



一人はみんなのために みんなは一人のために

## 「守成クラブ信州松本」は 会員自らが市場拡大を行う「商談」を目的とした 経営者のための交流会です。

ご想像ください。一度に 100 人以上の経営トップと出会う場面を。  
営業アポイントを取ろうとした時に、面談が 100% 成立するビジネス環境。  
そんな場があったとしたら、どれくらいのチャンスが生まれるのかを。

## 商売は人脈！あらゆる業種約200社が会員

守成クラブはおよそ考えられるあらゆる業種の企業が集まっています。  
互いに必要とするニーズに応えあうビジネス環境を創り出す場なのです。

## 毎月の例会では参加企業全員と名刺交換

ご参加の際は最低 100 枚のお名刺をお持ちください。お帰りの際には 100 社の経営トップの  
お名刺をお持ち帰りいただきます。翌日には即アポイントですね。

## 全国200以上の会場で販路開拓のチャンス！

正会員になると自会場での PR はもちろん、全国約 200 会場へのご参加が可能です。  
自社製品やサービスの販路開拓と人脈づくりを最短で実現するチャンスがあります。

## 代表あいさつ

守成クラブ信州松本の代表世話人をさせていただいております、有限  
会社 ディプロップの横澤純二でございます。

守成クラブは全国組織の異業種交流会ですが、2010 年 2 月にスタート  
した「信州松本会場」も 200 社を超える登録をいただきました。

これもひとえに会員企業の皆様の「信頼」と「がんばれ精神」からご  
尽力いただいております努力の賜物と感謝しております。

「信州松本会場」は毎月の例会におよそ 100 社を超える企業経営者の  
皆様をお迎えし、互いにビジネスマッチングを行う経営者による経営  
者のための異業種交流会です。

会の目的は明確に「会員企業の商売繁盛」としており、例会も単なる  
懇親会ではなく経営者同士が直接商談をしたり人脈の拡大を図る「営  
業の場」として開催されるなど、よく耳にする他の異業種交流会とは  
明らかに違ったユニークで独自性の強い会として運営されています。  
毎月の例会は出会いの場、例会に参加して人脈をつなぎ、信頼をつな  
ぎ、最後に商売につなぐ。

「一人はみんなのために、みんなは一人のために」を理念に掲げ、会  
員企業様相互が共に発展していく。これが守成クラブです。

みんなでつくる宝の山！！

## 守成クラブ 3つのポイント



ご入会にはご紹介者が必要です。  
信頼できるご紹介あつての会員様  
たちですから、安心してご商売に  
取り組める環境です。



経営トップ（決裁者）のみがご入  
会いただける会です。商談は即断  
即決でスピーディーなビジネス環  
境を実現しています。



守成クラブの会員拡大はそのまま  
会員企業様のビジネスの拡大です。  
全国に広がっていく夢を共に育み  
成長していきましょう。



守成クラブ信州松本  
代表世話人  
横澤 純二

# 守成クラブについて

ここでは基本的な概要をご説明させていただきます。  
詳しくはご紹介者、または守成クラブ信州松本事務局までお問い合わせください。

守成クラブ 信州松本事務局 shusei.matsumoto@gmail.com

ホームページ

守成クラブ信州松本

検索

## 守成クラブとは

売上不振・業績不振！このような経済環境を打破する商談交流会の場を設定。  
守成クラブは余計な議論や不要な会議方式を取らず、とにかく売上アップに直結する実利に徹して（商売に徹して）行われる**ビジネスのための異業種交流会**です。  
毎月行われる『仕事バンバンプラザ』の主な内容は…

- **名刺交換会……参加者全員（100名以上）と名刺交換**
- **車座（テーブル）商談会……**  
同テーブルの20～30名と人脈を深める**自社PRタイム**
- **商談懇親会……参加者全員と懇親の場で即座に商談**

## ご紹介を求める理由

守成クラブの目的は「商売繁盛」とそのための「市場拡大（マーケットづくり）」です。そしてそれを成すのは会員自らの努力です。

一人で100社の市場を開拓しようとしたら膨大な時間と労力を必要としますが**一人一人が人脈を持ち寄ったら、一瞬のうちに実現することが可能です。**

守成クラブは会員一人一人がご自身の人脈を持ち寄り（ご紹介いただき）互いの商売繁盛を願い活用し合う「お互い様の会」なのです。

<ご紹介をいただく理由>

- 自分にとって役に立つ場所だから、自分の仲間も紹介してチャンスを提供する。
  - 自分の紹介した人が商売を広げられると同時に、他の会員にとっては新しいマーケットの一人になり、市場拡大となる。
- ※他の人が提供してくれた（紹介してくれた）マーケットをただ利用というのはNGです。自分も他の人に貢献する姿勢があってこそ対等な「仲間」です。

## ご入会のカタチ

## 新規ご入会 お手続きについて

- 【紹介】入会に際しては紹介者（正会員・準会員）の推薦が必要
  - 【費用】入会金（初年度のみ）11,000円＋年会費19,800円＝30,800円（税込）
  - 【例会費】月に1度 出席の都度 ¥5,000円（飲食を伴う）
  - 【申込み】例会にゲスト参加いただき、お手続きすることが可能です。
- ※例会参加のタイミングが合わない場合等、申込書のご記入のみでも受付は可能です。（詳しくはご紹介者または事務局までお問い合わせください）

## 再入会 お手続きについて

以前に会員であった方（正会員・準会員）が再度ご入会される場合です

- 【紹介】以前のご紹介者か、新たなご紹介者かをご指定ください。
  - 【費用】入会金（初年度のみ）11,000円＋年会費19,800円＝30,800円（税込）
  - 【例会費】月に1度 出席の都度 ¥5,000円（飲食を伴う）
  - 【申込み】例会にゲストとしてご参加いただき、お手続きすることが可能です
- ※再入会者のゲスト参加は入会確約の方とさせていただきます。

## 継続入会 お手続きについて

会員期限が満了される「準会員」に適用される制度です  
ゲスト扱いとなることなく、そのまま継続参加が可能になります  
紹介の意思を持ち当会の市場拡大にご参加いただける方に限らせていただきます

- 【紹介】原則として初回ご入会時と同一のご紹介者となります。
  - 【費用】入会金（初年度のみ）11,000円＋年会費19,800円＝30,800円（税込）
  - 【例会費】月に1度 出席の都度 ¥5,000円（飲食を伴う）
  - 【申込み】期限が切れる最終月中に上記金額を札幌本部までご入金ください。
- ※本部において入金確認に1週間ほど要するため最終月の20日を目安にご入金ください。

## 守成クラブ 信州松本のルール

（規約抜粋）

### ● 守成クラブ

1. ビジネス誌「商工につぼん」を発行する株式会社商工振興会が「守成クラブ」を創設・運営
2. 創設者 伊藤小一氏が「商工につぼん」の読者を集めてセミナーを開始。さらに商売に直結して、即効性のある経営者同士の会を企画して実施。それが守成クラブ。
3. 中小企業の経営者が毎月集まり、受発注のためのトップ商談を行う。（会員制）
4. 入会・参加資格は決裁権のある経営者であることが条件。
5. 会員は紹介によってのみなれる。マーケット規模＝会員数、マーケットは会員自らの手で広げる。健全な会の運営・発展のために会員が責任を持てる人のみ紹介することとする。

### ● 正会員と準会員について

1. 毎月の例会に参加出来、名刺交換が全員と出来ます。
2. 準会員はゲスト紹介かつ入会申込（会費納入）で正会員（赤バッジ）資格での例会参加が出来ます。
3. 準会員（緑バッジ）で1年以内にゲスト入会が出せない場合は会員資格を喪失。
4. 正会員は全国に150以上ある守成クラブ各会場の例会に参加出来ます。
5. 紹介者3社入会でがんばれ盾を授与すると全国に1万冊配付される会報誌『がんばれ』に掲載されます。

例会での営業内容	正会員	準会員	ゲスト
例会「仕事バンバンプラザ」への参加	○	○	1回のみ
大名刺交換会への参加	○	○	×
例会でのブース出展	○	×	×
例会での全卓上への資料配布	○	×	×
他会場例会への参加	○	×	×

### ● 参加資格について

1. 法人は代表者・決裁権のある取締役以上、個人事業主の代表であること。
2. ネットワークビジネス・宗教・政治・まちな金・風俗・暴力団関係・先物取引業・マルチまがい商法・ギャンブル・霊感商法等、並びに公序良俗に反する事業の方は入会出来ません。
3. ゲストは入会申込（会費納入）で準会員（緑バッジ）資格となります。
4. ゲストとしての参加は原則一度しか出来ません。

### ● 注意事項

1. 出席・欠席どちらの場合でも、必ず申込締切日までに HP にて事務局に連絡をしてください。参加申込み後、無断欠席の場合はキャンセル料 5,000円をご請求させていただきます。
2. 例会には、守成クラブのバッジを必ず着用してください。忘れた場合は受付にて購入（1,000円）して頂きます。また、ビジネス商談の場に相応しい服装でお願いいたします。
3. 例会開始時間に間に合うように早めに受付をしてください。（例会開始後10分で受付は終了致します）
4. 名刺は多めにお持ちください。大名刺交換会の際に名刺が無くなりましたら、列から外れて頂きます。
5. 入会をしないゲストの方への営業活動は一切禁止です。
6. 会員間の仕事の受発注については会に登録している業種に関わるものの範囲で行ってください。追加、変更がある場合は事務局に変更届を提出してください。
7. 仕事の受発注に関しては各自責任を持って行ってください。
8. 退会については、藩長または事務局へお申し出ください。（更新月を過ぎても 継続年会費未納の場合は退会扱いとなります）