

## 次年度への引継事項

【運営面での問題点・引継ぎ事項】	
問題点 1	入会申込書は記入いただいた時点で入会金が発生することを知らないメンバーが多かったです。
引継ぎ 1	拡大キックオフや、拡大会議での周知をお願いします。
問題点 2	入会申込書の書き方を説明しても理解が難しいようです。
引継ぎ 2	住所等手帳に記載される内容は何回もヒアリングしないと理解が難しいので面接時に最終確認を行ってください。
問題点 3	パンフレットは在庫数を検証するために事務局保管とし必要な部数を持ち出せるようにしていたが、かなりの枚数が余ってしまいました。
引継ぎ 3	配布は交流会や企業訪問で行い、周知などはデータ化で行うのも良いかと考えます。
問題点 4	各委員会で候補者や入会者のバラツキがみられました。
引継ぎ 4	合同委員会にて拡大の重要性と意気込みを各委員長から伝えてもらうのも必要だと考えます。
問題点 5	ネームプレートとバッジ発注が遅れました。
引継ぎ 5	ネームプレートとバッジは認証式に間に合うようにスケジュール管理を行ってください。
問題点 6	入会金について振り込みが遅れるメンバーが数名いました。
引継ぎ 6	面接時に入会金の話も踏まえて振込み書を渡すようにした方が振込問題も解決すると考えます。
問題点 7	候補者への説明と事業の出席についてクレームを頂きました。
引継ぎ 7	拡大する際、月 2 回の出席が良いという文言は、2 年目以降のメンバー対象なので、出席関係の説明は「拡大時」と「面接」にてしっかり伝えた方がよいと考えます。
問題点 8	異業種交流説明会は当日参加やキャンセルもみられ店舗側に迷惑をかけることがありました。
引継ぎ 8	人数調整はメンバーで行う等、配慮をした方がよいと考えます。又、あらかじめ座席表を作成しておくことでスムーズな誘導ができました。メンバーと候補者のネームプレートカラーを変えることでわかりやすい交流となりました。候補者目線での運営が大切です。
問題点 9	上程スケジュール次年度よりも 1 クール引き上げで審議を通させていただきましたが、理事以上の打合せや時間を頂く機会が多かったです。
引継ぎ 9	タイトな上程スケジュールとなりますので、拡大委員長の選任は早めに伝えて準備をさせた方がよいです。その結果合同委員会後から拡大への意識が強まりフレッシュで行動力ある時期から拡大を行うことができ良いスタートダッシュが行えました。その結果、年末までに 20 名という拡大を達成できました。
問題点 10	体験入会は、入会案内にシフトしたため行いませんでした。
引継ぎ 10	悩んでいる候補者には体験入会を勧めるべきでしたが、入会に持ち込むという意思がメンバーには伝わっていませんでしたので、今年度は体験入会者がいませんでした。次年度以降取り入れる場合、拡大会議などで臨機応変に対応する判断を説明する場を設けた方が良です。
問題点 11	40 名を超える新入会員全員に寄り添うことができず結果 39 名の認証式となり途中退会者ができました。入会したら拡大委員会で育成をしなければいけないという意識もあり、紹介者に頼ることができておりませんでした。

引継ぎ 11	全員拡大は全体事業ですが、全員育成という意識付けも必要かと考えます。しかし、紹介者だけにその責任を押し付けるのではなく期首メンバーとの交流を深める機会を知る必要があると考えます。又、次年度への残留希望提出が 10 月末期日も新入会員からすれば 10 月～12 月の事業を体験せずに決定しないといけないのは酷だと感じます。
問題点 12	退会希望者が数名いました。家庭や仕事の都合があるかと思いますが、拡大時の説明不足フォローの徹底不足でした。
引継ぎ 12	候補者には入会の目的を伺い、そのためにはどうすべきかのアドバイスを拡大時に明確化しておけば、フォローもしやすくなり退会希望者が減ると考えます。
<b>【予算面の問題・引継ぎ事項】</b>	
問題点 1	パンフレットが余りました。
引継ぎ 1	作成する場合は発注の見直しが必要です。