

前年度からの引継事項

【事業前準備での引継ぎ事項】	
事項 1	県内 21LOM を勧誘する場合は、なるべく早めに出欠を取るようにしてください。
対応 1	今回他 LOM は呼びませんが、早いうちからメンバーに声をかけ出欠を確定させます。
事項 2	参加人数によっては会場のキャパシティに限りがあるため、参加人数に応じて適切なキャパシティの会場を検討してください。
対応 2	参加予定数の最大が出席しても大丈夫な会場を選定します。
事項 3	講師の方とは事前に何を話してもらうか、議案の目的に沿って速やかに会議を開いてください。その際には副理事長か理事長を同席していただくと話がスムーズに進みます。
対応 3	講師の方とは資料を用いて打ち合わせを行います。副理事長や理事長、専務にも同席していただけるよう日程を調整します。
事項 4	例会と事業では体系が違うため、メンバーなどと連絡を取る際は事業であることをなるべく電話などで伝え、棲み分けをしてください。
対応 4	今回は例会として実施します。
事項 5	ただ研修をするだけでは意味がないため、来年の開催に対する機運を高める施策を講じるなど目的を持って研修会を開いてください。
対応 5	話を聞くだけではないしつらえにして、より得るものがあつたと思える事業にします。
事項 6	会場によっては駐車場に限りがあるため、バス送迎なども検討してください。
対応 6	駐車場の広さに余裕がある会場を選定します。
事項 7	講師が何の講演をするか事前に拝聴し、紙とペンなど必要な備品を事前に用意してください。
対応 7	必要があれば複数回講師と打ち合わせし、こちらからもどういう講和をしてほしいか事前に協議します。
事項 8	来賓の駐車場を近場で確保し、他の会員が駐車しないよう配慮してください。その際はカラーコーンなどが役立ちます。
対応 8	車で参加される場合は駐車場を確保します。
事項 9	事業で学んだことをアウトプットする時間がないため、アウトプットの機会を事業以外でもどこかで設けることが大事です。異業種交流会を開催するなどがよい策です。
対応 9	職場や日常生活に取り入れられるものを学んでもらう事業にします。
事項 10	研修系の事業は意識が向上する良い事業なので、欠席者なるべく出ないよう参加を呼びかけてください。電話などで欠席者に再度依頼するのが望ましいです。
対応 10	早めの告知や電話連絡でなるべく多くのメンバーに参加してもらいます。
事項 11	これだけでは意識の向上ができたかを測れないため、「会員拡大系の委員会をしたいか」「会員拡大委員長をやってみてよかったか」のようなもっと本質に踏み込んだ質問をしたほうが良いです。
対応 11	今回は拡大にスポットを当てた事業ではありませんが、アンケートの内容をよく検討し、次につながる質問にします。

事項 12	自分ごととして考えさせる仕組みを考えてください。異業種交流会などで個人個人に役割を充てるなどするのがよいです。
対応 13	自分や家族、従業員について考えられる事業内容にします。
対応 14	アンケート内にて、事業自体ではなく JC に対する不満感やそれぞれの温度差を感じる意見が散見されたので、そのような方に対して事業前から声掛けをして熱量を上げる取り組みが必要です。
	この事業のアンケート結果を確認し、多くのメンバーに参加してもらえるように声掛けを行います。
【事業日当日での引継ぎ事項】	
事項 1	アンケートの時間をもう少し長くとってください。
対応 1	余裕を持ったスケジュール、アンケート内容にします。
事項 2	質疑応答では、委員長など誰かに質問をしてもらうようにすると、スムーズに質疑応答が進みます。
対応 2	今回は時間の関係上、事業日には質疑応答の時間を設けないことにします。
【予算面での引継ぎ事項】	
事項 1	今回は佐藤 OB の知り合いの講師であったため講師依頼費はかからず、3 万円の予算でやりくりできましたが、そうでない場合は講師依頼費、交通費などを加味した予算編成をしてください。
対応 1	依頼費についてはよく講師と相談し、必要があれば予算を増やします。