

新入会員拡大マニュアル(2025年度作成)

【事前準備について】

- ① 候補者をリスト化する
- ② リストは常に更新し、最新のデータを共有する。(アプローチ日、関係者、年齢、断り理由)
- ③ 拡大会議を開き(2025年度は理事会後に毎月開催)、情報を集め、会全体に拡大の意識を持ってもらう。些細な情報でも拾う。
- ④ 候補者の先輩や家庭の事情などをできる限り集める。

【候補者への訪問について】

- ① ひとりで訪問しない。(断られたときに気持ちが落ち込む)
- ② 一日に3候補者以上に訪問する。(一本釣りで断られたときのダメージは大きい。)時間を有効に使う。活動量とフットワークの軽さ成果のカギ。
- ③ 候補者に影響力のある人と行く。
- ④ 女性候補者の訪問は、女性会員と一緒にが効果的。安心感を与えられます。

【候補者に伝える内容】

- ① JCのことばかり一方的に話さない。先に相手のビジョンをよく聴き、それをJCで実現しようと伝える。
- ② 資料を使って説明する。JCが何をしている組織なのか候補者は全然わかっていない。(入会説明パワーポイントを使用)
- ③ 青年会議所の目的・魅力・社会的意義を具体的に伝える。
- ④ 会費や活動費については、詳細に伝える。後からトラブルになります。
年会費、飲み会、京都会議、サマコン、全国大会、ブロコン、ブロック大会、各種周年について、一つ一つ丁寧に伝えてもよいと思います。
- ⑤ 準会員から正会員には、自動で移行することを伝える。正会員になる前に意思確認があると思っていた準会員がおり、トラブルとなった。
- ⑥ 準会員が正会員になる条件を伝える。正会員になれない準会員が発生した。
- ⑦ 準会員の期間のことを、「お試し期間」「体験期間」などと言わない。ハードルを下げると例会等に参加しなくなる。「正会員になるための準備期間である」と正々堂々と伝える。
- ⑧ 「例会等に来れる時に来てもらえばいい」というような、言い方はしない。意識が低くなる。
もし、伝えるなら、「例会は毎月参加が原則だが、難しいときには事前に連絡ください」と言う。
- ⑨ オブザーブ参加の制度を使い、足を運んでもらう工夫をする。
- ⑩ 強引な勧誘はしない。二度と話を聞いてもらえなくなる。相手の価値観を否定しない。

【勧誘飲み会について】

- ① 2025年度は、建設業種の会員候補を集めての異業種交流会という名目で勧誘飲み会を1度開催し、8名の候補者が集まりました。そのうち、1人の入会が決まりました。

【入会後のフォローについて】

- ① 委員会メンバー全体で負担を分担することが大切です。具体的には、新入会員ごとに担当となる委員会メンバーを決め、例会や事業への参加を積極的に声かけ・誘導していく体制を整えます。

【会員拡大に掛かる費用について】

- ① 数年前まで見られた「飲み会費用を委員長が全額負担する」といった極端な慣習は減少しつつありますが、新入会員との懇親会や遠方への移動を伴う会合、候補者との懇親会などが重なると、委員長など一部の負担が大きくなります。
委員長や既存会員が多めに支払うという慣習を続けるのであれば、執行部や理事メンバーが積極的に支援・分担していくことが重要です。