

re:cab



7/12(水) フレンドランチ会

銀座ライオン
真夏日で雨模様の日が続き体力・気力もお疲れモードでも役員会のまま出席して頂いた人も含め15名参加



7/25(火) レディースナイト会

企業訪問/スナックエフィー立岡ひとみさん

今回はエフィーママの紹介で手話の講師をお招きし、手話講座を行って下さいました(*^^*)「おはようございます。」「こんにちわ。」「こんばんわ。」「よろしくお願いします。」「私の名前は〇〇です。趣味は〇〇です。よろしくお願いします。」と手話の初期講座をレディースの皆さんで学びました♪とても楽しい講座となりました(*^^*)そして、講座終了後、徳島さんのオードブルと近藤さんの押し寿司、エフィーママの手作りサラダ&みかんゼリーも大変好評で美味しく頂きました♡徳島さん、近藤さん、エフィーママ、ありがとうございました(´▽`)そして参加された皆様お疲れ様でした(*^^*)



守成ビジネスマッチング

今回は「YMホームズ」岩鼻さんと「彩暮(サイクル)」相澤さんをご紹介します。
一級建築士をお持ちの岩鼻さんは、新築・増築・リフォーム・リノベーション・その他住宅に関する事は相談・設計・施工・販売全てを行って頂きます。相澤さんはインテリアコーディネーターや二級建築士をお持ちでこれからの高齢者社会にも役立つ福祉住環境コーディネーターも取得しています。このお二人が以前からコラボして一つのお仕事をやる事が出来た今回は新築戸建て住宅の建築情報を聞き取材に行きました。お二人に共通していることは「家」は長く(永く)使うものでいろいろな想いが反映されるので10

年20年30年の将来にその時の想いを思い出して欲しいというものです。お二人の仕事が上手にコラボできる「秘密」も聞いて頂きました(笑)それは…高校は先輩後輩、同じ建築科、部活も同じ、…息が合う理由もなるほどです。更にインテリアなどのデザインは女性には敵わないという岩鼻さんのウィークポイントを相澤さんが「手書き造作プラン」でお客様の心に訴える強力な技をサポートします。学生時代は先輩後輩守成では後輩先輩。数年前に相澤さんが司会をしている時、岩鼻さんはゲストで来てたそうです。「サイクル(循環)」はご縁が途切れない様にという思いからだそうですが、自転車やバイクなどの意味もあります。偶然にもお二人

とも事務所に自転車をディスプレイされていたのが印象的でした。

広報委員会 スマイル保険事務所 佐藤 仁



岩鼻 徳夫
YMホームズ
(建設業)
旭川市東鷹栖
3条3丁目636-281
0166-74-8474



相澤 元恵
(糊彩暮)
(オーダーカーテン、家具、室内装飾一式、インテリアコーディネート)
旭川市5条通6丁目
4-59第一5条ビル1F
TEL 0166-76-5282

8・9月の主な予定

- 8/10(木) 18:30~第181回例会 (旭川グランドホテル)
- 8/17(木) 委員長会議
- 8/17(木) 11:00~世話人会 12:00~フレンドランチ会大雪地ビール(宮下通11丁目)
- 8/22(火) 19:00~レディースランチ会 amie工房 (旭町2条12丁目98)
- 企業訪問 有限会社こだま工房 (旭町1条11丁目688番地)

9/5(火) 18:30~第182回例会 (ベルクラシック旭川)
スケジュールチェック! 時間に余裕のあるご来場を! 名刺ご持参お忘れなく!

BM(ビジネスマッチング)を受付ます!

アーケン株式会社(藤原)
TEL: 0166-56-3734 FAX: 0166-56-2890
mail: ahken515@gmail.com
①BM受付 ②BMコラボの例の受付

現在の会員数 <small>8/5現在</small>		先月例会出席報告	
会員数	302名	旭川会場会員	159名
正会員	170名	ゲスト	6名
準会員	131名	代理	3名
パートナー	1名	他会場	9名
		合計	177名



祭りという一種変わった環境の中で、より一層人脈が増えビジネスチャンスにも繋がった烈夏七まつり! 烈火夢組との山車連行!!

今月の5日に行われた烈夏七まつり。山車連行に参加した『烈火夢組』の会員でもあり、烈夏七まつりの実行委員会メンバーでもある『糊翔輝』の堀義孝さんにお話を伺いました。

●烈夏七まつりに参加するきっかけや目的は?
約10年程前になりますが守成クラブで知り合った方から声を掛けて頂き『ドキドキ感』全開で参加させて頂きました。目的は守成クラブに入会した目的と同じで異業種の方々と交流を深めて自身の人脈を広めたいと思っていましたので良いタイミングでした。

●祭りに守成メンバーを募集した訳は?
失礼な表現で申し訳ないのですが、守成クラブ旭川のネットワークを活用させて頂きました。お祭りという一種変わった環境の中で関わった人たちと例会時では感じ取る事が出来無い部分も互いに感じ取れ、より一層人脈が増えビジネスチャンスに繋がるのではと思ったからです。

●マッチングはどの方どのようにしましたか?
のぼり、協賛幕等はクボタ贈商さん。当日食事はふとっばらやさん、山車タイヤメンテナンスは旭川タイヤサービスさん。太鼓チームでは、ピーシーズの井上さんが所属している忠和飛翔太鼓保存会さん。まだまだマッチングさせて頂いている企業・個人の方々は沢山おられますし守成会員様から沢山の協賛等のご協力を頂戴しております。

●今回の感想や得たものは?
私達の『烈火夢組』の会員様も含めて今年参加して頂いた守成クラブ旭川の会員の方々がとにかく楽しんで連行している姿を見る事が出来一安心しています。すでに、来年度の打ち合わせもスタートしており、来年もまた年に一度の旭川烈夏七まつりを盛り上げて行ける様に活動して参りますので皆様のご参加ご協力の程お願い致します。

第180回『仕事バンバンプラザ』例会報告

代表挨拶

今月は、180回目の例会です。15年が経ちました。特に、セレモニー的な物はありませんがマスコミの方がお見えになっていますし他会場からも10名近く来られています。旭川の皆さんは折角の機会です。積極的に交流を図って、他会場の皆様は是非一つでもお仕事を持って帰って頂ければと思います。先日、今年度から旭川ルールが一部改正になり説明会を開催しました。不明な点等あれば所属の委員長・副委員長にお聞き下さい。今日は節目の例会でもあり根本的な「守成クラブとは」について考えてみました。守成クラブは世に言う単なる異業種交流会ではなく、会員同士が真剣に商談・商売を行う全国組織の団体で、その商談相手は、誰かが集めてくれた会員ではなく、守成会員の皆様が「自らの市場を自らで創った」会員であり、仲間であり、市場になります。ですので、出会いを、お互いのビジネスに直結出来る組織だと思えます。これからも市場の拡大と共に皆様の会社の発展に寄与できるよう、お一人・お一人が単なるお客様にならずお互いが責任を持って、能動的にお仕事をして頂ければと思います。本日は、ベルクラシックの代理店レゴリスの田中委員長の担当例会です。テーマは「仲良しを作る為の自己アピール」です。このテーマは表面上の仲良しではなく、商売に直結する為の仲良しだと思えます。商売は人柄だよ!と、おっしゃっていた方を思い出しました。本日出席メンバー全員が皆様のマーケットです。この市場を皆様と共に充実したものにしていこうと思えますので今日そして、今年一年間よろしくお願い致します。

(株)小滝産産 代表取締役 小滝 達也



例会報告

第180回の節目の例会ということで、守成クラブ旭川の歴史を感じながら臨んだ例会となりましたが、委員会内では新しい会員も多量に「しっかりコーディネーターを務めよう」と団結し、取り組み、私自身も含めそれぞれが何かを感じ取れた例会になったと感じております。今後も例会運営委員会の役割をしっかりと果たせるよう考え、次回の担当例会に臨みたいと思えます。

例会運営部 月

株式会社RE GOLITH 代表取締役 田中 裕司



『私の守成クラブへのへ思い』

第180回 旭川守成クラブ例会。15年前あなたは、あなたの会社はどのような形でしたか? 私は、48歳で法人にして3年目でした。背中を丸くし道北、道東を営業やメンテナンスで走り回っていました。その様な中、柳沼前代表に誘われ守成クラブ旭川に入会致しました。ほとんど交流のない企業様ばかりでしたが、仲間も増え、仕事の依頼も頂き素晴らしい会員の仲間ができました。この会に入会しなければ一生、接点がない仲間達が沢山います。本当にありがとうございました。今回ゲストの会社代表者の方々、まだ入会して日が浅く、何をしたいかわからない準会員の皆さん、臆することなく仲間に入ってきて下さい。私は小学校を、父の転勤で3回変わっています。そのたびに友達が変わり「転校は嫌だな〜」という思いがありました。その時一番最初に話をしたのが、隣で教科書を見せてくれた女の子、男の子です。その次は生意気だと体育館の裏に連れて行かれたガキ大将です。今も、友達付き合いをしています。車座も一緒です。一番最初に仲良くなれるのが、両隣の会員さんです。沢山話をして仲良くなって下さい。例会のこと、仕事の事、何でもいいです。あまり目立つと、次の例会は体育館の裏ですが(笑)そして『継続は力なり』です。例会に出席すればするほど、会社の間口が広がります。会員数300社、例会180社と素晴らしい市場が毎月一回この場にある事を考えると休めません。絶対に!これからも守成クラブ旭川は不滅です。守成クラブ旭川が大きくなっていく事は、会員様各会社が成長していく事に繋がる事だと思えます。さらなる飛躍に期待します!

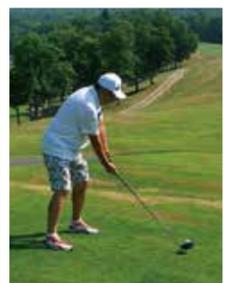
副代表 (前)アサヒ通信機 吉尾悟志



コミュニケーション委員会報告

7/15(土) 第5回守成クラブゴルフコンペ

たかすゴルフクラブにて開催されました(ハハ)! 出場者はゴルフ歴3日目の方からプロの方まで総勢38名。天候も暑すぎるぐらい良く、皆様懇親を深めて頂けたと思えます! 第5回優勝者は社会福祉法人湯らん福祉会 軽費老人ホーム ケアハウス忠和 谷口 丈夫さんでした!! 企画でき次第になります。年内第6回ゴルフコンペを開催できたらと思ってます。初心者の方やコースデビューの方お気軽にご参加ください(ハハ)! 改めまして今回ご参加いただきました皆様、ご協賛していただきました皆様、誠にありがとうございました。 コメント/外川塗装 福井雄一



H29年7月例会フォローアップ委員会
守成クラブ なんでも質問コーナー
(アンサー 伊藤勝治副代表)

- Q.2部会は行かなきゃならないのですか?
- A.行かなければならないという事はありません。ただ、参加した方が仲間意識が高まり、チャンスが広がります。
- Q.委員会の役割とは? 誰が何をしているのかよく分かりません。
- A.会員相互の交流の場だと思ってください。例会だけでは、交流が偏ってしまいがちです。委員会を利用して交流を広めていただければと思います。ただ、それぞれの委員会としての役目もありますので各委員長さんにお問い合わせ願います。
- Q.ちょこつとPRではどこまでPRして良いのですか?
- A.本来は、期間限定等の一言PRでご利用願えれば幸いです。内容の制限はしていませんが、効果的なPRにする為には数秒で心に残り購買意欲の高まるものにしていただけると良いかと思えます。
- Q.車座商談会と懇親商談会の違いは?
- A.車座商談会では自社のPRを主体に行い、懇親商談会では食事を交えて各社のPRを自由に出来る場としています。貴重な時間ですので少しでも自社を知っていただき他社を知る場として有効に利用していただければと思います。
- Q.会員さんどのようにすれば仲良くなれますか?
- A.方法1.とにかく例会やレクリエーション・委員会等に積極的に参加する。ミニみに例会で仲良くなったケースもあります。
方法2.興味のある商品やサービスを購入する事だと思えます。
方法3.車座商談会等で魅力的なプレゼンをして、自社の商品・サービスの興味を持っていただき購入していただく。
方法4.二部会に参加して、出来るだけ知らない会員のテーブルに座り積極的に交流を図る。

守成クラブ 赤バッチ 正会員



(株)グレイス・ケア
介護福祉、
パーソナルトレーニングジム
代表取締役 高橋 一暢
旭川市永山1条11丁目2-29
TEL 0166-40-2315



コーチングオフィス
RISEあさひかわ
〈ビジネスマナー講師〉
代表取締役 野瀬 美保
旭川市1条通25丁目489-79
TEL 090-6266-5363



住友生命 旭川支社
旭川支部
〈生命保険 損害保険〉
所長 山本 知佳
旭川市神楽岡11条3丁目4-12
TEL 090-1529-2919

守成クラブ 緑バッチ 準会員



WOC相談室
すずらん
〈WOCケア相談〉
代表
小野寺有香



(株)Dear
ハピネス
〈介護手摺工事〉
代表取締役
高嶋 啓太