分）
 - 入会後のイメージができる説明
 - 時間とお金がどのくらいかかるか
 - 入会期限と申し込み方法
 - 00/00が今年入会の申し込み期限だから

JCの説明（例/ショートバージョン）

設立と信条

1949年-1951年 設立

「新しい日本の再建は我々青年の仕事である」



JCが大事にする「三信条」

「修練」
「奉仕」
「友情」

ゴール地点

「明るい豊かな社会」の実現

他にはないJCの独自性

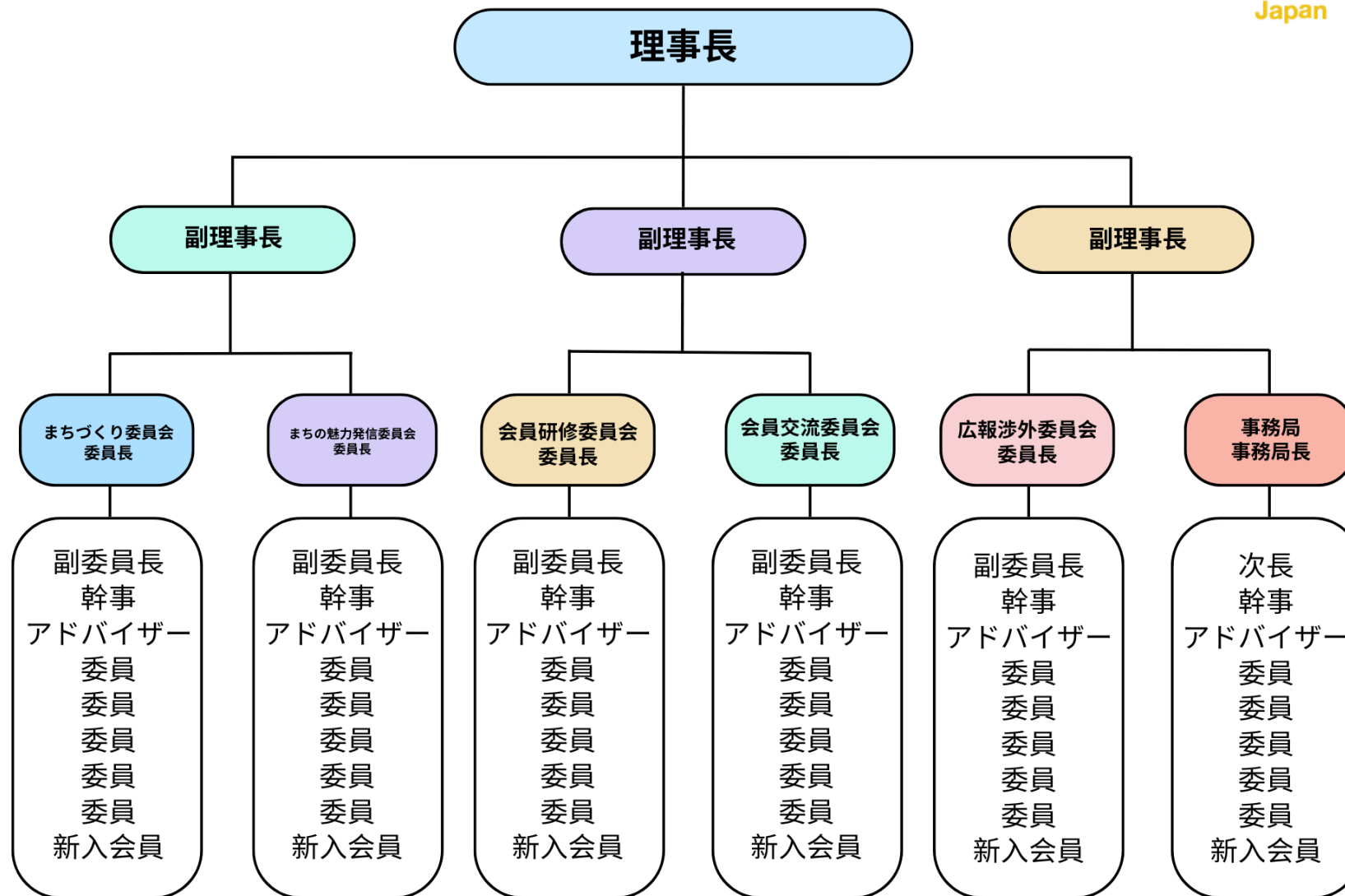
会員は20～40歳しかいない。40歳で自動的に卒業。

- 同世代の仲間ができる。
- 人の入れ替えが早いため、幅広い人脈を構築しやすい。
- 活動に期限があるため、いつまでも組織に縛られない。
- OBとも繋がれる機会がある。

組織図は1年で更新。役職も1年で更新。

- 毎年、新しい立場で様々な経験ができる。
- 組織の単位も変わるため、様々な規模感の活動が可能。

組織図



活動

自分のまちを作っていく活動

9月度例会 一生勉強・一生青春

学び合いフェスティバル

例会趣旨説明 人生をより豊かに過ごすためには様々な経験や知識に触れることができれば学び合いの環境が必要です。

鞍ヶ池公園 プレイハウス 2024.9.14 Sat 10:00▶14:30

IN KURAGAIKE PARK 豊田市美並町法沢713-2

ワークショップ・体験

無料 ボディメンテナンス ビューティーケア Dr. Rieki / トレーニング指導所 所要時間 10~20分	1,000円 花造り おきかなバーガー 所要時間 10~40分	500円 松ぼっくり工作 オリジナルコースター作り 3カ所同時開催 所要時間 30分程度
500円 特別な字の体験 一般社団法人 日本書道 協会 / 美並町公民館 所要時間 10~20分	無料 外国の多種多様な知恵 以和軒 和食 所要時間 10~14:30 豊勢	無料 高齢者健忘体験 認知症健忘体験 社会福祉法人 豊田青年会議所 所要時間 30分程度
1,000円 小銭入れ制作 所要時間 30分	3,000円 釣竿作り体験 釣り竿作り体験 所要時間 10:00~	無料 ホバークラフト制作 豊田青年会議所 所要時間 10:00~
無料 さくらプリウス 外部結電PR 所要時間 10:00~14:00	500円 フェザースティック制作 フェザースティック 所要時間 30分程度	無料 紙すき体験 和紙工作 所要時間 30分程度

ステージエンターテインメント

Star☆T 11:00~11:30	名経学園杜若高等学校 女子ダンス部 13:30~13:50
------------------------------	-------------------------------------

キッチンカー販売

66Kitchen's パスタ・和食・スイーツ 10:00~14:30	LocosPalma ハワイの食文化体験 10:00~14:30	へんすカフェ からいめの食文化体験 10:00~14:30
みなまろっ ベトナムの食文化体験 10:00~14:30	虎ひき肉うどんのっ 和食文化体験 10:00~14:30	

※ブースと並べた1階内最大人数や観覧時間等が異なりますので、各ブースにてご確認ください。
※雨天決行。雨天時は雨天用の会場に移動いたします。

本例会についてのお問い合わせ

一般社団法人豊田青年会議所 学び合い推進委員会
【TEL】0565-32-1111 / 0565-32-1112 / 0565-32-1113 / 0565-32-1114 / 0565-32-1115 / 0565-32-1116 / 0565-32-1117 / 0565-32-1118 / 0565-32-1119 / 0565-32-1120 / 0565-32-1121 / 0565-32-1122 / 0565-32-1123 / 0565-32-1124 / 0565-32-1125 / 0565-32-1126 / 0565-32-1127 / 0565-32-1128 / 0565-32-1129 / 0565-32-1130 / 0565-32-1131 / 0565-32-1132 / 0565-32-1133 / 0565-32-1134 / 0565-32-1135 / 0565-32-1136 / 0565-32-1137 / 0565-32-1138 / 0565-32-1139 / 0565-32-1140 / 0565-32-1141 / 0565-32-1142 / 0565-32-1143 / 0565-32-1144 / 0565-32-1145 / 0565-32-1146 / 0565-32-1147 / 0565-32-1148 / 0565-32-1149 / 0565-32-1150 / 0565-32-1151 / 0565-32-1152 / 0565-32-1153 / 0565-32-1154 / 0565-32-1155 / 0565-32-1156 / 0565-32-1157 / 0565-32-1158 / 0565-32-1159 / 0565-32-1160 / 0565-32-1161 / 0565-32-1162 / 0565-32-1163 / 0565-32-1164 / 0565-32-1165 / 0565-32-1166 / 0565-32-1167 / 0565-32-1168 / 0565-32-1169 / 0565-32-1170 / 0565-32-1171 / 0565-32-1172 / 0565-32-1173 / 0565-32-1174 / 0565-32-1175 / 0565-32-1176 / 0565-32-1177 / 0565-32-1178 / 0565-32-1179 / 0565-32-1180 / 0565-32-1181 / 0565-32-1182 / 0565-32-1183 / 0565-32-1184 / 0565-32-1185 / 0565-32-1186 / 0565-32-1187 / 0565-32-1188 / 0565-32-1189 / 0565-32-1190 / 0565-32-1191 / 0565-32-1192 / 0565-32-1193 / 0565-32-1194 / 0565-32-1195 / 0565-32-1196 / 0565-32-1197 / 0565-32-1198 / 0565-32-1199 / 0565-32-1200 / 0565-32-1201 / 0565-32-1202 / 0565-32-1203 / 0565-32-1204 / 0565-32-1205 / 0565-32-1206 / 0565-32-1207 / 0565-32-1208 / 0565-32-1209 / 0565-32-1210 / 0565-32-1211 / 0565-32-1212 / 0565-32-1213 / 0565-32-1214 / 0565-32-1215 / 0565-32-1216 / 0565-32-1217 / 0565-32-1218 / 0565-32-1219 / 0565-32-1220 / 0565-32-1221 / 0565-32-1222 / 0565-32-1223 / 0565-32-1224 / 0565-32-1225 / 0565-32-1226 / 0565-32-1227 / 0565-32-1228 / 0565-32-1229 / 0565-32-1230 / 0565-32-1231 / 0565-32-1232 / 0565-32-1233 / 0565-32-1234 / 0565-32-1235 / 0565-32-1236 / 0565-32-1237 / 0565-32-1238 / 0565-32-1239 / 0565-32-1240 / 0565-32-1241 / 0565-32-1242 / 0565-32-1243 / 0565-32-1244 / 0565-32-1245 / 0565-32-1246 / 0565-32-1247 / 0565-32-1248 / 0565-32-1249 / 0565-32-1250 / 0565-32-1251 / 0565-32-1252 / 0565-32-1253 / 0565-32-1254 / 0565-32-1255 / 0565-32-1256 / 0565-32-1257 / 0565-32-1258 / 0565-32-1259 / 0565-32-1260 / 0565-32-1261 / 0565-32-1262 / 0565-32-1263 / 0565-32-1264 / 0565-32-1265 / 0565-32-1266 / 0565-32-1267 / 0565-32-1268 / 0565-32-1269 / 0565-32-1270 / 0565-32-1271 / 0565-32-1272 / 0565-32-1273 / 0565-32-1274 / 0565-32-1275 / 0565-32-1276 / 0565-32-1277 / 0565-32-1278 / 0565-32-1279 / 0565-32-1280 / 0565-32-1281 / 0565-32-1282 / 0565-32-1283 / 0565-32-1284 / 0565-32-1285 / 0565-32-1286 / 0565-32-1287 / 0565-32-1288 / 0565-32-1289 / 0565-32-1290 / 0565-32-1291 / 0565-32-1292 / 0565-32-1293 / 0565-32-1294 / 0565-32-1295 / 0565-32-1296 / 0565-32-1297 / 0565-32-1298 / 0565-32-1299 / 0565-32-1300 / 0565-32-1301 / 0565-32-1302 / 0565-32-1303 / 0565-32-1304 / 0565-32-1305 / 0565-32-1306 / 0565-32-1307 / 0565-32-1308 / 0565-32-1309 / 0565-32-1310 / 0565-32-1311 / 0565-32-1312 / 0565-32-1313 / 0565-32-1314 / 0565-32-1315 / 0565-32-1316 / 0565-32-1317 / 0565-32-1318 / 0565-32-1319 / 0565-32-1320 / 0565-32-1321 / 0565-32-1322 / 0565-32-1323 / 0565-32-1324 / 0565-32-1325 / 0565-32-1326 / 0565-32-1327 / 0565-32-1328 / 0565-32-1329 / 0565-32-1330 / 0565-32-1331 / 0565-32-1332 / 0565-32-1333 / 0565-32-1334 / 0565-32-1335 / 0565-32-1336 / 0565-32-1337 / 0565-32-1338 / 0565-32-1339 / 0565-32-1340 / 0565-32-1341 / 0565-32-1342 / 0565-32-1343 / 0565-32-1344 / 0565-32-1345 / 0565-32-1346 / 0565-32-1347 / 0565-32-1348 / 0565-32-1349 / 0565-32-1350 / 0565-32-1351 / 0565-32-1352 / 0565-32-1353 / 0565-32-1354 / 0565-32-1355 / 0565-32-1356 / 0565-32-1357 / 0565-32-1358 / 0565-32-1359 / 0565-32-1360 / 0565-32-1361 / 0565-32-1362 / 0565-32-1363 / 0565-32-1364 / 0565-32-1365 / 0565-32-1366 / 0565-32-1367 / 0565-32-1368 / 0565-32-1369 / 0565-32-1370 / 0565-32-1371 / 0565-32-1372 / 0565-32-1373 / 0565-32-1374 / 0565-32-1375 / 0565-32-1376 / 0565-32-1377 / 0565-32-1378 / 0565-32-1379 / 0565-32-1380 / 0565-32-1381 / 0565-32-1382 / 0565-32-1383 / 0565-32-1384 / 0565-32-1385 / 0565-32-1386 / 0565-32-1387 / 0565-32-1388 / 0565-32-1389 / 0565-32-1390 / 0565-32-1391 / 0565-32-1392 / 0565-32-1393 / 0565-32-1394 / 0565-32-1395 / 0565-32-1396 / 0565-32-1397 / 0565-32-1398 / 0565-32-1399 / 0565-32-1400 / 0565-32-1401 / 0565-32-1402 / 0565-32-1403 / 0565-32-1404 / 0565-32-1405 / 0565-32-1406 / 0565-32-1407 / 0565-32-1408 / 0565-32-1409 / 0565-32-1410 / 0565-32-1411 / 0565-32-1412 / 0565-32-1413 / 0565-32-1414 / 0565-32-1415 / 0565-32-1416 / 0565-32-1417 / 0565-32-1418 / 0565-32-1419 / 0565-32-1420 / 0565-32-1421 / 0565-32-1422 / 0565-32-1423 / 0565-32-1424 / 0565-32-1425 / 0565-32-1426 / 0565-32-1427 / 0565-32-1428 / 0565-32-1429 / 0565-32-1430 / 0565-32-1431 / 0565-32-1432 / 0565-32-1433 / 0565-32-1434 / 0565-32-1435 / 0565-32-1436 / 0565-32-1437 / 0565-32-1438 / 0565-32-1439 / 0565-32-1440 / 0565-32-1441 / 0565-32-1442 / 0565-32-1443 / 0565-32-1444 / 0565-32-1445 / 0565-32-1446 / 0565-32-1447 / 0565-32-1448 / 0565-32-1449 / 0565-32-1450 / 0565-32-1451 / 0565-32-1452 / 0565-32-1453 / 0565-32-1454 / 0565-32-1455 / 0565-32-1456 / 0565-32-1457 / 0565-32-1458 / 0565-32-1459 / 0565-32-1460 / 0565-32-1461 / 0565-32-1462 / 0565-32-1463 / 0565-32-1464 / 0565-32-1465 / 0565-32-1466 / 0565-32-1467 / 0565-32-1468 / 0565-32-1469 / 0565-32-1470 / 0565-32-1471 / 0565-32-1472 / 0565-32-1473 / 0565-32-1474 / 0565-32-1475 / 0565-32-1476 / 0565-32-1477 / 0565-32-1478 / 0565-32-1479 / 0565-32-1480 / 0565-32-1481 / 0565-32-1482 / 0565-32-1483 / 0565-32-1484 / 0565-32-1485 / 0565-32-1486 / 0565-32-1487 / 0565-32-1488 / 0565-32-1489 / 0565-32-1490 / 0565-32-1491 / 0565-32-1492 / 0565-32-1493 / 0565-32-1494 / 0565-32-1495 / 0565-32-1496 / 0565-32-1497 / 0565-32-1498 / 0565-32-1499 / 0565-32-1500 / 0565-32-1501 / 0565-32-1502 / 0565-32-1503 / 0565-32-1504 / 0565-32-1505 / 0565-32-1506 / 0565-32-1507 / 0565-32-1508 / 0565-32-1509 / 0565-32-1510 / 0565-32-1511 / 0565-32-1512 / 0565-32-1513 / 0565-32-1514 / 0565-32-1515 / 0565-32-1516 / 0565-32-1517 / 0565-32-1518 / 0565-32-1519 / 0565-32-1520 / 0565-32-1521 / 0565-32-1522 / 0565-32-1523 / 0565-32-1524 / 0565-32-1525 / 0565-32-1526 / 0565-32-1527 / 0565-32-1528 / 0565-32-1529 / 0565-32-1530 / 0565-32-1531 / 0565-32-1532 / 0565-32-1533 / 0565-32-1534 / 0565-32-1535 / 0565-32-1536 / 0565-32-1537 / 0565-32-1538 / 0565-32-1539 / 0565-32-1540 / 0565-32-1541 / 0565-32-1542 / 0565-32-1543 / 0565-32-1544 / 0565-32-1545 / 0565-32-1546 / 0565-32-1547 / 0565-32-1548 / 0565-32-1549 / 0565-32-1550 / 0565-32-1551 / 0565-32-1552 / 0565-32-1553 / 0565-32-1554 / 0565-32-1555 / 0565-32-1556 / 0565-32-1557 / 0565-32-1558 / 0565-32-1559 / 0565-32-1560 / 0565-32-1561 / 0565-32-1562 / 0565-32-1563 / 0565-32-1564 / 0565-32-1565 / 0565-32-1566 / 0565-32-1567 / 0565-32-1568 / 0565-32-1569 / 0565-32-1570 / 0565-32-1571 / 0565-32-1572 / 0565-32-1573 / 0565-32-1574 / 0565-32-1575 / 0565-32-1576 / 0565-32-1577 / 0565-32-1578 / 0565-32-1579 / 0565-32-1580 / 0565-32-1581 / 0565-32-1582 / 0565-32-1583 / 0565-32-1584 / 0565-32-1585 / 0565-32-1586 / 0565-32-1587 / 0565-32-1588 / 0565-32-1589 / 0565-32-1590 / 0565-32-1591 / 0565-32-1592 / 0565-32-1593 / 0565-32-1594 / 0565-32-1595 / 0565-32-1596 / 0565-32-1597 / 0565-32-1598 / 0565-32-1599 / 0565-32-1600 / 0565-32-1601 / 0565-32-1602 / 0565-32-1603 / 0565-32-1604 / 0565-32-1605 / 0565-32-1606 / 0565-32-1607 / 0565-32-1608 / 0565-32-1609 / 0565-32-1610 / 0565-32-1611 / 0565-32-1612 / 0565-32-1613 / 0565-32-1614 / 0565-32-1615 / 0565-32-1616 / 0565-32-1617 / 0565-32-1618 / 0565-32-1619 / 0565-32-1620 / 0565-32-1621 / 0565-32-1622 / 0565-32-1623 / 0565-32-1624 / 0565-32-1625 / 0565-32-1626 / 0565-32-1627 / 0565-32-1628 / 0565-32-1629 / 0565-32-1630 / 0565-32-1631 / 0565-32-1632 / 0565-32-1633 / 0565-32-1634 / 0565-32-1635 / 0565-32-1636 / 0565-32-1637 / 0565-32-1638 / 0565-32-1639 / 0565-32-1640 / 0565-32-1641 / 0565-32-1642 / 0565-32-1643 / 0565-32-1644 / 0565-32-1645 / 0565-32-1646 / 0565-32-1647 / 0565-32-1648 / 0565-32-1649 / 0565-32-1650 / 0565-32-1651 / 0565-32-1652 / 0565-32-1653 / 0565-32-1654 / 0565-32-1655 / 0565-32-1656 / 0565-32-1657 / 0565-32-1658 / 0565-32-1659 / 0565-32-1660 / 0565-32-1661 / 0565-32-1662 / 0565-32-1663 / 0565-32-1664 / 0565-32-1665 / 0565-32-1666 / 0565-32-1667 / 0565-32-1668 / 0565-32-1669 / 0565-32-1670 / 0565-32-1671 / 0565-32-1672 / 0565-32-1673 / 0565-32-1674 / 0565-32-1675 / 0565-32-1676 / 0565-32-1677 / 0565-32-1678 / 0565-32-1679 / 0565-32-1680 / 0565-32-1681 / 0565-32-1682 / 0565-32-1683 / 0565-32-1684 / 0565-32-1685 / 0565-32-1686 / 0565-32-1687 / 0565-32-1688 / 0565-32-1689 / 0565-32-1690 / 0565-32-1691 / 0565-32-1692 / 0565-32-1693 / 0565-32-1694 / 0565-32-1695 / 0565-32-1696 / 0565-32-1697 / 0565-32-1698 / 0565-32-1699 / 0565-32-1700 / 0565-32-1701 / 0565-32-1702 / 0565-32-1703 / 0565-32-1704 / 0565-32-1705 / 0565-32-1706 / 0565-32-1707 / 0565-32-1708 / 0565-32-1709 / 0565-32-1710 / 0565-32-1711 / 0565-32-1712 / 0565-32-1713 / 0565-32-1714 / 0565-32-1715 / 0565-32-1716 / 0565-32-1717 / 0565-32-1718 / 0565-32-1719 / 0565-32-1720 / 0565-32-1721 / 0565-32-1722 / 0565-32-1723 / 0565-32-1724 / 0565-32-1725 / 0565-32-1726 / 0565-32-1727 / 0565-32-1728 / 0565-32-1729 / 0565-32-1730 / 0565-32-1731 / 0565-32-1732 / 0565-32-1733 / 0565-32-1734 / 0565-32-1735 / 0565-32-1736 / 0565-32-1737 / 0565-32-1738 / 0565-32-1739 / 0565-32-1740 / 0565-32-1741 / 0565-32-1742 / 0565-32-1743 / 0565-32-1744 / 0565-32-1745 / 0565-32-1746 / 0565-32-1747 / 0565-32-1748 / 0565-32-1749 / 0565-32-1750 / 0565-32-1751 / 0565-32-1752 / 0565-32-1753 / 0565-32-1754 / 0565-32-1755 / 0565-32-1756 / 0565-32-1757 / 0565-32-1758 / 0565-32-1759 / 0565-32-1760 / 0565-32-1761 / 0565-32-1762 / 0565-32-1763 / 0565-32-1764 / 0565-32-1765 / 0565-32-1766 / 0565-32-1767 / 0565-32-1768 / 0565-32-1769 / 0565-32-1770 / 0565-32-1771 / 0565-32-1772 / 0565-32-1773 / 0565-32-1774 / 0565-32-1775 / 0565-32-1776 / 0565-32-1777 / 0565-32-1778 / 0565-32-1779 / 0565-32-1780 / 0565-32-1781 / 0565-32-1782 / 0565-32-1783 / 0565-32-1784 / 0565-32-1785 / 0565-32-1786 / 0565-32-1787 / 0565-32-1788 / 0565-32-1789 / 0565-32-1790 / 0565-32-1791 / 0565-32-1792 / 0565-32-1793 / 0565-32-1794 / 0565-32-1795 / 0565-32-1796 / 0565-32-1797 / 0565-32-1798 / 0565-32-1799 / 0565-32-1800 / 0565-32-1801 / 0565-32-1802 / 0565-32-1803 / 0565-32-1804 / 0565-32-1805 / 0565-32-1806 / 0565-32-1807 / 0565-32-1808 / 0565-32-1809 / 0565-32-1810 / 0565-32-1811 / 0565-32-1812 / 0565-32-1813 / 0565-32-1814 / 0565-32-1815 / 0565-32-1816 / 0565-32-1817 / 0565-32-1818 / 0565-32-1819 / 0565-32-1820 / 0565-32-1821 / 0565-32-1822 / 0565-32-1823 / 0565-32-1824 / 0565-32-1825 / 0565-32-1826 / 0565-32-1827 / 0565-32-1828 / 0565-32-1829 / 0565-32-1830 / 0565-32-1831 / 0565-32-1832 / 0565-32-1833 / 0565-32-1834 / 0565-32-1835 / 0565-32-1836 / 0565-32-1837 / 0565-32-1838 / 0565-32-1839 / 0565-32-1840 / 0565-32-1841 / 0565-32-1842 / 0565-32-1843 / 0565-32-1844 / 0565-32-1845 / 0565-32-1846 / 0565-32-1847 / 0565-32-1848 / 0565-32-1849 / 0565-32-1850 / 0565-32-1851 / 0565-32-1852 / 0565-32-1853 / 0565-32-1854 / 0565-32-1855 / 0565-32-1856 / 0565-32-1857 / 0565-32-1858 / 0565-32-1859 / 0565-32-1860 / 0565-32-1861 / 0565-32-1862 / 0565-32-1863 / 0565-32-1864 / 0565-32-1865 / 0565-32-1866 / 0565-32-1867 / 0565-32-1868 / 0565-32-1869 / 0565-32-1870 / 0565-32-1871 / 0565-32-1872 / 0565-32-1873 / 0565-32-1874 / 0565-32-1875 / 0565-32-1876 / 0565-32-1877 / 0565-32-1878 / 0565-32-1879 / 0565-32-1880 / 0565-32-1881 / 0565-32-1882 / 0565-32-1883 / 0565-32-1884 / 0565-32-1885 / 0565-32-1886 / 0565-32-1887 / 0565-32-1888 / 0565-32-1889 / 0565-32-1890 / 0565-32-1891 / 0565-32-1892 / 0565-32-1893 / 0565-32-1894 / 0565-32-1895 / 0565-32-1896 / 0565-32-1897 / 0565-32-1898 / 0565-32-1899 / 0565-32-1900 / 0565-32-1901 / 0565-32-1902 / 0565-32-1903 / 0565-32-1904 / 0565-32-1905 / 0565-32-1906 / 0565-32-1907 / 0565-32-1908 / 0565-32-1909 / 0565-32-1910 / 0565-32-1911 / 0565-

学びの場を作る活動

公益社団法人 仙台青年会議所

バチエラから学ぶ！
選ばれるための戦略
～共創×ブランディング～

2月公開例会

バチエラ・ジャパンとは
Amazonプライムビデオで配信されている若者を中心に大人気の婚活サバイバル番組「容姿・高学歴・高収入など全てを兼ね備えた完璧な独身男性（バチエラ）」の真実の姿と愛を伝えるために、約20人の独身女性により過激なバトルが繰り広げられます。

2代目バチエラ 小柳津 林太郎氏

YouTube
でアーカイブ配信

AER (アエル)
仙台市中小企業活性化センター
5階 多目的ホール

2022 2/28 月
18:50～21:00
(18:30受付開始・19:50開会)

【第1部】 バチエラから学ぶ！「共創×ブランディング」

株式会社GHOSTの代表取締役CEOであり、バチエラ・ジャパンの2代目バチエラの小柳津林太郎氏よりご講演いただきます。

①他者と協働して新たな価値を創造する「共創思考」
②ステークホルダーから理念や魅力への共感を獲得する「ブランディング」

【第2部】 「JCI仙台×バチエラ×エンタメ」共創クロストーク

小柳津氏はコーディネーター、フジテレビで多くの人気ドラマの演出を手掛ける黒山浩樹氏、漫画家の七島佳那氏、公益社団法人仙台青年会議所理事長の八重樫司君をパネリストとして、共創とブランディングをテーマにクロストークを行います。

■コーディネーター 「バチエラ・ジャパン」2代目バチエラ
株式会社GHOST 代表取締役 小柳津 林太郎氏

■パネリスト 「ナツメキッ！」「シンデレラ・コンチェルト」『ウェディング・コールド・ブライダル』などの漫画家 七島 佳那氏
「コード・ブルー・ドクターヘリ緊急救命」『僕のいた時間』『もしもツアーズ』など株式会社フジテレビジョン演出家 黒山 浩樹氏
公益社団法人 仙台青年会議所 第71代 理事長 八重樫 司君

完全予約 先着400名
参加 お申し込みはこちら
QRコード

一般社団法人 豊田青年会議所 主催

人を惹き付ける経営者
～明日からなれる魅力的なリーダー～

株式会社てっぺん 代表取締役
大嶋 啓介氏 講演会

誰もが魅力的なリーダーになれるたった一つの方法

ビジョンへ向けて会社一丸となるためには、リーダーである経営者が魅力的であり、社員をけん引する必要があります。社員がやりがいを持ち、活力あふれる会社を運営する魅力的なリーダーシップとは！？多くのリーダーを輝かせ、経営者として輩出してきた大嶋啓介氏が誰もが魅力あるリーダーとなり、人材を成長させることができる方法を伝授します！

9/6【FRI】
豊田市民文化会館 小ホール
18:00受付 18:30開演
参加費 無料
先着280名様
定員になり次第終了

プロフィール
「居酒屋から日本を元気に」という使命を受け、人を輝かせることをテーマに居酒屋通達を作り上げ多くの部下をリーダーへと成長させ、経営者として輩出。創業家としても企業を中心に数々のリーダーの在り方や人材の育て方などのテーマで、月に2本を創える講演会を全国で行っている。

JCI Junior Chamber International Toyota
一般社団法人 豊田青年会議所

お問合せ 0565 41-3111

申込 登録はこちら

JCI 公益社団法人大垣青年会議所 2016年度 7月度例会「まちづくり講演会」

あなたが踏み出す
未来への一歩
— FIRST STEP TO THE FUTURE —
TAKAFUMI HORIE
X
TORU HASHIMOTO
X
JCI OKAZAKI

未来は今日を
積み重ねた先にある。
ワクワクする未来を
わたしたちと一緒に
考えてみませんか？

第一部 14:15-15:15
ほりえ たかふみ
堀江 貴文氏
「新しい可能性と未知へのチャレンジ」

第二部 15:25-15:55
ほりえ たかふみ はしもと とおる
堀江貴文氏×橋下徹氏
「俺ならこうする 地方のまちづくり」

第三部 16:10-17:10
はしもと とおる
橋下 徹氏
「全ては次世代のために」

日時 2016年7月31日(日)
14:00-17:15(受付13:00-)

会場 揖斐川町地域交流センター ホール
〒501-0803 岐阜県揖斐郡揖斐川町上南方27番地7
TEL:0585-22-1120

入場料 3,000円 定員 800人(自由席)

販売先/ チケット購入は大垣青年会議所ホームページにありますチケット購入サイトよりお願い致します。
発売日 5月1日(日) AM10:00～
大垣JC
www.ogaki-jc.jp/ 検索

お問合せ/ TEL:0584-47-8275
Mail: info@ogaki-jc.jp
HP: www.ogaki-jc.jp/

※出演者が変更の場合にもご通知しません。 ※来賓予定は入場不可です。

協賛企業
株式会社大垣共立銀行 イビデン株式会社 新興機械株式会社 西濃建設株式会社 太平洋工業株式会社 林工業株式会社
伊藤航空工業株式会社 揖斐川町建設株式会社 揖斐川町建設株式会社 揖斐川町建設株式会社 揖斐川町建設株式会社
株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校
株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校
株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校 株式会社大垣自動車学校

人脈を作る活動

豊田産のおいしいイチジクと各店舗の料理を楽しもう!!

えんフェス
in 豊田

後援 / 豊田市

2022年11月27日(日)

持続可能なまちづくりのために、出会いを求める人を応援し、新たな縁を創出する宴を作ります。
協力店舗にて豊田グルメを楽しみながら新たな出会いを求めてみませんか?

参加条件 20~40歳程度の独身の方
定員 男女 各60名
時間 12:00~16:00
登録料 男性 / 5,000円 女性 / 3,000円

※ドリンク/フードチケット4枚付き(追加チケット)
※事前銀行振り込み、振込手数料はご負担願います。
※詳細情報は後日メール配信します。

仲人役が参加者をサポートします!

登録はこちらから

お問い合わせ 携帯: 080-6158-8080 一般社団法人豊田青年会議所 幹事 大岩高也
Mail: jc0018takaya@gmail.com 多子社会創造委員会





青年経済人異業種交流会 開催! 37歳以下限定!

日時 2018.4.19(木) 19:30~22:00
会場 太田ナウリゾートホテル
住所: 〒373-0851 群馬県太田市飯田町1267
TEL: 0276-49-2111

下記に一つでも該当する方!是非ご参加ください!

- 様々な業種の方とつながり仕事に活かしたい方
- 友人や知り合いを増やしネットワークを広げたい方
- 自己研鑽や研修に興味のある方
- JC活動に興味がある方

第1部 ワンポイントセミナー
19:30~20:20 参加費:無料
会社経営による事業所運営、部課探しでは、立地条件や物件の良しあしの見極めが重要。事務局や在籍の役員に「事務局・部課選びのワンポイントセミナー」を開催致します。また、青年会議所の活動内容や、活動の中で実際に得たものを紹介させていただきます。

第2部 名刺交換会
20:30~22:00 参加費:4,000円
当日で参加の皆様と、太田青年会議所メンバーと立食での交流会を行います。太田青年会議所メンバーは、太田市エリアの会社にて経営に携わっているメンバーが多くあります。前回の交流会も非常に活発に皆様情報交換を行っていらっしゃいました。同世代ならではの交流を是非深めてください。時間には限りありますが、希望者に対してPRタイムも設ける予定です。

■お願い■
当日の開催は希望ですが、名刺を多くお持ちください。
また会場の都合上、定員数を超過した場合は、お断りすることがございます。

お申し込み先 FAX: 0276-48-1104 公益社団法人太田青年会議所 宛
Mail: info@otajc.com メールフォームはこちらを読み取ってください。

氏名 会社名
年齢 役職
備考

主催: 公益社団法人太田青年会議所
〒373-0853 太田市深町3-6 太田商工会議所4F TEL: 0276-48-1103 FAX: 0276-48-1104
●お問い合わせ先 組織力拡充特別委員会 委員長 西田孝昭 TEL: 090-7402-9614

今回は異業種交流会にご参加申し込みをいただいた先着50名様を参加費2,000円にて特別にご優待させていただきます!
ぜひ奮ってお早めにお申し込みください!



25
(土)



14:00～15:00

共創フォーラム

「Raise Your Flag～さあ、世界を創ろう～」※一般来場者入場不可

Main Hall

共創フォーラム（メインフォーラム） 「Raise Your Flag～さあ、世界を創ろう～」

※一般来場者様は入場不可となります。予めご了承くださいませようお願いいたします。

JCの魅力ある運動で世界を変えていく一年とすることを決意する場として共創フォーラムを開催します。講師に株式会社T.N.GONの北野武氏をお招きし、外口会頭とのトークセッションを行います（トークセッション時間35分）。

本フォーラムでは、北野氏の豊富な経験をもとにした海外の文化やユニークなエピソードに焦点を当て、日本と海外の違いについての考察からスタートします。これを通じて、日本特有の文化的価値観を再認識するとともに、世界の中での日本の魅力を浮き彫りにします。さらに、日本の「独自性」やその魅力をどのようにして国際社会にアピールできるのか、具体例を交えながら掘り下げていきます。その中で、北野氏が自身のキャリアの中で掲げてきた理想と、それを追求し続けた挑戦の軌跡について語っていただきます。特に、お笑い芸人から映画監督へと転身し、数々の国際的な成功を取った彼のストーリーは、多くの参加者にインスピレーションを与えることでしょう。対談の後半では、北野氏がこれから挑戦したい「理想」や、未来に向けての目標や未来を担う若者たちへの激励メッセージとして、北野氏の挑戦の哲学や行動力の源泉について語っていただきます。



25
(土)



12:30～13:40

組織フォーラム

「運動哲学3つのヒント～家族・会社・地域のためにと誇れる組織へ～」

Main Hall

組織フォーラム 「運動哲学3つのヒント～家族・会社・地域のためにと誇れる組織へ～」

JC運動を通じて家族・会社・地域を良くしていると誇れる組織になるための学びや気づき、行動変容に繋げる意識改革を目的としたフォーラムを開催します。JC運動の本質を理解し、運動を通じて家族・会社・地域の未来を真剣に考えアクションされてきた、それぞれの運動事例について鼎談形式で展開することで、2025年度の組織グループの理想とする方針を、全国のメンバーに発信させていただきます。

(公社) 日本青年会議所の公式HP

<https://www.jaycee.or.jp/>

事業の様子



TOMOMACHI in大郷

～あなたから始める
小さな町おこし～



泉ヶ岳自然 学習体験

～スプリング
キャンプ
フェスティバル～





SDGs フェスティバル in大郷

～SDGsは
わたしたちの身近に!!～



自然観察会

～七北田公園
アドベンチャー～



泉区民 ふるさと祭り 花火募金



基礎セミナーII

～一人ひとりが
取り組むJC運動～





鮎の つかみ取り 体験



IZUMI BON DANCE 2023

～ふるさと泉、
まつりの輪～





IZUMI NATION in NANAKITA PARK



いずみづくり ラボ

～まちのために
できること～



いずみこども まつり2023

～みんなで
わっしょい!!～



ビジネス セミナーII

～投資基礎セミナー
新NISA活用術～



泉館山高校 探究の授業



七北田川 花植え



事業の裏側

事業実施から得られる学び 『1つの事業が出来るまで』

議案書の
作成

理事会へ
の上程

議案承認

事業準備

事業実施

検証報告

議案書の作成

地域や組織の問題

解決に必要な課題

目的 手法 効果

事業実施の約4～5ヶ月前から委員会内で
打ち合わせ、調査、議案化を進める。

理事会への上程

理事会 (月 1 回開催)



事業実施の**約 1 ～ 2 ヶ月前**までブラッシュアップを
繰り返し、より綿密な打ち合わせ、調整を繰り返す。

議案承認



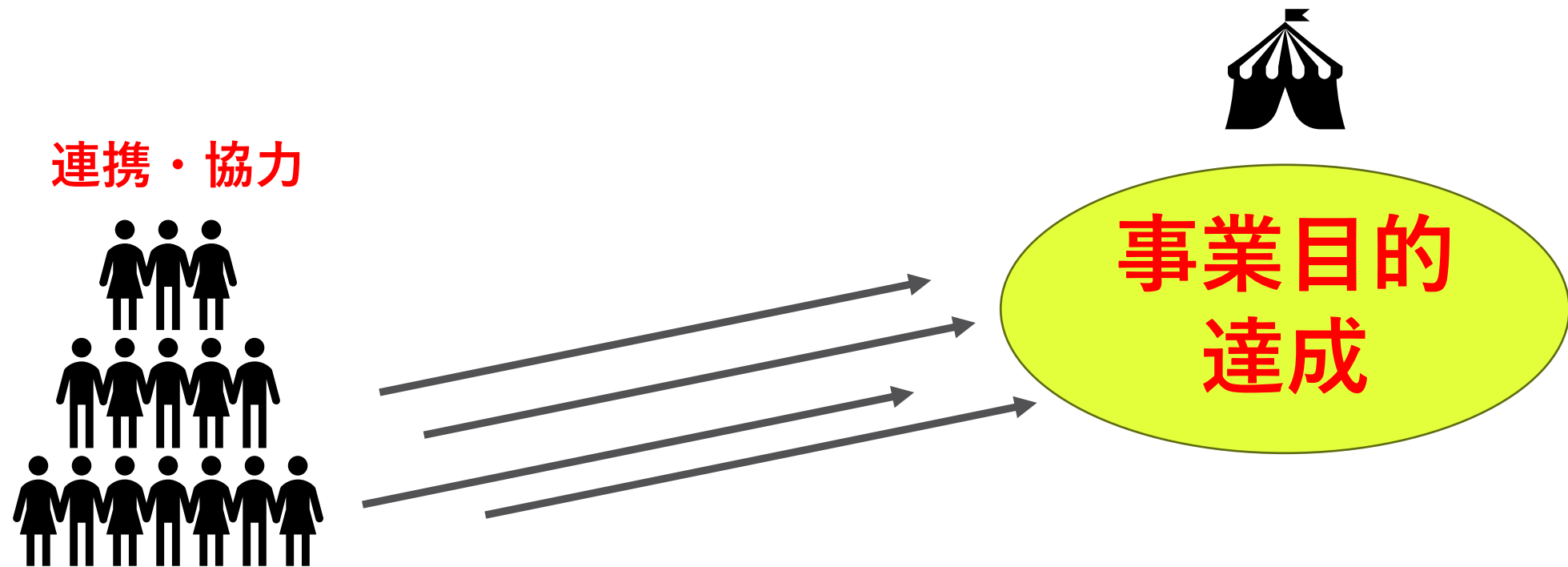
数ヶ月かけて、ここで初めて事業実施へ向けた
スタートラインに立つことができる。

事業準備



本番当日まで、委員会を中心に仕事終わりや休日を利用して協力し合いながら準備をする。

事業実施



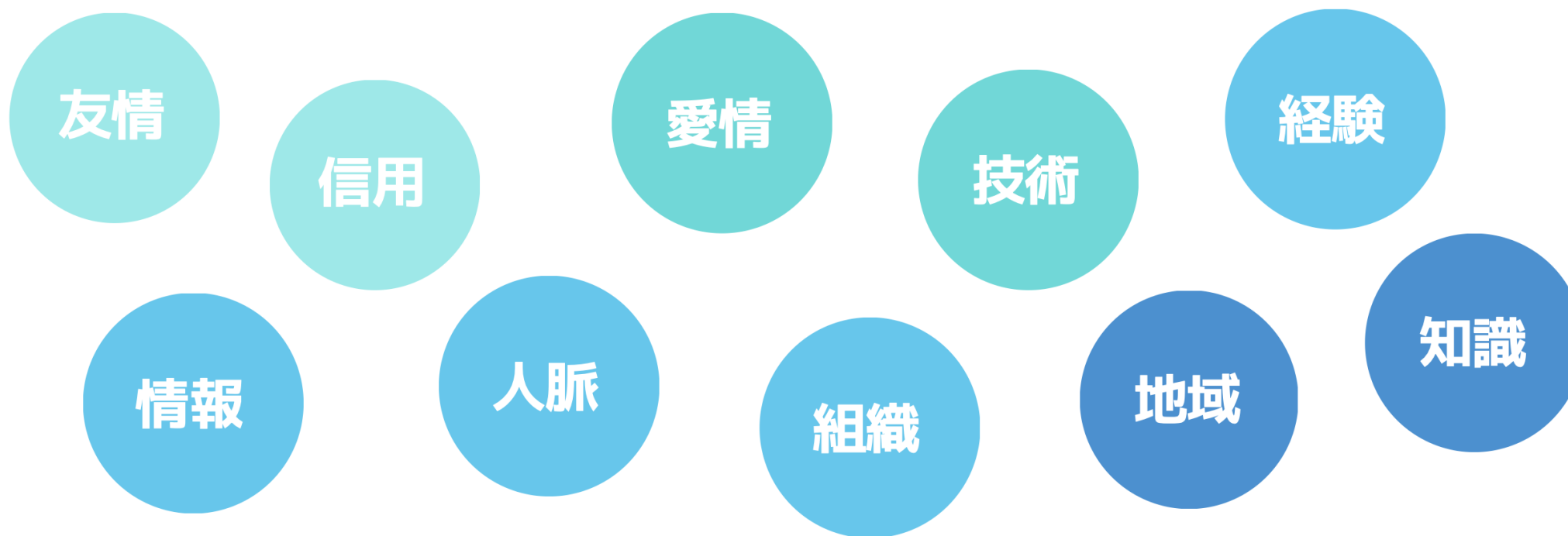
事業を円滑に進めるべく全メンバーの連携が必要であり、
不測の事態にも対応する信頼関係が重要。

検証・報告

事業により**目的**が達せられたのか、
未達の場合どうすれば良かったのか、
検証を行い、理事会にて**報告**する。

事業から得られる効果をより高め、年々質の高い事業を行うために**次年度へ引継ぎ書**を作成する。

事業を構築するということは



これらの要素の上に成り立ち、これらを得る機会になります。

会員はなにをするのか。



月に1回必ず開催

- 例会
- 委員会



例会について

- 会員には出席義務が課される。
- 委員会ごとに決められた月の例会を担当し企画する。
- 会員みんなで設営協力する。
- 予算は、会員の年会費や参加者からの会費で賄う。
- 事業実施に理事会の承認を必要とする。
- 公益目的の事業が約半分ある。
- 自分たちのスキルアップなどにつながる事業が約半分ある。
- 「地域のために」が、「自分の成長のために」なる

委員会活動の流れ



会議や例会後に懇親会

- 年齢や立場に関係なく参加。
- 参加は任意。
- 活動の意見交換のみならず、個人的な悩みや、仕事や会社の相談も可能。
- 会費は個人負担だが、一般的な宴会料金のみ。



必要なお金と時間

必要なお金

年会費

- 1ヶ月=1万円

入会金

- 3万円

交通費

- 実費（地域での活動+3大大会）

懇親会費

- 実費 1回5,000円~8,000円

- 申し込み期限
2025/7/31
- 申し込み方法
申込書（要：推薦人2名のサイン）

まとめ

>>> 2025年 会員拡大委員会

みんな自分の知人を紹介するのに抵抗感があるのは当然。

役割分担し、正しいアプローチができるLOMになり、この抵抗感を払拭しよう。

リストアップの幅を広げて、再リストアップしましょう！

リストアップしてもらったら、アポイントメントをすぐ取ろう。（報連相）

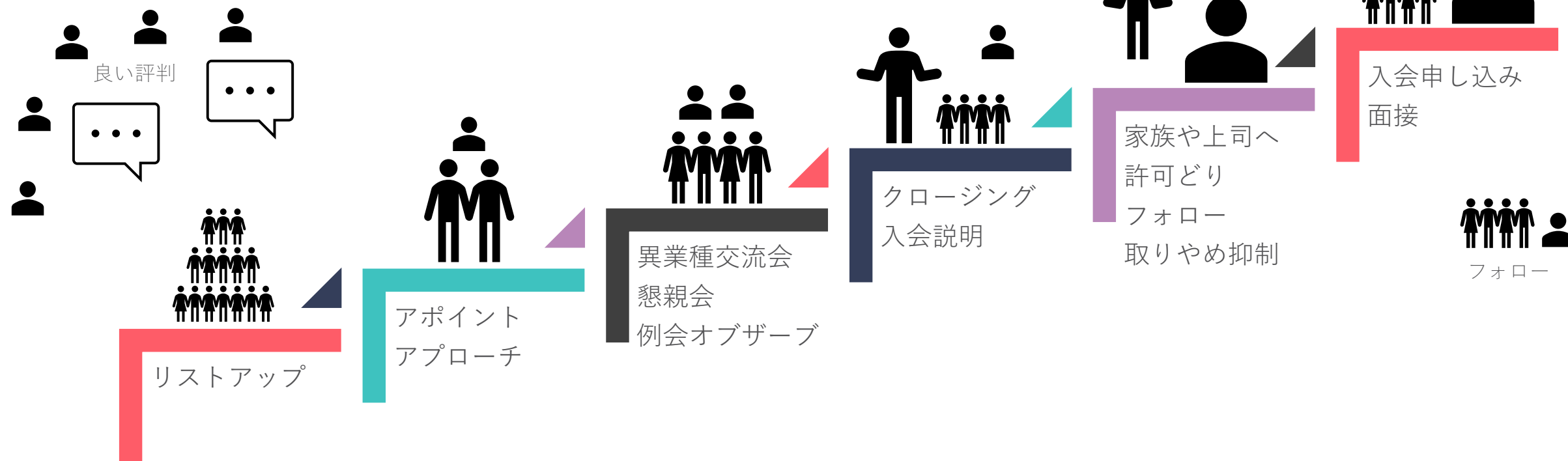
初回アプローチは、自己紹介と傾聴力と2回目以降のアポイント。

2回目以降の接触機会を作ろう。（例会、事業、異業種交流会）

しっかり説明して、入会に繋げよう。（入会説明）

拡大の成功は
円滑な情報共有から

会員拡大の基本的な戦略



ステップを踏んでいくことが重要。1人の入会には、6人のリストアップが必要。

候補者リストアップ雛形

最終更新日	候補者氏名	紹介者氏名	勧誘担当氏名	所属会社	役職	業種	年齢	アポ	挨拶	懇親	説明	クロー ジング	許可どり	申し込み	フォロー 担当
2025/8/15	田中 太郎	山田 和郎	藤本拡大委員長	株式会社TARO	代表	建設	32	電話で一発OK	7/20	7/25 木曜会参加 8/2 例会参加	個別に終了	成功	親に許可どり成功	受諾	山田太郎
2025/6/3	遠藤 太郎	山田 和郎	水野副理事長	市役所水道局	職員	役所	23	折り返しなし							
2025/6/30	竹内 太郎	山田 和郎	藤本拡大委員長	愛知高校	教諭	学校	34	紹介者フォロー	6/30	忙しいとのこと					
2025/6/18	鈴木 太郎	山田 和郎	藤本拡大委員長	豊田消防署	職員	役所	32	断られた							
2025/6/11	中島 太郎	山本 和子	水野副理事長	豊田社会福祉協議会	社員	福祉	25	断られた							
2025/7/23	林 太郎	山本 和子	水野副理事長	個人事業主	代表	エステ	22	電話で一発OK	7/2	7/15 例会参加	説明会参加希望	成功	許可どり失敗		
2025/7/8	内田 太郎	山本 和子	水野副理事長	個人事業主	代表	パーソナル	26	電話で一発OK	7/3	7/15 例会不参加					
2025/7/18	藤井 太郎	山本 和子	水野副理事長	個人事業主	代表	YOUTUBER	27	電話で一発OK	7/9	7/18 木曜集会参加	説明会参加希望				
2025/6/25	水野 太郎	田中 良	藤本拡大委員長	個人事業主	代表	クロス職人	37	断られた							
2025/6/23	内藤 太郎	田中 良	藤本拡大委員長	田中生命	社員	保険営業	36	断られた							
2025/8/1	早野 瞳	田中 良	藤本拡大委員長	居酒屋タロウ	社員	飲食	30	3回目の電話でOK	8/1						
2025/6/1	大西 瞳	田中 良	水野副理事長	なし	専業主婦	主婦	29								
2025/6/25	大山 瞳	田中 良	藤本拡大委員長	株式会社TARO	社員	IT関連	31	紹介者フォロー	6/25						
2025/4/18	磯谷 瞳	田中 良	藤本拡大委員長	株式会社JIRO	アルバイト	コンビニ	20								
2025/5/12	佐潟 瞳	田中 良	藤本拡大委員長	株式会社SABURO	次期社長	ガス屋	24								

雛形URL

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Nd9ZhBr6cRqW5CwCblyEU6B6KPIrrB63QwXzWbyGdZo/edit?usp=sharing>

拡大褒賞部門 優秀拡大LOM賞 10名以下の部

安芸青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

管轄エリアである9市町並びに住民票が管轄エリアに有さない方々も入会できる特徴を活かし、拡大候補者のネットワークを広げたことでJCを身近に感じる機会を提供できました。またメンバーへ拡大活動を強制するのではなく、理事長自身で拡大活動を背中ですすよう心掛けました。お陰様でメンバーが新たな候補者を迎え入れる文化がつつくつつあります。

9名→21名 / 純増12名 / 純増率133.33%

一般社団法人さくら青年会議所



～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

今年は拡大に力を入れると決心し、目標を500%の15名拡大を掲げました。メンバーに拡大の号令を発信し続け、メンバー全員で拡大活動に奮闘し、また、OBの方が50歳以下の中年会議所を発足させ対象者を探し拡大に協力していただいた結果、町内に住んでいる人を多く入会させることができ、まずは10名の拡大に成功したが、残りの期間でも5名、必ず拡大目標を達成させるさらなる決意をメンバー全員が固めました。

3名→8名 / 純増5名 / 純増率166.67%

一般社団法人逗子葉山青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

メンバーと拡大候補者にJCの面白さと魅力を感じてもらえるよう、毎月の例会の開催等、正会員3名という少ない人数であっても活動し続けることを意識しました。また、先輩方と積極的にコミュニケーションの機会を持ち、LOMの危機的現状を知っていただき、拡大対象者の情報提供や勧誘時の援護射撃などの手厚いサポートを得られたことも大きかった要素だと感じました。

3名→7名 / 純増4名 / 純増率133.33%

53

拡大褒賞部門 優秀拡大LOM賞 20名以下の部

一般社団法人綾瀬青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

45周年を迎えた綾瀬JCが、10名の少数精鋭でスタートし、実質稼働メンバーが5名という存続が厳しい状況にある中、メンバー全員が力を合わせて拡大活動に取り組んでいます。存続への強い意志をもちながら新しいメンバーの拡大と地域貢献に向けて尽力しています。

18名→30名 / 純増12名 / 純増率66.67%

一般社団法人桶川青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

全メンバーで13名、アクティブメンバーが6名でスタートした本年度は、「アクティブメンバーを獲得すること」を軸に運動を展開しました。
①OBやメンバーが入会者を推薦しなくなる明るく活発な印象づくり
②既メンバーのコミットメントを深めるため、発想を活かした事業提案の促進
③休眠メンバーの再アクティブ化のためのメンバーの個性に焦点を合わせた活動参加の在り方の検証
④新入会者の孤立を防ぐための委員会の活性化とメンバー間交流の推進
とそれぞれの段階に合わせた目標を行うことで、年度目標の約2倍の拡大をするとともに、新しいメンバーのアクティブメンバー化を実現することができました。

13名→22名 / 純増9名 / 純増率69.23%

一般社団法人丹羽青年会議所



～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

過去のLOMの活気に憧れをもち、当時のような活気あるLOMに戻したいと心に強く誓いました。本年度の拡大の手法は「近臭い拡大」をテーマに掲げ実践し、リストアップから、企業への突撃訪問、気軽に食事に行けるようになるまでゴルフや趣味で関係を構築するなど少しずつ入会者が増えてきたことで、メンバーにも熱意が伝わりLOMが盛り上がり始めました。やがてその熱意がOBにも伝わり、息子や社員を入会させてほしいと依頼があり、多くの入会者を獲得することができ、LOMに活気と笑顔が増えました。現在はメンバーが楽しそうな顔で例会や事業を実施することができ、想いや熱意を伝えることの大切さを知りました。

17名→30名 / 純増13名 / 純増率76.47%

55

拡大褒賞部門 優秀拡大LOM賞 30名以下の部

一般社団法人一関青年会議所



～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

今まではあまり拡大に力を入れていませんでしたが、今後卒業を迎えるメンバーを考えると、あと5年でメンバー数が半分になる事実に直面し、拡大に力を入れることを決意しました。拡大ターゲットで20代や女性を狙いスイーツハイキングの交流会を開催し、対外から69名の参加者が集まり、7名の拡大に成功しました。またOBにも協力いただき、メンバーが候補者リストを出してくれたことで拡大の幅が広がり、メンバー全員行動力をもって拡大活動を行いました。メンバーの数が増えたことで、よりインパクトのある運動を今後展開できました。

30名→63名 / 純増33名 / 純増率110.00%

一般社団法人土岐青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

予定段階から岐阜ブロック協議会の清水委員長や本会拡大委員会の石川委員長、そしておおきき青年会議所の皆様から力強いご支援をいただき、それに伴ってLOMの本気度もどんどんと高まってきました。ひとえにJCのつながりが生み出す力、同志のために動く力のおかげです。本当にありがとうございました。

30名→45名 / 純増15名 / 純増率50.00%

一般社団法人都城青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

拡大について(成功したと思うこと)
・理事長自らが動いたことで、メンバーの拡大への意識が高まりました。(トップが動く姿勢)
また、拡大リストを作成したことによりメンバー全員で共有することで200名以上にアプローチをすることができました。そして、毎月理事会時に進捗報告を実施し現状の共有をいたしました。何よりも理事長自らがシニアへの協力依頼など動いたことでメンバーの拡大への意識が高まり、拡大につながりました。
・毎月1回の理事会時に、委員会ごとの拡大進捗報告
・理事長がシニアへの態度報告(拡大の意識をシニアにも向け)
・拡大対象者、シニアを招待しゴルフと懇親会の例会を実施

27名→43名 / 純増16名 / 純増率59.26%

57

拡大褒賞部門 優秀拡大LOM賞 50名以下の部

一般社団法人市川青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

本年度のスローガンは～Sense of owner ship ～、一人ひとりが当事者意識をもって、会の未来を考えて自分が会の代表であるという意識のもと、メンバー全員が一人丸となって会員拡大に取り組みました。その結果として多くの仲間と共に来年度の60周年を迎えることができます。歩みを止めることなく持続可能な団体として今後も会員拡大に取り組みます。

37名→59名 / 純増22名 / 純増率59.46%

一般社団法人流山青年会議所



～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

例年拡大に力を入れておらず、気が付けば期首人数34名。拡大は2つの要素が重要と定め、カリスマ性を持ったリーダーが引っ張ること、そして拡大を仕組化することである。40歳の年齢制限をもたない異業種交流会を6回開催し、毎回60名近くの参加者が集まり、ここではJCを語らずビジネスの話のみでつながりをつくり、後日クローリングにつながりました。またOBにあまり頼らず、卒業生に新たな候補者をつなげていただき、卒業生の中でも拡大について話し合う機会が生まれました。

34名→58名 / 純増24名 / 純増率70.59%

一般社団法人日立青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

メンバー全員の拡大意識の向上と、進捗状況を定期的に把握するために会員拡大会議を設置し、毎月1回以上の会議を開催しました。その結果、メンバーが抱えている候補者の情報を漏れなく把握することができ、また、候補者に対しての適切なアプローチを共有し実現することで、多くのメンバーの拡大につながることができました。

32名→46名 / 純増14名 / 純増率43.75%

59

拡大褒賞部門 優秀拡大LOM賞 75名以下の部

一般社団法人大東青年会議所



～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

例年拡大には注力していなかったが、理事長が中間目標は15名とし明確な数字を掲げ大号令を発しました。メンバーは中間目標を達成し自信がつき、後半の拡大にも全力で活動できました。また新入会員の委員会は設けておらず各委員会に配置させたことで、入会後のフォローを各委員会が行ってくれたため委員長は拡大に集中できました。多種多様な入会者、委員長が30歳ということもあり20代の入会者は15名と若いメンバーが増えLOMは活気が戻り、今後もこの勢いを衰えさせず運動を展開していきます。

55名→79名 / 純増24名 / 純増率43.64%

公益社団法人調布青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

青年会議所という団体活動に理解が少ない方が多く、時間をかけてこの団体の説明し本人の意思を尊重し入会していただく工夫をしました。自分の意思での入会により使命感をもって事業に取り組み拡大メンバー内での達成感と強固性が生まれました。またLOMの理事メンバーへの入会目標人数を公言し理事メンバー全員を巻き込み理事メンバー全員が拡大活動に丸ごと取り組めたことがこの結果を導いたのかと感じております。

59名→78名 / 純増19名 / 純増率32.20%

公益社団法人鶴岡青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

「地道に定興く」を合言葉に、JC手帳に載っている賛助会員、シニアクラブ、現役会員にひたすらご連絡をし、候補者情報とアポイントの依頼を毎日のように行いました。実際に候補者とお会いする際には、昼夜関係なく、相手の性格や望む形に合わせた面会を行い、不安や疑問を聞き、それらに一つ一つ答えしていく、そしてクローゼットまでしっかりと行うということを、毎日永遠に繰り返しました。そして取得するのではなく納得して入会いただけるように心掛けました。また「40名入会」という高い目標を立てることで、最後まで気を抜くことなく拡大活動に邁進することができました。アワードが設定されていることも私たちのモチベーションを高く保つ要因となりました。心より感謝申し上げます。

61名→84名 / 純増23名 / 純増率37.70%

61

拡大褒賞部門 優秀拡大LOM賞 110名以下の部

公益社団法人太田青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

会員拡大においての取り組みとして、まずはメンバーの拡大への必要性和拡大したらどうなるのかの意識づけをしてきました。誰かに頼るのではなく一人ひとりが動き考えていきました。紹介できる方が居ない場合は目ぼしい方をリストに上げ、拡大担当委員会とグループングができる方と一緒にアプローチに行くことを意識して活動をしてきました。また、SNSでの発信や共感を求め楽しい手法や時代にあった手法の二つのパターンで拡大を求めた結果、多くのメンバーの入会につながったと感じました。入会者を集めただけでは無く入会した後も当LOMは求めていきたいと考えております。

81名→104名 / 純増23名 / 純増率28.40%

公益社団法人春日部青年会議所



～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

人数が多ければよりインパクトのある運動を起こせると思い、100名LOMになる目標を掲げ拡大をスタートしました。無理な拡大をせず「勧誘したからといって自分たちに利益があるわけではない、勧誘はしません。ただ一つだけ条件を出させて欲しい。自分たちが一生懸命つくった例会や事業の案内を送らせてください。」と例会に誘い、同年代が頑張っている姿を見せることで「私にもできますか?」と言ってもらえるようになりました。メンバーが誇いた種を大事にしたいという想いから紹介者や入会者の対応は一人ひとりと丁寧に行っていることも確だったと考えます。

76名→111名 / 純増35名 / 純増率46.05%

一般社団法人栃木青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

JCをやってよかった、この仲間と出会えてよかった、その想いを伝えたいと…熱い気持ちだけで仲間を集めてきました。2024は『わっしょい!』を合言葉にメンバーが一丸となって、新しい出会いを求めて、楽しく仲間を集められました。みんなで「わっしょい!」

80名→109名 / 純増29名 / 純増率36.25%

63

拡大褒賞部門 優秀拡大LOM賞 111名以上の部

一般社団法人堺高石青年会議所



～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

例年拡大にしっかり力を入れており例年50名から60名の拡大を維持していますが、近年会員数が減少し、更なる拡大への注力が求められました。経営者のみではなく、JCは組織や様々なことを学べるので、企業の中堅管理職の人や会社員などを入れるべきと考えました。拡大の士気をあげる方法として、3名1チームを組ませて拡大をさせるようにした結果、最初は盛り上がりに対していたが、議長が強めずにはたさんのグループLINEを動かして積極的に自走し拡大するほどに各チームの盛り上がりました。また紹介された企業や知り込みで多くの企業に出向き「必ず成長せるので社員さんを預けてください」とお願いして回った結果、若い層や中間管理職の方が多く入会しました。メンバーが新入会員を例会に連れてくる関係もあり、メンバーにも責任感や当事者意識が生まれLOM全体の出席率が向上につながりました。

167名→233名 / 純増66名 / 純増率39.52%

一般社団法人札幌青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

メンバーが当事者意識をもって拡大運動を行うよう、拡大担当委員会が分担しながら全ての委員会に出席し、拡大運動の重要性を説き続けました。また、実際の拡大運動においては、各アクションの日程を細かく把握し、進捗が滞らないよう細かく管理しました。さらに、理念共感拡大のもと、知人を紹介したくなるような組織の良さを自発的に感じることによって能動的な拡大運動につながりました。

197名→241名 / 純増44名 / 純増率22.34%

公益社団法人名古屋青年会議所

～会員拡大における取り組み、工夫、想い～

名古屋JCには、毎年、会員拡大の目標となる人数を定め、その目標を必ず達成してきたという「必達」の文化があります。本年度は新入会員の募集目標を180人と設定し、募集活動を開始しました。180人という高いハードルに向かい、1月から4月中旬の約4か月の間、各委員会でも目標を設定し、毎月の会議で達成状況を報告しあいながら、進捗を管理していきました。このように会員一丸となって募集活動に邁進した結果、目標を大幅に上回る、201人の新入会員に入学していたことができました。次年度以降もこの必達の文化を継承していき、LOMのますますの発展を目指して邁進してまいります。

545名→683名 / 純増138名 / 純増率25.32%

65



公益社団法人春日部青年会議所

拡大率46.05%



～受賞スピーチ内容～

公益社団法人春日部青年会議所、会員拡大会議議長の松田と申します。本年度、会員拡大がうまくいくためにはLOM全体が一丸となって、拡大運動をしていくことを目指して参りました。今私は代表としてここに立っておりますが、それを実現させたのは、LOMの委員会、メンバー、皆さんのおかげだと思っております。今年度、素晴らしい事業、例会を各委員長や、メンバーが実施してくれています。私たちは、覚悟をもって新しいメンバーたちの背中を後押しするだけでした。これをこの年だけでというつもりはありません。これから、埼玉にある春日部JCを皆さん注目していただきたいと思います。そして必ずこのJCをよりよい団体にしていきたいと思います。この度はありがとうございました。

67

事業褒賞部門 最優秀LOM拡大開発プログラム賞 異業種交流会2024

一般社団法人おおさき青年会議所

～事業にかける想い、工夫、こだわり～

本年度の会員拡大の目標を20名以上と設定しました。過去の異業種交流会の議案を確認した結果、40歳以下の会員候補に絞ると規模が小さくなり、参加者とメンバーのビジネスマッチングの機会が限られるという反省点がありました。そのため、理事会で理事メンバーも含めて、100名以上の大規模な異業種交流会を開催することを決意いたしました。



事業背景

明るい豊かな社会の実現には、同じ志をもつ多くの青年の参加が求められる中、現在のおおさきには45名の会員が在籍している一方で、3年度からは、全体の3割にあたる17名が卒業を迎えるのが現状です。地域の明るい未来を実現するのならば、我々には若手世代を増やし続け、持続可能な組織であり続けなければなりません。志を同じくする新たな若手青年を発見する機会が必要です。



事業目的

- ①拡大リストのアップデートを行います。
卒業生段階での会員候補地盤拡大リストが40名程度で既に一度声をかけた方が多く、今後の拡大を進める上でのアップデートの更新を目的とします。
②会長の20名以上の入会に奮起します。
所収に照れる20名以上の新入会を目的とします。
③地域を想う仲間を増加を図ります。
おおさきでの事業や活動について40歳以下の青年に限らず様々な地域の方に興味をもっていただくことを目的とします。



事業概要

「異業種交流会2024」は、地域に100名を目標とします。定数内で、会中や会後の一泊二泊し、入会約10のメイトを提供することで、更なる若い会員候補者を募ります。おおさき地域の青年が社会参加し入会するきっかけを提供することを目的としています。参加者数は40歳以下に限定せず、転職をメインとしない方針です。さらに、参加する経営者の方には、自分の役割補完の糸口を探している方にも参加を促します。

事業内容
①事前準備期 拡大大会実行委員長より参加希望 理事より「参加型」案内、ICにたいへん困難であるが仲間と、後援者の協力をとおおさきで実行を行った事業の紹介を行いました。拡大大会実行委員長より拡大大会の趣意込みと青年の活躍の場と今年の目標を伝えました。
②当日 会場にて説明会を実施。どのような組織なのか、どのような思いで活動しているかを参加者に伝えてもらいます。
③会中交流期 参加者が10分間隔をもち、参加者とメンバーにビジネスマッチングの機会を提供します。
④会後フォローアップ 参加者からフィードバックを収集し、今後の活動に活かす。また会員候補者に招待状を送付していた方にも。



運動効果

おおさきICが主催した異業種交流会は、地域社会に多くのプラスの影響をもたらしました。真なる業界のプロフェッショナルが一同に会することで、新たなビジネスチャンスが生まれ、地域経済の活性化に寄与しました。また、参加者間のネットワークを通じて、地域コミュニティ内での協力関係が強化されました。これにより、地域の課題に対する共同の取り組みが進み、住民の生活の質が向上することが期待されています。長期的には、種別店を営むメンバーと参加者の集まるのがビジネスマッチング、ハローニュー事業が立ち上がりました。HPRも変わりました。メンバーと参加者で、IC内外に「おおさき1000のビジネス実行計画」を推進しました。この委員会では、大崎市からの予算を受けてスタートアップ企業を応援する事業を立ち上げることにもつながりました。アンケートや口頭で「またやって欲しい」「田舎(他の地域)でも同じようなことをしたい」など、インパクトのある結果だったので運動が広がったと考えると喜ばれます。

東北地区宮城ブロック協議会
一般社団法人おおさき青年会議所

27

事業褒賞部門 最優秀LOM拡大開発プログラム賞 6月オリエンテーション

『PC開けたら2分でキャラ完成!もしアナログ社長が生成AIを使ったら』

公益社団法人春日井青年会議所

～事業にかける想い、工夫、こだわり～

6月オリエンテーション『PC開けたら2分でキャラ完成!もしアナログ社長が生成AIを使ったら』は、ゲストをたくさん呼ぶ、LOMメンバーをたくさん呼ぶことを最大の目的とし、注力いたしました。そこで生成AIという世間で話題のツールを事業で使用することで、集客に生かしました。ゲストに参加していただき、入会に導くために短時間でゲストのことを知り、交流することが次の目的で、ゲストの他己紹介を交流するための仕組みに取り入れ、運動効果を最大化できるよう工夫しました。



事業背景

私たちは、IC活動をする上で様々な責任を兼務することから、会社や家庭・IC活動を両立できず、地方の役割が疎かになることがあります。全てを両立させるためには、仲間との関わりが不可欠で、現状を知らせておらず、仲間と触れない、解決策が見出せない理由で、両立を諦めてしまふ人も見られます。全てを両立させるためには、仲間との関わりを増やし、新しい技術に触れ、時間をつくるための方法を知る機会が必要です。



事業目的

(対外)
本事業では、春日井ICやLOMメンバーを知っていただき、入会していただくことを目的とします。
(対内)
本事業では、入会候補者とLOMメンバー間の信頼を深めることを目的とします。



事業概要

IC活動をする上で、様々な責任を兼務することから、会社や家庭・IC活動を両立できず、地方の役割が疎かになることがあります。全てを両立させるためには、仲間との関わりを増やし、新しい技術に触れ、時間をつくるための方法を知る機会が必要とすることを受け、生成AIのことを学び、また初心者でも活用、かつAI画像生成AIを事業内で実践することで、より身近に感じていただくこと、参加者同士の交流も同時に育むことで、学びと交流を掛け合わせることで、春日井ICへの入会に導くことを目的にしました。



運動効果

今回学んだchatGPTをアイデアだしに使用することや、契約書などの作成を社内で使用するという方が増えていきます。また、Canvaの画像生成を使用し、ロゴマークやデザインを社内で使用したり、プライベートで使用したりという方が増えていきます。人が手間をかけて行っていた作業を生成AIで減らすことで、一定の生産性の向上が期待されます。生成AIは今後も進化を続けていきます。生成AIを活用した方は、今後の社会での活躍が予測され、6月オリエンテーションでは生成AIの活用を学ぶきっかけになることができたと確信します。実際に、事業後に生成AIを積極的に使い始めて、仕事がかかりすぎるようになったという報告をしてくれたLOMメンバーや、画像生成AIの面白さを知ってハマってしまったという話もあり、この技術がIC活動のどの部分に活かせるのかという議論になることもあり、まさに「家庭」「仕事」「IC」に忙しいメンバーが、時間をつくるための1つの方法として浸透し始めていくと確信しました。

東海地区愛知ブロック協議会
公益社団法人春日井青年会議所

28



公益社団法人春日井青年会議所

6月オリエンテーション

『PC開けたら2分でキャラ完成!もしアナログ社長が生成AIを使ったら』



～受賞スピーチ内容～

公益社団法人春日井青年会議所、本年度理事長を務めております斉藤と申します。今回はこのような賞をいただきまして、大変ありがとうございます。春日井JCは、100名近くのメンバーがいるLOMであります。しかしながら、今回受賞いただいた事業の予算は、35,000円、必ずしも多い予算ではない中で、委員長、副理事長、そして委員会メンバーがアイデアを出し合っていたら、このような受賞につながったかと思えます。皆様本当にありがとうございました。



屋久島青年会議所

YAKUSHIMA Island Tour 2024



～受賞スピーチ内容～

屋久島JC、本年度理事長を務めさせていただいております岩川と申します。本日はこのようにグランプリまでいただき本当にありがとうございます。屋久島から遠く来た甲斐がありました。我々のLOMはたった5人のLOMです。この事業計画を提出するにあたって、毎晩集まって、11時、12時まで皆で練り上げて練り上げて、楽しいものをつくらうとやってきたのがこの事業でございます。本当にJCの皆さんにすこく助けてもらっていると思っております。ぜひ皆さん屋久島にいらしてください。本日はありがとうございました。



拡大ツール



2025年 会員拡大委員会

CANVAを使って、手持ち資料を作ろう！

JC主催の異業種交流会の雛形

https://www.canva.com/design/DAGgvMSiyOo/6_TMxvF_olktWACGUJdJ5A/edit?utm_content=DAGgvMSiyOo&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

JC紹介パンフレットの雛形（LOM用）

https://www.canva.com/design/DAGgvfSXbPk/M4TJH_vyBh_fSWKK6wLnhQ/edit?utm_content=DAGgvfSXbPk&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

入会申込書の雛形

https://www.canva.com/design/DAGgvec7yYk/mCiixWyFftRWSWu-tgv0rw/edit?utm_content=DAGgvec7yYk&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

雛形URL

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Nd9ZhBr6cRqW5CwCblyEU6B6KPIrrB63QwXzWbyGdZo/edit?usp=sharing>

2025年スローガン

「会員拡大が最大の運動である」



ご清聴ありがとうございました。