

## 守成クラブとは

守成クラブとは、『創業は易し守成なり難し』を銘として日本商工振興会が主宰する中小弱企業経営者によって構成される会員制のクラブで、売上不振・業績不振！このような経済環境を中小弱企業経営者自らが打破すべく商談交流の場として当会員同士の売買を『スピード、安心、夢』をもって活動することを目的にしています。また、月一回開催される「仕事バンバンプラザ」では、自社宣伝広告を始めとする売上アップ直結となる実利に徹した経営活動の市場を提供し自らが守成（『創業は易し守成なり難し』）に徹して企業の経営を営んで貰う為のクラブです。

『仕事バンバンプラザ(各月の例会)』では

車座商談会……自社・自己宣伝をテーブル同席者(8名程度)に出来ます

名刺交換会……参加者全員と一度に名刺交換

商談懇親会……懇親の場で即座に商談することができます。

さらに正会員は、全国各地で開催される仕事バンバンプラザに参加できます。

入会に関しては会員の推薦が必要です。(安心を求めて！！)

**守成クラブ 6つのお約束**

1. 「守成クラブ」への入会は、会員の紹介が必要です。(安心して商売をするために)
2. 健全なる会運営のために。政治的、宗教的かつ非社会的な活動を目的として入会することはできません。
3. 仕事バンバンプラザは、中小企業の経営者およびそれに準ずる方で運営されております。
4. 仕事バンバンプラザへのゲスト参加は大いに歓迎されますが、同一人物によるゲスト参加は一回のみとさせて頂いております。
5. 仕事バンバンプラザの良いところは、**正会員になってどんどんビジネスチャンスを広める**ことに尽きます。ひと汗流して**準会員から一日も早く正会員**になりましょう。
6. 一人はみんなのために、みんなは一人のために

**※ 補足ルール****【活動について】**

- 1) 商道德(ビジネスマナー)は、しっかりと守りましょう。
- 2) 会員企業への訪問時は**必ずバッジを着用**して下さい。
- 3) 日常の訪問等によるPR活動が許されているのは、正会員のみです。
- 4) 正会員によるPR訪問等(**必ず事前にアポを取ってください**)は、理由なく断らずに必ず会って下さい。(都合の悪い時はお断りしても構いませんが都合の良い日時を指定してあげてください)

**【入会基準及び正会員資格取得基準について】**

◎入会後の会員資格は、1年間です。

(**会員は**、期限までに年会費及び守成クラブ帯広事務経費を納入していただく事により次年度の会員資格更新ができます。)

- 1) 入会資格は、**原則**法人企業経営者もしくは決済権者(**受発注決済一任者を含む**)ですが、**広く中小企業経営者**も、入会できます。(決済のスピード性を重要視しています)  
※個人事業主の方の入会を妨げるものではありませんが、代表又は世話人より守成クラブの趣旨を説明させて頂く事が望ましいと思われまます。
- 2) 守成クラブの理念を理解し、市場拡大に尽力する意思のある方
- 3) 入会後は、準会員の資格からスタートします。
- 4) 準会員が1名の入会者を紹介することで、正会員の資格を取得できます。
- 5) 自分と同一事業所の方を入会させても、準会員に正会員の資格は与えられません。
- 6) 正会員の資格取得後に、被紹介者の退会により既存被紹介者が0人の会員は、「過去に守成クラブの市場拡大に貢献していただいた」という功績を重視して準会員への変更はありませんが**(正)**という資格にさせていただきます。活動基準については、**末尾記載活動基準表を参照**

## 守成クラブ帯広 例会時(仕事バンバンプラザ)でのお約束

1. 商談(商売)は、会員に限らせて頂きます。(ゲスト参加された方はご遠慮ください)
2. 例会参加時は、バッジ(お守り)着用を義務とします。
3. 会員へのパンフレット等の例会前事前配布は、正会員の特典です。  
※(正)会員の方は、設定条件により配布できない事があります。詳細は末尾「活動基準表」を参照願います。
4. 3分間商談スピーチとブース出展は、正会員の特典です。
5. 準会員の方は、**まずは例会にできるだけ参加しましょう。**そこから商売につながります。
6. その他ビジネスマナーは、しっかりと守りましょう。(例会参加の返事など……)

## 守成クラブ帯広 日常でのお約束

1. 商売(売買)をして下さい。(売るだけではなく、買うことも必要です)
2. 会員の方に、自分のお知り合いをお客様として紹介することも会への貢献です。
3. 会員への訪問時は、**お守り(バッジ)着用を義務**とします。
4. 会員なりすましの方からの営業は硬くお断りします。

## 紹介者責任について

守成クラブでは、紹介者責任ということを大切にしています。  
それは、ゲストとして参加したご紹介者が入会をし、準会員となっていたおかげで正会員は自分の商売繁盛のための本格的な活動をすることができます。帯広会場にとどまらず全国にも商売を展開させる機会を頂きました。ご紹介した方(準会員)が退会してしまいご被紹介者が一人もいない状態になるとせっかく頂いた商売繁盛の機会を失い、活動が制限されてしまいます。

現在の帯広会場ではご紹介者が一人もなくなった時点で(正)会員となり、守成クラブ全体では紫バッチ(特に紫バッチの貸与は無く赤バッチのままですが……)とも呼ばれて全国の会場においても活動を制限されてしまいます。

## 仲間の繁栄を願う事は自社の繁栄につながります！

ご紹介者に感謝しておかげさまの心でフォローして頂きたいと思えます。

- ① ご紹介者の入会后3カ月くらいは例会時に一人にならないようにサポート
- ② ご紹介者が準会員から正会員になれるようにサポート
- ③ 例会はもちろんですが各委員会の活動や他イベントなどへの参加に声掛けして他会員への顔つなぎのサポート
- ④ あなたのご紹介者がはれて正会員になった時には、さらにそのご紹介者が守成クラブに参加していけるようにサポート
- ⑤ ご紹介者を必要としている仲間に紹介するサポート
- ⑥ その他、守成クラブの活動で不明な点があればサポート

## ひとりはおみんなのために みんなはひとりのために

※その他日常の守成クラブでの活動の中で不明な事がありましたら、代表又は世話人及び事務局に御相談ください。

### 活動基準の御説明

#### 1. 会員資格

資格	説明	バッチの色
正会員	市場拡大に貢献し、有効紹介会員が現存する会員	赤
(正) 会員	市場拡大に貢献したが、有効紹介会員が現存しない会員	
準会員	まだ市場拡大に貢献できていない会員	緑

#### 2. 活動基準表

営業活動/会員資格	ゲスト	準会員	(正) 会員	正会員	
名刺交換	○	○	○	○	*1 例会前1年間の出席率が50%以上必要 *2 本人の出席が必要 *3 帯広事務局と参加会場の許可が必要  ※*1の出席率が不明な方は事務局に問合せください。
商談スピーチ	×	×	×	○*1	
ブース出展	×	×	○	○*1	
懸垂幕掲示	×	×	×	○*2	
オレにもしゃべらせろ	×	×	×	○	
資料配布*2	全卓	×	×	○	
	車座	○	○	○	
他地区参加	道東	×	△*3	○	
	全国	×	×	○	
電話・FAXによる営業	×	×	○	○	
DM・カタログ発送	×	×	○	○	
バンバン通信誌面内広告掲載	×	×	×	○	
バンバン通信誌面内記事掲載	×	×	×	○	
バンバン通信チラシ折込み	×	×	×	○	

- \* ゲストの営業行為、ゲストへの営業行為は、厳重禁止行為です
- \* ゲストの方で当日入会されなかった方は、名刺を利用しての会員への営業活動は禁止です。名刺の破棄をお願いいたします。
- \* 全卓資料配付したチラシ等が例会終了時にテーブル等に残っている場合は、自主回収をお願い致します。
- \* 準会員の方の守成クラブ行事への参加は、行事の内容により制限される場合があります。
- \* 他地区例会への参加は、事務局までご一報頂けますようお願い致します
- \* 他地区会場から参加の方は、上記\*1の規制適用外です。

#### 3 例会時のPR

##### \* 名刺交換

丁寧な挨拶は不要 とにかくスピーディに！

名刺以外のものの配布はできません！（クーポン券など）

名刺はおおむね91×55mm を標準とした大きさとします！

ご自分の名刺がなくなった場合は名刺交換ができません。列から外れてください。

##### \* 車座商談会

8～10名のテーブルごとに、ひとり3～5分のPRを順に行なうもの。時間厳守！

事業所名、氏名、業務内容、伝えたいこと知ってほしいこと、自分ができること、してほしいことを具体的に言うと効果あり！

##### \* 商談スピーチ（正会員 無料）

全員の前で3分間PR。時間厳守！

##### \* ブース出展（¥2,000 但し、正会員には会から¥1,000 負担いたします）

物品販売だけでなく、商品や自分のPRや広報の場としても効果あり！

##### \* 懸垂幕掲示（正会員のみ ¥1,000 例会参加時自動的に掲示させていただきます）

語らずに自分をPR！