

平成 23 年度
組織と事業についての
検証報告書

平成 23 年度
日本商工会議所青年部

は じ め に

「私たち YEG は今まで以上に地域社会の中での役割が大きくなり、無から有を生み出す発想力と次代を先駆ける行動力が求められていると考えています。」

「来年度創立 30 周年という大きな節目を迎える日本 YEG は、約 400 単会の連合会であり、また日本商工会議所の青年部という全国的組織として、その役割を明確にし、確固たる信念のもと力強い組織に発展していくよう足固めをしていかなければならないと思っています。」

「私たち日本 YEG のこれまでの活動とその結果について、会員の声を聞き、「綱領」「指針」に照らし合わせて検証をし、これから日本 YEG の進む「道」を固める礎として未来に繋げてまいりたいと思います。」（平成 23 年度会長所信から）

私たちは、この所信にあるように、本年度の活動の大きな柱の一つとして組織と事業の「検証」を掲げました。

日本 YEG は単年度制であることのメリットとデメリットを持っています。

そのデメリットの一つとして、いままでも事業の継続はしてまいりましたが、前年度あるいはもっと過去の反省点や改善アイデアを次代に引き継ぐことが難しいということがありました。

本年度は諸先輩方が日々と積み上げてきた「組織」や「事業」について思い切って検証をすること、また、例年のように事業を行ないながら、その経験を基にした反省点や改善アイデアを報告書として残すことで、次代の、そしてその先の未来の日本 YEG の進む「道」を固める礎としていきたいと考えました。

本年度が始まる直前の平成 23 年 3 月 11 日には未曾有の被害をもたらした東日本大震災が発生し、東京電力福島第一原発の事故、そして秋には幾度にわたって日本を縦断した台風も大きな被害をもたらしました。

そういう状況ではありましたが、日本 YEG は当初に掲げた事業を計画通りに行ない、そして東日本のみならず日本復興に向けた取り組みをしながら、出向者メンバーが汗をかき、この報告書をまとめてまいりました。

この報告書は次代の日本 YEG の進む「道」を固める基礎資料として平成 24 年度日本 YEG に託すことといたします。ぜひとも活用いただき、次代の日本 YEG の輝かしい創造に役立てていただければと思います。

平成 23 年度 日本商工会議所青年部
会長 兵頭 弘章

この報告書の見方

この報告書はフォーマットに基づいて作成していますが、事業によってはフォーマットがそぐわないものもあり、その場合は項目内容を変更しています。

また、評価判断については各地単会会長を対象に行った春の会長会議の事前アンケートの結果や春、秋の会長会議での各地単会会長とのディスカッションをもとに行っています。
※この報告書の最後に参考資料として添付いたします。

基本のフォーマットの項目は下記のとおりとなっています。

1、事業の目的

事業計画の目的を記載しています。

2、事業開始の歴史・背景

長く継続している事業の場合はそれが始まった経過やその背景を記載しています。

3、過去の実績（事業概要）

今までの実績（開催日や規模など）を記載しています。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

下記の各項目についての評価を数字で記載（5段階 5 良い 4まあまあ 3 普通 2 まだまだ 1 悪い）しています。また、その理由を記載している場合もあります。

①単会（メンバー）に周知できているか

②各地参加（応募）数評価

③参加（応募）のしやすさ

④単会の活性化に結びついているか（総論）

④-1 単会事業の活性化に役立っているか

④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか

④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか

⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性

自由記述として会長会議や事前アンケートの内容を精査し、必要不可欠な事業となっているか、402単会、27,000名メンバーに役立つ事業となっているのか、どの部分に価値が出ているのかを客観的に記載しています。

5、現在の課題

本年度事業を開催した経過の中で出てきた課題などを記載しています。

6、改善点とその理由

上記と同じように本年度事業を開催する中での反省点や改善すべき事項をより具体的に記載しています。

7、考察

全体を通して感じたこと、次年度、それ以降に引き継いでいきたいことを記載して

います。

1～5については事前アンケート、会長会議のディスカッションの結果をもとになるべく客観的に記載するようになっていますが、6, 7の項目については所管委員会の主観ですが、自由な縛りのない視点から書かれたものであること、そしてそれぞれ実施した経験があるからこそその意見等が含まれていますので、大いに参考、活用いただければ幸いです。

目 次

はじめに

この報告書の見方

【総括】	1
【事業別検証報告書】	
(正副会長)	
・ 日商専門委員会への出向	4
・ 周年事業への会長等の出席	6
(ブロック代表理事)	
・ 日本YEGの中のブロ代の在り方	10
(総務委員会)	
・ 役員および専門委員について	12
・ 委員会構成について	15
・ YEG大賞・事業ナビ	20
(企画委員会)	
・ 全国大会	27
・ 全国会長研修会	32
・ ブロック大会	36
・ 全国会長研修会および全国大会現地視察	39
・ 諸大会における各連絡会議	41
・ 全国サッカー大会の企画、運営補助	44
・ 日本YEGの主催、共催、後援事業	47
(研修委員会)	
・ YEGギネス	50
・ オリエンテーション資料	52
・ 研修の宝箱	54
・ YEGマニュアル	56
・ 翔生塾	58
・ ビジネスプランコンテスト	61
・ 地域再生・活性化事業の一環としての起業教育	66
(広報委員会)	
・ メールマガジン	69

・ホームページ	72
・月刊石垣YEGフラッシュ	76
・翔生の発行	78
(ビジネス情報支援委員会)	
・ご縁満開ビジネスサイト(他ITシステムを含む)	80
・専門別分科会(業種別交流会)	89
・ビジネス交流会	92
・ビジネス情報の発信	119
・全国大会やブロック大会における低炭素イベント化への取り組み	121
(YEG提言策定委員会)	
・故郷の新しい風会議	126
・提言活動	135
(交流委員会)	
・会長会議(春、秋)	141
・海外交流事業	144
(東日本大震災復興支援チーム)	
・東日本復興支援活動	171
あとがき	185
【参考資料】	
・会長会議 事前アンケート用紙	187
・会長会議事前アンケート回答(グラフ)	
・春の会長会議でのご意見抜粋	
・会長会議議事録まとめ	

平成23年度 組織と事業についての検証

総括

【日本YEG組織について】

日本YEGは昭和58年（1983年）4月に創立されてから30年になろうとしている。その間、時代に合わせて様々な改革を行なってきており、連合会としての基本となる組織構成については手が付けられていない。

これは日本YEGの規約第4条（組織）にあるように会員は各地青年部であり、県連やブロック連合会は特別会員という前提で組織された連合会であることが要因であろう。

しかし、運営上必要な委員会構成については、昭和62年度に委員会が発足し、様々な変遷を経て、平成9年度に現在の4つの常設委員会と特別委員会となってから14年が経過している。現在の委員会規程では常設4委員会のうち2つの委員会を統合することや、職務内容を明確に表す委員会名に変更することができない。日本YEGが時代に即した活動をし、年度ごとの活動方針を明確に打ち出すためにも、会員にとって必要な事業を行なうことを担保したうえで、常設4委員会を設置しなければならないという制約をはずし、柔軟に対応することが必要と考える。

平成17年度にまとめられた「Renovationへの提言」にはブロック代表理事は「執行部会議に参加し、日本YEGとブロック連合会の連携に尽力する。」と提言されているが、その点ではうまく機能していると言える。ブロック代表理事はブロック大会開催地以外からの出向であったり、前年度の開催地から、あるいは当該年度の開催地から、とブロックにより違いがある。あくまでブロックからの出向であることから、日本YEGとしてこれを統一することはできないが、それぞれのメリット、デメリットについてブロック間での情報交換を通してより意義のある方法を模索することを提案したい。

同じように道府県連からの出向理事についても日本YEG役員候補者選出規程に「道府県連会長もしくはそれに準ずるもの」となっているが、実際には道府県連によってさまざまである。「各連合会と本会（日本YEG）との連携及び連絡を円滑に執り行い、かつ本会役員会における協議及び議決が全国各地区の総意としての有効なものとなる」ことが道府県連出向理事の最大の使命であることを再度確認し、組織の在り方については引き続いて検証を続けて欲しい。

青年部が日本商工会議所の定款に明記されたことで、青年部から日商専門委員会に出席することになって10年になる。青年部への期待の大きさと比例して出席委員会数も増えている。これは青年部として日本商工会議所に対し意見が言える場であり、情報収集の場でもある。日本YEGとして提言活動は大きな柱になっているが、専門委員会への出席をもっと提言活動に活かしていくべきであろう。

また、未設置商工会議所、非加盟単会、東京商工会議所管内支部の加盟促進については引き続きのアプローチが必要である。

【ＩＴ活用、連絡情報網について】

本年度は春の会長会議を日本ＹＥＧ委員会事業の紹介の時間を短縮し、各地単会会長とのディスカッションに時間を割くこととした。そのため各地単会会長予定者に事前に日本ＹＥＧ事業への理解度についてアンケートを行った。(添付資料参照)

結果として、一部について認知度の高いものもあったが、ほとんどの事業については「知られていない」というものであった。

永年にわたり展開している事業であっても単会会長(アンケート収集時は次年度会長予定者)に情報が届いていない傾向がある。単会のフロアメンバーにはさらに情報が届いていないことが予想される。

情報伝達ツールとしてのＡＴ(エンジェルタッチ)の活用が進んでいないことも明らかになった。

日本ＹＥＧは、交流と研鑽に加えて、具体的なビジネスチャンスの提供と全国組織としての影響力の発揮という使命が課せられ、その方策として事業展開をしているが、そのことが各地単会に活用されなければ何の意味も持たない。しかし、これら事業を活用するために、いま一番足りないものは情報伝達、広報であると思われる。

情報伝達のためには日本ＹＥＧ出向者が生の声として、その必要性を各地に持ち帰り、伝えていくことに加え、エンジェルタッチの普及などによるツールの活用による情報発信に他ならないのではないか。

エンジェルタッチの普及(アカウントの発行) →情報伝達方法の確立

→ご縁満開ビジネスサイトの活用

→ＹＥＧ事業ナビの活用

というのが、これまでのロードマップであった。

が、ＡＴ採用から10年になろうとしている現在も普及率は40%であり、ＡＴが単会で活用できることすら知らない単会も存在している。ＩＴシステムの検証にもあるようにＡＴをはじめとする各システムがバラバラに管理委託され、それぞれのシステムの連携がとれていないことは、それぞれ委員会事業として充実を図ってきた経緯を考えると致し方ない。しかし、昨年度(平成22年度)役員会にて事業決定をしている「会員(事業所)データベース」の構築により、それをベースとした日本ＹＥＧのＩＴシステム再構築をし、ロードマップの書き換えをすることが上記問題点の解決につながるものと思われる。

会員データベースの構築(アカウントの発行) →メルマガでの情報伝達

(27,000名のDB)

→エンジェルタッチの活用

→ご縁満開ビジネスサイトの活用

- YEG 事業ナビの活用
- ホームページの活用
- 各種大会登録システムの活用

現段階において各事業の課題を一つずつ解決していくことと同時に、このように情報伝達方法の確立をすること、出向者がこれまで以上に意識を高め日本YEG事業を各地に伝えていくことが、現段階において早急に取り組むことの一つであると思われる。

【日本YEG、各地単会間の交流について】

会長会議事前アンケートやテーブルディスカッションでは、日本YEGと単会との距離があると回答した単会も多かった。出向者を輩出している単会は比較的身近に感じているが、そうでない単会には情報が届かないこと也有って距離感があり、敷居が高いと感じている。

本年度は周年事業等に積極的に参加するよう心掛けてきた。そのことは結果として単会との距離を縮めることに繋がることも実感することとなった。実際には正副会長にかなりの負担を強いることになったが、逆にこれこそが正副会長の役割の一つであるともいえる。今後、負担を分散することを考慮したうえで単会との距離を縮め、日本YEG事業に興味と必要性を感じるよう促していって欲しい。

【事業の在り方について】

日本YEGは連合会として、そして全国組織としての位置づけがある。各地単会の交流や連携を促進する事業や情報の収集と発信などは連合会だからこそ取り組むべき事業として行なっており、また、全国各地のメンバーが集う事業もその一つである。しかし逆に集うことがハードルになる場合もあることも考慮に入れ、近年の風会議のようにブロックや道府県連にて行う事業として位置付ける「コンテンツ型」の事業を作っていくことができる場合はその方法を模索していくことも必要であろう。

また、全国組織だからこそできることについてはまだまだ大きな可能性を秘めていると思われる。「日本商工会議所の青年部」「中小企業の青年経営者の集まり」であることを十分に發揮して各地単会、そしてメンバーに必要不可欠な組織となるよう今後も活動を続けていくべきと考える。

平成23年度事業検証報告書

日商専門委員会への出向

会長 兵頭 弘章
副会長 尾山謙二郎
水野久美子
鈴木 成宗
有島 範明
専務理事 小林 晃

1. 事業の目的

日商専門委員会には、日本YEG正副会長、直前会長、専務理事、監事、相談役が分担して出席し、日商の方針、情報をいち早くキャッチするとともに、日本YEGとしての意見を日商に伝えている。

2. 事業開始の歴史・背景

平成13年度より日商の定款に青年部が位置付けられたことに伴って、青年部代表者が常議員会へ出席し発言することができるようになった。また、それに合わせて、委員会への出向も始まった。

具体的には、第25期（平成13年11月～）より日商の委員会の具体的施策検討組織である小委員会に青年部役員が出席することになり、青年部の意見を反映させることになった。

3. 過去の実績（事業概要）

平成13年11月（25期）には、中小企業政策小委員会、教育問題小委員会の2つの小委員会に委員が出向。その後日商の組織改編により小委員会から専門委員会との名称変更があり、現在では16の専門委員会に出向している。

（平成23年度出席委員会）

まちづくり特別委員会、中小企業国際化支援特別委員会、経済法規専門委員会、
産業人材専門委員会、観光専門委員会、中小企業政策専門委員会、
取引適正化専門委員会、地域活性化専門委員会、税制専門委員会、企業会計専門委員会
労働専門委員会、IT経営推進専門委員会、環境専門委員会、社会保障専門委員会
教育専門委員会、行財政改革専門委員会

4. 現在の課題

16の委員会に11名（会長、直前会長、副会長4、専務理事、監事2、相談役2）で出向していることから、5名が複数の委員会を受け持っている。

また、状況や委員会により開催回数もまちまちであり、出席回数は担当委員会によって変わってくる。

専門委員会の任期は日商のそれと同様で3年であるが、日本YEGの任期は1年であることから、委員としてその職務を全うできない。また、過去の議論の経過がわからないこともあるため、議論に参加しにくい面もある。

専門委員会で得た情報を日本YEGに伝える手段が確立していないこともあり、日商と日本YEGとの接点であるが、その機能を果たせないでいる。

5、改善点とその理由

少なくとも委員任期の3年間は同じ役員が出向することができればよいと思われる。

次年度会長候補者（副会長）、会長、直前会長、相談役については続けて同じ委員会に所属することで上記の問題は解決する可能性がある。

現在16の委員会に11名で対応しているため複数の委員会を担当しているが、委員長にも出向を担当いただくことで、この負担の軽減が図られる。

6、考察

日商専門委員会への出向は貴重な経験と言える。

税制専門委員会については春に意見集約をする際に日本YEGとして様々な提案をしており、具体的に接点として有効であるが、他の委員会すべてにおいてそれを活かしているかといえば少々疑問が残る。

副会長3、専務理事、監事2の継続については本人の希望があれば翌年度にも続けて出向する方法もあるが、その場合は日本YEGとの連携（情報の伝達等）についての方策が必要と考える。

専門委員会へのYEGの出向は、日商としてもYEGへの期待の表れである。YEGとして有効なものとなるよう改善することによって、日商側にとっても有効なものになるであろうと思われる。

平成23年度事業検証報告書

周年事業への会長等の出席

会長 兵頭 弘章
副会長 尾山謙二郎
水野久美子
鈴木 成宗
有島 範明
専務理事 小林 晃

1. 事業の目的

各地単会からのご案内により周年事業、後援事業に会長が出席し記念式典や開会式にて祝辞を述べる。また祝賀会や懇親会へも出席する。

2. 歴史・背景

年度によって対応はまちまちである。

出席依頼に対して基本的に会長は出席しないとした年度もあれば、可能な限り出席している年度もあった。

また、過去出向者によると、周年ということでなく各地の例会に講師として会長が年間50回以上出席したという話も聞く。

3. 本年度の実績（代理出席を含む）

8月 4日（木）	第2回和泉ジュニアオープンゴルフ大会	兵頭会長 西居直前会長
9月 10日（土）	新発田YEG創立30周年	鈴木副会長 小林専務理事
10月 16日（日）	守山YEG創立25周年	兵頭会長 西居直前会長 小林専務理事
10月 20日（木）	大阪府連創立20周年	西居直前会長 小林専務理事
10月 22日（土）	長崎YEG創立30周年	有島副会長
10月 30日（日）	茂原YEG創立30周年	水野副会長
11月 3日（祝）	加茂YEG創立20周年	水野副会長
11月 5日（土）	大町YEG設立20周年	小林専務理事
	大野YEG創立25周年	尾山副会長
11月 17日（木）	徳島県連合同研修例会	小林専務理事

11月19日（土）	加古川YEG設立20周年	兵頭会長 西居直前会長 尾山副会長 鈴木副会長 水野副会長 有島副会長 小林専務理事
11月20日（日）	岡山県連設立20周年	兵頭会長 有島副会長 小林専務理事
11月21日（月）	佐賀YEG例会訪問	兵頭会長 有島副会長 小林専務理事
11月23日（祝）	中野YEG創立45周年	小林専務理事
11月26日（土）	留萌YEG設立20周年	兵頭会長 西居直前会長 水野副会長 小林専務理事
平成24年		
1月 8日（日）	城下町しばた第8回全国雑煮合戦	兵頭会長 尾山副会長 小林専務理事
1月28日（土）	益田YEG創立30周年	有島副会長 小林専務理事
2月 4日（土）	豊橋YEG創立20周年	兵頭会長 西居直前会長 水野副会長 鈴木副会長
2月 5日（日）	宮崎県連設立20周年	有島副会長 尾山副会長 小林専務理事
2月11日（土）	伊勢YEG設立25周年	兵頭会長 西居直前会頭 尾山副会長 水野副会長 小林専務理事
2月23日（木）	網走YEG例会	兵頭会長 小林専務理事

2月25日（土）	美濃加茂YEG創立20周年	兵頭会長
	彦根YEG創立30周年	鈴木副会長
		兵頭会長
		西居直前会長
		尾山副会長
		水野副会長
		小林専務理事
2月26日（日）	千葉県連創立20周年	兵頭会長
		西居直前会長
		尾山副会長
		水野副会長
		小林専務理事
3月 3日（土）	大分YEG創立30周年	兵頭会長
		水野副会長
		鈴木副会長
		小林専務理事

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

会長会議アンケートやテーブルディスカッションの中では単会にとって日本YEGは敷居が高く、距離があるという意見が多い。日本YEG出向者が単会に訪問することで単会会長はもとよりメンバーと接することでその距離は縮まるとの意見もある。

そういう意味では、会長に限らず直前会長、副会長、専務理事等が周年事業等に参加することで単会およびメンバーは日本YEGを身近に感じ、興味を持ってもらうことに繋がることになる。

5、現在の課題

単会の周年だけでも計算上は毎年80にも及ぶことから、すべてに出席することは事実上無理がある。また、開催日程は春の会長会議やブロック大会、会長研修会、全国大会などの日本YEG主催事業がある時期を外す傾向があるので、その期間に集中することも考えられ、出席することを基本と考えると、会長および執行部メンバーの時間的、経済的負担がかなり大きくなる。

6、改善点とその理由

周年事業や後援事業への出席は単会と日本YEGとの距離を縮める絶好の機会となることは明確だが、出席者の負担は並々ならない。

可能であれば招待側（主催単会）が交通費、宿泊費などを負担するというルールを決めることで負担の分散が図られる。

7、考察

まずは、年度によって対応が違うのは各地単会にとっては日本YEGへの不信につながる可能性もあり、どちらかに統一すべきであると考える。

臨席依頼があった場合は、その気持ちになるべく応えることが良いと思うが実際にはその負担は大きい。特にその費用は自己負担となっていることは大きな問題であり、それが解決しないと出席を基本とすることは困難であろう。

特に出向者の所属する単会は、ある程度日本YEGへの距離が近いこともあり臨席依頼をすることが多い。また、それに応えることは出向者に対しても必要なことであるのではないか。

単会と日本YEGの距離を縮めることは日本YEG事業への理解、協力に繋がる一番の近道であることは明確であることを考えると積極的に出席することができる方法を模索することが必要だ。

平成23年度事業検証報告書

日本YEG組織の中のプロ代の在り方

9ブロック代表理事

リーダー：中谷 安伸（近畿ブロック）
串橋 伸幸（北海道ブロック）
及川 潤（東北ブロック）
清宮 治樹（関東ブロック）
木下 徳泰（北陸信越ブロック）
横山 浩之（東海ブロック）
山本由香里（中国ブロック）
三根生啓太（四国ブロック）
竹内 至弘（九州ブロック）

1、執行部会議について

ブロックを代表しての意見を執行部に対し発言を出来る事はメリットである。

2、ブロック代表理事、ブロック会長の一人二役について

日本YEGの意向をブロック会長として、各県連に直接伝える事が出来るのでメリットが大きい。

3、ブロック代表理事会議について

課題が少ないので多く時間を見る必要がない。

4、①当該年度ブロック開催地のブロック代表理事と②前年度開催地のブロック代表理事のメリットとデメリット

②は、ブロック内事業などに専念しやすい。

②は、ブロック大会を開催しているので、次年度に対し指導しやすい

②は、出向経費の算出がしやすい

①は、ブロック大会のPRを全国に出来る。

5、ブロック大会開催時の日本YEGとの関わりについて

基本的な運営方法（企画委員会より指導）以外は、開催地のやり方を尊重することが望ましいと考える。（例えば、看板の色等）。

式典の打ち合わせについては、出来るだけ早く打ち合わせる必要がある。

ブロック大会開催地は、企画委員会に開催地YEGメンバーが出向するのが望ましいが、不可能な場合は日本YEG企画委員会とのコミュニケーションを密に取る必要がある。

日本YEG委員会からブロック大会に対しての要望は、春の会長会議までに提出されることが望ましい。

6、春・秋会長会議について

春の会長会議は必要だが、秋の会長会議時は、ブロック内の事業の時間としてする場合があるので時間を短縮する事が望ましい。

会長会議の内容について、日本YEGの活動をPRする場であり、各委員会の発表の場であるので、各ブロック代表理事がディスカッションに入るのには、意義目的に反している。

平成23年度事業検証報告書

役員および出向者について

担当委員会：総務委員会

副会長：尾山謙二郎

委員長：田中 義晴

1、目的

(日本YEG規約より)

役員の職務

- 第10条 会長は、本会を代表し、本会の業務を総理する。
- 2 副会長は会長を補佐し、会長に事故あるときは、あらかじめ定める順位に従ってその職務を代行する。
- 3 専務理事は、会長および副会長を補佐し、役員会等の運営を担当する。
- 4 理事は、会長、副会長および専務理事を補佐して会務を処理する。
- 5 監事は、本会の業務および経理を監査し、その監査の結果を会員総会に報告する。

委員会

- 第21条 本会にその目的達成に必要な重要事項を審議するため、委員会を置くことができる。
- 2 委員会の組織・運営に関する事項については、別に定める。

(委員会規程より)

(選 任)

- 第5条 会長は委員長および委員を理事の中から選任し、役員会の承認を得て委嘱する。
- 2 会長は公募により、所属する商工会議所青年部会長の推薦を受けた者を委員として選任し、役員会の承認を得て委嘱することができる。公募により選任された委員を「専門委員」と称する。

2、現在の課題

【副会長および専務理事の委員会担当について】

規約、規程上は副会長、専務理事ともに委員会を担当することは位置づけられていないが、慣例上専務理事が総務委員会を担当し、また、その他副会長も担当委員会を持って正副会長と委員会をつなぐ役目を負っている。

しかし、専務理事の役割はあきらかに副会長とは違い、役員会等の運営、つまり実務を担うものであると思われるが、現状は副会長と専務理事の職務があいまいになっ

ている。

【理事について】

理事は道府県連と日本YEGをつなぐ橋渡し的な存在である。役員候補者規程には次のような記載がある。

「本会役員会における協議及び議決が全国各地区の総意としての有効なものとなるよう、各連合会の会長または会長に準ずる者（副会長等連合会役員）を本会役員候補者とする。」

当該規程では、全国各地区の総意を有効なものとするために役員の存在を明確にしているが、現状では連合会会長以外の役員も多数いる。ただ多くの役員は会長に準ずる者としての地位を有していると思われる。よって形式的には規程通りの役員構成となっているが、実態として道府県連と日本YEGのつなぎ役になっていないケースが多数見受けられる。またこの問題は全国の道府県連ごとにそれぞれの在り方があるため、ひと括りに伝達して変わるものでもない。つまり制度としては成立しているが、運用面で問題を抱えているといえる。

【専門委員について】

現在、会長が専門委員に対してメッセージを伝える場がない。もっと言えば、出向者全員が集まる会議の場が非常に少ない。委員会規程によると専門委員はあくまで委員として委嘱されたものではあるが、日本YEG全体の事業を把握出来ないこの現実は大きな問題と考える。本年度も執行部から専門委員に対して「役員会にオブザーブ出席して欲しい」と投げかけているが、現状はわずかな人しか参加していない。役員会に出席している専門委員は約3割程度。このような状況では日本YEGから単会にメッセージを発する力が強くならないと思われる。

また、専門委員募集については出席率80%を条件として課しているが、会長会議やブロック大会についての出席も加算されるのかについては曖昧となっている。同時に過去の出向者に対してもこの条件を満たさないものは以後の出向を認めないことなど、検討が必要である。

【役員会について】

役員会の在り方にも課題がある。それは役員会の時間が短い事。確かに日本全国から出向者が集まるため、役員会は1泊2日の日程となる。しかし1泊2日の場合、委員会、ブロック別会議、役員会を全て開催するとなると、どうしても役員会の時間が短くなる。そうなると本来もっと時間をかけて協議すべき事業について、簡略的な協議となってしまう問題も生じてしまう。

3、考察

役員の問題は俗的な要素が強く影響するため、規約・規程だけで成立するものでは

ない。特に役員の立場が日本YEGと道府県連の橋渡し役であるにも関わらず、諸事情により橋渡しが出来ないケースがある。

平成17年度の「R e n o v a t i o nへの提言」のとおり、理事は委員会に配置せず、役員会の審議に集中することで、その役割を明確にことができる。そして専門委員を増加し、委員会事業については専門委員が担当し、役員はそれら事業について審議するという組織の在り方も可能である。そして出向者全員が同じ情報を同じ場所とタイミングで収集し、日本YEGの組織として意思統一をするために専門委員を含めて全出向者が集まる会議の場が必要となる。さらに役員の委員会配属がない場合は、委員会のような小集団に所属することによる人間関係の構築ができにくく、所属意識が欠如するリスクが発生する。その場合は役員同士が交流できる場を考慮する必要があるかもしれません。

副会長は会長を補佐すること及び地区担当という業務に専念すること、そして専務理事は事業遂行の実務総括を担うことで、その責務の違いを明確にすることも組織運営のうえで必要と感じた。

役員が各地単会との橋渡しの役割を持ち、日本YEG役員会の協議及び議決が全国各地区の総意としての有効なものとなるためにブロック代表理事、道府県連出向理事とともに地区担当副会長としてその重責を担うことも各地単会と日本YEGとの距離を縮める近道であるとも言える。

平成23年度事業検証報告書

委員会構成について

担当委員会：総務委員会

副会長：尾山謙二郎

委員長：田中義晴

副委員長：芋川嘉寛

担当委員：猪口満雅、野田卓志

平方貴之、當真一也

1. 事業の目的

本会にその目的達成に必要な重要事項を審議するため、委員会を置くことができる。

（規約第21条より）

2. 事業開始の歴史・背景

日本商工会議所全国商工会議所青年部連合会（以下商青連という）は昭和58年度に設立されたが、この年度には委員会の設置はされていない。昭和61年度に商青連役員で構成する3つの担当別会議、昭和62年度から平成6年度まで総務、組織強化、研修、広報の4委員会が設置された。平成7年度には大きく変わり、特別委員会が構成されるようになった。またこの年度から組織強化委員会が、研修第一、研修第二変更された。平成9年度には企画委員会が設置され、研修第一、研修第二が研修委員会に統合された。

このように初期の商青連の委員会構成は4委員会の時代が8年間続いた。恐らくこの8年間である程度の組織基盤が固まつたのではないかと想定できる。だからこそ平成7年度に特別委員会を設置する事となったと思われる。とはいえ、まだ商青連そのものの組織体として抜け漏れダブリのない事業計画を立案し、事業を遂行する事には不安があったと想定される。よって常設4委員会を設置し、最低限必要な事業は網羅できる体制を構築していたと言える。（別添資料参照）

3. 現在の課題

現在の委員会規程には「総務、企画、研修、広報委員会を置く」と明記されており、この常設4委員会を置かなければならぬため、自由に委員会を設置することはできない。例えば、総務委員会の事業と広報委員会の事業を総務委員会に統合しようとしても、常設という概念がハードルとなる。しかし常設の概念がなければ両委員会を統合することが可能である。ここ数年はビジネス系の委員会が特別委員会として設置されているが单会からみると研修委員会の内容との違いが分かりにくい。研修委員会が常設となつており、ビジネス系の委員会に統合する事はできない。このように考えると常設という概念が本当に必要かどうか精査すべきと考える。

4、改善点とその理由

委員会規程を改正し日本YEGの常設4委員会は常設という概念から外し、各年度において会長の方針により自由に様々な委員会を設置することができるよう提案する。

確かに創業期の日本YEGであれば、必要な事業の抜け漏れが発生するリスクがあつた。そのリスクを回避するために常設委員会を設置することは合理的と考えられる。しかし日本YEGは既に成熟した組織として機能しており、組織に必要な事業は必ずどこかの委員会が担当するような体制ができている。以上の理由により常設という概念は不要であると考えることができる。

5、考察

現在、全国の各単会の委員会構成で常設委員会という概念がある単会は珍しい存在である。さらに常設委員会という概念がなくても、事業が滞ってしまう事も考えにくい状況となっている。同じように日本YEGも常設という概念を外しても、前年度からの引き継ぎとともに委員会職務分掌を決定しているので問題ないと考える。

日本 YEG 委員会組織の変遷

年度	周	設置委員会	設置数
昭和 58 年度	0		
昭和 59 年度	1		
昭和 60 年度	2		
昭和 61 年度	3	商青連役員で構成する 3 つの担当別会議	
昭和 62 年度	4	総務、組織強化、研修、広報	4
昭和 63 年度	5	総務、組織強化、研修、広報	4
平成元年度	6	総務、組織強化、研修、広報	4
平成 2 年度	7	総務、組織強化、研修、広報	4
平成 3 年度	8	総務、組織強化、研修、広報	4
平成 4 年度	9	総務、組織強化、研修、広報	4
平成 5 年度	10	総務、組織強化、研修、広報	4
平成 6 年度	11	総務、組織強化、研修、広報	4
平成 7 年度	12	総務、研修第一、研修第二、広報、特別	5
平成 8 年度	13	総務、研修第一、研修第二、広報、特別	5
平成 9 年度	14	総務、企画、研修、広報、特別（5 小委員会）、記念誌特別	6
平成 10 年度	15	総務、企画、研修、広報、特別（7 小委員会）	5
平成 11 年度	16	総務、企画、研修、広報、アントレプレナーズ（5 小委員会）	5
平成 12 年度	17	総務、企画、研修、広報、アントレプレナーズ（4 部会）	5
平成 13 年度	18	総務、企画、研修、広報、アントレプレナーズ	5
平成 14 年度	19	総務、企画、研修、広報、コミュニティビジネス、20 周年記念事業	6
平成 15 年度	20	総務、企画、研修、広報、コミュニティビジネス、ビジネスネットワーク	6
平成 16 年度	21	総務、企画、研修、広報、コミュニティビジネス、ビジネスネットワーク	6
平成 17 年度	22	総務、企画、研修、広報、YEG 情報ネットワーク、YEG 未来創造	6
平成 18 年度	23	総務、企画、研修、広報、YEG 改革推進会議、YEG 地域創造・支援	6
平成 19 年度	24	総務、企画、研修、広報、創立 25 周年特別、YEG 中長期ビジョン提言	6
平成 20 年度	25	総務、企画、研修、広報、ビジネス推進、YEG ビジョン推進	6
平成 21 年度	26	総務、企画、研修、広報、ビジネス推進、地域提言	6
平成 22 年度	28	総務、企画、研修、広報、ビジネスアシスト、地域未来創造、交流	7
平成 23 年度	29	総務、企画、研修、広報、ビジネス情報支援、YEG 提言策定、交流	7

日本YEG委員会活動に関する主な記録

この記録は、5周年・10周年・15周年・20周年・25周年記念誌から委員会活動に関する事項を抜粋したものです。

年 月	内 容
S.58	初年度の事業計画の基本方針に基づき、(1)組織の拡充・強化活動を図るための「ブロック別運営研究会」「全国大会」の開催、(2)青年部指導者、青年経営者の資質向上、会員相互の親睦と連携を図るための「中央研修会」の開催、(3)青年部の各種事業活動、親商工会議所との連携、提携の方法等を内容とする「活動事例集」の作成、配布などに重点を置いて事業を展開した。
S.58～S.59	58、59両年度は、「活動事例集」を作成
S.61.2	62年度から商青連役員の呼称変更と増員を行ない、また委員会を発足させるため61年2月の第6回会員総会で設立以来初めて規約を改正した。 委員会については、これまでの商青連役員で構成する3つの担当別会議を発展的に解消し、「委員会細則」に基づいて、「総務」「組織強化」「研修」「広報」の4委員会を新たに発足させ、役員会への上程議案を委員会で事前に検討する仕組みを強化し、役員会の機能を充実させるのが目的である。 また、役員の選出方法を明確にするために「役員候補者選出に当たっての申し合わせ」を規定した。
S.61.2	機関紙「商青連だより」創刊
S.62.2.10	「委員会細則」制定
S.62.9	機関紙「翔生」創刊
S.62	青年部の部員相互の連帯と意識の高揚を図るとともに青年部活動を広くPRすることを目的に「商工会議所青年部の歌」(伸びゆく大地)を製作
H.2	青年部のアイデンティティを確立するために青年部のCIの導入を検討した結果、青年部のシンボルロゴマークや略称「YEG」を設立した。
H.6	商青連組織の見直しに伴い、7年度からスタートする新組織体制について周知を図るとともに、諸規程の整備を行ない「商青連規程集」を作成した。
H.7.4.1	「委員会細則」改正
H.7	副会長の地区別担当、ブロック代表理事の新設および研修委員会の拡充等新組織体制をスタートさせた。
H.8	特別委員会では委員会活動への参加者を各地青年部に公募し、9人の公募委員が活動に参加した。

H.8.12.3	「委員会細則」改正
H.9	9年度は特別委員会のもとに5つの小委員会（商業、製造業、建設・不動産業、情報サービス業、地域連携）を設置し、同業種のアントレプレナーとしての連携に取り組んだ。本小委員会には公募による33名の専門委員が参加し、小委員会ごとに関係所轄官庁の訪問、商店街等現地視察、アンケート調査の実施など、各業界の現状と今後の課題、連携事例等について調査・研究し、その結果を報告書にとりまとめるとともに、全国会長研修会において活動報告を行なった。
H.10	特別委員会のもとに7つの小委員会（地域連携、商業連携、製造業連携、情報連携、サービス連携、菓子製造業連携、建設・不動産）を設置、公募により44名の専門委員が参加した。小委員会ごとに中央官庁訪問、商店街視察、特別委員会ホームページの立ち上げ、ビジネス交流プラザへの出展などの活動を通じて、連携事業の促進に取り組んだ。また「YEG連携大賞」を実施し、地域連携事業のモデルと言うべき事業を表彰した。
H.10	商青連ホームページを開設
H.11	特別委員会であるアントレプレナーズ委員会のもとに5つの小委員会（地域連携、ニュービジネス、環境問題、中心市街地、もの作り）を設置、公募により69名の専門委員が参加した。小委員会ごとに中央官庁訪問、商店街視察、ビジネス交流プラザの企画運営などの活動を通じて、連携事業の促進に取り組んだ。
H.12	特別委員会であるアントレプレナーズ委員会のもとに4部会（環境、地域振興、情報化、ベンチャービジネス）を設置、公募により104名の専門委員が参加した。部会ごとに中央官庁訪問、商店街視察、ビジネス交流プラザの企画運営などの活動を通じて、連携事業の促進に取り組んだ。
H.15.2.8	「委員会細則」改正
H.17	常設委員会にも専門委員を募集配属した。
H.20.4.1	従来の「委員会細則」から「委員会規程」として格上げし制定。

平成23年度事業検証報告書

YEG大賞 及び YEG事業ナビ

担当委員会：総務委員会

副会長：尾山謙二郎

委員長：田中義晴

副委員長：坂田常行

担当委員：田沢 直、島貫 宏幸

松村裕玄、細川 和宏

1. 事業の目的

【YEG大賞】

各地の単会、道府県連、ブロック連合会が取り組んでいる事業や活動を厳選し、全国の単会、メンバーに紹介することにより、今後の活動のヒントを提供し、YEG活動の発展と、単会間の交流と連携の強化を図ることを目的とする。

【YEG事業ナビ】

各地単会の事業・CBの事例・講演会情報・各単会情報(資源表)を統合した環境として構築した全国YEGの総合データベースシステム。自単会事業を新規にまたは更にパワーアップさせる為、全国各地単会の事業ノウハウ、情報を共有、参考にして貰うことを目的とする。

2. 事業開始の歴史・背景

【YEG大賞】

平成12年度に各地YEG活動活性化サポートの一環として、各地YEG活動に役に立つ情報を提供する為、全国単会事業の収集と情報の共有化を図る目的で第一回を開催。以後平成13年を除き、審査・表彰内容を変えながら毎年開催され、平成23年度で11回目を迎える。

コンテスト形式をとってはいるが、事業そのものに優劣をつける事が目的ではなく、「あなたの単会で開催されている素晴らしい事業を、全国の仲間に教えてあげてください。そして、全国の仲間の素晴らしい事業を、もっともっと知って下さい。」というのが事業テーマであり、単会の事業実施意欲の高揚やメンバーの意識の活性化、審査時におけるプレゼン能力の開発までも視野に入れて開催され続けている。

【YEG事業ナビ】

各地YEGにて開催されている様々な事業を登録しそれを全国どこからでも簡単に検索して閲覧出来るよう、また「YEG大賞」において物理的な距離や時間を考慮せず積極的に参加出来、募集、投票、発表に到るまでのプロセスをすべてこのシステム上にて行えるよう、平成16年度にYEG事業データベースとして開設された。YEG事業デ

ータベース構築プロジェクト組織（専務理事、総務・研修・CB委員会メンバーで構成）により構築され、秋の会長会議において各ブロックで説明会を開催し利用を呼び掛けた。平成20年度に「YEG事業ナビ」としてより使い易くリニューアルされた。

3、過去の実績（事業概要）

【YEG大賞】

別添資料①に記載

【YEG事業ナビ】

平成15年の第3回までのYEG大賞応募事業情報はHP上やATのデータ管理内「書庫」に簡易データベースとして収録されていたが、平成16年にYEG事業データベース（現在のYEG事業ナビ）が構築されて以降、毎年のYEG大賞エントリー事業を加えながら現在787事業が登録され、各地YEGの参考となっている。

掲載事業の中で特に会津若松YEGの「ジュニアエコノミーカレッジ」や岡山YEGの「Hey! Say! Cafe!」は多くの単会事業に取り入れられ活性化の一助となっている。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

評価の根拠については別添資料②を参照

	大賞	事業ナビ
①単会（メンバー）に周知できているか	4	3
②各地参加（応募）数評価	3	3
③参加（応募）のしやすさ	2	2
④単会の活性化に結びついているか（総論）		
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	3	3
④-2 会員メリットに繋がっているか	3	3
④-3 単会存在価値の向上に繋がっているか	3	2
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	3	4

5、現在の課題

【YEG大賞】

マンネリ化／登録方法／第6回をピークにしたエントリー数の減少
審査の公平性

【YEG事業ナビ】

検索のしやすさ／登録事業の拡充／一般メンバーまでの周知

6、改善点とその理由

【YEG大賞】

- エントリー申請時の登録フォームや操作の簡素化
 - ・・・複雑、よくわからない等の意見あり
- 応募意欲を高める仕掛け作り
 - ・・・エントリー数減少／本年度44%が働きかけによる応募
- 審査基準を更に明確にし、審査過程に透明性を持たせる
 - ・・・選考について疑問に思う意見が多い
- 会長の投票方式による審査の再考
 - ・・・結果に納得がいかないとの意見あり

【YEG事業ナビ】

- 自単会に合った事業を検索したいという使用者の目線に立ったカテゴリー区分、検索システムの再構築
 - ・・・要望あり
- 事業だけではなく、会員数減少・新入会員獲得・出席率低等、単会の悩みの解決事例データベースの構築
 - ・・・要望あり
- YEG大賞に頼らない登録事業の拡充
 - ・・・大賞応募事業だけでは数が伸びない/登録少ないと指摘あり
 - 大賞応募事業では内容にも偏りが出る
 - (規模の大きな事業が多い=他単会で取り入れ難い)
- 更なる周知の徹底
 - ・・・PR不足との指摘あり／最も参考になるであろう単会委員長等現場で事業を企画運営するメンバーまでの周知不足

7、考察

YEG大賞・YEG事業ナビ共に目的としては全国各地単会の事業ノウハウ、情報を共有することにより各地YEG活動の活性化を図るという、連合会として必要な取組みであることは概ね理解が得られているように思われる。

しかしながらその目的と情報があまり周知されていないことにより、有効に活用されていないということが浮き彫りとなった。

また各事業への登録方法が複雑なことや、YEG大賞に関しては審査基準や投票方式等についても疑問の声が上がっており、本来の目的そのものが薄れてきているように思われる。

ただ単に事業ノウハウや情報報告の場所だけではなく、会員獲得や掘り起こしの成功事例、事業の成功事例や問題点などの具体的な検証等を盛り込んだ活きたデータベースと

なるような見直しが必要だと思われる。

勿論、各単会メンバーすべてに広く周知するための新たな仕組み作りも必要。

次年度引継ぎ事項としてはYEG大賞の是非も含めて、今一度YEG事業ナビとの関連性を引き続き検討いただきたい。

今回、YEG大賞・YEG事業ナビを検証するにあたり、なぜ各事業を見直す必要があるのか、といった判断基準や検証目的が明確であればもう少し深く掘り下げる検証でできたように思う。全ての事業には目的とそれに費やされた時間や想いが刻み込まれている。時代の流れという横軸と日本YEGの成長・成熟、そして事業への想いという縦軸を紐解き、より良きものへと進化させるための検証資料となることを切に願う。

YEG大賞事業概要

YEG大賞検証報告書 設問4 評価基準データ

①単会（メンバー）に周知できているか

●春の会長アンケート結果

YEG大賞を知っている 70%

YEG事業ナビを知っている 37%

●委員会独自アンケート結果

YEG大賞エントリー事業、受賞事業の内容を見たことはあるか 82%

YEG事業ナビの掲載事業を閲覧したことはあるか 82%

●春の会長アンケート記述、秋の会長会議意見

両事業共、周知、説明不足の指摘数件あり

②各地参加（応募）数評価

●YEG大賞エントリー事業 平均83事業

内66%が自発的に応募（H23年度調査）

●YEG事業ナビ登録事業 787事業（平成23年11月30日現在）

●春の会長アンケート記述、秋の会長会議意見

登録件数が少ないと指摘あり

大賞開催時以外の登録数は非常に少ない

③参加（応募）のしやすさ

●春の会長アンケート記述、秋の会長会議意見

登録が複雑、わからない等の指摘あり

登録時の操作性向上に対する意見も

④単会の活性化に結びついているか（総論）

④-1 単会事業の活性化に役立っているか

●春の会長アンケート結果

使用した者の評価 YEG大賞 良い 64%

YEG事業ナビ 良い 69%

●春の会長アンケート記述、秋の会長会議意見

概ね肯定的

●委員会独自アンケート結果

過去に単会でYEG大賞及びYEG事業ナビを

参考に事業を行ったことはあるか 6%

※実際に全国の優れた事業が水平展開され活性化されている率は低い

④-2 会員（メンバー） メリットに繋がっているか

- 春の会長アンケート記述、秋の会長会議意見

大賞応募経験単会や事業ナビを活用している単会からはモチベーションアップや参考になる等、大変評価が高い

- 委員会独自アンケート結果

上記設問と同じくなかなかこれらを参考に事業が行われるまでには至っていない

④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか

※大賞を受賞したことによる対外的評価の向上という面もあるが、他単会が評価を得ている事業を参考にすることで結果的に自単会存在価値を向上出来るという事業であるので、上記同様、大賞や事業ナビを参考に事業を行う所まで行かなければ向上には繋がらない。

⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性

- 春の会長アンケート記述、秋の会長会議意見

他単会の事業を知りたいという潜在的な要望はかなり強い

※単会と単会を繋ぐ事は連合会の存在意義そのものであると思うので

他単会事業の紹介に関しては必要性が高いのではないか。

ただしその手段としてYEG大賞、事業ナビが適当であるかは改めて検証する必要がある。

平成23年度事業検証報告書

全国大会

担当委員会：企画委員会

専務理事：小林 晃

委員長：森山 康仙

副委員長：目谷 真史

担当委員：阿部賀寿男、新垣淑豊、

大野哲也、木下正祐、伴 靖

1. 事業の目的

商工会議所活動の一翼を担う全国各地の青年経済人が、交流と研鑽を通じて次代への先導者としての意識高揚を図る。併せて、新しい地域文化の創造と豊かで住みよい地域づくりに向けた役割と責務について認識を深める。以て、地域経済社会の将来にわたる健全な成長・発展に寄与する。(手引書記載文)

2. 事業開始の歴史・背景

YEGマニュアル●【日本YEGの歴史】参照

1979（昭和54）年頃より日本商工会議所に対して「青年部の全国組織化を図って欲しい」「全国大会を開催して欲しい」との要請が出てきたことを受け、青年部の目的、あり方を確認しあうため、ブロックごとの運営研究会を開催し、1981（昭和56）年に群馬県前橋市で初の全国大会を開催した。

その後YEG最大の事業として31回にわたり開催されている。

また、平成21年度よりサイクル変更が行われ2月または3月上旬開催となり、年度の集大成としての位置づけになっている。

昨今は景気の動向や東日本大震災などの有事を受け、全国大会に求められる意義が少しずつ変わってくる事も考えられる。

3. 過去の実績（事業概要）

第1回	[群馬県前橋市]	56.11.11
第2回	[富山県高岡市]	57.10.29
第3回	[大分県大分市]	58.11.11
第4回	[茨城県水戸市]	60.3.18
第5回	[福井県福井市]	60.11.19
第6回	[福島県福島市]	61.10.18
第7回	[沖縄県沖縄市]	62.11.17
第8回	[山口県山口市]	63.11.17

第9回	[高知県高知市]	元. 11. 17
第10回	[静岡県浜松市]	2. 11. 16~17
第11回	[島根県松江市]	3. 11. 15~16
第12回	[山形県山形市]	4. 11. 6~ 7
第13回	[三重県津市]	5. 11. 12~13
第14回	[長崎県長崎市]	6. 11. 25~26
第15回	[埼玉県大宮市]	7. 11. 16~17
第16回	[奈良県奈良市]	8. 11. 15~16
第17回	[徳島県徳島市]	9. 11. 21~22
第18回	[青森県青森市]	10. 11. 6~ 7
第19回	[新潟県新潟市]	11. 11. 12~13
第20回	[鹿児島県鹿児島市]	12. 11. 17~18
第21回	[神奈川県小田原市]	13. 11. 8~ 9
第22回	[大阪府守口門真市]	14. 11. 8~ 9
第23回	[鳥取県米子市]	15. 11. 7~ 8
第24回	[北海道帯広市]	16. 11. 4~ 7
第25回	[愛知県豊田市]	17. 7. 7~10
第26回	[大分県大分市]	18. 11. 9~12
第27回	[千葉県千葉市]	19. 11. 15~18
第28回	[滋賀県大津市]	20. 11. 6~ 9
第29回	[愛媛県松山市]	22. 3. 4~ 7
第30回	[宮城県仙台市]	23. 2. 17~20
第31回	[富山県富山市]	24. 2. 16~19

(近年は登録者数 4,000 名前後で推移している)

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか 2 まだまだ
各単会会長の事前アンケートでは、全国大会を知らないという回答が39%である。
単会の中での着目度、意識を持って参加するメンバーがどの程度いるのか、という
観点からすると、まだまだではないか。

②各地参加（応募）数評価 4 まあまあ
約27,000名のうち約4,000名（約14.8%）と考えると、決して多い
とは言えない。一方で他の経済青年団体の全国大会との比較や、性質の違い等を相
対的に見ると、悪くはない数字とも言える。また、開催地域の特性の違いもあるの
で、登録者数が大会成功の評価になるという尺度は必要ない。各地の会長会議では
登録者数を気にしすぎる面があるのではないか、という声もあった。

③参加（応募）のしやすさ

3 普通

- ・日程の問題がある。平日を含めた3日間の開催であり、日曜は遠方メンバーの帰路の日として担保してある。何とか2日間に凝縮する事が可能であれば、参加のしやすさは圧倒的に上がる。
(諸会議スケジュールや遠方からのアクセス事情などにより、場合によっては4泊5日になるケースもある)
- ・近年、分科会の参加費が登録料とは別にかかるケースも少なくない。
受益者負担としての実費まで問題にする訳ではないが、コスト面も参加のしやすさには影響する。(選択肢があればよい)
- ・分科会（研究・討議・研修）・エクスカーション（小旅行）の本来の意味に沿った各事業の内容になっているか。分科会の目的や内容が、ご当地の魅力を伝えるという事になりがちではないか。

④単会の活性化に結びついているか（総論）

④-1 単会事業の活性化に役立っているか

2 まだまだ

YEG大賞やBPCを象徴的な事例とし、全国大会に関係する事業について各単会の参画意識が高くない。まずは事業の認知度そのものを上げる必要があるし、事業内容についても各単会において理解や意識を向上させる訴求や工夫が必要だと考えられる。

④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか

2 まだまだ

④-1の通り、内容について単会での意識が高まれば1人1人のメンバーがより興味を持って参加するようになる。参加（体験）そのものがひとつのメリットであり、興味と好奇心を持った会員数、参加する会員数が増える事はメリットを得る数が増える事だと考えられる。

④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか

2 まだまだ

外部への訴求も強化する必要がある。最大規模の事業という事で、社会に対し存在感をアピールする最大のチャンス。また事業の内容も、行政・他団体・地域などをもっと外部を巻き込んで行うものにしていったら良いのではないか。

⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性

そもそも主催が日本YEGであり、取り組む必要性については他の選択肢もなく議論の余地はない。

5. 現在の課題

【会長輩出と大会主管のシステムについて】

・県連から選出されていて出向歴もある大会会長である事、全国各地からある程度均等に輩出され資金力や派閥による影響を受けない事、出向費用の捻出が必要な事などから、よく考えられたシステムと言える。

一方で、会場施設や宿泊のキャパシティによって大会主管が困難な場合、適任な人材がいても会長輩出ができないケースや、逆に大会主管は可能だが会長職を引き受け可

能な人材がいないケースがある。どちらも絶対条件になっている為に、結果として限られた単会・道府県連にしか機会がない状態なのは課題と言える。

- ・現行では大会の主管が難しくても、近隣と協力連携し道府県連をまたぐような広域開催も考えられる。
- ・大会会長の日本YEGでのポジショニングについて、主催である日本YEGにおいて明確な役職がない。1年間の集大成となる大会に年度の想いや内容を反映する体制が組織図として担保されていない。

6、改善点とその理由

【PRキャラバンについて】

- ・開催地にとってスケジュールの面でもコストの面でも負担が大きい。開催地にとってキャラバン展開がモチベーションに繋がる面もあるものの、本来の大会により集中できる状況が望ましい事もあり、もう少し効率的にPRを行いたい。
- ・例えば秋のブロック大会では、会長会議・前泊者懇親会・記念式典・大懇親会と4回もPRの場がある。それぞれの場によるPRのあり方の違いや、春の会長会議と秋のブロック大会とのPRのあり方の違いなどを要素ごとに検討し、PR全体のあり方を整理する必要があるのではないか。
- ・PRを受ける側の視点をもっと意識する必要がある。より興味を持ってもらうための内容や企画にしていくのと、懇親会の場のように聞く側の姿勢の、両面が考えられる。
- ・企画委員会を中心に協力している現状だが、日本YEGが主催者なので出向者によってより全体的に協力する体制が必要だと考えられる。

【大会会長・実行委員長について】

全国大会の大会会長及び実行委員長は日本YEGの組織図に入り、企画委員会と情報の共有等を通じ主管地の内容を反映させることが必要である。

7、考察

一連の議論を通して感じたのは、事業の中身について問われる傾向が年々大きくなってしまっており、今後一層その傾向は大きくなっていくであろう、という事だ。登録者数を気にしがちという内容もあったが、全国大会での各事業の充実度や満足度がもっと問われるようになっていくべきではないかと思われる。これは全国大会だけでできる事ではなく、年間を通じた活動がより充実される事により実現されるものだ。その意味では、様々な活動や成果が見える場として全国大会を集約の場としてより活用する事も考えられる。YEGメンバー全てが対象となる最大の事業としてフェスティバルの要素がある事や、主催や主管側と参加する側の意識の違いは現実として否めない面もあるが、いつも事業の目的に立ち戻りながら、YEG最大の交流の場である全国大会で、いかに研鑽を高める事ができるのかという観点に立つ事で、毎年素晴らしい事業になり続けると思われる。

全国大会登録者数一覧

年度	回	開催地	登録単会	登録人数
昭和56年	第1回	前橋	137	559
昭和57年	第2回	高岡	136	745
昭和58年	第3回	大分	114	757
昭和59年	第4回	茨城	160	1,335
昭和60年	第5回	福井	160	1,190
昭和61年	第6回	福島	162	1,408
昭和62年	第7回	沖縄	197	1,573
昭和63年	第8回	山口	215	2,150
平成元年	第9回	高知	211	1,691
平成2年	第10回	浜松	338	2,600
平成3年	第11回	松江	240	2,300
平成4年	第12回	山形	243	2,348
平成5年	第13回	津	290	3,152
平成6年	第14回	長崎	285	2,943
平成7年	第15回	大宮	316	3,895
平成8年	第16回	奈良	315	2,821
平成9年	第17回	徳島	310	2,650
平成10年	第18回	青森	317	2,963
平成11年	第19回	新潟	338	3,165
平成12年	第20回	鹿児島	333	3,078
平成13年	第21回	小田原箱根	357	3,568
平成14年	第22回	大阪	375	4,502
平成15年	第23回	米子	350	3,018
平成16年	第24回	帯広	342	3,181
平成17年	第25回	豊田	378	5,107
平成18年	第26回	大分	352	3,579
平成19年	第27回	千葉	358	3,380
平成20年	第28回	大津	371	3,812
平成21年	第29回	松山	356	3,976
平成22年	第30回	仙台	357	4,007
平成23年	第31回	富山	372	4,674

※第1回～第23回：登録単会・人数ともに日商の事業報告書より抜粋

※第24回～第30回：大会報告書より抜粋

平成23年度事業検証報告書

全国会長研修会

担当委員会：企画委員会

担当専務理事：小林 晃

委員長：森山康仙

副委員長：栗田憲吾

運営幹事：山田俊文

委員：尾崎正彦

伊藤英一郎 中西裕史

1、事業の目的

各地商工会議所青年部の指導的役割を担う会長、次期会長予定者、および担当事務局を対象に、地域経済を担うリーダーとしての資質の向上と意識の高揚を図るとともに、青年部の当面する課題等について意見交換を行い、次年度単会事業に反映するよう青年部組織の活性化と一層の充実に資する。

2、事業開始の歴史・背景

会長研修会は、昭和58年度から単会会長の勉強の場として東京の日商ビルを会場にスタートした。2月の入学試験という時期のため都内のホテルがとりにくい、参加者が増えるにしたがって会場が手狭になったということのなど理由から、平成4年度からは当初全国からの会長が集まりやすい地域でという条件付きで、東京以外での開催になったという経緯があるが、現在は全国各地で開催されている。

また、対象は本来当該年度会長と次年度会長予定者・次代を担う会長候補者と事務局という限定されたものである。

会長研修会はその時期からしても、各単会会長がこれから新年度に向けてのまさに準備をする時期の勉強会である。

3、過去の実績（事業概要）

昭和58年度（中央研修会。平成3年度まで）から、今年度まで連続29回開催されている。

※登録単会数・人数は別紙参照

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか

2 まだまだ

単会会長にはある程度周知できているが、メンバーにはできていない。

登録のみの単会もあり、趣旨が理解されていない。

②各地参加（応募）数評価

2 まだまだ

全単会の登録が必須である。

③参加（応募）のしやすさ

3 普通

開催地によって変わる（各単会地からの距離等）が、開催地が毎年変わることにも意義があるので、趣旨を理解して参加していただきたい。

④単会の活性化に結びついているか（総論）

④-1 単会事業の活性化に役立っているか

4 まあまあ

会長としての心構えができた。当該年度会長との引継ぎが上手く出来た等の感想をいただいた。単会事業の活性化ではないが、会長間の活性化は出来ている。

④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか

2 まだまだ

受けた研修内容によってはある。

不参加の会員は、会長からの落とし込みが無ければメリットは無い。

④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか

1 悪い

参加しなくとも、対外的な活動には支障が無い。

⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性

1 悪い

参加義務者の全員登録に特化してほしい。

参加義務・魅力・日本YEG会長の所信・11月に開催される意義が伝わっていない。

必要不可欠では無いと思われているから、登録をしていただけない単会があるのではないか。参加いただいた会長予定者方からは、「会長としての心構えが身に着いた」「日本YEGの会長の考えが理解できた」等の感想を多々いただいている。

良い感想をいただいているが、全単会登録に繋がっていないので、更なる告知が必要であると考える。

5、現在の課題

全単会の登録。

6、改善点とその理由

※PR活動について

参加が義務であるのに、現状のPR活動は必要ないのでは？ PR活動の規模を縮小してはどうか。

※不参加単会への落とし込み

会長研修会当日に単会事業がある単会があったので、プロ代⇒県連出向理事⇒県連会長⇒単会の順に参加する意義を伝えていただいて欲しい。

【大会会長・実行委員長について】

全国大会の大会会長及び実行委員長は日本YEGの組織図に入り、企画委員会と情報の共有等を通じ主管地の内容を反映させることが必要である。

7、考察

年々、登録単会数も増加していますが全単会に登録いただく事が課題である。会長研修会の

意義を如何にして各単会に伝え参加していただくか、この「伝え方」を早期に確立することが重要な課題である。

年度	回	開催地	登録単会	登録人数	備考
昭和58年	第1回	東京	不明	74	中央研修会
昭和59年	第2回	東京	不明	69	
昭和60年	第3回	東京	不明	153	
昭和61年	第4回	東京	不明	134	
昭和62年	第5回	東京	不明	162	
昭和63年	第6回	東京	不明	214	
平成元年	第7回	東京	不明	185	
平成2年	第8回	東京	不明	230	
平成3年	第9回	東京	不明	297	
平成4年	第10回	富山	不明	563	
平成5年	第11回	箱根	187	556	全国会長研修会
平成6年	第12回	京都	225	1,064	
平成7年	第13回	新宮	231	803	
平成8年	第14回	岩見沢	220	608	
平成9年	第15回	掛川	237	718	
平成10年	第16回	今治	240	809	
平成11年	第17回	花巻	256	952	
平成12年	第18回	半田	272	1,059	
平成13年	第19回	久留米	293	1,133	
平成14年	第20回	柏	309	1,298	
平成15年	第21回	福井	301	1,153	
平成16年	第22回	岡山	330	1,163	
平成17年	第23回	登別	321	1,167	
平成18年	第24回	加賀	327	1,336	
平成19年	第25回	長崎	317	1,414	
平成20年	第26回	浜松	320	1,374	
平成21年	第27回	奈良	334	1,410	
平成22年	第28回	高松	335	1,335	
平成23年	第29回	米沢	329	1,373	

平成23年度事業検証報告書

ブロック大会

担当委員会：企画委員会

専務理事：小林 晃

委員長：森山 康仙

副委員長：中野 貴之

委員：盤野 薫、野坂 雅人

北 清太郎、川腰 栄一

大西 可人、柳川 泰志

福川 修介、中村 真

堀越 賢二、中西 裕史

平野 旅人

1、事業の目的

経済・社会環境が大きく変化する中で、企業と地域社会の次代を担う青年経済人が互いに交流と連携の輪を広げ、企業の発展と豊かな地域社会の形成に果たす商工会議所の役割を認識し、その実現のために青年経済人として何をなすべきかを研究し研鑽することを目的とする。

2、事業開始の歴史・背景

商工会議所青年部は、昭和30年頃より商工会議所の活性化の為に、各地会議所の意向により設立された。その後、青年部の数が増え、それまで独自の運営とルールで活動していた単会が、近隣の青年部と交流するにつれ、組織運営に対し同じ悩みを持っている事がわかつってきた。

昭和56年頃より、そのような交流をより確立し同様の青年部を組織化する為に、「全国組織」と「全国大会」の要望が出てきた。日本商工会議所では青年部の目的、あり方を確認する必要から、地域ブロックごとに運営研究会の開催を促し、昭和58年に全国組織（商青連）が設立されることとなった。それと同時に、全国9ブロック単位の「運営研究会」が定期開催されるようになった。さらに平成6年度より商青連の組織改革と、対外的なイメージを鑑みて、「ブロック大会」という名称に統一変更された。

3、過去の実績（事業概要）

北海道ブロック	24回	東北ブロック	30回
関東ブロック	31回	北陸信越ブロック	31回
東海ブロック	24回	近畿ブロック	29回

中国ブロック 29回
九州ブロック 31回

四国ブロック 29回

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- ①単会（メンバー）に周知できているか 4 まあまあ
すべての単会には、PR等を通して周知できていると考えられる。しかし、各単会のブロック大会参加への温度差や考え方があり、単会メンバーすべてにまで事業内容等の周知ができているとは考えにくい。
- ②各地参加（応募）数評価 3 普通
今年度で約10000人の登録者数（約37%、重複登録含む）
登録者は各ブロックによって違うがおよそ30%～50%である。しかし、登録のみで参加しないメンバーも相当数存在する。
- ③参加（応募）のしやすさ 4 まあまあ
毎年8月～10月に開催されることは周知されており、各単会の事業計画作成時には開催地、開催日等は把握されていると考えられる。
- ④単会の活性化に結びついているか（総論） 3 普通
④-1 単会事業の活性化に役立っているか 4 まあまあ
主管単会としては、ブロック大会を企画運営することで単会事業の活性化につながっている。また、当該ブロックの単会同士の交流の場として有意義なものである。
- ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか 5 良い
主管地のメンバーの資質向上につながる事業である
- ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか 4 まあまあ
主管地により違いがあるが、主管することで協力を得た自治体、市民等からの評価向上につながる事業である。
- ④-4 参加単会活性化に繋がっているか 4 まあまあ
当該ブロックの単会同士の交流の場として有意義なものである。また、単会内のメンバー同士の交流の場にもなる。
参加者にとってのメリットは、式典、分科会、講演会、懇親会などのプログラムのうち、個人の参加スタイル、位置づけにもよるが、事業目的に沿った研鑽内容になっている。
- ⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性 4 まあまあ
日本YEG出向者と単会メンバーとの交流の意義が大きく、日本YEGとして引き続き主催るべき事業である。

5、現在の課題

実参加者数は、把握できていないが、登録者数と実参加者数が乖離している。

近年ブロック大会の登録は拡大路線にあるように見受けられる一方、空登録も相当数存在する。登録目標を掲げる主管地や日本YEGとそうでないメンバーの温度差は存在する。今後、日本YEGとしての方向性を示すことも検討すべきである。

主管単会と日本YEGとブロックYEGの役割分担を再度明確にするべきである。

6、改善点とその理由

- ・ 主管地の負担軽減のために、日本YEG出向者の登録締め切りの厳守の徹底をお願いしたい。
- ・ 大会の登録管理において、YEG登録システムの使用未使用、旅行会社等のシステムで運用する主管地などまちまちである。登録システムは誰に相談するかがわからないという主管地側の声もあった。主管地のそれぞれの事情で運用すること自体は問題ないと考えられるが、今後の主管地の負担軽減のため、これまでの登録方法のベストプラクティスを集約し、日本YEGより選択肢を今後の主管地に提示できる仕組みを検討すべき。

7、考察

9ブロックで開催されるブロック大会は、それぞれの主管地が特色を出しながら、概ね成功している。年々登録者も増加傾向にあり、日本YEGとしても継続していくべき事業の一つである。

企画委員会は主催者として式典を中心に各主管地と連絡調整を行ってきており、今後もそのスタンスは取るべきである。なぜなら日商會頭が主催者側の席にいるからである。

また、主管単会は大きな負担を抱えて準備やPRを行なっているため、その負担軽減の一助となるように、事業後のヒヤリングやそれに基づいた改善を持続的に一歩ずつ進めていくことが望まれる。

また、30周年を迎えるにあたり、今後時代に沿った持続可能なブロック大会の内容や主管方法を各ブロックYEGや各県連と共に、継続的に議論していくことが重要と思われる。

日本YEGのブロック大会への参加スタイルとして、それぞれのブロックの経済について現状を知る機会や地元の経済界との交流をもつような活動があればより一層の参加の意義が明確になるのではないかと考察する。

平成 23 年度事業検証報告書

全国会長研修会及び全国大会現地視察

担当委員会：企画委員会
専務理事：小林 晃
委員長：森山康仙
委員：新垣淑豊 伴靖
平野旅人 木下正祐
尾崎正彦 堀越賢二

1、事業の目的

次々年度の大会の主管青年部及び主管連合会を役員会で審議決定するにあたり、立候補地の現地調査（視察）を行い役員会に報告する。

2、事業開始の歴史・背景

会長研修会の規程は平成 6 年、全国大会の規程は平成 3 年に制定されており、現在まで継承されてきている。

3、過去の実績（事業概要）

手引書にある「現地調査チェックリスト」にもとづき、毎年 5 月～6 月頃に企画委員会を中心に立候補地を訪問し会場や設備を確認。企画委員会は開催の可否を報告書にまとめ役員会に上程している。また平成 22 年度から「現地調査」の名称を「現地視察」に変更している。

4、約 400 単会（約 27,000 名）に役立っているか（検証）

事業内容が主管地の視察・報告であり、400 単会に役立つ事業の性質と異なるため検証不可能だが、主管地に役立っているかの検証はできる。

主管地については 4 まあまあ の評価をした。理由は 2 年後の大会に向けて現地視察が日本 YEG との始めてのセッションになるため、大会に向けての準備や組織作りのスタートとなっているためである。ただ視察の内容が主管地の想いと重なっているとはいえないため改善は必要となる。

5、現在の課題

現在の現地調査では大会の会場や部屋数、設備等のハード面の確認がほとんどであり、予算等のソフト面を確認できる資料がないのが現状である。また報告書の上程審議については、実際のところブロック内で決定し立候補している主管地の開催の否を報告できるわけではなく形式上の報告書になっている。

6、改善点とその理由

まず、現地視察の明確な位置づけを行うべきと考える。調査から視察に名称変更されたことを踏まえ、ハード面だけでなくソフト面の確認も現地視察の段階で日本YEGが掌握する必要がある。特に会長研修会立候補地については近年、研修と研鑽の意味合いが強くなってきていることからさまざまなソフト面の確認は必要だろう。

また内容については視察も含めて意見交換の時間を十分にとり主催者と主管地の想いを共有できるようになればよいと感じる。

7、考察

平成23年度事業検証報告書

諸大会における各連絡会議

担当委員会：企画委員会

専務理事：小林 晃

委員長：森山 康仙

副委員長：中野 貴之

栗田 憲吾

目谷 真史

運営幹事：大野哲也 山田俊文

1. 事業の目的

(全国大会)

日本YEGと当該年度、次年度、次々年度の全国大会主管地が集い、情報交換や意見交換を行う。

(全国会長研修会)

日本YEGと当該年度、次年度、次々年度の全国会長研修会主管地が集い、情報交換や意見交換を行う。

(ブロック大会)

日本YEGと次年度9ブロック大会主管地が集い、情報交換や意見交換を行う。

2. 事業開始の歴史・背景

ブロック大会開催地連絡会議は古くからの歴史があり、年度が始まる前の2月頃（会長研修会、全国大会に併催）、そして7月頃に東京に集まつてもらって開催するスタイルだったが、平成21年度からのサイクル変更により、11月の会長研修会終了後、2・3月の全国大会終了後に開催している。また春の会長会議にあわせて各ブロック大会主管地と非公式の連絡会議を行っている。全国大会開催地連絡会議、全国会長研修会開催地連絡会議も現年度・次年度・そしてその翌年開催と連絡会議に参加する人数も増え、且つ限られた時間の中で担当者レベルの密度の濃い内容を話し合われるようになっている。

3. 過去の実績（事業概要）

4. 参加する主管単会に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか

3 普通

周知は基本的にもれなく出来ていると考える。

②各地参加（応募）数評価

数を競うものではありませんが、年々翌翌年の開催地も参加して開催意識の高さが伺える。

③参加（応募）のしやすさ

3 普通

ブロック大会については各地に赴いて開催することで多くの実行委員会メンバーが参加できるようになった。初顔合わせも多いので緊張も多いが、連絡会議開催後に担当者レベルの電話、メール等のやり取りも多く飛び交っているので役には立っていると考える。

④単会の活性化に結びついているか（総論）

④ - 1 単会事業の活性化に役立っているか

3 普通

（全国大会連絡会議）

申し送れない部分（主管地のカラー）以外の重要箇所を短い時間で簡潔に伝える事に更に重きを置いた方が良い。

（全国会長研修会）

全国大会と同じ

（ブロック大会連絡会議）

一堂に会するメリットをもう少し強めれば更に良い

④ - 2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか

2 まだまだ

連絡協議の電子会議室の書き込み数から見ても、投稿者は過去に日本YEG出向経験のある方、または現年度出向者が多い。

④ - 3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか

4 まあまあ

経験を伝承する事により、会議に参加した単会の自信に代わる。その上で開催に臨む姿勢が生まれるという点では評価できる。

⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性

3 普通

年度を重ねるたびに連絡会議の中身は良くなっていると考えられる。

しかしながら全てがまんべんなく主管地に有効かどうかは時々によって異なり、効果が均一とは言い切れない。

5. 現在の課題

書類を渡すのはデータ転送でも郵送でも出来る。対面する事によって何が生み出されるのかを今以上に考え更に意味ある連絡会議になればよい。

6. 改善点とその理由

改善点ではないが、今まで以上に短時間での開催を意識する事。名刺交換や内容の切り出しに思いのほか時間がかかるのが事実であるならば、事前準備で何を伝えるのかを今後の開催にあたり詰めていく必要がある。

7. 考察

大筋で無駄のないレベルまで来ている各連絡会議であるが、合理化を目指す為に開催のタイミングも含め見直すことも重要。春の会長会議にも各ブロックでその秋のブロック大会連絡会議も開催しており、より内容の濃いものに出来れば開催する旨は更

に深まる。

平成23年度事業検証報告書

全国サッカー大会の企画・運営補助

担当委員会：企画委員会

専務理事：小林 晃

委員長：森山 康仙

運営幹事：山田 俊文

委員：柳川泰志

中西裕史

西野渡

1. 事業の目的

日本商工会議所青年部全国サッカー大会は第1回大会が静岡県藤枝市にて開催され、今回で第9回を迎えます。回を重ねるごとに参加単会も増え、全国的な交流の場として定着してきました。

このサッカー大会を全国商工会議所青年部連合会規約に掲げられている「会員相互の交流と連携」の一つとして位置づけ、全国の仲間がより親睦を深めるために開催することは大変意義深い事であります。スポーツを通じた交流とより一層の連帯を図り、地域社会への経済的貢献を目的に開催することを企画委員会として補助する事を目的とする。

2. 事業開始の歴史・背景

商工会議所青年部全国サッカー大会は第1回大会が静岡県藤枝市にて開催され、今回で第8回を迎えます。過去7回、日本商工会議所青年部（日本YEG）が後援して全国サッカー大会が開催されておりましたが、福島大会より日本YEGとの共催となりました。

3. 過去の実績（事業概要）

第1回藤枝大会で9チームから始まり、今年度行われた新宮大会では32チームまで順調にチーム数を増やしており、開催時期は当初10月～11月を中心に行われていたが、近年は全国春の会長会議終了後の6月末～7月上旬の開催が多い。

4. 約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか

2 まだまだ

開催YEGの動きは年々PR方法を熟考され認知度も上がっておりますがそれに対する日本YEG側の寄与は必ずしもそれに成果を上げる一助には到達していないと思います。ただし、サッカー大会という案内を受けた側の参加意識にもよるため一概にできていないとは言い切れない。

- ②各地参加（応募）数評価 4 まあまあ
約27,000名のうち約500～600名程の参加推移ですが、趣味性も強くサッカーを通じて会員相互の交流を図るのが目的なので、全体論とはまた意味が違う
- ③参加（応募）のしやすさ 2 まだまだ
もともとサッカー自体が単会や県連に根付いた中での参加は移動距離も関係なく参加意志を見せるチームもありますが、サッカー大会に参加することを目的に人数集めから始まるチームには当然団体プレーの競技なので参加当然人数も問題になってくる。参加しない会員からは『好きな人たちが集まってやっている』というよう見えてくる。今後日本YEGがどの規模にする為にどう開催YEGに対してのケアをしていくのかにもよる。
- ④単会の活性化に結びついているか（総論）
- ④-1 単会事業の活性化に役立っているか 2 まだまだ
サッカーを通じて参考すること自体は友好的に結果が出てきていると思われるが、反面サッカーをやらないと言う会員との温度差も潜んでいる。
- ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか 2 まだまだ
④-1の通り、近年の参加人数の伸び悩みは開催場所も多少は有るもの単純にサッカーをやる・やらないの違いにあると思われる
- ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか 4 まあまあ
主催YEGの存在価値は大会を通じ地元に対する信頼は向上すると思われる。
- ⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性
基本線として主管YEGの計画・事業費で開催される為、今後共催に至った経緯を行動としてきちんと示すべきと考えられる。但し、共催色を強くする事により開催YEGから何某の懸念も受けやすい。

5. 現在の課題

日本YEG側の共催の定義が定まっていない現状で、安全面のみ管理するという共催では主管地のためになっているのか疑問である。共催のガイドラインを早急に整備し検討すべきである。

6. 改善点とその理由

企画委員会の中でもサッカー大会にどう取り組んでよいのかが示されないまま当日を迎えてしまった感が強い。共催に至った経緯や、共催する事を開催YEGがどう望んでいるかの検証も早い段階から話し合いを進めていく事が望ましい。

開催地の選出方法においていわゆる『早い物勝ち』的な選出で重複した場合の選定も危ういところがある。現年度開催地は次年度以降の開催地の選定には何らかかわる訳ではなく、選定方法が曖昧なままの現在はいつか問題になる前に早急な管理が必要。

そのために動くのはやはり日本YEGではないだろうか。

7、考察

YEGメンバーとサッカーを通じて交流を図る趣旨そのものは非常に明解で、近年開催を心待ちにしている会員も多く今後期待を持てる事業と言える。反面、真逆の考え方でサッカー 자체をプレーしない会員からは見向きもされない感も各地で強い。

今後事業計画を立てるに当たり、大会参加に対する日本YEGの積極的な活動を今よりも明確にすべきであると思う反面、大前提に主催YEGが日本YEGに対しどのレベルの協力を望むかを早い段階で（少なくとも前年度）に確認をすべきと考える。

また、6の改善点とその理由にも記入したとおり、開催地の選定はやはり日本YEGがかかわるべきであろうし、むしろ担当した方がよい。PRも春の会長会議や秋の各ブロックへの訪問時に主管地がいなくても出向者で対応してPRし、主管地の負担を少しでも減らすことも一つの手として考えられる。

平成23年度事業検証報告書
各種大会の主催、主管、共催、後援について

担当委員会：企画委員会
専務理事：小林 晃
委員長：森山康仙
運営幹事：大野哲也、山田俊文

1. 事業の目的

主催…主に三大事業を指し、主管地となる大会と共に大会を運営、補助をする
主管…主に大会運営を実行するYEGを指す。日本YEGと共に大会運営を執行する。
共催…主に各YEGの運営する全国規模の事業の開催に協力する。
後援…主に各YEGの運営する全国規模の事業に後援する事で参加を促す。

2. 事業開始の歴史・背景

参照URL：<http://yeg.jp/2010/about/history.html#>

3. 過去の実績（事業概要）

2. 参照URLに順ずる

後援依頼に関しては平成20年度辺りを元に年々増えている。

共催は現在全国サッカー大会のみに使用。

4. 約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | |
|--|---------------------------------|
| ① 単会（メンバー）に周知できているか | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| 各種大会を主管等した事のあるYEGメンバー、しかもその幹部辺りではないと
違いがきちんと説明できないと考える。 | |
| ② 各地参加（応募）数評価 | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| 三大事業に関しては既にそのルーティンが決まっていて現段階ではそれに従うのみ。
後援依頼については近年増加傾向にある。 | |
| ③ 参加（応募）のしやすさ | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| ②と一緒で三大事業は自動的に主催、主管は決まっている。
後援依頼については余程の計画性、内容の乏しき事業でない限り審査は通る。 | |
| ④ 会の活性化に結びついているか（総論） | |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |

主催、主管は決まり事のようになっておりそれが大きく事業には響かない。

ただ後援依頼は頂いて事業を行った後には明確な活性化に繋がっているかは不明。

④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか ② まだまだ

直接的なメリットには繋がらないと思う。

④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか ③ 普通

主管するYEGの看板に日本商工会議所青年部の名前が入ると入らないとでは来賓等の受け方も違うと思う。主管するYEGの一般メンバーにもあらためて

連合会の一員であることを周知できるいい機会になると考える。

⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性

日本YEGの立場として常に伝えて行かなければならないのはスケールメリットで各種大会をサポートする立場として様々な取り組みに終わりはないと思う。

実際日本YEGは主催者側として何をしてくれるのかと言う声も依然上がっておりそれに答える言動の精査は常に取り組まねばならない。

5. 現在の課題

主催=中心となって会合や行事などを行うこと。

主管=主導的な立場に立ってある仕事を管理すること。

共催=二つ以上の団体が共同で一つの催しを行うこと。

後援=仕事や計画などの後ろだてとなり資金を提供したり便宜を図ったりして援助すること。

この場合主催+主管=共催 ではないかと思う反面少しニュアンスも違っている。

後援はまだ理解しやすいが、この違いをきちんと日本YEGとして理解して住み分けを出来ているのか。ガイドラインは革めていく必要がある。

6. 改善点とその理由

今後の大会運営において主催、主管のニュアンスを整備すべきである。実際、全国大会や全国会長研修会の式典管理は企画委員会、総会管理は総務委員会、各ツール発信等はビジネス、研修、広報と多角的に携わってはいるものの、ブロック大会は会長会議、そしておおむねその裏側で企画委員会が式典リハーサルを行っているくらいである。

もっと主催者側が主管地に寄り添った大会運営をすべきとも思うが、それによって主管地側の色合いが薄まる事も懸念されなかなか実現には至らない。さらに協議が必要。

共催は混乱を招くのでその文言すらを使用すべきではない。主にサッカー大会に使われる相互関係であるが、本当の共催は主管地を助けるべく春の会長会議シリーズで日本YEGがサッカー大会のPRをアシストするなどもう一步踏み込んだ時に共催と呼べる。

後援は特に資金面等の何某をバックアップしている訳ではないので、外部から捕らえ方を間違えられると説明に困るシーンが想像出来る。

7、考察

各種大会の運営は前年度の開催地などと協議しながら作られる性質上、翌年から大幅な
ブラッシュアップで変化するということが非常に難しい。

先にも書いたとおり、日本YEGが主催である以上、大会運営に関する精査の継続は常に
終わりはないと思う反面、主管地の意向も含めた整合性はどこにあるのかを模索し続けな
ければならない。

共催は主催、主管との兼ね合いもあり捉えられ方に疑問を持つと言う方も多い。本当の意
味での共催は、開催地が出来づらいことを進んで行ってあげることが真の意味での共催で
あり、それでも共催の文言にこだわるのであれば日本YEGは一步前に出た対応が急務で
あり、どれが出来ないのであれば共催は取り下げた方が良い。

後援はあくまで資金的な部分、人的な補助も含めた後押しを後援と呼び、現在の我々の指
す後援とは 意味合いが違う。これについてももっと主催者側と寄り添った運営補助が出来
ればさらにその事業はすばらしいものになるだろう。

平成23年度事業検証報告書

YEGギネス

担当委員会：研修委員会

副会長：水野 久美子

委員長：滝田 吉宏

副委員長：片山 朋彰

委 員：塩田 充弘、山田 次朗、

新井 義宗、砂原 泰輔

仲田 憲仁

1. 事業の目的

単会のPR、またご自身の単会が全国で見た場合どのような単会にいるのかを面白く伝え、組織の活性化の一助になる事を目的とする。

2. 事業開始の歴史・背景

日本YEGのスケールメリットを利用し、特色に富んだ各地単会のNO.1を収集し情報発信することにより、自単会を見つめ直し、尚且つ自単会の情報発信をして頂く為に平成21年度より情報データベース作成及び、発信の一環として事業活動を行う。

3. 過去の実績（事業概要）

現状のHP記載+αの登録。

一部単会では、YEGギネスを狙った事業の展開

4. 約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| ①単会（メンバー）に周知できているか | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ②各地参加（応募）数評価 | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| ③参加（応募）のしやすさ | <input type="checkbox"/> 4 まあまあ |
| ④単会の活性化に結びついているか（総論） | |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性 | |

知名度が30%に満たない事業であるが、内容として良いが30%どちらでもないが50%と言う極めて微妙な事業では有るが、知名度を上げ、利用法や、展開事例や、

調査法などの情報と共に発信などを検討すれば、日本中の各単会の特色が明確になり、よりよい効果が生まれる可能性がある。

5. 現在の課題

- ・情報の収集・発信法
- ・+αの展開
- ・PR活動の強化

6. 改善点とその理由

HP記載だけでは物足りないので、ギネス申請受理項目には、大的なお祝いや証明書や発表などを行い活性化をアピールする必要がある。

エントリーを促進する為の手法を検討

窓口の明確化

7. 考察

各単会の良い点や、悪い点などを含めた情報発信は、日本中のYEGより自単会を見つめ直す、いいきっかけになると思う。各単会での懇親会でも、お茶飲み話でもちょっとした事で展開、エントリーできる気軽な事業である。日本YEGの事業に親近感を持ってもらう点では良い効果を持つ事が出来る反面、この事業を軽視されてしまう傾向もある。出来れば各単会がオンリーワンを所持し、自単会の紹介などで、情報を有効に発信してもらい、日本中の各単会の活性化に繋げて頂きたい。

平成23年度事業検証報告書

オリエンテーション資料

担当委員会：研修委員会

副会長：水野 久美子

委員長：滝田 吉宏

副委員長：片山 朋彰

委員：塩田 充弘、山田 次朗、

新井 義宗、砂原 泰輔

仲田 憲仁

1. 事業の目的

現在日本商工会議所では「商工会議所を知つてもらうキャンペーン」を実施しています。その中で改めて商工会議所・YEGとは何かを知つていただき、メリットと有効性を発信し、「オリエンテーション資料」を適切性、妥当性及び有効性を検証した上で再構築し、各単会等に有効活用いただけるようアナウンスしていきます。

2. 事業開始の歴史・背景

2008年日本YEG研修事業として、全国400単会で使用できる、オリエンテーション開催に役立つ資料の引き出し(各単会情報、DVD、リーフレット)を単会の規模等の環境に配慮しながら紹介した。

各単会の重要な問題点である会員の勧誘や新入会員セミナーなどの手法・技法・データーを、日本YEGのスケールメリットを活用し各単会の情報を収集し、会員獲得やYEGの説明にお役に立てて頂きたい。

3. 過去の実績（事業概要）

平成20年に作成されたものを改定して今年度再発信している。

4. 約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | | |
|--------------------------|----------------------------|------|
| ①単会（メンバー）に周知できているか | <input type="checkbox"/> 2 | まだまだ |
| ②各地参加（応募）数評価 | <input type="checkbox"/> 2 | まだまだ |
| ③参加（応募）のしやすさ | <input type="checkbox"/> 2 | まだまだ |
| ④単会の活性化に結びついているか（総論） | | |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | <input type="checkbox"/> 3 | 普通 |
| ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか | <input type="checkbox"/> 3 | 普通 |

- ④ - 3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか ② まだまだ
⑤ 連合会としての日本YEGが取り組む必要性

知名度9%と、使用して良いと答えた者20%と極めて低い数値である。しかし、「23年度会長研修会アンケート」では多数の者が「会員の減少の問題や会員増強の問題」の悩みを抱えているのが現状ですので、この事業の情報の収集と発信は各単会の悩みの解消に繋がる可能性は大きい。問題に対して、スケールメリットを活かしたこの情報で、気づきや発見のヒントの一つになれば、日本中のYEGの仲間の増加に繋がる可能性が生まれる。

5. 現在の課題

- ・情報の収集及び発信
- ・主旨の説明
- ・利用した例など方法や増減情報
- ・その他

6. 改善点とその理由

知名度の低さと利用法に問題があり、主旨説明や成功例などを記載または説明し、情報提供の協力や、生の声を伝えるべきで、トップダウンではなく、ボトムアップの単会の悩みのヒントになる事業である事を戦略的に関心を引き付けるように、実行する必要がある。

7. 考察

全体的に考察すると、知名度もあるが、発信に問題があると思われる。「各単会の仲間が増えてほしい」想いは誰も一緒であるのに、情報収集の協力数が減少したり、会員減少の解決策のツールになっていないのは、事業担当委員会からの情報発信の足りなさと、各単会の情報収集や挑戦しようと言う行動に戸惑いが有る様に思われる。共に歩み寄りながらこれからの地域や、日本の経済を担う仲間を殖やして頂きたいと思う。

平成23年度事業検証報告書

研修の宝箱

担当委員会：研修委員会

副会長：水野 久美子

委員長：滝田 吉宏

副委員長：片山 朋彰

委員：塩田 充弘、山田 次朗、

新井 義宗、砂原 泰輔

仲田 憲仁

1. 事業の目的

日本YEGネットワークのスケールメリットを活かし 全国402単会の各地研修事業を収集し、日本YEG研修事業データベースを作成し、「YEG事業ナビ」として、ホームページ上にて閲覧出来るように行い、全単会の研修事業の活性化とレベルアップを図る。

2. 事業開始の歴史・背景

平成20年より、日本YEGのスケールメリットを活かした研修事業の情報データベース作成及び、発信として、各地単会の情報を収集し日本YEGのHP上の公開を行う。各地単会で研修内容のマンネリ化からの脱却や各種研修情報を要望する傾向にあり、各YEG研修活動の情報の収集・公開を行う。

3. 過去の実績（事業概要）

・平成20年度から今年度までHPで発信し続けられている。ビジネス研修やジュニアエコノミーカレッジ等の事業研修など、公開にあたり自単会の気づきや、情報交換や問い合わせ等での単会同士の交流が生まれた。

4. 約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか

1 悪い

②各地参加（応募）数評価

2 まだまだ

③参加（応募）のしやすさ

4 まあまあ

④単会の活性化に結びついているか（総論）

④-1 単会事業の活性化に役立っているか

1 悪い

④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか

2 まだまだ

④ - 3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか 普通

⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性

各地単会で、温度差はある物の、毎年どのような研修を行うかは悩みの一つでもある。が、その解決策の一つとして、日本YEGのスケールメリットを活かした「研修の宝箱」という研修のナビツールとして活用して頂きたい。全国YEGの各単会の研修つながりが「研修の宝箱」の情報交換をきっかけに、沢山の単会同士の研修ネットワークを構築して頂くべく、単会への研修サポートシステムとして大いに必要性があると伺える。また、平成23年度日本YEGアンケートでは、知っている者は11%と低知名度だが、利用者の75%が「良い」という好評価を得ている事を察すると、各単会へ周知を行えば、より多くの効果が得られる。

5. 現在の課題

- ・研修情報の収集法・発信法を検討
- ・事業の周知
- ・エントリー数の減少
- ・情報の有効利用法の提案

6. 改善点とその理由

- ・次年度単会事業は、9月～12月ごろまで決定する様なので、次年度単会事業決定前の11月までには説明とPRを行いたい。
- ・研修事業には悩んでいるが、どこに問い合わせたら良いか分からぬ。」と言う声は多々あるので、このシステムの手法例を含めた事例などを含めた情報の発信を行う。
- ・知らない方も多いので、日本YEG活動を始としたPR活動を綿密に行う。

7. 考察

この研修データベースは日本YEGのスケールメリットを活かし、使い方次第で、各単会の研修に対する悩みや、疑問や、方法を一気に解決できる可能性のあるシステムである。次代を担う青年経済人として、重要な要素である「研修」をテーマに企業経営・自社経営・ビジネスチャンス・まちづくり・人づくり等を日本中のYEG単会が研修ネットワークを構築し又、切磋琢磨しながら日本の経済のホープを各地で育成して頂く為に、戦略的にも資質の向上的にも是非続けて頂き、蓄積された各単会の素晴らしいデータを各単会研修事業に活かして頂き日本の経済の向上・ネットワークの構築に繋げて行きたい。

平成23年度事業検証報告書

YEGマニュアル

担当委員会：研修委員会

副会長：水野 久美子

委員長：滝田 吉宏

副委員長：片山 朋彰

委員：塩田 充弘、山田 次朗、

新井 義宗、砂原 泰輔

仲田 憲仁

1. 事業の目的

日本商工会議所では「商工会議所を知ってもらうキャンペーン」を実施している、中で改めて商工会議所・YEGとは何かを知っていただき、メリットと有効性を発信し、過去に研修委員会にて作成、発信している「YEGマニュアル」を適切性、妥当性及び有効性を検証した上で再構築し、各単会等に有効活用いただけるよう発信する。

2. 事業開始の歴史・背景

平成19年度に会議所を知ろう運動の促進や各単会でのオリエンテーションで使える資料を作成した。

当マニュアルにより会員が所属団体である商工会議所及び同青年部とはどのような組織なのか認識と情報を共有した。

- ① 商工会議所青年部会員各位のスキルアップに寄与する
- ② 単位YEGの会員増強とレベルアップに寄与する
- ③ 商工会議所の目的とその活動を再認識し全国400単位YEGの意識喚起及び資質向上を促す
- ④ 青年部設置及び日本YEG加入を促進する

3. 過去の実績（事業概要）

平成19年度に発行された。日常変化し続ける商工会議所青年部のデータや現状と、時代の変化に合わせた変更を隨時行っている。

4. 約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか

まだまだ

②各地参加（応募）数評価	3	普通
③参加（応募）のしやすさ	3	普通
④単会の活性化に結びついているか（総論）		
④ - 1 単会事業の活性化に役立っているか	3	普通
④ - 2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	3	普通
④ - 3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	4	まあまあ
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性		
必ず必要な事ですが、存在に気づいていないメンバーも多く24%の知名度であるが、評価は52%が良いと高く、これからも担当を明確にして継続する必要がある事業である。		

5. 現在の課題

マニュアル変更のタイミング

事務局との綿密な情報交換

6. 改善点とその理由

公開タイミングと変更点を明確に行いながら、日本商工会議所事務局と綿密に情報交換し、内容の大きな変更などは全体の意見を反映しながら薦めなければならない重要なポイントであるが故に、情報交換や情報共有の交流を怠ってはならない。タイミングとしては、「会長研修会」が望ましいとも、「秋の会長会議」が望ましいとも言われるが、当年度YEGと日本商工会議所の情報収集作業完了時期を調整しながら変更することを事前に計画する必要がある。

7. 考察

23年度は「東日本大震災」の影響で、情報収集が大きく遅れた事もあり、編集確認や公開タイミングを柔軟に変更したが、各単会次年度計画の作成に移る前に行いたい。各地単会会长、次年度会長、出向予定者は是非一読してもらいYEGの基本理解と協力をお願いしたい。

平成23年度事業検証報告書

翔生塾

担当委員会：研修委員会
副会長：水野久美子
委員長：滝田吉宏
運営幹事：楠幸治
担当委員：佐野誠、関川恵一
大隈昌子、松岡聰一

1. 事業の目的

翔生塾とは少数精銳で、企業経営者・後継者としての育成、資質向上に加えて地域としてのリーダーの育成、資質向上を目的としている。スタート当初は日本YEG出向者を主な対象としていたが、現在は全国の日本YEG会員を対象として、経営者としてのリーダー力の向上や自己研鑽を図る、日本YEGの特色を活かした研修会を実施している。

2. 事業開始の歴史・背景

翔生塾は企業経営者・後継者の育成、資質向上を目的とし、少人数の寺子屋形式を特徴とするもので、「翔生塾」は稲葉日商会頭が命名した。(商青連設立20周年記念誌より、一部抜粋) 平成15年度はYEGブランドの確立を目指し「翔生塾」の前にYEGをつけYEG「翔生塾」とした。(現在は日本YEG翔生塾) 研修の内容は、平成11～13・15年度のような数十名の海外研修や、講演会を中心とした数百人規模のもの、また百人前後の双方向宿泊型研修など実施年度の特色を活かしたものとなっている。

3. 過去の実績（事業概要）

平成7年度	9月～11月	企業後継者研修「翔生塾」
東京及び商工会議所福利研修センター「カリック」(浜松)で全3回 25名		
平成8年度	7月～8月	企業後継者研修「翔生塾」
東京および商工会議所福利研修センター「カリック」(浜松)で全2回 22名		
平成9年度	8月	企業後継者研修「翔生塾」
東京および商工会議所福利研修センター「カリック」(浜松) 26名		
平成10年度	8月	企業後継者研修「翔生塾」
東京および商工会議所福利研修センター「カリック」(浜松) 40名		
平成11年度	6月	米国視察研修「翔生塾 in アメリカ」 75名
平成12年度	7月	視察研修「翔生塾 in アメリカ Part II」 アメリカ東海岸
平成13年度	6月	企業後継者研修「翔生塾 in 韓国」 ソウル市およびその近郊
平成14年度	6月	比叡山延暦寺において「翔生塾」を開催した。

平成15年度 翔生塾パート1「激変成長上海」
 翔生塾パート2「YEG コミュニティビジネス勉強会」
 翔生塾パート3「アメリカ研修」

平成17年度 平成17年11月13日（日） 東京国際フォーラム ホールB5

平成18年度 平成19年3月16日（金） お台場TIME24ビル
 翔生塾「今、中小企業に求められるクオリティーとデザインとは」

平成19年度 平成19年11月16日（金） 幕張メッセ 約250名
 翔生塾「日本経済再生は地域活性化から～YEGの方向性は？～」

平成20年度 平成20年8月23日（土）～24日（日）海外職業訓練協会90名
 翔生塾「来たれ真の経営者！中小企業だからできるYEG流大胆経営塾！」

平成21年度 平成21年11月2日（金） 奈良商工会議所 57名
 翔生塾 風会議

平成22年度 平成22年8月19日（木） 京都全日空ホテル
 夢会議 京都塾 翔生塾
 <第一講座> 「時流適合～永続企業の条件～」
 <第二講座> 「不易流行～永続企業の進化論～」

平成23年度 平成23年12月3日（土）～4日（日）郡山市ホテル華の湯81名
 翔生塾（東日本大震災から学ぶ災害対策BCP研修）

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか	<input type="checkbox"/> 2 まだまだ
②各地参加（応募）数評価	<input type="checkbox"/> 3 普通
③参加（応募）のしやすさ	<input type="checkbox"/> 2 まだまだ
④単会の活性化に結びついているか（総論）	<input type="checkbox"/> 4 まあまあ
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	<input type="checkbox"/> 4 まあまあ
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 5 良い
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 4 まあまあ
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	<input type="checkbox"/> 5 良い

短期集中の双方向型宿泊研修と日本YEGの特色を活かした交流の場を提供することによる出向体験は、全国単会会員にとって非常に新鮮であり、「参加するまでは非常に不安だったが、参加した後は日本YEGが非常に身近に感じられた」という声を沢山頂戴しており、また各単会でも同様の研修を早速実施したい旨の意見を頂いていることから、少人数制の事業ではあるが、その後の各単会への波及効果、また今後の日本YEGへのフィードバックは非常に大きいものがある。この日本YEGと各単会との循環サイクルは、今後の互いの発展・成長の為にも継続する必要がある。

5、現在の課題

参加するにあたり、宿泊型研修の場合、非常に金銭的負担が大きくなることが課題である。また準備期間においても、事前研修、準備にかなりの負担がかかるため、現状の委員会活動費では運営が非常に困難となってきている。また、全国の各単会会員を対象にした事業であるにも関わらず、まだまだ「翔生塾」の認知度は低く、参加者の募集に苦戦しているため、今後は継続的な広報活動が望まれる。

6、改善点とその理由

登録費及び参加者の負担費用（宿泊費・懇親会費）を低く設定し、参加に対するハードルを下げる工夫が必要である。また、全国の単会から幅広く参加者が集えるように、空路、陸路ともに利便性の高い場所を選定する必要がある。

7、考察

- ・予算の非常に厳しい中で、複数の会議室を備え宿泊、懇親会の設営が可能な施設が年々減少しているため、助成を含めてあらゆる手法で予算の確保を行っていく必要がある。
- ・少数精鋭の寺子屋方式でスタートした「翔生塾」だが、開催年度によっては一方通行型の講演会となってしまう場合も多々見受けられる。是非とも原点に立ち返り、少しでも日本ＹＥＧを身边に感じられ、そして各単会にその成果を伝えていけるような研修スタイルは次年度以降も継続して頂きたい。

平成 23 年度事業検証報告書

ビジネスプランコンテスト

担当委員会：研修委員会

副会長：水野久美子

委員長：滝田吉宏

副委員長：白石幸司

担当委員：疋田 忠、粕谷 充史

河上 亮一、早田 圭介

1. 事業の目的

創業支援の一環としてビジネスプランを募集し、コンテストと言う手法を用いて、コンテストでのプレゼンテーションに向け研修を実施する事により、会員の企業におけるビジネスの見直しや新しいビジネス生み出すチャンスの創出を行い、起業化・事業化の実現に向けたスキルを高める事を目的とする。

2. 事業開始の歴史・背景

ビジネスチャンスの提供と日商の活動方針でもある「創業支援」の一環として、新しいビジネスモデルの構築、現業の見直しの機会を提供する事を、ビジネスプランコンテストの実施という形で当事業は始められた。

そして、事業実施にあたり、募集の前にはビジネスプラン作成研修会も実施されている。

当初は、事業実現の為の創業支援の意味も込め、優秀なプランに対しては賞金を贈呈されていた。

3. 過去の実績（事業概要）

平成 15 年度 第 1 回ビジネスプランコンテスト

募集期間：8 月 1 日～11 月 28 日 一次審査：12 月 25 日 二次審査：1 月 8 日

応募総数：72 件

平成 16 年度 第 2 回ビジネスプランコンテスト 2004

募集期間：8 月 2 日～10 月 29 日 プrezentation研修会：1 月 2 日 3 日 最終審査：1 月 14 日

応募総数：

平成 17 年度 第二創業支援プロジェクト（第 3 回ビジネスプランコンテスト）

募集期間：8 月 1 日～11 月 30 日 集合研修：1 月 18 日 19 日 二次審査：1 月 20 日

応募総数：38 件

平成 18 年度 第 4 回ビジネスプランコンテスト

募集期間：5 月 22 日～7 月 10 日 集合研修：8 月 19 日 20 日 二次審査：8 月 21 日

応募総数：27 件

平成 19 年度 第 5 回ビジネスプランコンテスト

募集期間：5月12日～7月31日 集合研修：9月22日23日 二次審査：9月24日
応募総数：35件

平成20年度 第6回ビジネスプランコンテスト
募集期間：4月17日～7月7日 集合研修：8月8日9日 二次審査：8月10日
応募総数：104件

平成21年度 第7回ビジネスプランコンテスト
募集期間：7月1日～9月15日 集合研修：1月22日23日 二次審査：1月24日
応募総数：

平成22年度 第8回ビジネスプランコンテスト
募集期間：7月1日～9月15日 集合研修：1月28日29日 最終審査会：1月30日
応募総数：70数件

別添・YEGビジネスプランコンテスト過去の受賞プラン

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか	3	普通
②各地参加（応募）数評価	2	まだまだ
③参加（応募）のしやすさ	2	まだまだ
④単会の活性化に結びついているか（総論）	3	普通
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	3	普通
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	3	普通
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	3	普通
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	5	良い

広く周知されていない実情もあることが会長会議やアンケートから感じられる。

周知されていない単会や、周知されていてもハードルが高いと考えてしまっているメンバーにとっては役立つ事業となっていない。

反面、ビジネスプランに関する単会の事業として扱っている単会もあり、そのような単会にとっては1つの目標となり、多くのメンバーの意識向上や、日本YEGに対する参加意識向上に有効な事業となっている。

5、現在の課題

ビジネスプラン作成のハードルが高いと感じていて、初めからあきらめてしまうメンバーがいる事はとてももったいない事である。

この事業では、コンサルタントなどの外部講師は重要な要素である。しかしながら、コンサルタントに掛かる費用は大きく、現状では応募者からのエントリー料に頼らなければならぬ部分が多い。

6、改善点とその理由

研修委員会メンバー自身がビジネスプランを創造できる研修（前年度の応募されたプラ

ンを利用して審査訓練) を積むか、1 次審査から外部審査(コンサルタント)の割合を増やすことが必要と思われる。そして、1 次審査会議を連続2日間としたほうが良いとのではないだろうか。その理由は、応募されたプランに対してより公正な1 次審査が出来るようにするためである。その場合、応募されるプラン数が多くなるほど審査時間の必要性も増すことになる。

7、考察

年々注目度もあがってきました。ハードルが高いと感じるという声が多く聞こえる中、参加する一部のメンバーだけでなく多くのメンバーにとって利益が享受できるよう、事業を想像できる柔軟な思考を得ることができる研修事業が必要ではないかと思う。

応募者の増加を望むところではあるが、コンテスト形式をとっており、集合研修に参加された方にはこれだけ大きな反響とメリットがあるにもかかわらず、参加者を絞らざるをえないのが現状である。ここを改善して、より多くの集合研修に参加できれば、日本YEGの事業として、飛躍的に有効性が増大すると思われる。過去の参加者や歴代研修委員会などノウハウがある方を軸として、単会事業にも発展できる可能性を大いに秘めていると考えられる。また、地域でビジネスプランコンテストが行われて、各地からの通過者でビジネスプランコンテスト全国大会などが行われるのもいいと思う。YEGメンバーのための、YEGで良かったと思える事業になることを期待する。

YEG ビジネスプランコンテスト過去の受賞プラン

第1回ビジネスプランコンテスト(平成15年度)

中小企業庁長官賞

美唄 YEG 永桶裕明・宮津 YEG 大村利和

「木質廃材活用による新エネルギービジネスプラン」

日商會頭賞

福井 YEG 山岸寛士

「サービス業界の接客・技術を抜本的に改善するコールセンター機能付きAPSシステム販売業」

第2回ビジネスプランコンテスト(平成16年度)

中小企業庁長官賞

各務原 YEG 池戸一成

「弊社開発による使用済み発泡スチロールの減容化とリサイクルの技術による、
リサイクル事業とそのビジネスモデルの確立」

中小企業庁長官賞

広島 YEG 北本慎二

「廃棄物処理業者が考える食品循環型リサイクルに向けた農場(養豚)経営」

第二創業支援プロジェクト(第3回ビジネスプランコンテスト)(平成17年度)

グランプリ

福井県連 福井 YEG 鈴木和男

「日本の豊かな水資源を守る「深井戸洗浄事業」

栃木県連 栃木 YEG 佐藤正行

「もみ殻の醸酵処理による有機肥料製造プラント」

準グランプリ

加賀 YEG 小谷由美子

「Newブライダル事業、"カーロカーラ"プロジェクト」

第4回ビジネスプランコンテスト(平成18年度)

グランプリ

埼玉県 草加 YEG 小林和好

「中小零細企業の異業種連携による中国進出 ～集え！輝け！小さき星たち～」

準グランプリ

浜松 YEG 杉野降三

「ピンポイントの市場活性による新規顧客開拓「【あんしん】【快適】マンションリフォーム企画(仮)」」

準グランプリ

水戸 YEG 岩下由加里

「日本家屋を活用した元気になる要介護度改善のための介護施設事業」

第5回ビジネスプランコンテスト(平成19年度)

グランプリ

石川県 白山YEG 細川悟
「LPG(ハイブリッド)車普及・しゃけんどつとこむ事業」

準グランプリ

高山YEG 千垣内順
「温泉旅館の甦生」

準グランプリ

浜松YEG 水野久美子
「親支援(自己受容)プロジェクト」

第6回ビジネスプランコンテスト(平成20年度)

グランプリ

平戸YEG 早田圭介
「野菜のり製造販売」

準グランプリ

豊橋YEG 平松賢介
「日本伝統食品の新しいカタチ TERIYAKI FISH ~つくだ煮の未来づくり~」

準グランプリ

高山YEG 小屋垣内裕之
「飛騨高山ほうれん草の大規模加工事業」

第7回ビジネスプランコンテスト(平成21年度)

グランプリ

平戸YEG 早田圭介
「地域を元気にする「YOKARO バス」事業計画」

準グランプリ

福井YEG 清川 卓二
「スマートめっきネットワーク「めっきクリニック」」

準グランプリ

秋田YEG 菅原亘
「「エクセルぴったり印刷」をスタートとした独自販売網「さびすね」の構築」

第8回ビジネスプランコンテスト(平成22年度)

グランプリ

弘前YEG 西谷雷佐
「安心して旅行できる街、命に寄り添う街、弘前」

準グランプリ

郡山YEG 平石秀樹
「環境商品「バイオマスプラスチック」」

準グランプリ

津YEG 中垣内良紀
「塗料スラッジのRPF(固形燃料化)」

平成 23 年度事業検証報告書

地域再生・活性化事業の一環としての起業教育

担当委員会：研修委員会
副会長：水野 久美子
委員長：滝田 吉宏
副委員長：関 裕朗
担当委員：花市 佳明、小熊 慎司
久保京一郎、嶋中 隆治

1、事業の目的

子ども達への起業教育を通して、地域の再生・活性化に寄与する事を目的とする。

2、事業開始の歴史・背景

YEG としては、平成 18 年地域創造支援特別委員会、

平成 19 年研修委員会

平成 22 年地域未来活性化委員会

にて起業（キャリア）教育について研究してきた経緯がある。

これに先立ち、親会では平成 14 年の「教育のあり方」を研究して以降、断続的にキャリア教育を調査研究している。

国も本年より「キャリア教育推進連携表彰」を創設するなど、経済界を巻き込んだ教育に本腰を上げてきた事から、YEG として起業教育をどのように発展させていくべきか改めて本年度研究を進めてきた。

3、過去の実績（事業概要）

（1）過去の実績

- ・平成 18 年度 ジュニアエコノミーカレッジを中心に起業教育事例研究。
- ・平成 19 年度 春に起業教育への取組について各単会よりアンケートを集計。
YEG 東京サミット第 2 分科会にて
「Re-Education～起業教育の可能性～」を
テーマにパネルディスカッション。
- ・平成 22 年度 秋の会長会議で起業教育についてディスカッション。
全国会長研修会長崎塾第 7 塾『教育再生塾』にてディスカッション。
親会に対する提言書に『中学生を対象にした職業教育の仕組み
を確立する「アントレプレナー（起業家）教育」及び「マイスター
(ものづくり) 教育』を取り上げる。

(2) 今年度

- 起業教育事例の調査・視察を中心に行い、親会への具申書という形式でアウトプット。
- ・6月15日（水）、10月27日（木） 豊橋YEG主催 ビジネスパーク事業 視察
 - ・8月28日（日） 福井YEG等主催 ふくいキャリア教育フォーラム2011
視察・聴講
 - ・10月15日（土）・16日（日） 春日井YEG主催 パルケデキッズランド事業
視察
 - ・10月29日（土）・30日（日） 会津若松YEG主催 ジュニアエコノミーカレッジ事業（実践販売） 視察
 - ・1月21日（土） Hearts Hands Kids はままつ実行委員会共催
浜松まちなか探検隊 視察
 - ・2月4日（土） 会津若松YEG主催 全国ジュニエコサミット

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- ①単会（メンバー）に周知できているか 2 まだまだ
起業教育を行っていない単会にはまだまだ周知されていないと感じる。
- ②各地参加（応募）数評価 2 まだまだ
起業教育を行っている単会はまだまだ少ないと云わざるを得ない。
- ③参加（応募）のしやすさ 2 まだまだ
新たに起業教育に関わる事業を始めるには、相当のエネルギーが必要である。
- ④単会の活性化に結びついているか（総論）
- ④-1 単会事業の活性化に役立っているか 4 まあまあ
既に起業教育を行っている単会では活性化に寄与している所が多い。
 - ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか 4 まあまあ
起業教育が直接メンバーの事業成長に寄与し難い事からメリットを感じない
メンバーも多い。しかし、（若い）異世代と交流することは子ども達だけでなく、
YEGメンバーにとっても資質向上になる。
 - ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか 5 良い
各単会が独自の起業教育事業を続ける事により、その事業ばかりでなくYEG自
体、市民からの認知度が飛躍的に上昇する。また、地域の為に貢献している事が、
行政、教育関係者、保護者中心に広まる。
- ⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性 4 まあまあ
起業教育を行っている単会同士の情報交換やこれから始めようとしている単会の
橋渡し役として必要であると考える。研修の宝箱のようなシステム化も有効だと
思われる。
また、親会や国が進める起業教育を調査研究するためにも、日本YEG内に担当
部門を置くべきである。

5、現在の課題

この事業の認知度、浸透度が低い事が課題。起業教育事業を行っていない単会では、その必要性を感じていない所が殆どである。もっと過去の研究成果等をオープンにして、単会や外部に対してPRしていく必要がある。

また、起業教育に携わっている単会にも、直接自社の利益に繋がらず、疑問を抱きながらやらされ感を持っているメンバーも数多い。

親会や日本YEGが地域経済界にとっては未来への投資となるという、この事業に取り組む意義を明確に打ち出し、併せて自社の価値の向上に役立っている事をしっかりと伝えていく事が大事である。

6、改善点とその理由

毎年各単会に出すアンケートに、起業教育について組み込んでもらう。

アンケートに取り上げてもらう事により、日本YEGが取り組んでいる事をアピールでき、また、これを集計する事により全体の取組度合が判明すると共に、日本YEGとして同種の事業成功例を紹介する事も可能となる。

7、考察

子ども達への起業教育を進める為には、ただ学校に依頼しても殆ど進展がないため、我々青年経済人が中心となって学校に入り込んでいく必要がある。但し、教育関係者で無い我々が入り込むといつてもYEG主催の事業を行うという事がメインとなる。このため、地域に貢献できる子ども達を育てていく為に教育関係OB等によるコーディネーターが必要であると考える。子ども達の社会教育は、学校、行政、地域住民、地域企業が一体となる必要があり、そのためのコーディネーター養成までシステム化されている事が望ましい。その方向性を先進地事例を研究しながら、教育行政、親会等と意見交換していくべきである。

また、一口に起業教育といっても子ども達ばかりでなく、大学生、社会人といった成人も含まれ、対象は幅広い。キャリア教育事例の研究についても国内だけでなく、海外の成功事例の研究も有効である。

本年度は、過去の研究成果の延長で子ども達への起業教育研究でまとめているが、当初は広く各省庁主管の起業教育事例や海外事例などの資料も調査していた。海外成功事例の研究は教育関係者に任せるとてもそういった研究者や、行政主体の起業教育を行っている官僚とも意見交換する機会がある事が望ましい。

YEGとして追求する起業教育はその先に地域再生・活性化、ひいては自企業の発展に繋がるものでなければならない。このために子ども達に魅力ある地域、魅力ある企業として映るように、携わった子ども達・YEGメンバー共に成長できる事業だけがこれからも続していくものだと強く感じている。

平成23年度事業検証報告書

メールマガジン

担当委員会 広報委員会
専務理事 小林 晃
委員長 横口雅之
担当委員 広瀬貴久、井谷智子、木崎信也、
半田雄三、吉本 孝

1、事業の目的

メールマガジンを定期的に発行することで、全国の単会活動、ブロック、県連、日本YEGの活動を広く紹介し、日本YEG広報活動の充実とともに、YEGブランドイメージ強化を図ることを目的とする。

2、事業開始の歴史・背景

(2003年度広報委員会事業計画より)

IT・インターネット環境を活用し、メールマガジンの発行（月1回程度を予定）を行い、YEG会員に各種情報を提供し、商青連ホームページ（YEG.JP）へのアクセス促進、YEG向けWebグループウェア「エンジェルタッチ」の活用促進を促す。

① 配信先

商青連役員（日商事務局含む）

各ブロック連合会会長および事務局

道府県連会長および事務局

全国単会会長および事務局

全国単会会員

（平成14年度商青連全国会員名簿データの内、メールマガジン受信可と回答した方）

その他、ホームページ等にて購読申し込みを頂いたYEG会員、OB等

② 主な編集構成

- 1) 今月の会長メッセージ
- 2) 商青連からの連絡・報告（今月の商青連の動き）
- 3) 各委員会からの連絡・報告
- 4) 各ブロックからの情報
- 5) 県府道連からの連絡
- 6) 単会事業紹介
- 7) 過去配信ログリンク・ダウンロードコーナー
- 8) 直近の開催各種大会リンク（準TOPページに）

9) 商青連HP及びYEG向けWebグループウェア「エンジェルタッチ」へのリンク他

③ 発行体制と編集担当

※月1回1日に配信を行う。

掲載情報については担当委員が掲載依頼を受け付ける。

3、過去の実績（事業概要）

発刊以来数年間毎月一回以上発行している。

全国の単会をはじめ、県連、ブロック、日本YEGの事業を紹介している。

発行実績は

2003年度	21回
2004年度	17回
2005年度	51回
2006年度	定期16回、臨時12回
2007年度	12回
2008年度	10回
2009年度	18回
2010年度	14回
2011年度	13回（発行予定）

受信者数は約10,000アドレス（2012年1月現在）。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

① 単会（メンバー）に周知できているか	<input type="checkbox"/> 2	まだまだ
② 各地参加（応募）数評価	<input type="checkbox"/> 3	普通
③ 参加（応募）のしやすさ	<input type="checkbox"/> 3	普通
④ 単会の活性化に結びついているか（総論）	<input type="checkbox"/> 3	普通
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	<input type="checkbox"/> 3	普通
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 4	良い
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 2	まだまだ
⑤ 連合会としての日本YEGが取り組む必要性		

5、現在の課題

情報源が乏しく一方的であるため、もう少し多方面からの情報があればさらに充実した内容になると思われる。

6、改善点（廃止）とその理由

事業的にはこのまま継続すれば良いと考えるが、上述したように情報源の多様化と、各単会にもっと周知徹底し見てもらうことができれば、すばらしい情報発信源になると思われる。

また、各年度当初に各道府県連、ブロックからそれぞれの一年間の開催事業名、概略などのリストを入手しておくと取材しやすい。

7、考察

2003年の第1号発行以来、毎月一回以上発行しており、日本YEG出向者にはかなり認知されていると思われるが、各単会においてはまだまだ周知徹底されておらず自己満足にしかなっていない。

しかし、内容においては非常に分かりやすく編集しており、各単会に見ていただく仕組みづくりができればさらに充実していくものと考える。

以上

平成 23 年度事業検証報告書

ホームページ

担当委員会 広報委員会
専務理事 小林 晃
委員長 樋口雅之
担当委員 松坂 信、服部将則、山田昌彦
中野 純、安里政晃、宇佐美和也

1. 事業の目的

ホームページをはじめとする I T ツールを活用したメンバー同士のタイムリーな情報交換や情報伝達の場の供給、また Y E G ブランドを広く一般に周知するために事業内容等を外部に発信することを目的とする。



平成 23 年度版

<http://yeg.jp/2011/>

2. 事業開始の歴史・背景

2003 年に『全国三万人の会員へ商青連（当時）事業はもちろん、単会の活動や日商の研修・セミナーの情報を W E B サイトに掲載し、会員へのメリットとなる情報提供を行い、より多くのビジネスチャンスを提供する。会員が自由な意見交換のできる環境を作り、タイムリーな情報流通を可能にしていく。色々なメディアを活用し、内外へ Y E G ブランド確立の為の P R 活動を行う。』としてスタートした。

3、過去の実績（事業概要）



平成 15 年度版
<http://yeg.jp/2003/>



平成 16 年度版
<http://yeg.jp/2004/>



平成 17 年度版
<http://yeg.jp/2005/>



平成 18 年度版
<http://yeg.jp/2006/>



平成 19 年度版
<http://yeg.jp/2007/>



平成 20 年度版
<http://yeg.jp/2008/>



平成 21 年度版
<http://yeg.jp/2009/>



平成 22 年度版
<http://yeg.jp/2010/>

2003年に日本YEGのWEBサイトを開設以来、出来る限り多くの単会やメンバ一人に、素早く情報を届ける役割を果たしている。

2011年度会長会議事前アンケート中、YEG公式ホームページの利用評価で『悪い』という回答が全くなかったことは、YEG公式ホームページ開設しある一定の効果を上げていると考えられる。しかしながらインターネットが普及しているこの日本（利用率 78.4% IWS 調べ 2011 年 3 月 31 日現在）において、YEG公式ホームページを知らないという単会会長が未だに 40%にも上っていることは、残念であると共に驚きを隠せない。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか	4	まあまあ
②各地参加（応募）数評価	3	普通
③参加（応募）のしやすさ	3	普通
④単会の活性化に結びついているか（総論）	3	普通
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	4	まあまあ
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	3	普通
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	3	普通
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性		

日本YEGとしての情報発信の場として当然必要である。

しかしながら、全国を見渡すとこの日本YEGのWEBサイトの認知状態ですらも残念ながら6割に留まっており、利活用までに至っていない単会も多く見受けられる。

全国会長研修会だけではなく、さらに認知ということへの力を割いていかねばならないと考える。

5、現在の課題

実際の作業担当者に対する負担が大きく、コストとのバランスが取れていない。

Webサイトの位置づけから考えると、本来もっと大きな年間予算を割き、しっかりとした管理を行うべきだと考える。

6、改善点（廃止）とその理由

Webサイトへ記載されている情報もあまりに膨大な情報が掲載されており、これは情報整理やユーザインターフェース（利用者による操作画面）のしっかりとした設計、加えてそれに伴うシステムの構築など、もっと積極的にコストを投じていかなくては、なかなかWebサイトの利活用に至らないと考える。

有益な情報がたくさんあるにも関わらず、目的とする情報に辿り着けなかったり、見るのを諦めてしまうようなものが多くあったりと、綿密な情報設計に時間をかけて行うことが必要である。

加えて、CMS（コンテンツマネジメントシステム：Webコンテンツを構成するテキストや画像、レイアウト情報などを一元的に保存・管理し、サイトを構築したり編集したりするソフトウェアのこと。広義には、デジタルコンテンツの管理を行うシステムの総称。）はしっかりとしたものを導入し、年度替りで担当者が変更になっても、ずっと使い続けることの出来るCMSの導入をするべきであると考える。

7、考察

前述したが、誰もが容易に利用することのできるCMSを導入することでコストと作業のバランスを適正にするべきだと考える。しかしながら、様々な図形や画像のデザイ

ンやまたそれらへの要望を速やかに実現するには、相応の技術者を必要とするため、ある程度それらを鑑みた内容（コスト算出⇒予算計上）を検討していくべきだと考える。

以上

平成23年度事業検証報告書

月刊石垣 YEG フラッシュ

担当委員会 広報委員会
専務理事 小林晃
委員長 樋口雅之
副委員長 鳥越清和、山村玲二
担当委員 吉田 修、徳田嘉彦、角谷昌哉、
村中洋祐

1、事業の目的

日本商工会議所の月刊誌「石垣」に2ページをお借りし、全国の単会活動をはじめ、ブロック、県連、日本YEGの活動を広く紹介することを目的とする。

商工会議所会員はもとより、全国の一般読者にYEGブランドを広く広報することに繋がり、さらには掲載された単会等のモチベーションアップも見込める。

2、事業開始の歴史・背景

◆昭和60年度

第3回中央研修会（現在の会長研修会）にて、「商青連の広報体制について」という分科会（グループディスカッション形式）が設けられる。

※結論については、議事録がないため不明

◆昭和61年度

青年部の活動について、石垣への投稿を開始。ただ、連載ではなく、不定期掲載。

◆平成6年度～平成14年度

「日商の活動報告」ページ内に、青年部・女性会のコーナーが設けられる。

枠としては1ページ以下。名称は「青年部から」。

◆平成15年度～平成16年度

「青年部フラッシュ」として独立ページになる。枠としては1～2ページ程度。

◆平成17年度

「YEGフラッシュ」に名称変更。ほぼ現在の形になる。

3、過去の実績（事業概要）

「石垣」は月刊誌であるため、年12回の掲載となる。規模は見開き2ページ。発刊数は現在約45,000冊となっている。全国の単会をはじめ、県連、ブロック、日本YEGの事業を紹介している。平成23年度は東日本大震災を受けての、各地YEGの取り組みを「YEG復興支援連載コーナー」と題して特別枠で取り上げている。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| ①単会（メンバー）に周知できているか | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| ②各地参加（応募）数評価 | <input type="checkbox"/> 4 まあまあ |
| ③参加（応募）のしやすさ | <input type="checkbox"/> 4 まあまあ |
| ④単会の活性化に結びついているか（総論） | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか | <input type="checkbox"/> 4 まあまあ |
| ⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性 | |

月刊「石垣」は日本商工会議所の発刊である。その中のページをお借りしての掲載であるため、必然的に日本YEGが取り組む事業となると考える。各単会や県連、ブロックの事業は各のHPにて公開されることが常であるが、紙媒体として全国紙に取り上げられることは希である。「石垣」自体の認知度が上がることが必須であるが、少なくとも全国の商工会議所には毎月届けられている月刊誌であるため、その誌面に事業が掲載されると云うことは、YEGのブランドイメージ向上と、対象単会等のモチベーションアップに繋がるものと思われる。

以上の理由により今後も継続が必要であると考える。

5、現在の課題

特になし。

6、改善点（廃止）とその理由

掲載ページを増やすことが可能であれば、より多くの事業を紹介できる。

7、考察

全国各地の単会に原稿依頼する際には、必ずと言っていいほど「取り上げていただきたい」との感謝の言葉を頂いた。また、掲載後には御礼を頂くこともしばしばである。全国紙と云うことよりも、日本商工会議所及び日本YEGに取り上げられると云うことは、少なからず単会のモチベーションアップに繋がっているようだ。平成23年度は日本YEG出向者の所属単会をはじめ、ブロックや県連の横の繋がりを利用して原稿依頼を試み、ほぼ予定通りに入稿いただけた。ATのD文書にて、単会会長と事務局宛に依頼をすることも有効であった。あまり日の当たる事業ではないが、着実にYEGブランドを広めることに貢献できる事業と感じている。

以上

平成23年度事業検証報告書

翔生の発行

担当委員会 広報委員会
専務理事 小林晃
委員長 樋口雅之
担当委員 村中洋祐、井谷智子、角谷昌哉、
中野 純

1、事業の目的

翔生（紙版・Web版）の発行により、日本YEGからの情報発信及び事業の告知を広く行うことを目的とする。

2、事業開始の歴史・背景

「翔生」は、1986年から創刊され、当時はインターネットという情報の伝達手段もなく紙媒体の広報誌の配布をすることにより、日本YEGの事業や各地ブロックの青年部の活動など、知りうる唯一の情報源であった。

しかし、ネット社会が急速に進み、翔生も一度、電子化する動きとなりかけたが、ダウンロードして閲覧する件数も少なく、紙媒体で配布することにより、存在を認知してもらうことの必要性を再認識し、近年は紙媒体を併用し発行している。

3、過去の実績（事業概要）（日本YEGホームページを参照）

- 2011年度 翔生59号・翔生58号
- 2010年度 翔生57号・翔生56号
- 2009年度 翔生55号・翔生54号・翔生53号・翔生52号・翔生51号
- 2008年度 翔生50号・翔生49号・翔生48号・
- 2007年度 翔生47号・翔生ポスター
- 2006年度 翔生46号・翔生45号
- 2005年度 翔生44号・翔生43号・翔生42号
- 2004年度 翔生41号・翔生40号・翔生37号・翔生36号・翔生35号
- 2002年度 号外・臨時号・翔生34号・翔生33号
- 2001年度 翔生32号・翔生31号
- 2000年度 翔生30号・翔生29号
- 1999年度 翔生28号・翔生27号
- 1998年度 翔生26号・翔生25号
- 1997年度 翔生増刊号・翔生24号・翔生23号
- 1996年度 翔生22号・翔生21号
- 1995年度 翔生20号・翔生19号

- 1994 年度 翔生 18 号・翔生 17 号
- 1993 年度 翔生 16 号・翔生 15 号
- 1992 年度 翔生 15 号・翔生 14 号
- 1991 年度 翔生 13 号・翔生 12 号
- 1990 年度 翔生 11 号・翔生 10 号・翔生 8 号
- 1989 年度 翔生 7 号・翔生 6 号
- 1988 年度 翔生 5 号・翔生 4 号
- 1987 年度 翔生 3 号・翔生 2 号
- 1986 年度 翔生創刊号・商青連だより

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | |
|---|---------------------------------|
| ①単会（メンバー）に周知できているか
(春の会長会議・ブロック大会での配布) | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ②各地参加（応募）数評価
(HPでの告知) | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| ③参加（応募）のしやすさ
(HPからのダウンロード) | <input type="checkbox"/> 3 普通 |
| ④単会の活性化に結びついているか（総論） | |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | |
| ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか | |
| ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか | |
| ⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性 | <input type="checkbox"/> 5 良い |

日本YEGの情報をコンパクトにまとめ、会員に広報できる翔生は、直接的に単会会員へのメリットに結びついているかは定かではないが、日本YEGと単会を結ぶ、一助を担っているのではないかと思う。

5、現在の課題

紙媒体にすることによりコストがかかる。会員全員への配布が出来ていない。

6、改善点（廃止）とその理由

今回、A6サイズ冊子の配布は好評であった。

7、考察

YEGの歴史を知ることができ今後のYEG活動の重要な参考資料となる。

情報発信は続けなければ、いつかは忘れ去られていくので今後も継続すべきと思うが技術が進み、違う媒体での翔生に移行するのではなかろうか。以上

平成23年度事業検証報告書

ご縁満開ビジネスサイト（ご縁満開サイトを含むITシステム）

担当委員会：ビジネス情報支援委員会

副会長：有島範明

委員長：山田慎二

副委員長：中尾晃司、竹中栄嗣、小林央幸

委 員：西本一幸、喜多山裕史

常盤俊介、佐藤健司、吉田徹弥

望月公明、永田雅大、富永哲臣

井ノ下雄志、竹田克茂、南裕紀

加藤昌也、北口准一、古川誠司

岩堂仁志、疋田太郎、齋藤孝春

1、事業の目的

「YEGご縁満開ビジネスサイト」の充実及び実質的成果の向上促進

YEG版ビジネス出会い系サイトである「YEGご縁満開ビジネスサイト」の実質的成果の情報収集ならびに登録数増加の仕組みづくりと活用促進を行なう。

2、事業開始の歴史・背景

平成15年度に「会員の各会社が何を行っているかを紹介し、ビジネス交流の場を提供するため」という趣旨の元にエンジェルタッチやYEG事業ナビと共に立ち上がり、改修を経て、○企業紹介 ○新着商品情報 ○コミュニケーションボード ○ビジネス交流会サイト と大きく4つの機能をもった現在に至る。

3、過去の実績（事業概要）

平成23年12月13日時点で登録が3,317社。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|------|
| ① 単会（メンバー）に周知できているか | <input type="text" value="2"/> | まだまだ |
| ② 各地参加（応募）数評価 | <input type="text" value="2"/> | まだまだ |
| ③ 参加（応募）のしやすさ | <input type="text" value="2"/> | まだまだ |
| ④ 単会の活性化に結びついているか（総論） | | |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | <input type="text" value="2"/> | まだまだ |
| ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか | <input type="text" value="3"/> | 普通 |
| ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか | <input type="text" value="3"/> | 普通 |
| ⑤ 連合会としての日本YEGが取り組む必要性 | | |

コミュニケーションボードを見ると話題によつては200を超える閲覧数があり、また、話題によつては返信もあり若干のお役には立てていると思われるが、まだまだ登録数が少なく、より活性化する取り組みが必要である。

5、現在の課題（他ITシステムを含む）

（1）ご縁満開サイト単体での問題点

① A T（エンジェルタッチ）による制限

- ・ A TのアカウントがないとGB（ご縁満開ビジネスサイト）にログイン出来ない。
- ・ A Tの普及率が40%なので100%のネットワークを構築する事は困難。

② 技術的問題、システムの陳腐化

- ・ 現状において仮に全会員の27000人が登録すると、サーバーの負荷が高まり、メール配信速度が極端に落ちる可能性がある。
- ・ 登録画面が難しく、登録しようとしたが出来なかったという声が多い。
- ・ ビジネス交流会ツールとして、大変便利だが、上記理由で登録出来ない方が多い。
- ・ 検索機能が弱い。

③登録会員の伸び悩み

- ・ A Tの制限もあり、数を大幅に増やすことに頭打ちの状況である。

④複数事業の登録が出来ない

- ・ 1アカウントにつき登録は1事業所という制約があるため、複数事業を営む会員が1社しか登録出来ない。

⑤データベースが不完全

- ・ 電話番号、郵便番号、住所等、入力方法がバラバラで統一されていない。

（2）ITシステム全体の問題点

①管理体制が曖昧

- ・ A Tは総務委員会、ご縁満開ビジネスサイトはビジネス系委員会、さらに22年度には事業データベースの作成が承認されており、登録箇所が多岐に渡る上に、管理する会社が数社あり管理体制が煩雑である。また、システムの委託に際して、契約書が交わされておらず、選定手続きも不透明であり、選定業者も役員会に報告されていない。さらに、OB会員をどうするか等ルールも曖昧である。

②データベースの共有化がされていない

- ・ A TアカウントがないとGBにログインできないという制約があるにもかかわらず、A Tで登録した情報も含めてGBに同じ情報を再度登録しないといけない。また、メールマガジンとの連携もされていない。

③ I T環境の変化

- ・ Facebook等のSNSサイトが台頭しているなかで、システムが基本設計より8年経過しており、多様化するブラウザへの対応が追い付いていない。また、facebookやGoogle、スマホといった汎用システムと互換性がない等若干陳腐化している。また、システム全体としてホスティング料金も現在のI T環境を鑑みると割高感がある。(詳細は後述)

6、改善点とその理由

(1) 新システムを構築する場合

- ① 煩雑な管理状態をシンプルな状態にすることが必要と思われる。
また、管理委託会社のみに依存しないシステム環境を構築しつつ、費用削減を実施する為に、諸システムを日本YEGが借り上げるレンタルサーバーへ統合し、ATと併用して運用する。
- ② 登録の無駄を省くために、会員データベースを統合し、一括管理する。
- ③ 現在のI T環境にマッチした新ATを開発し、ATと併用する。
- ④ 汎用性のあるシステム環境を整える事で、収益性のあるシステムづくりを目指す。

7、過去までの経緯(参考)

日本YEGのI Tシステムが現在のようになつたのは、過去の経緯がある。

ATは平成13年にYEG会員でもあったグループウェア社(通称:イーデスク)が開発し、運用しているグループウェアである。本来は有償であるが、現在に至るまでも無償でYEG会員が使用している基幹システムである。

また、「ご縁満開ビジネスサイト」「YEG事業ナビ」は運用開始以降は管理費としてサーバー使用料を支払っている。初期開発費については無償であったため、管理費用は若干高めに設定されていると思われる。

日本YEGのホームページも当初はグループウェア社が担当していた。その後、日本YEGのホームページ更新・管理の業務委託は広報委員会の決定事項となり、日本YEGの事情に詳しい歴代の出向者のうち、業務の受託能力があったネットワーク応用通信研究所、NPウォンツ社、ネットワーカーズ社が担当してきた。しかし、日本YEGの出向メンバーが業務委託を担当してきた経緯から、きちんと契約が交わされていない。

メールマガジン発行システム及び出向者用各種大会登録システム、レンタルサーバーについても同様の経緯で構築されており、一連の経緯を知る者は非常に限定されている。これらの経緯については情報不足のため、一部の出向者が自社に有利になるように日本の事業を提案・実施している、と誤解を生んでいる状況にある。

平成22年度に事業化が決定した「会員(事業所)データベース」は、日本YEGの情報システム

を再構築する第一歩であったが、事業背景やITシステムのグランドデザイン、過去の経緯の説明などが不十分であり、残念ながら完全に誤解されているのが現状である。

8、考察

先人が英知を結集し築き上げたATをはじめとする現状のITシステムは、この8年間にYEG事業の効率化・会員間の情報交換や交流等、YEG会員に多大な貢献をもたらした事はゆるぎない事実である。反面、スマートフォン・タブレット型PC・クラウドサーバー環境・Google・facebookの台頭といった新しいIT環境において現状のシステムが陳腐化してきたことも受け入れざるを得ない事実である。

また、単年度事業制と担当委員会が異なることから、各システムが独自の発展を遂げ、システム間の融通が利かなくなっているのは、ITシステム全体を通してのグランドデザインや統括した管理体制がなかったことに起因すると考えられる。

さらに、管理会社が数社に渡って、サーバーも分散化されている現状においては、既存のシステムを活かす方法よりも、再構築することが望ましいのではないかという結論に達した。ただし、ATをYEG活動の中核としている単会も少なくなく、ATを突然辞める事は出来ない。ATを継続利用していく中で、ITシステムの管理体制と構築を再度ゼロから見直すことが必要である。

次年度より業種別部会が活性化されることになれば、「情報サービス部会」と連携して、次世代システムの検討を行っていくことも考えられる。

日本YEGLITシステムの 現状と改善について

平成23年度ビジネス情報支援委員会

現状①

- × I T 関連経費 1,710,000円 (平成23年度)
- × 委託先 3社
- × ホームページ5つ
- × システム3つ
- × メール配信4つ



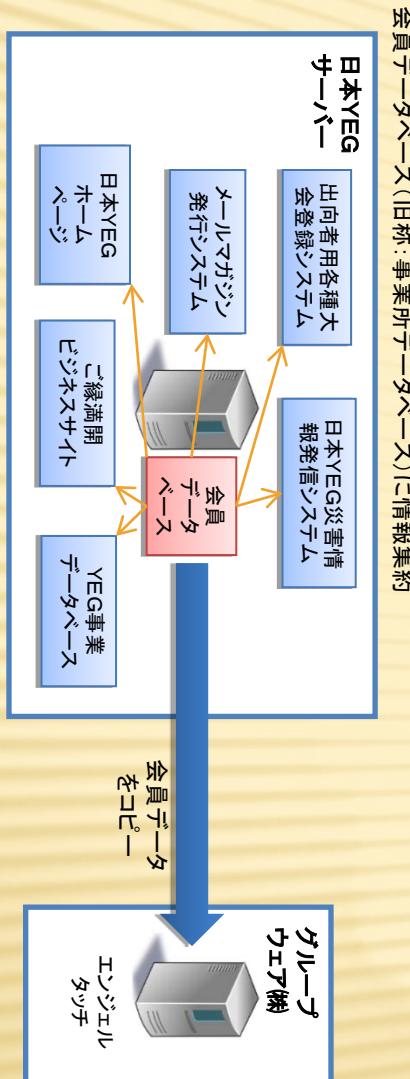
管理が煩雑で無駄な
経費が多い

現状②A Tに関連する諸問題

- ✖ 普及率約 40%
- ✖ システムが脆弱
- ✖ ご縁満開ビジネスサイト登録の足枷
- ✖ IE以外のブラウザやスマホに未対応
- ✖ GoogleやFacebookといった汎用システムとの互換性がない
- ✖ 他のシステムと会員情報（会員データベース）が統一されていない。

改善案①日本YEGがサーバーをレンタル

× 諸システムを日本YEGサーバーへ統合し、ATと併用して運用する。



- *会員データベースを統一・一元管理
- *ATと併用しながら、新ATの開発
- *年間80万円以上の経費削減を実現

改善案②汎用性のあるシステムづくり

1. 収益性のあるシステムづくり
新ATにバナー広告やAdwordsを掲載することで新たなる収入を確保する。
Ex.) 1クリック50円とすると
 $27,000\text{社} \times 10\text{クリック} \times 50\text{円} = 13,500,000\text{円}$
2. 発展性のあるシステム環境
日本YEGが直接レンタルサーバーを借りることで委託会社のみに依存しないシステム環境を構築する。

平成23年度事業検証報告書

専門別分科会

担当委員会：ビジネス情報支援委員会

副会長：有島範明

委員長：山田慎二

副委員長：中尾晃司、竹中栄嗣、小林央幸

委 員：西本一幸、喜多山裕史

常盤俊介、佐藤健司、吉田徹弥

望月公明、永田雅大、富永哲臣

井ノ下雄志、竹田克茂、南裕紀

加藤昌也、北口准一、古川誠司

岩堂仁志、疋田太郎、齋藤孝春

1、事業の目的

共通の目的を持った利用者同士の情報交換と共有のためにA Tを使って運用する。

2、事業開始の歴史・背景

全国のメンバーを道府県連や単会という枠に留まらず広く繋げる必要があるという考え方から、平成20年度（2008年度）にテーマ毎の分科会を組織し、それぞれの利用者の情報交換と共有を目的に設立された。

3、過去の実績（事業概要）

各分科会のテーマに制約は設定しないで自由度を高くし、様々な分科会を開設できるようにする。ただし開設に当たっては下記ルールを守ることとした。

（1）新たに「分科会」を開設するときは、管理責任者1名を含む6名以上のメンバーを必要とし、所定の開設要望書を所管委員会に提出すること。

・管理責任者の責任・義務

- a. 管理責任者は、開設した「分科会」の運営に関する一切の責任を負うものとする。
- b. 管理責任者は、I Tサービス運用規程ほか本会が定める諸規程を遵守するとともに、投稿者に対しても遵守させる義務を負うものとする。

（2）所管委員会は、各業種・各分野に1つの分科会の開設を許可するものとする。

開設分科会及び登録者数一覧

合計 13 分科会

- | | |
|--------------|-------------|
| ・ I T 分科会 | 登録者数 : 13 名 |
| ・ 印刷業分科会 | 登録者数 : 24 名 |
| ・ 建築設計業分科会 | 登録者数 : 3 名 |
| ・ 建築・土木分科会 | 登録者数 : 26 名 |
| ・ 食品分科会 | 登録者数 : 17 名 |
| ・ 繊維分科会 | 登録者数 : 8 名 |
| ・ 税理士分科会 | 登録者数 : 3 名 |
| ・ 電設分科会 | 登録者数 : 10 名 |
| ・ 農園分科会 | 登録者数 : 7 名 |
| ・ 不動産・管理分科会 | 登録者数 : 7 名 |
| ・ 補助金・助成金分科会 | 登録者数 : 16 名 |
| ・ 労務士分科会 | 登録者数 : 6 名 |
| ・ エネルギー分科会 | 登録者数 : 2 名 |

(内、各分科会管理者 2~3名も含む。管理者は重複あり)

特段これといった活動はしておらず A T 上で数件メールの発信は見受けられるものの、平成22年に I T 分科会が都内でミーティングを1度開催したに留まっている。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| ①単会（メンバー）に周知できているか | <input type="checkbox"/> 1 悪い |
| ②各地参加（応募）数評価 | <input type="checkbox"/> 1 悪い |
| ③参加（応募）のしやすさ | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ④単会の活性化に結びついているか（総論） | |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | <input type="checkbox"/> 1 悪い |
| ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか | <input type="checkbox"/> 1 悪い |
| ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか | <input type="checkbox"/> 1 悪い |
| ⑤連合会としての日本 Y E G が取り組む必要性 | <input type="checkbox"/> 5 良い |

全国各地のメンバーを繋げ、様々な情報交換の場を提供することは確かに必要である。

5、現在の課題

全国各地のメンバーへの周知度がかなり低く、登録数も規定の6名を割っている分科会もある。年度末に近い2月に設立されたこともあり、次年度の引き継ぎがスムーズにいかず管理者になっていることを把握していないメンバーも存在した。

6、改善点とその理由

メンバー間の積極的な情報交換と活発なコミュニケーションを狙い、分科会テーマをビジネスだけに制約せず趣味や興味といったものでも設立できる自由度の高い基準にしている。しかしそれにより各メンバーが望む本来の分科会メリットであるビジネス情報の交換やマッチングがぼやけてしまい、参加登録することへの意味が伝わっていない。よって、今年度は業種別部会として名称変更をし活性化に向けた第一歩を踏み出すこととなった。

7、考察

全国各地のメンバーを道府県連や単会という枠以外の共通点で繋げ、さらに交流を深めようという狙いは重要であるし、これは日本YEGしか出来ない事である。ただし上記の通り分科会メリットの焦点がぼやけている感が否めない。そこで我々日本YEGの目的である「メンバー企業の成長により、国・地域の発展に貢献する」を分科会再構築の出発点とし新たに業種別部会へとリニューアルをしていく。つまりビジネス情報の交換とビジネスマッチングを狙って業種毎の部会を設立し、各地のメンバーが部会内または部会間において自らビジネスチャンスを作りやすい場に変える必要があると考える。またそうすることで青年経済団体である我々日本YEGがこれまで把握しきれなかった各業界の動向や課題を各メンバーの視点を通して明確につかむ事を可能とするものである。

平成23年度事業検証報告書

ビジネス交流会

担当委員会：ビジネス情報支援委員会

副会長：有島範明

委員長：山田慎二

副委員長：中尾晃司、竹中栄嗣、小林央幸

委 員：西本一幸、喜多山裕史

常盤俊介、佐藤健司、吉田徹弥

望月公明、永田雅大、富永哲臣

井ノ下雄志、竹田克茂、南裕紀

加藤昌也、北口准一、古川誠司

岩堂仁志、疋田太郎、齋藤孝春

1、事業の目的

各地で開催されるビジネス交流会の運営サポート

- ・ビジネス交流会のノウハウの公開と活用促進、各地YEGが開催するビジネス交流会の開催運営サポートを行ないます。

2、事業開始の歴史・背景

過去からビジネスマッチングや情報交換等を目的として継続的に開催されてきたビジネス交流会のノウハウが年々積み重ねられて行き、平成20年度にビジネスネットワーク支援室が作成した開催マニュアルが現在のところ最終版となっている。また、ご縁満開ビジネスサイト内にはビジネス交流会用のツールが組み込まれている。

3、過去の実績（事業概要）

23年度においては、日本YEG企画・主催ものについては、7月富山の1回のみ。ブロック大会では関東ブロック大会で行われている他、大阪府青連や新発田でも開催されている。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか

まあまあ

②各地参加（応募）数評価

まあまあ

③参加（応募）のしやすさ

まあまあ

④単会の活性化に結びついているか（総論）

④-1 単会事業の活性化に役立っているか

良い

④ - 2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 5 良い
④ - 3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 3 普通
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	<input type="checkbox"/> 5 良い

参加した方は、勉強になるし、情報も得られるし、自社の宣伝にもなると好評を得ている。全ての単会に浸透するまでには至っていないが、過去にビジネス系委員会で日本に出向されている方を中心に日本YEG主催以外でもブロックや県連で交流会が開催されている。

5、現在の課題

- ①今年度は開催が少なかった。
- ②20年よりマニュアルの改定が行われていない。
- ③参加者の評判は良いが、参加者を集めるのに苦戦している。
- ④ご縁満開ビジネスサイトのデータシート作成ツールがわかりづらい。
- ⑤ビジネスネットワーク支援室との情報交換がない。

6、改善点とその理由

- ①日本YEG主催のビジネス交流会単独開催を行う。ビジネス交流会のPRを積極的に行い、開催を増やす為にもブロックや県連でも使える事業であることの宣伝をする必要がある。
- ②各地で行われているビジネス交流会に新しいアイデアが取り組まれている事例もある為に、情報を収集し、追加していく。
- ③ビジネス交流会の良さをPRしていく。
- ④より使いやすいシステムの改善を図る。
- ⑤ビジネス交流会支援に存在意義があるビジネスネットワーク支援室は、平成20年からの3年間でビジネス交流会のノウハウの伝授という役目を果たし、支援依頼の数も減っている。今後の在り方を、ビジネス系委員会と情報交換のもと模索していく必要がありそう。

7、考察

日本YEGが長年に渡って培ってきたビジネス交流会のノウハウは全ての会員にとは言い難いが、広くのブロック・県連・単会へと伝授されている。ビジネスネットワーク支援室に支援要請をすることなくビジネス交流会を開催するところも増えてきている。ある会場では趣味が同じ人達で交流を深める時間をもうける等、各地で新しいアイデアも見受けられ、これらの情報を収集して、マニュアルにより磨きをかけていくことも必要かと思われる。

また、ビジネス交流会に参加して頂いた方々からは、参加して良かったという声を頂

くことが多い。自社PRにもなるし、異業種交流の中で勉強になることも少なくない、また、欲しかった情報を入手出来るなど様々なメリットがある。しかし、あるブロック大会では人員が数名たらずで、結局中止を余儀なくされていた。交流会の良さをPRして、出席者を増やすような施策も必要である。

さらに、過去の事例では、一切動員要請をかけない懇親会付きの単独開催が一番有意義だったという意見もある。より意識の高い人が集まる傾向にあり、参加者が参加する意義を追求した交流会こそが、本来あるべき「ビジネス交流会」の姿であると。その為に、意識の高い参加者をどれだけ集められるかということも重要な課題である。

今後、業種別部会の設立とともに業種別交流会の開催も多くなると予想される。それぞれの長所を認識して、バランスよく開催して頂きたい。

以上

【添付資料】

- ・ YEGビジネス交流会マニュアルVer. 3
平成20年5月12日改定 作成：YEGビジネスネットワーク支援室
- ・ リーダー用マニュアルVer. 3
平成20年5月12日改定 作成：YEGビジネスネットワーク支援室
- ・ ビジネス交流会登録についての注意事項（ご縁満開ビジネスサイト）
平成23年6月 作成：ビジネス情報支援委員会
- ・ エントリーシート 3種

YEGビジネス交流会マニュアル

Ver. 3

平成20年 5月12日改訂
作成：YEGビジネスネットワーク支援室

目 次

1. はじめに	· · · 2
2. 開催目的	· · · 2
3. 開催のポイント	· · · 2
4. 事業効果	· · · 3
5. 開催概要	· · · 3
6. 事前準備	· · · 3
7. 交流会進行方法	· · · 4
8. 進行上の留意点	· · · 6
9. 各地での交流会開催にあたっての注意点	· · · 7
10. データシート見本	· · · 8
11. YEGビジネスネットワーク支援室について	· · · 9

1. はじめに

この交流会マニュアルは、各地で行なわれた交流会開催事例を元に、参加者にとって最大限の効果を得ることが出来る交流会とするために作成しました。

参加者がより深い理解とで交流会に参加することで、多くの交流を図ることが出来ます。本マニュアルを参考にして全国各地での交流会の開催を通じ、ビジネス交流を図って頂きたく思います。

2. 開催目的

- A) 企業経営上の問題解決、心の支援者（ビジネスマッチングへの入口）
- B) ビジネスマッチング
 - （企業間取引、販路拡大、業務提携、技術協力、共同開発、各種コラボレーション、合弁、M&A等）。
- C) Bの発展型として商品開発やビジネスモデル構築に向けた「共同プロジェクト立ち上げ」等。

ビジネス交流会の本質的な期待効果は、単なるビジネスマッチングに留まらず、心の支援です。（Aが該当）この部分が欠落すると、業種によっては参加メリットの少ない交流会になってしまいます。参加者全員が、なんらかの課題と解決のヒントを持つ経営者（またはそれに順ずる立場、経営を引き継ぐ立場・・・）として、お互いにアドバイス出来る事が、成功への大事なステップとなります。

3. 開催のポイント

交流会で最大限の効果を得る為には以下の項目がポイントとなります。

- 参加者全員が対等・公平であること
- 参加者が本音を出し合えること
- 参加者同士が支援しあえること
- 相手に対する助言が前向であること

4. 事業効果

本交流会の効果として以下のことが、あげられます。

- ビジネスパートナーとの出会い
- ビジネスアドバイザーとの出会い
- 自社の事業の見つめなおし

他人に自社の相談をするということは、自社を良く知らなければ出来ません。日々の業務に追われる中小企業にとっては、自社が『何が出来るのか？（セールスポイント）』『何が出来ないのか？（弱いポイント）』を意外に気づいていない方が多いといえます。

この交流会を機会に、再度自社の見直しができます。

5. 開催概要

開催方式：テーブルごとによる交流

参加人数：1テーブル5～6名程度（出来るだけ各テーブル同じ人数にする）

テーブル：丸か四角で参加者同士が近い距離で話し合える

進行：各テーブルにテーブルリーダーを設置し、リーダーが進行する。

※場合により、司会等が進行することも可。（詳細：6P 8-F項）

準備品：参加者のデータシート、タイマー、メンターシート

その他：場合により、全体での企業プレゼン等を行なってもよい。

6. 事前準備

- 参加者には、申込時にデータシートを記載して頂く。（8ページ参照）
- 記載頂いたデータシートを冊子とし、全参加者に配布する。
(冊子には必ずページ番号の記載をしてください)
- データシート記載の参加者の希望に出来るだけ沿って、参加者のテーブル割を決定しておく。
- 各テーブルにテーブルリーダーを設置する。
- テーブルリーダーには、事前にリーダー用マニュアルを渡し、熟知して頂く
(事前勉強会や講習等を行うと尚良い。)

7. 交流会進行方法

① 集合、名刺交換

当日集合した段階で、隨時テーブルごとに名刺交換を行ない、自己紹介を済ませておいて下さい。

② オリエンテーション

以下の説明を行なって下さい。

A) 資料の確認（データシートの参加者のページも確認）

B) 開催のポイントの説明

C) 基本ルールの説明

上記の説明はテーブルリーダーでも、全体の司会者が行なっても構いません。

③ テーブル交流

このセッションは、ビジネス交流会の最も中心をなす部分で、テーブルごとに参加者全員が順番に自社の紹介や悩みや相談、セールスポイント、教えて欲しいことなどを話し、それらに対してテーブル内の全員で話します。一人の持ち時間で終了し次の人に代わります。ここでは、たとえ盛り上がり話題でも持ち時間で終了し、公平に時間を使います。

はじめに、自己紹介ではビジネスシートに記載している内容は、重複を避けるためあまり時間をかけず簡潔に行ってください（3～4分程度）。むしろ自分が今悩んでいること、求めていることを中心に明確に話す事を心がけてください（3～4分程度）。

次に、その人の事業内容について全員で質疑を行います（7分）。

最後に、メンターシートに記入し（1分）、発表者に渡してあげて下さい。

メンターシートは、後で発表者が見てビジネスの参考になるものですので、必ず記入してあげましょう。

A) 参加全員による自己PRタイム（15分×人数）

- | | | |
|--------------------|-----|----|
| ・自己紹介及びPR、自社の悩み等発表 | ・・・ | 7分 |
| ・テーブル全員による質疑応答 | ・・・ | 7分 |
| ・メンターシート記入 | ・・・ | 1分 |
- （時間は、タイマー等で管理して下さい。）

※ 一人15分の中であれば、PRと質疑の時間を発言者によって変更しても構いません。

※ メンターシート記入時間はありますが、時間が限られていますので、気がついた事は、自己紹介及びPR、質疑の時間にも随時記入して下さい。

④ フリーディスカッション

ここでは、先ほどのテーブル交流では話しきれなかった話題や、気になった話題、全員で話すべき話題などをリーダーがチョイスしてディスカッションを行なって下さい。

- ・リーダーの進行によりディスカッションを進める。
- ・ディスカッション中、気が付いたことはメンターシートに隨時記入する。
- ・最後に、メンターシートを自分以外の全員に渡し終了する。

以下の項目は、開催時間、参加者等に応じて設置して下さい。

⑤ 総括（実施は自由）

フリーディスカッション終了後に、テーブルリーダーがそのテーブルで話し合われた内容のなかで、全員に聞かせたい様な内容や重要と思われる事案を全体の前で発表しても良いでしょう。

⑥ 全体交流（実施は自由）

交流会の参加者は、ビジネスシートに記載されていますが、気になった方と交流できる時間を設けることが時間的に可能な場合は設営してもよいでしょう。交流会の基本は、テーブル単位ですが、全体交流により、さらに幅広い交流が可能となります。

⑦ 全体プレゼンテーション（実施は自由）

⑤⑥同様に時間的な余裕がある場合には設営してみましょう。発表者は限られますが、全体でのPRをしていきたい方や幅広い情報収集を求める人がいる場合には有効です。また、時間を設けなくても会場内にブースを設けて、交流会の開始前や交流会後に見て頂く方法などもあります。

8. 進行上の留意点

- A) テーブル交流会の中の「自己紹介及びPR、自社の悩み等発表」では、会社のことなど全体的なことは（ビジネスシートを参照してもらい）3～4分程度で簡潔に説明、PRしたいこと、あるいは助言してほしいテーマにポイントを絞って説明すると良い。
- B) 説明者への質問は手短に。質疑応答は相手により的確なアドバイスをするために確認したいことを聞くのが目的。そのための質問を心がけること。
回答者も同様に、要点を簡潔に話すように。一問一答が原則！
- C) メンターシートには、思いついた点を（あとで記入しようとしても忘れてしまうので）なるべくその場でメモをとり最後の時間で不足部分を付け足す。
- D) 音の出るタイマー（キッチンタイマー等）で確実に時間を管理し、話題が盛り上がっていても必ず時間で終わりにすること。
- E) フリーディスカッションは、リーダーが次の点を留意しながら進行する。
・少しでもマッチングのきっかけができるような共通の話題に誘導しながらメンバー間で話しを回す。
・グループ内が別々の話題に分かれないようにする。
・偏った話題のままで時間が空回りしないよう、10分毎の合図で時間の経過を確認し必要であれば話題転換を心がける。但し、全員が関心の高い共通のテーマで盛り上がっている場合はその限りではない。
・話題がとぎれたときは、リーダーが新たなテーマ提起する。
- F) リーダー数の不足、経験者が少ない場合などリーダーの設置が難しい場合は、交流会の司会等が時間管理を行い、全テーブルを同時進行しても良い。
その場合には、全テーブルの人数を出来る限り同じにする方がよい。
- G) アドバイスにあたっては、『相手に対してできる自分の最大限』をどれだけ提供できるかがポイント。「得るは、与えること」。
相手に対して親身になったアドバイスや協力がいかに惜しみなくできるかが最も重要な点であり、それが自分にはね返ってくる。メンター精神を持とう。
※メンター=助言者。仕事上の「頼れる相談相手」

- H) メンターに対しては、自社商品を直接買ってもらおうとしたり、取引や協力を露骨にお願いしたりするより、知恵を借りる、協力者を紹介してもらうといったスタンスで臨む方が協力の幅が広がる。

例えば・・

「買って下さい」ではなく「売れる方法はないでしょうか」

「協力して下さい」ではなく「協力者を得る方法ないでしょうか」

- I) 相手への助言は、けっして否定型ではなく（質問段階では構わないが）相手がより良くなるためのプラス提案を心がける。

9. 各地での交流会開催にあたっての注意点

- A) テーブル分けは、事前に参加者の希望を取ると、より活発な交流会になるので、事前調査があった方が良い。
- B) テーブルの人数は、5～8人程度が良い。隣のテーブルとは、他テーブルの会話が気にならない程度まで、できる限り広く取ることが望ましい。
- C) テーブル交流は、リーダーの進行で大きく変わってしまうことが多い。リーダーには、進行マニュアルなどを配布しておき、事前に勉強会や講習を行うなどの準備を行なうと良い。
- D) 各テーブルに交流会の経験者がいると良い。
- E) 参加者のデータは事前に配布できた方が、参加者がより相手に対して詳しい質問や相談が出来る。
- F) 全体プレゼンテーションを行う場合、テーブル交流会の前に行ってもテーブル交流会の後に行っても良い。また、全体プレゼンテーションの時間はその開催状況で決めれば良いが、一人5～8分程度が妥当と考える。
- G) 全体プレゼンテーション希望者が多い場合には、その内容をよく検討し特定の人の利益でなく多くの人の利益となる事を優先に選出すると良い。
- H) 交流会の後に懇親会などを用意すると、より親密なビジネス交流を図ることができ、今後の親交にもつながるので設営をした方が良い。

10. データシート見本

YEG ビジネス交流会参加者データシート

ふりがな		県連	単会	単会役職
氏名				
ふりがな			役職	業種
社名				
住所	〒			
E-mail			TEL	
ホームページ			FAX	

データシート

貴社の企業概要について簡潔にご記入ください
貴社の製品・サービスについてのセールスポイントをご記入ください
貴社の悩み、課題は何ですか
今回の交流会でコミュニケーションを取りたいお相手はどういう企業ですか
その他PR、希望する点など自由にご記入ください

その他（写真等添付しても結構です）

11. YEGビジネスネットワーク支援室について

YEGビジネスネットワーク支援室は、YEG間のビジネス交流の促進を目的に設立されました。

日本商工会議所青年部（当時「商青連」、現「日本YEG」）では、YEGビジネスネットワーク委員会を設置してビジネス交流の促進を行なってきましたが、現実的には単年度制の日本YEGにおいて毎年構成メンバーが入れ替わるなかでは上記の目的の達成が非常に困難であり、蓄積したノウハウを有効活用出来ないでいた為、平成16年度に日本YEGの外郭サポート団体として当支援室を設立しました。

当支援室では、ビジネス交流に対する専門員として日本YEGが行なう交流会や全国各地のブロック、県連、単位会議所で行なわれる交流会に、進行役やアドバイザー、テーブル形式でのテーブルリーダーとして幅広い協力をしております。

沿革

平成17年 2月18日 日本YEG第157回役員会にて設立承認
※ 外郭支援団体として承認
平成19年 8月25日 日本YEGと相互事業協力協定の締結

事業（平成19年度事業）

平成19年 2月28日 泉州ブロック協議会 「ビジネス交流会」
平成19年 6月13日 八尾商工会議所青年部 「ビジネス交流会」
平成19年 9月29日 兵庫県連 「兵庫YEG交流会」
平成19年10月16日 貝塚商工会議所青年部 「ビジネス交流会」
平成19年10月23日 上尾商工会議所青年部 「ビジネス交流会」
その他にも、交流会マニュアルの提供などの事業を行なう

組織（平成20年度）

室長	鳥澤 加津志	(埼玉県上尾YEG)
副室長	友水 正志	(茨城県石岡YEG)・・・東地区担当
	中谷 安伸	(兵庫県明石YEG)・・・中地区担当
	松浦 修士	(福岡県八女YEG)・・・西地区担当
事務局長	鈴木 大介	(神奈川県小田原YEG)

問い合わせ

日本YEG ホームページ (<http://yeg.jp/>) TOP画面右下にある
 よりお願いします。

ビジネス交流会登録についての注意事項

平成23年6月21日
日本商工会議所青年部
ビジネス情報支援委員会
委員長 山田 慎二

ビジネス交流会の登録は、「ご縁満開ビジネスサイト」のトップ画面の右側にある「ビジネス交流会」より登録となります。



This screenshot shows the homepage of the 'YEG ご縁満開 ビジネスサイト'. The top navigation bar includes links for '会社登録・更新', '会社の一覧', 'コミュニケーションボード', '検索', and '会社' (Company). A red box highlights the '会社登録・更新' link. Below the navigation is a banner with the text: 'このサイトを利用する際は「ご縁満開YEGビジネスサイト 運用ガイドライン」に同意したものとします こちらの「ガイドブック」もぜひご覧ください。' The main content area is divided into several sections: 'お知らせ' (News), '新着会社情報' (New company information), '新着商品情報' (New product information), 'ビジネス交流会' (Business Exchange), and 'コミュニケーションボード' (Communication board). The 'ビジネス交流会' section is highlighted with a red box and contains information about the '平成23年度日本YEG出向者ビジネス交流会IN富山' event.

しかし、この「ビジネス交流会」を表示させる為には、会社の登録において、(交流会)マークが記載されている項目に全て入力しないと表示されません。

再度、会社登録内容の確認をお願いいたします。

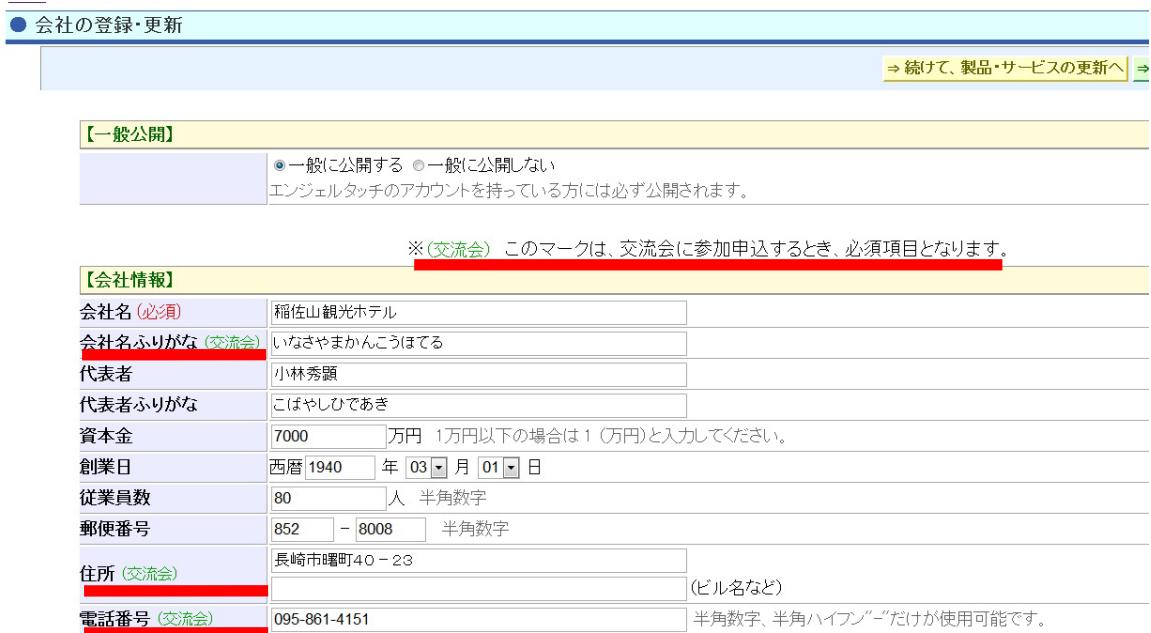
表示する方法は、

① トップ画面の「会社の登録・更新」をクリック。



This screenshot shows the login page of the 'YEG ご縁満開 ビジネスサイト'. The top navigation bar includes links for '会社登録・更新', '会社の一覧', 'コミュニケーションボード', '検索', and '会社' (Company). A red box highlights the '会社登録・更新' link. Below the navigation is a banner with the text: 'このサイトを利用する際は「ご縁満開YEGビジネスサイト 運用ガイドライン」に同意したものとします こちらの「ガイドブック」もぜひご覧ください。' The main content area features a decorative background with silhouettes of people.

②会社の登録・更新画面の各項目の横に (交流会) と記載されているすべての項目への入力をお願ひいたします。(交流会) の記載がある項目は登録画面 1 ページ目だけです。



【一般公開】

※(交流会) このマークは、交流会に参加申込するとき、必須項目となります。

【会社情報】

会社名 (必須)	稲佐山観光ホテル
会社名ふりがな (交流会)	いなさやまかんこうはてる
代表者	小林秀顕
代表者ふりがな	こばやしひであき
資本金	7000 万円 1万円以下の場合は1(万円)と入力してください。
創業日	西暦 1940 年 03 月 01 日
従業員数	80 人 半角数字
郵便番号	852 - 8008 半角数字
住所 (交流会)	長崎市曙町40-23 (ビル名など)
電話番号 (交流会)	095-861-4151 半角数字、半角ハイフン“-”だけが使用可能です。

交流会の登録な必須入力項目は、

【会社情報】

- 会社名
- 会社名ふりがな
- 住所
- 電話番号
- E-Mail

【知って欲しいこと】

- ◆キャッチコピー
- ◆会社概要
- ◆セールスポイント
- 【求めていること】

③全て入力後、左下の **⇒ 登録する(確認画面となります)** をクリック。入力内容を確認後、

下にある **⇒ 登録する** をクリックして登録を終了後、再度トップ画面に戻り、「ビジネス交流会」が表示されているかどうかご確認下さい。

あと、半角入力の指示がされているところは必ず半角で入力して下さい！でないと全て最初から打ち直しになる場合がございます。

お手数をおかけして大変恐縮ではございますが、何卒よろしくお願ひいたします。

YEGビジネス交流会

リーダー用マニュアル

Ver. 3

平成20年 5月12日改訂

作成：YEGビジネスネットワーク支援室

目 次

1. はじめに	· · · 2
2. 交流会の基本的な流れとポイント	· · · 2
1) 集合、名刺交換	· · · 3
2) 開会及びセレモニー	· · · 3
3) オリエンテーション	· · · 4
4) テーブル交流	· · · 6
5) フリーディスカッション	· · · 4

1. はじめに

このリーダー用マニュアルは、ビジネス交流会を開催するに当たり、その成功の鍵となるテーブルリーダーの進行用のマニュアルです。

事前にテーブルリーダーとなる方が、本マニュアルにて研修し交流会のポイントを熟知することで、参加者にとって有益な交流会が開催することが出来ます。

必ずこのリーダー用マニュアルとYEGビジネス交流会マニュアル(別添)をよく読んでご参加して下さい。

2. 交流会の基本的な流れとポイント

1) 集合、名刺交換 詳細 3 ページ



2) 開会及びセレモニー 詳細 3 ページ



3) オリエンテーション 詳細 4 ページ



4) テーブル交流 詳細 6 ページ



5) フリーディスカッション 詳細 7 ページ

1) 集合、名刺交換

当日集合した段階で、隨時テーブルごとに名刺交換を行ない、自己紹介を済ませておいて下さい。

テーブルリーダーが積極的に名刺交換をするなどして、各テーブルの参加者の名刺交換を促して下さい。

また、参加者の当日キャンセルが出て各テーブルの人数に開きが出る場合は、テーブル割り振りを変更するなどして同じ人数になるようにこの時間で調整して下さい。

2) 開会及びセレモニー

セレモニーについては、各団体もしくは交流会の主催状況により変わる部分かと思われますので、割愛します。

一般的には、主催者代表がこの部分で開催の趣旨説明をすると思います。また、事項に記載しておりますが、テーブルリーダーが開催のポイントを話しますので、重複しない為にここでの趣旨説明は以下の事を中心に話して下さい。

セレモニー部での趣旨説明（例）

『ビジネス交流会には大きく分けて3つの目的があります。

- ・企業経営上の問題を解決する為の、心の支援者を得ること。
- ・ビジネスマッチング（企業間取引、販路拡大、業務提携、技術協力、共同開発、各種コラボレーション、合弁、M&A等）の機会。
- ・その発展型として商品開発やビジネスモデル構築に向けた「共同プロジェクト立ち上げ」等の可能性が広がること。

ビジネス交流会の本質的な期待効果は、単なるビジネスマッチングに留まらず、心の支援です。YEGということは、参加者全員が、なんらかの課題と解決のヒントを持つ経営者（またはそれに順ずる立場、経営を引き継ぐ立場・・・）ですので、お互いにアドバイス出来る事が、この交流会の最大のポイントであり、今後のビジネスの成功への大事なステップとなります。

交流会では、ビジネスパートナーとの出会い、ビジネスアドバイザーとの出会い、自社の事業の見つめなおしと言う効果があります。

特に、他人に自社の相談をするということは、自社を良く知らなければ出来ません。日々の業務に追われる中小企業にとっては、自社が『何が出来るのか？（セールスポイント）』『何が出来ないのか？（弱いポイント）』を意外に気づいていない方が多いといえます。この交流会を機会に、再度自社の見直しができる良い機会になると言えます。』

3) オリエンテーション

オリエンテーションでは、以下の事項を行なって下さい。

① 資料の確認

データシート等が配布されているか確認すると共に、参加者に自分のデータがデータシートの何ページに記載されているかを確認してもらって下さい。自己PRするときに、『〇〇ページを参照ください』と言えるように、ページの確認をしてもらうことは重要です。

資料（例）

- ・データシート
- ・メンターシート
- ・その他、交流会での資料

② 開催ポイントの説明

リーダーから以下に記載のテーブル交流会のポイントを説明して下さい。これを充分に参加者に理解していただくことで、大きな効果が得ることが出来ます。

- 参加者全員が対等・公平であること
- 参加者が本音を出し合えること
- 参加者同士が支援しあえること
- 相手に対する助言が前向であること

開催ポイント説明（例）

『この交流会は、参加者全員が公平に利益を享受できることを前提としております。その為、少し厳しいかもしませんがお話の途中でも時間になったら終了して頂きます。これはある特定の人が話して終わることをさける為に行いますのでご了承下さい。

そして、このテーブルの参加者全員が、本音で語り合える機会としたいと思います。

そして、今日のルールとして、質問段階では結構ですが、否定的な意見でなく、前向きな意見、肯定的な意見を出し合う事とさせていただきます。なぜならば大事なことは、[“自分が得る為には、人に対して与えなければいけない”](#)からです。積極的に他の人の意見にアドバイスすることで自分多くのアドバイスをもらえると思います。』

③ 基本ルールの説明

交流会の基本的なルールを説明します。

参加全員による自己PRタイム（一人15分×人数）

1. 自己紹介及びPR、自社の悩み等発表 ··· 7分

○ビジネスシートに記載している内容は、重複を避けるためあまり時間をかけず簡潔に行なうように指示して下さい。

○自分が今悩んでいること、求めていることを明確に話していたくようにして指示して下さい。

2. テーブル全員による質疑応答 ··· 7分

3. メンターシート記入 ··· 1分

※ 一人15分の中であれば、PRと質疑の時間を発言者の自由で割り振って話していただいて結構です。

※ メンターシート記入時間はありますが、時間が限られていますので、気がついた事は、自己紹介及びPR、質疑の時間にも随時記入するように説明して下さい。

4) テーブル交流

テーブル交流では、以下の手順でリーダーが進行して下さい。

1. リーダーによる発言者の紹介

『では、〇〇さん発表をお願いします。〇〇さんのデータは冊子の〇〇ページに記載されています』

2. タイマーをスタート

準備しておいたタイマーを15分にセットしてスタートさせる。

タイマーは、発言者が見えるようにする。

3. 自己紹介及びPR、自社の悩み等発表 開始

・タイマーをスタートさせたら、発表を開始して下さい。

(自己紹介及びPR、自社の悩み等発表+質疑応答で14分です。)

・目安の7分であることを発言者に知らせて下さい。話すほうは、一生懸命になるので、つい時間を忘れがちになります。発言者が自己PRで終わることは、発言者にとっても交流会の参加のメリットがなくなるので、そんな時はタイマーを確認するなどして、発言者が7分立っていることを気づくようにしてあげて下さい。

・逆に、7分経たずに自己紹介や悩み等の発表が終わる人もいるかと思います。その場合は、テーブル全員による質疑応答に移って頂いて結構です。

4. テーブル全員による質疑応答

・自己紹介と悩み等を発表したあと、その発言者に対してテーブル全員で質疑を行なって下さい。

・一人目や二人目までは参加者からの質問が出ないことがあります。その時は、リーダーが積極的に質問をして下さい。

・また、悩みなどを発言者がした場合には、その話題を参加者に問い合わせて全員で発言者を支援してあげる雰囲気作りを行なって下さい。

・タイマースタートして14分になったら、盛り上がりっていても必ず終了してメンターシート記入に移って下さい。

6. メンターシート記入

最後にメンターシートに、発言者へのアドバイスを全員が書きます。してあげられる事や紹介してあげられる事、アドバイス、応援なんでも結構です。否定的でなく、肯定的(前向き)なコメントを書くように指示してください。

(※渡すのは、フリーディスカッションのあとです。)

上記の手順で、テーブル全員が終わるまで繰り返します

5) フリーディスカッション

ここでは、先ほどのテーブル交流では話しきれなかった話題や、気になった話題、全員で話すべき話題などをリーダーがチョイスしてディスカッションを行なつて下さい。

ディスカッションのポイント

- ・先ほどの個別での質疑で時間切れになり中断した話題をまずは話す。
- ・全員の共通の話題があれば、その話題を中心に話す。
- ・少しでもマッチングのきっかけができるような共通の話題に、誘導しながらメンバー間で話しを回す。
- ・グループ内が別々の話題に分かれないようにする。
- ・偏った話題のままで時間が空回りしないよう、10分毎の合図で時間の経過を確認し必要であれば話題転換を心がける。但し、全員が関心の高い共通のテーマで盛り上がっている場合はその限りではない。
- ・ディスカッション中、気が付いたことはメンターシートに隨時記入するよう指示をする。
- ・最後に、メンターシートを自分以外の全員に渡し終了する。

ここで参加者全員が共感できるポイントとしては、“**小さな成功と明るい失敗**”があります。あまり突起した成功は、自分に当てはめ難いですし、重大な失敗はそれこそ笑うことが出来ません。小さな成功と明るい失敗にこそ中小企業の共感できるポイントがあると思います。ぜひそのあたりを、うまく誘導して下さい。

ふりがな	こばやし ひろたか		
氏名	小林 央幸		
生年月日	1975年10月3日		
会社名	稻佐山観光ホテル		
所在地	長崎市曙町40-23		
YEG	長崎YEG 平成22年度ビジネス振興委員会委員長		
TEL	095-861-4151	FAX	095-861-4203
E-mail	ikh-info@inasayama.co.jp		
URL	http://www.inasayama.co.jp/		

会社概要

長崎稻佐山観光ホテルは1000万ドルの夜景で名高い長崎港を一望できる稻佐山中腹にございます。

創業昭和15年、長崎市の老舗旅館ホテルとして市民の方にも親しまれてまいりました。

絶景の夜景、ときおり汽笛がひびく青い海、展望大浴場、庭園露天風呂、桜並木、そして、地元の素材を使った美味しいお料理で、まごころをこめておもてなしをいたします。長崎へ旅行の際には是非お立ち寄り下さい。

セールスポイント

洋室・和洋室を中心に170室の多彩な客室と

大中小の宴会場・会議室を備え、

個人旅行からグループ、

社員旅行、

研修旅行、

スポーツ合宿、勉強合宿、教育旅行etc.

様々な旅行の形態に対応いたします。

団体様の場合、マイクロバスによる送迎も対応可能です。

宿泊以外の宴会・お食事等ももちろん承ります！

お土産用に手作り「ながさき旅まんじゅう華く煮」(角煮まんじゅう)も製造販売しております。

求めていること

すべての方々がお客様になる可能性を秘めている業種なので、より多くの方々との交流を図るとともに、お客様の視点で今求められているニーズを模索する。

会社名	松林工業株式会社			TEL	0569-23-6801
住所	愛知県半田市乙川末広町97-3			FAX	0569-23-6801
お名前	松林 信吾			メールアドレス	matsu-kk@tj8.so-net.ne.jp
単会YEG	愛知県連 半田YEG			URL	
業種	下の業種から必ず1つ選んで業種名の前に ○ をつけてください。				
	製造業	卸・小売業	建設業	サービス業その他	
会社概要	金属類の2次加工から各種機械設備の計画、設計、製作、そして据え付け、補修				
主要商品、サービス	主に車の破碎機設備、都市ごみ、産廃などの焼却炉設備に関する機械設備全般				
経営理念、経営者の思い	誰にでも人に優しい人材の育成と、相手の立場にたった目線を持つ経営				
強み、一押しサービス	人が嫌がる仕事ほど楽しみながら取り組むところ				

	ここから先はあなた自身に質問いたします。	
	私の提供できるもの	私の求めているもの
技術	金属製品の加工に関するもの全般	いろいろな物を分別する技術
情報	溶接加工技術に関する情報	職人の情報
人脈	東海3県エリア内での豊富な現場工事業者	機械製品の設計技術者
経験	機械設備設計から据え付け工事まで	製缶の熟練工、設計及び現場工事の経験者
趣味、特技、資格	趣味、車の運転。モータースポーツ。旅行。 特技、どんな仕事でもかじりついたら離さないこと。 資格、仕事に関することはいろいろ。免許皆伝の域のものもあります！	

会社名	有限会社 富永設計			TEL	0254-22-5336
住所	新潟県新発田市住吉町1-6-20			FAX	0254-23-7166
名前	富永 哲臣		メールアドレス	t-tominaga@t-a-design.jp	
単会YEG	新潟県連 新発田YEG		URL	http://www.t-a-design.jp	
業種	下の業種から必ず1つ選んで業種名の前に ○ をつけてください。				
	製造業	卸・小売業	建設業	○ サービス業その他	
会社概要	建築及びこれに付帯する工事一式の企画・設計・監理・店舗の改修工事				
主要商品、サービス	住居施設、事務所・店舗、商業施設、寺社仏閣、医療・福祉施設等の上記の仕事				
経営理念、経営者の思い	弊社の企業活動が、弊社を取り巻く多くの方々の幸福に寄与できればと思っております。				
強み、一押しサービス	「こだわりへの追求」その積み重ねが我々の仕事であると思っております。				

	ここから先はあなた自身に質問いたします。	
	私の提供できるもの	私の求めているもの
技術	建築及びこれに付帯する工事一式の企画・設計・監理	構造設計・設備設計の技術
情報	新潟県内に関すること	県外FCの新潟進出
人脈	新潟県内の若手経営者	構造設計・設備設計の経験者
経験	H20年度新潟県連会長	構造設計・設備設計の経験
趣味、特技、資格	趣味：飲み会やゴルフ等、人と交流するのが大好きです。 特技：一気飲み（ジェットビール） 資格：一般的なもの以外ありませんが、必要なものは社員等周りの方々が持っています。	

_____部分は見本です。下の部分に自分の思ったように書き込み返信願います。

商工会議所青年部・ビジネス交流会データシート

ふりがな	とみなが てつおみ	所属府県連	所属単会	ビジネス交流会 経験の有・無
氏名	富永 哲臣	新潟県連	新発田	<input checked="" type="radio"/> ・ 無
ふりがな	ゆうげんがいしゃ とみながせっけい	役職	業種（該当業種に○）	
会社名	有限会社 富永設計	代表取締役 社長	製造・建設・小売・卸 サービス・その他	
住所	〒957-0061 新潟県新発田市住吉町1-6-20			
E-mail	t-tominaga@t-a-design.jp	TEL	0254-22-5336	
ホームページ	http://www.t-a-design.jp	FAX	0254-23-7166	

データシート

貴社の企業概要について簡潔にご記入ください

1、建築及びこれに付帯する工事一式の企画・設計・監理

住居施設、事務所・庁舎、商業施設、寺社仏閣、文教施設、医療・福祉施設、生産・流通施設他

2、店舗の改修工事

3、特殊建築物定期調査

貴社の製品・サービスについてのセールスポイントをご記入ください

1、弊社のスタッフは、建築をこよなく愛し、類まれな才能をもつ先代から指導を仰ぎ、クライアントの方々から愛される建築家になれるよう、提案力、並びに設計力の向上に日々努めております。

2、先代より引き継いだ「寺社仏閣」までも手掛けられる程の木造に対する深い知識と経験は、他社にはなかなか持つことのできない弊社の最高の商品です。

3、都市部に比べ新潟単価でのローコストは、費用対効果を更に倍増させます。

貴社の悩み、課題は何ですか

1、地元の業界全体の高齢化

2、資金繰り

3、異業種への事業展開

今回の交流会でコミュニケーションを取りたいお相手はどのような企業ですか

1、FC展開をこれからしようと考えている方

2、福祉・医療関係の方

3、飲食業の方

4、同業者の方

その他PR、希望する点など自由にご記入ください

趣味：休日は、掃除と洗濯をしています。その後、会社に行ってから何をするか考えます…。

飲み会やゴルフ等、人と交流するのが大好きです。

性格：ワガママです…面倒なのも嫌いです…疲れることはしません…だから浮気もしません！？

初対面の方には非常に緊張します。慣れると溢れるように話します。

楽しいことが大好きです。どんなことに対しても自分で楽しみを見つけ出して楽しめます。

なんだかんだ言ってもやっぱり仕事が大好きです。プライベートではあまり悩みません。仕事の問題に比べればどうでもよくなるからです。だから一人なのかなあ…と悩みますがやっぱり仕事が第一です。

平成23年度事業検証報告書

ビジネス情報発信

担当委員会：ビジネス情報支援委員会

副会長：有島範明

委員長：山田慎二

副委員長：中尾晃司、竹中栄嗣、小林央幸

委 員：西本一幸、喜多山裕史

常盤俊介、佐藤健司、吉田徹弥

望月公明、永田雅大、富永哲臣

井ノ下雄志、竹田克茂、南裕紀

加藤昌也、北口准一、古川誠司

岩堂仁志、疋田太郎、齋藤孝春

1、事業の目的

ビジネスサポート情報の発信

- ・ビジネスをサポートする為のあらゆる情報をサーチし、YEGメンバーに発信することにより、各メンバー企業のビジネス向上を促します。

2、事業開始の歴史・背景

22年度にも企業による海外への進出や、海外からの人材登用に関する助成金などを取り上げて情報を発信した。その他、環境に配慮することによるエコポイントなどの補助金や税制優遇の情報発信もしてきた。ただ、あまり広く発信されていない情報も多くあり、今年度は情報の幅を広げ、広く発信した。

3、過去の実績（事業概要）

ビジネスをサポートする情報として、国をはじめ各自治体からの補助金や助成金の情報をホームページ上に掲載した。また中小企業ビジネス支援サイトという、企業の地域や目的に応じてあてはまる資金調達制度をマッチングしてくれるサイトも紹介した。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | |
|----------------------|---------------------------------|
| ①単会（メンバー）に周知できているか | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ②各地参加（応募）数評価 | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ③参加（応募）のしやすさ | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |
| ④単会の活性化に結びついているか（総論） | |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | <input type="checkbox"/> 2 まだまだ |

④ - 2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 3 普通
④ - 3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 2 まだまだ
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	<input type="checkbox"/> 4 まあまあ

制度利用者から直接の声を聞くことはできなかったので、実際の利用度や評価自体は難しいが、日本YEGが取り組むべき、求められている情報であると思う。

5、現在の課題

- ①東日本大震災により制度が不安定であった
- ②情報発信がホームページやメールでの一方通行である
- ③震災の影響もあり情報の発信が遅れた

6、改善点とその理由

- ①制度の信頼性を確認してから発信する必要がある
- ②情報の相談窓口などを設置するなどの双方向の対応を考える
- ③各省庁、自治体に直接確認して開始前段階から早めに発信する

7、考察

海外進出支援、外国人の採用などを元とする助成金・補助金の情報発信に始まったこのビジネス情報発信だが、環境支援、そして今年度は震災復興支援への補助金制度などの情報も発信することで、多くの企業のビジネスチャンスにつながったのではないかと思う。今後も企業に求められる情報をタイムリーに提供して頂きたいと思う。

以上

平成23年度事業検証報告書

全国大会やブロック大会における低炭素イベント化への取り組み

担当委員会：ビジネス情報支援委員会

副会長：有島範明

委員長：山田慎二

副委員長：中尾晃司、竹中栄嗣、小林央幸

委 員：西本一幸、喜多山裕史

常盤俊介、佐藤健司、吉田徹弥

望月公明、永田雅大、富永哲臣

井ノ下雄志、竹田克茂、南裕紀

加藤昌也、北口准一、古川誠司

岩堂仁志、疋田太郎、齋藤孝春

1、事業の目的

環境行動宣言に基づき、全国のYEGで行なわれているイベントにおいて、CO2排出を減らす方法で運営するための取り組みを拡大していく。このノウハウを活用することによって、全国のYEGイベントが集客・評価などの面で価値を高め、さらにメンバーがこれに関わることで、環境についてのノウハウが事業所の活性化にも活かせると考える。各地で行われているYEGイベントの低炭素化を促進し、改善を支援するためのメニューを構築する。

昨年度は、省電力・ごみの減量・化石燃料のBDF化の3項目の実施検討を提案したところ、実施できた項目と実施できなかった項目があった。

そのため、本年度は『ごみの分別収集とリサイクルの徹底』の1項目にしぼり取り組む事で、成果の管理がしっかりとでき、また、各ブロック大会で継続した実施ができると考える。

2、事業開始の歴史・背景

平成20年11月8日 全国大会びわ湖大津大会にて、商工会議所青年部環境行動宣言され現在に至る。

過去の実績（事業概要）

22年度、ゴミの分別収集を実施（ペットボトルのみ）。

23年度、6種類のゴミの分別収集とリサイクルを各地ブロック大会にて実施。

■実施事項 ごみの分別収集とリサイクルの徹底（6種類の分別を行う）

- ① ペットボトル
- ② 空き缶
- ③ 発泡スチロール
- ④ 割り箸

⑤ 残飯

⑥ その他プラスチック

- ・ 分別しやすいように、種類ごとのゴミ箱を設置する。
- ・ 常時、人を配置して、監視や分別を行い、満杯になった物を入れ替える。
- ・ 残飯の水切りや発泡スチロールの洗浄が必要となるため、排水口近くの設置が望ましい。
- ・ 分別したゴミは計量し、ビジネス情報委員会に報告する。

※回収業者に計量を依頼してもよい。

回収業者の選定については、県や市の環境（もしくは、環境課に準ずる部署）に問合せること。

（参考1）焼却処分時のCO₂排出量

P E Tボトル : 70g (1本あたり)

発泡スチロール : 1.75g (1gあたり)

割り箸 : 9g (1本あたり)

（参考）平成22年度 東海ブロック大会の様子



商工会議所青年部 第30回全国大会「みやぎ・仙台大会」第8分科会 YEGとしての環境問題への取組み報告・「低炭素経営・低炭素社会の実現への取り組み」

3、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか	<input type="checkbox"/> 2	まだまだ
②各地参加（応募）数評価	<input type="checkbox"/> 3	普通
③参加（応募）のしやすさ	<input type="checkbox"/> 3	普通
④単会の活性化に結びついているか（総論）		
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	<input type="checkbox"/> 2	まだまだ
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 4	まあまあ
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 5	良い
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	<input type="checkbox"/> 5	良い

4、現在の課題

全国大会・ブロック大会での実施は今後企画委員会に申し送りし、常設委員会で継続して行く事。 またビジネス面からは、YEGメンバーとして、また経営者として知識向上に努める必要があると考える。

5、改善点とその理由

全国大会・ブロック大会では問題なし。

YEG・経営者としての資質向上の為に周知徹底する。

6、考察

東日本大震災発生後、リサイクル（原発事故で環境に配慮する人は別の意味で増えたと思いあえてリサイクル環境としました）環境に配慮する人が減少してきた。この様な状況だからこそYEGとして全国大会・ブロック大会での実施は継続が必要である。

出来る事なら経営者として、環境だけでなくCSR社会貢献型経営の重要性を認識して欲しい。そして一人でも多くの志し高い会員が関心を持つよう啓蒙活動のきっかけになればと考える。

CO2排出量報告書

ゴミ分別集計のご報告にご協力をいただきありがとうございました。

皆様よりご報告いただきました分別ゴミの重量より、CO2の排出量を算出いたしましたので、ご報告させていただきます。

■CO2排出量一覧

ブロック名	単会名 担当者	項目	ペットボトル	空き缶	発砲スチロール	割り箸	残飯等	その他 プラスチック
関東	さいたま商工会議所青年 加藤雅弘	重量(kg)	2	5	37	56	3	33
		CO2排出量	3.5	34	29.859	42	2.52	26.631
中国	倉敷商工会議所青年部 大野文彦	重量(kg)	18.9	3	1.6	1.6	5.1	8.8
		CO2排出量	33.075	20.4	1.2912	1.2	4.284	7.1016
東海	各務原商工会議所青年 竹田	重量(kg)	5	0	3	4	0	22
		CO2排出量	8.75	0	2.421	3	0	17.754
四国	大洲商工会議所青年部 三根生啓太	重量(kg)	77	92	2	1.2	22	27.5
		CO2排出量	134.75	625.6	1.614	0.9	18.48	22.1925
近畿	明石商工会議所青年部	重量(kg)	0.3	15	0.0	0.5	26.8	5.5
		CO2排出量	0.525	0.102	0	0.375	22.512	4.4385
北陸	小松商工会議所青年部 吉岡	重量(kg)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
		CO2排出量	0	0	0	0	0	0
大会合計		重量(kg)	103.2	115	43.6	63.3	56.9	96.8
		CO2排出量	180.6	680.102	35.1852	47.475	47.796	78.1176

〈CO2排出係数〉	
ペットボトル(1個)	0.07 kgCO2
空き缶(アルミ缶1個)	0.17 kgCO2
発砲スチロール(kg)	0.807 kgCO2
割り箸(g)	0.75 gCO2
残飯(kg)	0.84 kgCO2
プラスチック(kg)	0.807 kgCO2

※北陸ブロックは、飲食ブースを設置せず、

市内の飲食店で食事をして頂いたためゴミの発生は無との報告でした

皆様のご協力により、全体で約1069 kgCO2のCO2を削減することができました。(リサイクルを前提とした)
各ブロック、担当者がゴミの分別回収を口頭にてお願いしたり、販売サイドへの協力をいたいたりと、ゴミを排出しない工夫、分別の意識付けに積極的に取り組んでいただきました。

地域によって、ゴミの分別方法、リサイクルに対する意識にかなり差があることが解かりました。

今回の取り組みにより、低炭素化運動への理解が深まり、分別の意識が高まったという声をいただきました。
大会直前だった為、準備期間を十分取れなかったという声もありましたので、今後十分配慮していきたいと思います。

今後も引き続き、低炭素化運動へのご理解を賜りたくお願い申し上げます。

3、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか	<input type="checkbox"/> 2	まだまだ
②各地参加（応募）数評価	<input type="checkbox"/> 3	普通
③参加（応募）のしやすさ	<input type="checkbox"/> 3	普通
④単会の活性化に結びついているか（総論）		
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	<input type="checkbox"/> 2	まだまだ
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 4	まあまあ
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 5	良い
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	<input type="checkbox"/> 5	良い

4、現在の課題

全国大会・ブロック大会での実施は今後企画委員会に申し送りし、常設委員会で継続して行く事。

またビジネス面からは、YEGメンバーとして、また経営者として知識向上に努める必要があると考える。

5、改善点とその理由

全国大会・ブロック大会では問題なし。

YEG・経営者としての資質向上の為に周知徹底する。

6、考察

3.11震災発生後、リサイクル（原発事故で環境に配慮する人は別の意味で増えたと思いつつ、リサイクル環境としました）環境に配慮する人が減少してきた。この様な状況だからこそYEGとして全国大会・ブロック大会での実施は継続が必要である。

出来る事なら経営者として、環境だけでなくCSR社会貢献型経営の重要性を認識して欲しい。そして一人でも多くの志し高い会員が関心を持つよう啓蒙活動のきっかけになればと考える。

平成 23 年度事業検証報告書

故郷の新しい風会議

担当委員会：YEG 提言策定委員会

副会長：鈴木成宗

委員長：川邊秀羈

副委員長：川上俊紀

担当委員：

1、事業の目的

故郷の新しい風会議を通じて若手国家公務員との情報交換やネットワークを構築することで各地域の経済活性化に繋げ、我々青年経済人が、地域や日本の活性化を図り、自企業の経営・運営に役立てる事を目的とする。

2、事業開始の歴史・背景

国を良くしようと考える若手国家公務員と、同じく国や地域を良くしようと行動する我々 YEG メンバーの情報交換の場。

- ・霞が関の机上の空論ではなく、全国各地の商工業者の生きた意見を聞きたい。
- ・我々青年経済人の斬新なアイディアや活動を聞いて欲しい。
- ・壁を取り払って風通しを良くしたい。

と言う思いから、平成 18 年度に経済産業省の若手国家公務員と日本 YEG のメンバーが始めた居酒屋会議が始まり。

3、過去の実績（事業概要）

平成 18 年度	北海道帯広市・大分県大分市・東京都内・高知県高知市 千葉県野田市・石川県加賀市
平成 19 年度	愛知県豊田市・東京都内・石川県七尾市・千葉県千葉市 長崎県長崎市・静岡県浜松市
平成 20 年度	和歌山県橋本市・富山県滑川市・熊本県玉名市・静岡県浜松市 熊本県熊本市・滋賀県彦根市
平成 21 年度	千葉県千葉市・東京都内・福島県郡山市・大阪府八尾市・三重県桑名市 奈良県奈良市・広島県広島市・熊本県荒尾市・岐阜県各務原市 神奈川県小田原市・鹿児島県鹿児島市
平成 22 年度	宮城県仙台市・滋賀県草津市・富山県高岡市・群馬県太田市 千葉県千葉市・島根県出雲市・三重県松坂市・香川県高松市 茨城県土浦市・奈良県橿原市・大分県佐伯市
平成 23 年度	高知県高知市・宮城県仙台市・兵庫県明石市・福島県郡山市

北海道札幌市・新潟県燕三条市・千葉県東金市・山口県山口市

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
②各地参加（応募）数評価	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
③参加（応募）のしやすさ	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
④単会の活性化に結びついているか（総論）		
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	<input type="checkbox"/> 4	まあまあ
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 5	良い
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 4	まあまあ
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	<input type="checkbox"/> 5	良い

現在アンケートによると知名度は全体の32%に対し開催してからの満足度は80%と言うデータが出ている。これにより事業自体は開催したメンバーに対しては役に立っていると思われるが、周知については圧倒的に不足していると言える。

5、現在の課題

平成20年度から故郷の風会議は各地域での開催が主となっているが、各地の知名度は低く、初めて風会議を開催する地域がほとんどである。よって各地域での企画がまちまちになり若手国家公務員が当日までその開催企画を知らずに参加をすることが多く見受けられる。それにより初めて参加する若手国家公務員が当日の予定にずれが生じていることが現状である。

6、改善点とその理由

日本YEGが主体となっているので若手国家公務員に対しての負担を減少させる為にも基本的なマニュアルを作成し、どの地域で開催してもスムーズに企画できるようにしたい。その事により若手国家公務員も当日までに安心して講演の段取りが出来ると思う。各地域と若手国家公務員の段取りがスムーズになればどの地域でもより一層の盛り上がりのある風会議になると考える。

7、考察

風会議で若手国家公務員との情報交換を始めることができた経緯を考えると、この事業は日本YEGだからこそ出来たことと言える。回を重ねるごとに若手国家公務員もこの会議の重要性を認知し、我々メンバーにとっても有効な会議になっていった。

そこで、各地での開催をすることに方向転換し、より地域の現状認識と幅広いメンバーとのネットワーク構築に繋がってきたと思う。

しかしながら風会議での議論は、参加する若手国家公務員の立場を考慮し、議論の内容を外に持ち出すことが、現時点では非常に難しい状況にあり、提言活動等への反映に

至っていない。外に持ち出すには、議論そのものを咀嚼・吸収し、自らの意見として再構築できた参加者のみが、自らの意見として外に持ち出すことが可能であるため、仮に、提言書に反映されていたとしても、その論拠が風会議にあることは、判らなくなっている。



ふるさと
故郷の新しい風会議

開催の手引き

風会議を主管する単会で、開催までの段取りや当日の会議進行にお役立てていただくための手引書です。ご活用いただければ幸いに存じます。

日本商工会議所青年部連合会

故郷の新しい風会議とは

国を良くしようと考える若手国家公務員と、同じく国や地域を良くしようと行動する我々YEGメンバーの情報交換の場。
霞が関の机上の空論ではなく、全国各地の商工業者の生きた意見を聞きたい。
我々青年経済人の斬新なアイディアや活動を聞いて欲しい。
壁を取り払って風通しを良くしたいという思いから、平成18年に経済産業省の国家公務員と日本YEGのメンバーが始めた居酒屋会議が始まり。

風会議の趣旨

『故郷の新しい風会議』は、官と民の意見を議論する場がない！場が欲しい！！という思いから、官民一体型の意見交換の場として日本YEGから始まりました。中央(官)から地方(民)に風が送られてくるばかりではなく、地方からも風を送り返して、お互いの風通しを良くし地域や日本の活性化を図ることを趣旨とする。

故郷の新しい風会議を開催する目的

『故郷の新しい風会議』を通じて各地域の経済活性化に繋げ、我々青年経済人が、地域や日本の活性化を図り、自企業の経営・運営にも役立てる事を目的とする。

YEG側の想い

官・民／国・地方 を超えた新しい場
言いつぱなしではなく、実現する場
YEGブランドとして育てていく

公務員側の想い

「組織の肩書き」からの脱却
「机上の空論」からの脱却
立場を超えた人間と人間のつきあい

その1：申請から故郷の新しい風会議前日まで

1. 主管

単会・県連・ブロック内で『故郷の新しい風会議』開催について協議し、事前にブロック代表理事と調整する

2. 会議テーマ

『故郷の新しい風会議』のテーマは、開催主観地が立案し、日本YEG担当委員会に申請する。開催主観地、日本YEG、若手国家公務員の三者の事前協議により、テーマを決定する。

3. 会議スタイルの選定

会議のスタイルを参加できる国家公務員の数、参加するYEGメンバーの数より検討する。



(A) 講演形式(公務員が1人の場合)

公務員1人に対し、参加者全員が聞き手になる。
時間があれば最後に質問時間を設けることが望ましい。

(B) パネルディスカッション形式(公務員が2～3人の場合)

公務員2～3人と参加者代表2～3人が対談形式で行うのを、他の参加者が傍聴する。
最後に質問時間を設けるか、対談の途中にでも参加者に発言の機会を与えると良い。

(C) グループディスカッション形式(公務員が4人以上の場合)

公務員が多数の場合、この方法が参加者には喜ばれる。
公務員1人に対し、参加者5～10人が1グループになり対話形式で行う。
なるべく参加者全員に発言する機会を与えるよう配慮することが望ましい。
グループの進行役を置くこと。
開始前に名刺交換することが望ましい。

隣のグループの声が邪魔になることが多いので、グループごとの間隔を空けるか、グループごとで部屋割りすることが望ましい。

10人以上になると発言機会が無くなる人が出たり、声が聞こえなかつたりするので、極力10人以下の編成にすることが望ましい。

全体総括の時間を設けて、グループ発表をすることが望ましい。発表者は公務員でも参加者代表でも良い。

4. 会議概要

開催日時、開催会場、予算書、式次第、シナリオ、タイムスケジュールを企画する。

5. 申請

『故郷の新しい風会議』申請書を日本YEGのホームページよりダウンロードし、ブロック代表理事に申請する。

申請締め切りを厳守する。

6. 若手国家公務員の交通・宿泊手配

若手国家公務員の交通費、宿泊先確保をする。

航空券・列車切符等を手配し、日本YEGの担当者の指示に従い送付する。

その2：風会議当日の流れ

1. 開始前には、必ず担当者・進行役・若手国家公務員・日本YEG担当委員会と打ち合わせ・確認を行う。

2. 開始後、挨拶・趣旨説明、国家公務員を紹介する。

この時は担当部署を紹介しても良い。

3. 会議開始

○ タイムキーパーを置いて、開始時間と終了時間を周知させると良い。

○ テーブルディスカッションの場合、進行役の裁量で自己紹介をしても良い。

*自己紹介の時間を掛け過ぎないよう注意が必要。

4. 締めに総括を行うと良い。

5. 風交流を開催することが望ましい。

その3：風会議開催時の注意点・禁止事項

○ 注意点

- 若手国家公務員を『官僚』とは呼ばない。

公の場ではいつでも若手国家公務員と呼ぶ事。

省庁の肩書きを外して、プライベートの時間を使って『故郷の新しい風会議』に参加しているので、発言の取り扱いには細心の注意する事。

○ 禁止事項

- 若手国家公務員らの発言は、『故郷の新しい風会議』の会場から口外しない事

単会への報告する場合があれば、名前と省庁などは外すようにする

- 『故郷の新しい風会議』の会場内では撮影禁止とする

記録(録音・ビデオ・写真撮影・議事録等)・インターネットへの投稿(Facebook・ツイッター等)関しては原則禁止……×

○ 依頼事項

- 『故郷の新しい風会議』終了後、インターネット等で画像も含め投稿されていないか検索して下さい。

理由：『故郷の新しい風会議』での発言は個人的なものなのですが、万が一上司等に知られてしまった場合、進退問題に発展する可能性があるため。

ブログ、ツイッター、SNSでの情報の取扱い

OK 「国家公務員有志」が来ました！
NG 「○○省の△さん」が来ました！

OK 議論した大まかな内容
NG オフレコであると念押しした内容

OK 撮影した写真を本人へメール送付
NG 本人が特定できる顔写真のウェブ掲載



個人を特定できないように加工した例

その4：風交流

1. 風交流の目的

『故郷の新しい風会議』の趣旨に則り、お酒を酌み交わしながら若手国家公務員とさらなる親睦、交流を深めることを目的とする。

2. 風交流登録料

日本 YEG 委員会メンバーの登録料：原則受益者負担

若手国家公務員の登録料：原則受益者負担

平成23年度事業検証報告書

提言活動

担当委員会：YEG提言策定委員会

副会長：鈴木成宗

委員長：川邊秀羈

副委員長：高森健一

担当委員：

1、事業の目的

一年間を通して全国のYEGメンバーから各事業所が抱える問題を情報収集し、今一番必要とされる諸問題について検証し税制改正並びに提言書を作成し日商に提出をする。
もって中小企業の経済環境を改善して行く事とする。

2、事業開始の歴史・背景

平成19年度より交流と連携の目的から全国組織として提言活動にも力を入れるため事業目的の追加があった。これに伴いYEGメンバーがより良い事業活動を行えるよう提言活動を行っている。

3、過去の実績（事業概要）

（別添資料）

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

①単会（メンバー）に周知できているか	<input type="checkbox"/> 2 まだまだ
②各地参加（応募）数評価	<input type="checkbox"/> 2 まだまだ
③参加（応募）のしやすさ	<input type="checkbox"/> 2 まだまだ
④単会の活性化に結びついているか（総論）	
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	<input type="checkbox"/> 2 まだまだ
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 3 普通
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 4 まあまあ
⑤連合会としての日本YEGが取り組む必要性	<input type="checkbox"/> 5 良い

風会議やブロック会長会議など多くのYEGメンバーとの交流の機会を使い、全国から各地域における生の声を集め、提言書に盛り込んでいる。全国単会の声がYEGという全国組織の青年経済団体を通して日本商工会議所さらには政府与党に声が届く仕組みであることは大変意義があることだと感じる。

5、現在の課題

毎年、日本YEGでは提言関係の委員会より日本商工会議所へ提言書を上程している。しかし、各地域における事業所の問題点を意見集約し提言書としてまとめてはいるが、各地の意見を集約する手法についてはさらに検討する余地がある。

また、過去に提出した提言についてはその後の効果などについてしっかりと検証がなされてこなかった。

6、改善点とその理由

各地においての意見集約はアンケートなどを実施しているが、当該年度の会長の意見として出される場合があり、メンバーから意見集約できているとは言えない。課題をもって単会内での議論を経たものとして意見集約することを実施できると思う。

また、これまでの過去の提言について今一度考える事も大事なのではないかと考える。過去の提言が実現に至らなかった経緯や足りない点を考える事により現在の提言書に役立てる事がより中身の濃い提言書になるのではないかと感じる。

7、考察

故郷の新しい風会議で若手国家公務員との情報交換を行うことは、そのネットワークの構築とお互いの考えを共有することなどメリットがある。しかしながら、参加している若手公務員のプライバシー保護の観点から、風会議での発言については、一切外に持ち出してはならないというのが、現在の風会議の基本的スタンスとなっているため、提言書を考える際に、風会議での議論を土台にすること、あるいは、参考にすることが難しい状態にあり、結果的に提言活動に活かせないことになっている。加えて、ここの風会議をとっても、前に行われた風会議の議論を事前に共有し、そこから積み上げるという作業が出来ないために、議論のブレークスルーが起こりにくいという課題がある。

<実現状況>

①2007. 3. 12 事業承継の際の相続税の非課税化について

◆日商要望（平成20年度中小企業施策に関する要望（2007. 6. 21））実現状況

○非上場株式等に係る相続税の軽減措置について、現行の10%減額から、80%納税猶予に大幅に拡充するとともに、対象を中小企業基本法上の中小企業（例：製造業：資本金3億円以下または従業員数300人以下）に拡大する（対象会社要件である発行済株式総額20億円未満の会社は撤廃）。軽減対象となる株式の限度額（発行済株式総額10億円まで）は撤廃する（ただし、発行済株式総数の2/3以下の限度はあり）。

○本制度は、21年度改正で創設し、経営承継円滑化法の施行日（20年10月予定）以降の相続にさかのぼって適用する。

○被相続人は、会社の代表者であり、被相続人と同族関係者で発行済株式総数の50%超の株式を保有かつ同族内で筆頭株主であった者。

○事業承継相続人（後継者）は、会社の代表者であり、事業承継相続人と同族関係者で発行済株式総数の50%超の株式を保有かつ同族内で筆頭株主となる者。

○経済産業大臣は、相続直後および事業継続期間（5年間）において、代表者であること、確認時の雇用の8割以上を維持、相続した対象株式の継続保有等を確認する。

○その事業承継相続人が納税猶予の対象となった株式等を死亡の時まで保有し続けた場合には、猶予税額の納付を免除する。

○取引相場のない株式の評価に係る純資産価額方式における営業権の評価について、企業者報酬の額および総資産価額に乘じる利率の見直しを行う。

②2007. 3. 12 第三者個人連帯保証の原則撤廃等について

◆日商要望（平成20年度中小企業施策に関する要望（2007. 6. 21））の実現状況

（2）金融セーフティネットの充実と資金調達手段の多様化

○原油・建築関連セーフティネット保証の継続・強化策として、対象業種の指定期間を20年3月31日から6月30日まで延長が決定し、また業況の悪化が著しい業種について緊急調査を行い、必要な業種を対象に追加指定を実施。

○国民公庫の第三者保証人不要融資制度の融資限度額を2,000万円から4,000万円に引き上げ実施。

○金融庁において「年度末金融円滑化ホットライン」を開設し、寄せられた情報は速やかに金融機関にフィードバックし、検査・監督に活用することとなった。

（4）地域中小企業金融の円滑化

○金融庁は、19事務年度中小・地域金融機関向け監督方針の中での重点分野において、①中小企業のライフサイクルに応じた審査機能の強化や取引先企業の支援強化（特に事業再生）、

②不動産担保・個人保証に過度に依存することなく、目利き機能の向上を図ることで中小企業に適した資金供給手法を徹底、③金融機関がコストやリスクを適切に把握しつつ、自らの収益につながる持続可能な地域経済への貢献をあげ、フォローアップすることとなった。

③2007. 12. 8 地方幹線道路等の早期整備に関する提言について

◆日商要望（地方幹線道路等の早期整備の実現に向けて（2007. 11. 5））の実現状況

○「道路特定財源の見直しについて」（19年12月、政府・与党）において、「今後10年間を見据えた道路の中期計画を策定し、真に必要な道路整備は計画的に進める」「国及び地方の道路特定財源については、厳しい財政事情や環境面への影響にも配慮し、20年度以降10年間、暫定税率による上乗せ分を含め、現行の税率水準を維持する」との方針が示された。

○第169回国会（20年1月～）において、現行の税率水準（暫定税率）の維持を含む租税特別措置改正法案等歳入関連5法案が参議院で議決されないまま、4月1日に暫定税率が期限切れを迎えたため失効。その後、同法案は4月30日に衆議院で再可決され、5月1日より暫定税率が復活した。

○道路特定財源の根拠となる道路整備財源特例法改正案（道路財政特別措置法）は、5月13日に成立。20年度以降10年間の措置として、揮発油税等の税収が道路整備に充当されることなどが決定された。

○しかしながら、5月13日に福田総理大臣は、以下の項目からなる「道路特定財源等に関する基本方針」を閣議決定し、今後、与党協議や与野党協議において、新たな道路計画や道路特定財源の一般財源化の使途等が協議されることになった。

①道路関連公益法人や道路整備特別会計関連支出の無駄を徹底排除、政府全体で公益法人の集中点検実施

②21年度からの一般財源化、道路財源特例法の適用は20年度まで

③税率については今年の抜本改革で検討

④最新の需要推計に基づく5年間の整備計画を再策定

⑤暫定税率失効中の地方の減収に対する国の措置

⑥関係閣僚会議の設置

④2009. 2. 20 法人税の中小企業軽減税率見直しについて

◆日商要望（平成22年度税制改正に関する要望（2009. 10. 9））の実現状況

【5】企業活力増進のための税制改革を求める

1. 中小法人税制等の拡充

(1) 中小企業の経営基盤強化のための税制措置

○中小法人に対する軽減税率の引下げは、平成22年度税制改正大綱で今後の検討課題とされ

た（22年度税制改正大綱に、「中小企業を支援するため、中小法人に対する軽減税率を引き下げることが必要。課税ベースの見直しによる財源確保等と合わせ、その早急な実施に向けて真摯に検討する」と記載）。※その後23年度税制改正で法人税率の低減が盛り込まれる。

○中小企業投資促進税制の延長（平成22年度税制改正、減税規模：1320億円）

中小企業者等が一定の設備投資やIT投資等を行った場合、税額控除（7%）または特別償却（30%）の選択適用を認める措置について、将来的な対象設備の見直しを前提として、現行制度のまま2年間延長（平成23年度末まで）。

○中小企業基盤強化税制の拡充（平成22年度税制改正、減税規模：240億円）

資本金1億円以下の中小企業者に対し、情報基盤強化税制の対象設備は引き続き税額控除（7%）、または特別償却（30%）を措置。

○中小企業者等の少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例の延長（平成22年度税制改正、減税規模：213億円）

中小企業者が30万円未満の減価償却資産を取得した場合、当該減価償却資産の合計額300万円を限度として全額損金算入（即時償却）を認める措置を現行制度のまま2年間延長（平成23年度末まで）。

○研究開発促進税制の延長（平成22年度税制改正、減税規模：165億円（増加型）、68億円（高水準型））

イノベーションの促進により我が国の成長力・国際競争力を強化するため、積極的に研究開発投資を行う企業（研究開発費を増加させる企業や売上高試験研究費比率の高い企業）に対する投資インセンティブを強化する措置を現行制度のまま2年間延長（23年度末まで）。

○中小企業の事業再生に伴う登録免許税の軽減措置の延長（平成22年度税制改正、減税規模：減収額1.8億円）

収益性のある事業部門を有しながらも過剰な債務を負っている中小企業の事業再生を支援するため、雇用確保や取引先保護に有効な第二会社方式による中小企業承継事業再生計画の認定制度を今年度創設。同時に事業用不動産等の移転に伴う登録免許税の軽減を導入し、第二会社方式による中小企業の事業再生支援を推進。雇用継続要件の設定及び旧会社の消滅を担保する方策の構築を行った上で、適用期限を2年間延長する（平成23年度末まで）。

⑤2009.2.20 新たなる信用創造と連鎖倒産防止のためのABLの積極活用促進について

◆日商要望（平成20年中小企業施策に関する要望（2007.6.21））の実現状況

（2）金融セーフティネットの充実と資金調達手段の多様化

○原油・建築関連セーフティネット保証の継続・強化策として、対象業種の指定期間を20年3月31日から6月30日まで延長が決定し、また業況の悪化が著しい業種について緊急調査

を行い、必要な業種を対に追加指定を実施。

○國民公庫の第三者保証人不要融資制度の融資限度額を2,000万円から4,000万円に引き上げ実施。

○金融庁において「年度末金融円滑化ホットライン」を開設し、寄せられた情報は速やかに金融機関にフィードバックし、検査・監督に活用することとなった。

平成23年度事業検証報告書

会長会議

担当委員会：交流委員会

副会長：水野久美子

委員長：福森真司

副委員長：花里佳治

委 員：田村耕二、町田憲昭、望月弘靖

山田正光、松下一徳、柴田憲

山本員輝、平川清高、山下裕之

1、事業の目的

日本YEGの事業をご理解の上、有効に活用していただくための会議と考え、各単会と日本YEGとの双方で意見・情報交換を行ない、その結果を互いに事業に反映させ、連携を強化し、それぞれの事業推進に寄与すること。

そして、春の会長会議を通じて単会様から頂いた貴重なご意見を基に、単会会長と日本YEG出向者との直接的なコミュニケーションがはかれるという貴重な機会の充実を目的とした。

2、事業開始の歴史・背景

例年、会長会議の殆どが日本YEGからの情報発信やPRになっていたため、単会会長からの意見収集や日本YEGとのコミュニケーションが足りなかった。今回、目的にもあるように、春の会長会議をディスカッション形式で行ない、好評を得たこともあり、秋も引き続き、ディスカッション形式での会長会議実施に至った。

3、過去の実績（事業概要）

毎年会長会議が開催されている中、ここ数年、日本YEGからのお願いやPRの時間が増え、各単会会長からの意見等の吸い上げが出来ておらず、交流も図れていなかったため、23年度は各単会会長からの意見吸い上げや交流を中心としたディスカッションタイムを設ける事にした。各単会会長からの事前情報を収集し、ディスカッションタイムを充実したものにするため、23年2月中旬より事前アンケートを実施行なった。

アンケートの情報を活かし、テーマを春は『情報ツールの活用でYEGの可能性を広げよう』～東日本大震災を通して～、秋は『単会の活性化で地域を支える～豊かで住みよい郷土づくりのために～』とし、テーブル別テーマとして①『事業の活性化』－事業ナビ、YEG大賞、他単会との交流（総務・企画・交流）②『会員メリット』－ビジネスネットワーク、翔生塾、BPC（研修・ビジネス支援）③『単会存在価値の向上』－提言活動、風会議の開催、広報事業（広報・YEG提言策定）とし、開催した。

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

- | | | |
|--------------------------------|----------------------------|------|
| ① 単会（メンバー）に周知できているか | <input type="checkbox"/> 2 | まだまだ |
| ② 各地参加（応募）数評価 | <input type="checkbox"/> 4 | まあまあ |
| ③ 参加（応募）のしやすさ | <input type="checkbox"/> 2 | まだまだ |
| ④ 単会の活性化に結びついているか（総論） | | |
| ④-1 単会事業の活性化に役立っているか | <input type="checkbox"/> 2 | まだまだ |
| ④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか | <input type="checkbox"/> 2 | まだまだ |
| ④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか | <input type="checkbox"/> 2 | まだまだ |
| ⑤ 連合会としての日本YEGが取り組む必要性 | <input type="checkbox"/> 5 | 良い |

コミュニケーションボードを見ると話題によっては200を超える閲覧数があり、また、話題によっては返信もあり若干のお役には立てていると思われるが、まだまだ登録数が少なく、より活性化する取り組みが必要である。

5、現在の課題

コーディネーターへの会長会議の進行方法周知。

議事録回収の徹底。議事録のまとめ方。

単会会長へ向けての事前アンケートを配信するにあたりATの普及率がおもわしくないため、全国会長へ依頼が徹底出来ない。配信と回収につきまして、まず配信はATで行なったが前述の通り事務局と会長との連絡が上手くいっていない単会があるという現状が浮き彫りとなり、結果回収にかなりの時間と労力が必要となった。

回収につきましてはAT・FAXでの返信を併用したが、FAXを日商へ返信先とした事により、日商の担当者がFAXを一度スキャンしATへUPという手間をかけてしまう事からも日本YEGと各単会との連絡ツールであるATの活用が急務であると感じた。

6、改善点（廃止）とその理由

コーディネーターへの会長会議進行方法についての説明は、開催時間前の集合にて毎回説明はしていたが、議事録記載の手法や回収方法がなかなか周知されなかつたので、各委員長の協力も得ながら速やかな回収が出来るとまとめも時間がかからずスムーズに出来ると思う。

各単会会長へ向けての事前アンケートは出来るだけ早い時期に配信しご協力を願う。

事業の目的に合わせた時期を判断する。

7、考察

事前アンケートについてはメンバーが1月カリックで初めて集合しアンケートの企画配信までわずか一ヶ月の短期間の中で行うこととなった。

アンケートの回収は時間がかかりましたが100%を達成でた。決して数字がすべてで

はないが日本YEG・道府県連所属の単会から100%の回答を頂いたということは、まだまだ細い糸ではありますが一つにつながったことであると思う。今後この糸を太くしていくのも我々日本YEG出向メンバーの責務であると思うので、手法は問わないが是非継承していただけたらと思っている。

各単会会長へ向けての事前アンケート・春・秋の会長会議の全てにおいて総務委員会とのすみわけにて運営を行なってきが、各委員長の協力もあり、直近まで参加者人数等が解らなかったり、それに伴ってコーディネーターが変更になったりしたが、回を重ねる度に、スムーズに準備・運営出来るようになってきた。会長会議のディスカッション形式は好評を得ているので、改善が必要なところは行動に移し、引き続きこの形で開催する必要性は大きいと思う。議事録のまとめ方については、その後の目的に合わせ、再検討するとその後に活きてくることが大きいと思う。そして何より全国の単会会長と膝と膝を突き合わせてのお付き合いの大切さを春・秋を通じて実感した。

平成23年度事業検証報告書

海外交流事業 (CACCI 含む)

担当委員会：交流委員会

副会長：水野 久美子

委員長：福森 真司

副委員長：小野 学

委 員：稻手彰穂、蒲倉達也、田畠毅

浜田節也、安藤豊、倉持修一

生本覚、北川俊之、北本武

1、事業の目的

日本商工会議所との共催による上海交通大学、企業等との日中次世代経営者交流会への参加及び海外に現地工場などを展開している日本法人との交流を目的とする。YEGのネットワークを日本から世界に広げるきっかけ作りとして、海外に現地工場などを展開している日本法人との交流と、海外に事業を展開している中国人若手経営者との交流を行う。また東日本大震災の風評被害を少しでも払拭できるよう日本の現状を交流の中で伝える。

2、事業開始の歴史・背景

平成12年に参加した商工会議所世界大会をきっかけに今後のグローバル化の必要性を認識、その年の重点施策に合わせた形で海外交流を開催している。

CACCIに関しては平成15年、平成17年全国大会にてCACCIメンバー招待の話が持ち上がり、当時の会長鈴木悌介氏との会談を通して、実現された。

そして23年度の海外交流につきましては現地工場・現地との取引をされている日本法人との交流を企画運営をした。

中華圏に脈々と根付く人的ネットワークをまずは、上海に展開している日本企業の現地日本法人会との交流と、上海で起業されている日本人若手経営者との交流を行い日本が持つ強みを日本人である我々が共有し、交流を通じて伝承していくと考える。

3、過去の実績（事業概要）

平成12年度に開催された商工会議所世界大会（韓国）に青年部として参加した。

また、海外で開催した「翔生塾」での研修を通して、国際交流を行ってきた。

平成17年全国大会愛知大会で、CACCI関係の方が来日、参加してくださった事がきっかけとなり、次の年からCACCI担当委員会を通してCACCIへ参加している。

平成23年度は日商と共に上海での海外交流を開催した。

2011年7月24日（日）～27日（水） 3泊4日

（報告書参照）

4、約400単会（約27,000名）に役立っているか（検証）

※各項目についての評価（5段階 5良い 4まあまあ 3普通 2まだまだ 1悪い）

① 単会（メンバー）に周知できているか	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
② 各地参加（応募）数評価	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
③ 参加（応募）のしやすさ	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
④ 単会の活性化に結びついているか（総論）		
④-1 単会事業の活性化に役立っているか	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
④-2 会員（メンバー）メリットに繋がっているか	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
④-3 単会存在価値（外部からの評価）の向上に繋がっているか	<input type="checkbox"/> 2	三大阶段
⑤ 連合会としての日本YEGが取り組む必要性	<input type="checkbox"/> 5	良い

海外への進出を考えているメンバー様には興味また必要な事業であると考える。今後アジアを中心とした貿易が主となって行くにあたり現地に起業されている日本人のからの情報は貴重であると考える。情報を頂くにはまず人ととの交流を行ない、信頼関係を築くことが重要だ。交流委員会ならではの視点から今後中長期での計画が求められると考える。

本年度初めての試みで過去の検証は出来ないため、必要不可欠な事業かは今後に明らかになっていくと思われる。ただ、自分の事業所が海外へ進出するかしないかだけでなく、海外へ向けた視野を持たずして自企業の発展は考えにくい経済発展の背景がある今、場所と目的を明確にしながら続けていく事によって役立つ事業になっていくと思われる。

5、現在の課題

海外交流の開催地の決定と現地経済団体や企業との日程やスケジュールの打合せ。日商との共催の場合も企画運営の進行具合確認と済み分けを決め、実行する事が必要。

6、改善点（廃止）とその理由

国の文化や慣習を理解しながらも、企画を準備するに辺り、スムーズな打合せや交渉をするための手法の再検討。

今回は日商との共催部分ありきでの企画運営となつたため、日程、スケジュール、内容等が一転二転し、打合せや交渉にも時間がかかり、その結果、各団体に大変ご迷惑を掛けてしまった。すべてにおいてもっと時間に余裕をもつての準備が必要であること、日商との共催で行う場合は、連携の部分とすみわけの部分を明確にする必要があると感じた。

7、考察

平成23年度海外交流を中心とした考察となるが、海外交流をする国の選定や企画運営に於いては人脈をフルに活かした企画が出来るとYEGならではの交流が成し得、その

時だけでなくその後の交流やビジネスに繋がっていくと思う。その中で企画段階より一番重点を置いていた海外現地に於いて活躍されている日本人との交流をテーマとした中で、経済産業省・上海和僑会・日商を通じてのＪＥＴＲＯと、様々な方々と打合せ段階より交流が出来た事は国内外に問わず素晴らしい経験ができた。

海外交流事業後に早速、単会ベース、自企業ベースで交流からビジネスへと繋げてくれている参加者からの報告を受け、嬉しく思っている。(別紙報告書をご参照ください)

反省点として、全体を通じて交流委員会ならではの交流ということで、通信情報網等が発展している現在の中ではあるが顔を合わせ心からお付き合いする事の大切さを改めて感じた事業であった。

「Hearts Hands 海外交流」 in China!!



～全ての道は成功に繋がる～

平成23年度 日本商工会議所青年部

目 次

- 1. 会長ご挨拶**
- 2. 委員長ご挨拶**
- 3. 海外交流事業概要**
- 4. 行程表**
- 5. 参加メンバー名簿**
- 6. 参加者アンケートまとめ（海外交流実施後の意見交換会より）**
- 7. 上海和僑会 上海商工クラブよりメッセージ**
- 8. フォトグラフ**
- 9. おわりに （水野副会長）**

ごあいさつ

日本商工会議所青年部
会長 兵頭 弘章

今年度事業の2本の柱の一つにある「メンバーの力強い企業経営」を実現するためには経営者としての資質の向上が必要であると考えております。そして、日本商工会議所岡村会頭は中小企業の今後の重点課題として「グローバル化」に取り組むことを提唱しています。

これらを受け、平成23年度日本YEGは「Hearts Hands 海外交流事業 in China」を交流委員会主管にて実施することといたしました。

ビジネスマッチングという視点でさまざまな商談会や展示会などが存在していますが、私たち中小企業にとっては海外進出ということになると言語などさまざまな障害もあり、そう簡単には考えられないという方も多いと思います。そこで、今回の事業の目的として、まずは「人的交流」をすることを念頭に、中国事情そして現地法人の動向を知ること、そして我々と同じ世代ですでに中国進出をしている「上海和僑会」のみなさんと知り合い、交流を深めることによる「きっかけづくり」を柱にいたしました。

地域に密着している私たちも「人との繋がり」がビジネスの大きな要素であると思います。同じように新たなビジネスを模索するときにもこの「人との繋がり」が大きなウェイトを占めるのではないでしょうか。

今回の海外交流事業参加者の中には、その後具体的に更なる交流をしようとする方、新しい発想をもとにビジネスを行なおうという方が出てきたことはこの事業の大きな成果であったと思います。

担当をしていただいた福森交流委員長をはじめとする交流委員会のみなさま、開催にあたりご尽力いただいた日商事務局のみなさま、そして参加されたメンバーに感謝を申しあげます。

今後も力強い企業経営をもとに「豊かで住みよい郷土づくり」に貢献するため、ともに頑張ってまいりましょう！

御礼

事業目的の一つとでもあります海外で活躍されている日本人との交流を第一に考えメンバー一丸となって海外交流事業に取り組みました。ビジネスを海外に展開するには、まず必要なことは人と人との交流からであると考えております。

和僑会は我々 YEG と同じ世代のメンバーで構成されている会で中国での商売に欠かせない情報の共有が出来ている会であったことに感銘を受けました、そしてなにより YEG メンバーを凌ぐ情熱をもって現地で活躍されていることがとても印象的でした。

帰国後の情報交換会では早速上海和僑会とコンタクトをとり海外交流事業をさらにステップアップさせた交流会を単会で企画された方もいらっしゃいます。今後も交流を通じ人ととの出会いからが広がって頂くことを切に願っております。

上海商工クラブの皆様もやはり規模こそ違いますが、我々 YEG と同じ経済団体として現地で活躍されており今後の交流が非常に楽しみであります。

日商との共催で初めての試みとなりました日中次世代交流会におきましては各講演に参加後、中国の若手経営者の皆様と膝と膝を突き合わせてのお付き合いの中で言葉の壁はありますが、思いを持ってお付き合いをすれば必ず心は通じ合うと確信できました、そしてそこから無限に広がる人と人とのつながりの素晴らしさは参加頂いた皆様が感じてくれたと思っております。～すべての道は成功につながる～

最後に、この度の海外交流事業を開催するにあたり日商を始め経済産業省・上海総領事館 JETRO・上海商工クラブ・和僑会・横浜銀行上海支店 関係各所 ご尽力を賜りましたすべての皆様に御礼申し上げます。ありがとうございました。

平成 23 年度 交流委員会委員長 福森真司

○商工クラブ若手経営者からの発言

(富田委員・織維製造支援)

- ・上海のビジネスで問題となってくるのは、製造業での人件費の高騰。消費者物価が15%程度上昇するなかで、年間10%を超す人件費のアップが重い負担。
- ・当社では120名の従業員のほとんどが女性。男性は住宅資金の確保等のため一攫千金を狙うものが多く、当社（アパレル製造支援）のようなところには定着しない。2015年頃には深刻な電力不足問題が起こるのではないかといわれている。

(伊川委員・CADセンター)

- ・女性社員は出産育児休暇の権利を120%活用するが、次から次に取得者が現れ、長期休暇に入るので会社的には大きな負担。
- ・毎年10%人件費がアップ。当社は売上の7割が対本社。これ以上人件費がアップすると単価が釣り合わない。
- ・インターネットの回線スピードは概して遅い。

(澤田委員・不動産)

- ・日本人向け不動産業を営んでいる。上海の物件は、豪華さを売りにしたような物件でさえ、水漏れ、壁のひび割れは日常茶飯事で、日本人の感覚によるアフターフォローが必要。当社では、きめ細かなサービスの出来る現地人材育成に力を入れている。



(2-2) 日中次世代事業者交流会 (14:00~18:20)

参加者：日本YEG等 26名、上海交通大学EMBコース関係者等 24名

①会（進行：日本商工会議所中小企業国際化支援特別委員 浜田吉司 氏）

②挨拶（14:00~14:30）

上海交通大学安泰経済管理学院 副院長 呂巍 氏

日本YEG会長 兵頭弘章

上海来伊份股份有限公司 創設者・上海愛屋企業有限公司 董事長 施永雷 氏

③講演（14:30~14:50）

「東日本大震災後の日本経済について」

講師：日本YEG副会長・復興支援チーム長 鈴木成宗

- ・震災の様子は、世界各国を飛び回り、海外では日本中が被災地であるかのように思っている方も多いが、決して日本の全土が被災したわけではなく、日本のほとんどの地域では、震災前と何ら変わらず安全で安心して生活できる環境が整っている。
- ・先ごろIMFが発表した日本に関する年次審査報告によれば、日本のGDPは今年は0.7%減少するものの、2012年には2.8%上昇すると見積もり、予想より早い経済の復興を遂げると見込んでいる。

- ・同報告では、今後のリスクとして電力需給が逼迫する懸念が大きいと指摘するが、実際に電力が逼迫する事態は起きていない。これは、各企業がいち早く土日操業や、早朝・夜間操業など電力需要の分散化を図っていることが功を奏している。
- ・日本国民は、近代に入ってから、幕末・明治維新、第二次世界大戦と二度の国家の存亡にかかる危機を乗り越えてきた。奇しくもその時の経済状況は、今の日本と同じで、長い下り坂の途中にあった。二度の国家的な危機の後、日本は国家の統治システム、教育システム、そして、諸外国との関係の持ち方を大きく変え、明治維新以降も、大戦以降も共にその後、半世紀にわたって驚異的な成長を遂げてきた。今、この時代についていえば、私たちが変えていく責務があると思う。また、日中が協力することで、アメリカ・EUに匹敵する第三の勢力がつくれると考えている。長い目で協力関係を築きたい。

(質疑応答)

施董事長：今の状況をみて、地震前の状況に戻すのにどれ位かかるか。

日本YEG・鈴木副会長：個人的には、元通りにするのはより時間がかかると考える。復旧というよりも、真白な状態で、コンセプトを新たにつくることが必要。そのためには、政治の強いリーダーシップが必要。政治がいかに早く実行に移すかが問題。

④講演（14:50～16:30）

「中国企業経営の特徴と発展状況について」

講師：上海交通大学 教授 吳迪 氏

○世界工場の形成

- ・中国マーケットは広大であり、大量生産方式に向いている。経済学でいうところの規模の経済が働く。また、経済の発展は外部の環境と密接な関係があるが、中国国内の製造業が増加したのは、海外輸出の増加に伴ってである。
- ・金融危機は、海外への輸出減をもたらし、輸出企業は多くの悪影響を受けた。しかし、こうした問題は70～80年代の日本企業も直面してきた問題であり、乗り越えるべき問題。

○管理の特色

- ・中国型管理の特色として、結果を重視するというのがある。人材マネジメントにおいて、中国の企業は、この結果に対してはこのように報いるというようにまず評価体系をつくる。中国では、結果を評価し、プロセスについては、ノータッチ。
- ・また、外部の力を借りての問題解決を重視する。先進事例を研究・導入したり、専門家、コンサルタント会社に頼って問題を解決する傾向がある。事業活動も、組織より個人による部分が大きい。

○今後の課題

- ・今の中国企業は、今後も引き続き量的拡大を図らねばならない段階。しかし一方で、省エネと環境という大きなテーマも存在。大量生産、大量消費いかえれば大量消耗につながる流れは見直しが必要で、今後は量的拡大から、質的な向上にシフトすべき時期。
- ・大量生産から高品質への流れのなかで研究開発がより重要となってくる。企業の動力源とは、絶えず新しい商品を出し続けること。また、ブランド創出といった問題は、品質の確保の問題でもある。

(質疑応答)

日本YEG・小野：何れ元が切り上げられると、コスト競争が激しくなる。それについてどう考えるか。

吳教授：価格競争力は短期的なもので、いずれ競争力を喪失してしまう。企業としては人件費による競争から脱却すべき時。人件費の向上による生産コストの向上が、生産レベルの向上に結びつくような流れをつくることが必要。個人的には、マクロ経済的な発展から見

たときに、中国としては、むしろ従業員の給与を増やすべきであると思う。そのことで、内需が広がり、好循環に結びつくと思う。

日商・浜田：中国の経営管理方式は今後どのようにしていくか。

吳教授：中国の企業は発展途上。米国企業の課題、日本企業の課題は説明できるが、中国企業の課題は自分でも説明できない。中国企業から抽出し、共通項ができるほどまだ蓄積が出来ていない。中国文化は他の文化から良いものを吸収するという吸収性の強い文化。ただ、特徴がなければ持続的な競争力は得られない。

⑤講演（16：50～17：50）

「日本企業の海外展開について～中小企業海外展開の事例を通じ」

講師：上海翼谷貿易有限公司 総經理・上海市嘉定区親商大使 谷本武司 氏

- ・国際化・グローバル化という言葉が企業間で呼ばれて久しくたつが、言葉だけが先行しており、本当に危機意識をもって取り組んでいる企業は少ない。どれだけ必然性を感じ、トップの思い入れがあるかが成功の度合いになると見える。
- ・今後の日本企業を考えると、(1)座して死を待つというリスク、(2)情報を知らない、分からぬというリスク、この2つのリスク以外はないと思う。
- ・日本企業が海外展開を成功させるための条件についてだが、まず、海外展開について企業としてどう考えるかという問題がある。この段階では、グローバル化、国際化、円高等の影響、自社商品・サービスの特徴について徹底して議論する必要がある。
- ・こうしたステップをふまえ海外進出を決めたら、事前準備が必要になる。事前準備としては、前出の(1)現状把握、の他、(2)既に進出している取引先企業、取引銀行等からの情報収集、(3)人材確保（今後は中国での営業のためにも現地の優秀な人材が必要）等がある。
- ・中国政府の企業誘致に対する姿勢も変化しており、第12次5カ年計画でもはっきりしている。進出していても利益をいつまでも出せない企業や、公害を出す企業、エネルギーを多く消費する企業はこれから必要ありません、今ある企業もやめていただいて結構ですとなっている。
- ・また、今一番大きな問題は、日本と現地の意思疎通のなさ。進出したら現地にまかせきりでは駄目。進出する際に日本から派遣する人選については、最低限、中国が嫌いでない人が必要。自分達のことが好きか嫌いかは現地の人には分かる。人間関係、政府との交渉が苦手な人間、嫌いな人間は絶対に駄目。
- ・進出した後、立ち上げ段階、安定化段階、発展段階というようにステップを踏んでいくこととなるが、この段階を意識しながら計画的に進めていくことができる企業でなければ上手くいかない。

（質疑応答）

日本YEG・鈴木副会長：進出する場所を見極めよとのことだが、日系企業がこれから進出を考える時にどういったところが候補地としてあげられるか。

谷本総經理：それは、商品・サービスによって異なる。これから重要なのは市場としての中国。上海は世界の工場から世界の市場に変わる。こうしたことを踏まえ立地を考えた場合に、自分がつくる商品が、工場向けなのか、市民向けなのかによって適切な立地は異なる。

⑥総括（セミナーを通して双方の参加者より感想・意見）（17：50～18：10）

（ア）松村商事株式会社 代表取締役 松村裕玄 氏

（大和高田YEG所属、繊維製造卸業）

- ・今日の話でもあったが、人材の問題が一番大きいと思うし、いい付き合いを長く続けて欲しい。人材確保については、日本でも事情は同じ。

(イ) 上海銀基信息科技股份有限公司 総裁 徐穎 氏

(データセンター運営やアウトソーシング受託等のＩＴ業務)

- ・中国では、中小企業にとって、資金繰りの問題が大きい。
(日本の場合には、売上問題と資金繰り問題が大きいとの補足が兵頭会長よりあり。)
- ・これまでの5年間で、アップル、グーグルといった米国企業は、世界経済に大きな影響を与える企業となった。日本でも巨大企業が存在するが、米国のようなこうした企業が育っていない。
(日本で育たない理由としては、知識偏重の教育システムが、こうしたイノベーティブな発想が育たない環境をつくってしまったのではないかと鈴木副会長より補足あり。)

(ウ) 株式会社花市電子顕微鏡技術研究所 取締役 花市佳明 氏

(岡崎ＹＥ所属、検査・分析業)

- ・本日の会議のなかで、今後は研究開発分野の向上が重要という話があった。
私は、品質、エネルギー、ブランド等のそれ以外の課題についても、研究開発力を高めれば、自ずと答えがついてくると思う。今後は日中で情報交換をしながら、WIN-WINの関係となれるよう、より幅広い交流を深められたらと思う。

(エ) 上海華讯網絡系統有限公司 工事品質総經理 薛雲慶 氏

(インターネットサービス業)

- ・日本の会社のイメージといえば非常に細かい管理が出来ているという印象。7~8年前にNECから仕事の依頼のFAXをもらったが、作業指示書を見て、その細かさに驚いた。
- ・本日、谷本先生から、日本企業が進出する際には人材が重要であり、特に中国政府と上手くコミュニケーションをとれる人材が必要だという話を聞いたが、まさしく同じ思い。

⑦閉会の辞 (18:10~18:20)

日本ＹＥ副会長 水野久美子



7月27日(日)

上海市内視察(豫園他市内施設視察)

以 上

行程表

7月24日(日)

行程

上海到着後 上海市内観光へ
◆リニアモーターカー～SWFC～夕食(上海料理)～外灘
～上海雜技団(～21:00頃)～ホテル(～21:30頃)

7月25日(月)

8:10 発

8:10 ホテルロビー集合
移動(ホテル→JETRO、バス)
JETRO 訪問
移動(JETRO→ショールーム、徒歩)
ショールーム見学
移動(ショールーム→昼食会場、バス)
昼食
12:30～ 移動(A班→上海証券取引所、B班→ホリデイン・ダウンタウン、バス)
※昼食会場→ホリデイン・ダウンタウン→上海証券取引所

A班(6名+1名) YEG メンバーのうち 6名を訪取引所団に

13:30～14:10 上海証券取引所訪問

14:10 発 移動(上海証券取引所→ホリデイン・ダウンタウン)

14:50 着

B班(19名)

13:00頃着 ホリデイン・ダウンタウン着

14:00～ 上海和僑会との交流・懇親会準備

15:00～18:25 上海和僑会との交流会

開会

事例発表 2名(50分)

テーブルディスカッション(90分)

日本の現状説明(15分)

閉会

18:45～20:30 上海和僑会との懇親会

7月26日(火)

8:30

8:30 ホテルロビー集合

移動(ホテル→上海環球金融中心着、バス)

10:00～11:30	上海日本商工クラブとの意見交換 開会 挨拶(5分) 団体活動概要説明(10分) 自由意見交換(70分) 閉会
11:30～12:00	上海日本商工クラブとの昼食懇談会
12:15	12:15 上海金融環球中心発→13:15 上海交通大学着
13:15 頃	上海交通大学着→次世代事業家交流会準備
14:00～18:20	日中次世代事業家交流会 開会 講演① 日本 YEG 鈴木副会長(30分) 講演② 上海交通大学 吳教授(60分) 講演③ 上海翼谷貿易有限公司総経理 谷本様(60分) パネルディスカッション (70分) 日本側:リューシス 齋藤様、松村商事 松村様 閉会
18:20～18:30	移動(大学→レストラン、徒歩)
18:30～20:30	日中次世代事業家懇親会
21:00 頃	21:00 頃懇親会場発→21:30 ホテル着

7月27日(水)

◆ホテル～上海市内観光(豫園・老街・外灘)～空港

日中次世代事業者交流会
<日本YEG側参加者名簿>

NO	日本YEG役職・委員会	氏 名	所属YEG	企業名	業種
1	会長	兵頭 弘章	松山	税理士法人ジャパンビジネスパートナー	税理士業
2	副会長	水野 久美子	浜松	社団法人ぽっぷちやいるど	発達障いが児を含めた能力開発・託児・自己受容研修
3	〃	鈴木 成宗	伊勢	有限会社二軒茶屋餅角屋本店	食品製造販売・飲食業
4	専務理事	小林 晃	須坂	有限会社NPウォンツ	印刷・インターネット・通販システム
5	交流委員会委員長	福森 真司	秦野	株式会社福森鐵工所	諸機械設計製作、給排水衛生設備、空調設備
6	交流委員会副委員長	小野 学	平塚	有限会社小野モーター商会	自動車販売・整備
7	〃	花里 佳治	加古川	株式会社協伸重機	金属原料卸、クレーンリース、鋼構造物移設及び解体
8	交流委員会運営幹事	山下 裕之	平塚	ピタットハウス平塚店有限会社タカヤ不動産	不動産業
9	交流委員会会計幹事	安藤 豊	川内	株式会社安藤	割烹旅館、居酒屋
10	交流委員会	北川 俊之	大野	有限会社シャーク運輸代行サービス	運輸代行業
11	〃	北本 武	北大阪	幸福米穀株式会社	食品米穀卸売業
12	〃	生本 覚	岡山	ももたろうレンタルサービス株式会社	福祉用具レンタル卸及び販売
13	〃	倉持 修一	古河	株式会社倉持工業所	管工事業
14	〃	稻手 彰穂	加賀	株式会社ライオンズ旅行企画北陸営業所	旅行業
15	YEG提言策定委員会	田部井 優介	松山	大栄海運株式会社	運送・港湾
16	研修委員会	嶋中 隆治	北大阪	株式会社シマナカ	食品卸
17	〃	関川 恵一	水戸	株式会社関川疊商店	リフォーム業
18	〃	仲田 憲仁	那覇	エールクリエイト株式会社	不動産業
19	〃	花市 佳明	岡崎	株式会社花市電子顕微鏡技術研究所	検査・分析業
20	広報委員会	木崎 信也	北大阪	株式会社創信	建築業
21	〃	井谷 智子	吹田	有限会社TMプランニング	印刷業・販売促進業
22	総務委員会	松村 裕玄	大和高田	松村商事株式会社	織維製造卸
23	〃	吉田 徹弥	狭山	有限会社アイ電気	ウェブサイト構築・運営、Google Apps
24	(事務局)	大内 博	日本	日本商工会議所中小企業振興部	

Hearts Hands 海外交流 IN China!! アンケート回答まとめ

1. 海外交流事業に参加され一番印象に残った企画を下記の項目から選択しA欄に、ご自身の仕事もしくは今後の参考になると思われる企画をB欄にそれぞれ番号をご記入下さい。

- | | | | | | | | | | | |
|---------------|-----------------|-----------|----------------------------|------------------|-------------|------------------|--------------|---------------|----------------|-----------------|
| ① リニアモーターカー試乗 | ② SWFC (森ビル) 展望 | ③ 上海雜技団観劇 | ④ 日本貿易振興会 (JETRO) ディスカッション | ⑤ 上海 JETRO・PRブース | ⑥ 上海証券取引所視察 | ⑦ 上海和僑会・ディスカッション | ⑧ 上海商工クラブ交流会 | ⑨ 日中次世代経営者交流会 | ⑩ 豊園・中国歴史と文化散策 | ⑪ 中国3千年の歴史 (食事) |
|---------------|-----------------|-----------|----------------------------|------------------|-------------|------------------|--------------|---------------|----------------|-----------------|

【A 印象に残った企画】

- 1位 上海和僑会ディスカッション (9人)
2位 上海商工クラブ交流会 (8人)
3位 上海雜技団 (7人)
4位 日本貿易振興機構 (JETRO) ディスカッション (6人)

☆感想

- 情報交換・ディスカッションが活発に行えた
- 中小企業が異国に進出するヒントを与えてくれた
- 色々な話が聞けた
- 和僑会の苦労話が聞けてよかったです

【B 今後ご自身にとって参考となる企画】

- 1位 上海商工クラブ交流会 (9人)
2位 上海和僑会ディスカッション (8人)
3位 日本貿易振興機構 (JETRO) ディスカッション (6人)
4位 日中次世代経営者交流会 (5人)

☆感想

- 日中交易の難しさを知った
- 中国を理解したい
- JETROが一生懸命活動されているのを知った
- 貴重な経験が出来た

2. 今後の活動において、ご自身・自社・地域・単会で興味関心のあるものはありますか？

興味のあるものを下記項目より選択しC欄に、既に活動をしているものをD欄に番号を記入下さい。

- ① 諸外国にて活躍される日本人との交流
- ② 中国の若手経済人との交流
- ③ 日本貿易振興会（JETRO）との交流
- ④ 上海商工クラブとの交流
- ⑤ 上海和僑会との交流
- ⑥ 上海交通大学との交流
- ⑦ 諸外国でのビジネス（貿易等）
- ⑧ 現地生産

【C 今後の活動について 興味関心のあるもの】

- 1位 諸外国にて活躍される日本人との交流（10人）
- 2位 諸外国でのビジネス（8人）
- 3位 日本貿易振興機構・中国の若手経済人との交流（7人）
- 4位 上海商工クラブとの交流（4人）

☆感想

- 値値観の溝が埋められないと思った
- さまざまな国で今回のような手法は意味があると思います
- 他の国でも交流したいと思いました
- TPPを含めて避けて通れない問題

【D 既に活動されている内容】

- 1位 上海和僑会との交流（2人）
- 2位 諸外国にて活躍される日本人との交流・日本貿易振興機構・諸外国でのビジネス（各1人）

☆感想

- 既に台湾との交流を14年間行っています（単会事業として）

3. 今回の海外事業について全体的に感じたことを教えて下さい。

- ・ 米・中ではなくて日本は欧州にも目を向けるべき
- ・ 交流団体を絞って集中的に行ってほしかった
- ・ 中国との貿易に興味がなくなった
- ・ 日本YEGの仲間と深い交流がもてたことが、何よりの成果

4. 今回、海外での『交流』事業に参加されメリットがありましたら具体的にお書き下さい。

- ・ 日本人はもっと自信を持ってビジネスに取組むべき
- ・ 今後の事業予定が変わった
- ・ 参加できたことが最大のメリット
- ・ 急速に発展した上海を見れたこと

5. 海外交流事業について今後知りたい情報等ありましたらお書き下さい。

- ・ 教育・福祉について
- ・ 東南アジアとの交易について
- ・ 同業種の方々との交流を通して、情報収集を行いたい

- ・現在、諸外国で取引をされているYEGメンバーの意見を聞きたい

6. 海外交流事業についてご意見ご要望等ございましたらお書きください。

- ・東南アジアとの交易について
- ・同業種の交流や企業を紹介する場を設けていただきたい
- ・今後も是非、継続事業にしていただきたい
- ・人（キーパーソン）が決め手なのでは、と感じた

7. 単会間・道府県連での海外交流事業等ございましたら、お聞かせください。

- ・行政動向で1月にグアム総領事館へ行きます
- ・台湾・高雄国際工商研究社と相互訪問を実施

8. 今回の事業内容はいかがでしたでしょうか？（時期、期間、行程等）

- ・良かったと思います（ある程度多人数での参加企画の場合）
- ・日程が長かった
- ・もっと集約して「深く知る」部分があればよかったです

9. 中国以外に興味のある国はございますか？ ある方は具体的にお書き下さい。

- ・ベトナム（6人、これからのお目市場として）
- ・タイ・マレーシア（3人）
- ・シンガポール・インド（2人）

貴重なご意見、有難うございました！！

上海和僑会さまより

日本国内を基盤として活躍されている青年部の起業家と中国で起業し活動している起業家との交流会であってととらえています。

”経営者”と言う同じ価値観者が日中の差でどのような考え方の違いを持つのかの一角が見えた感じがします。

成熟された日本企業が中国でのビジネスチャンスを探りたいと考えているように感じましたが、受け側の発展途上である中国企業にとってその内容には同感できる部分が少なかったように感じます。

中国に日本ビジネスを持ち込みたいと考えている企業は多く存在しますがやはりマーケティング力が不足していると感じています。つまり、”中国市場”を”日本市場”の延長線上に捕らえ、”昔の日本市場”と言う捕らえ方をされて入るのだと思います。中国で起業している日本人には、日常生活からこれらのマーケティング情報が注入されているので、”差”と言うものを敏感に感じ取る事が出来ます。(注:勿論、全てが異なる訳ではなく、延長線上で捕らえて正しい物事もあります。)

今回の青年部様との交流会で、この部分（認識違い）を強く感じました。

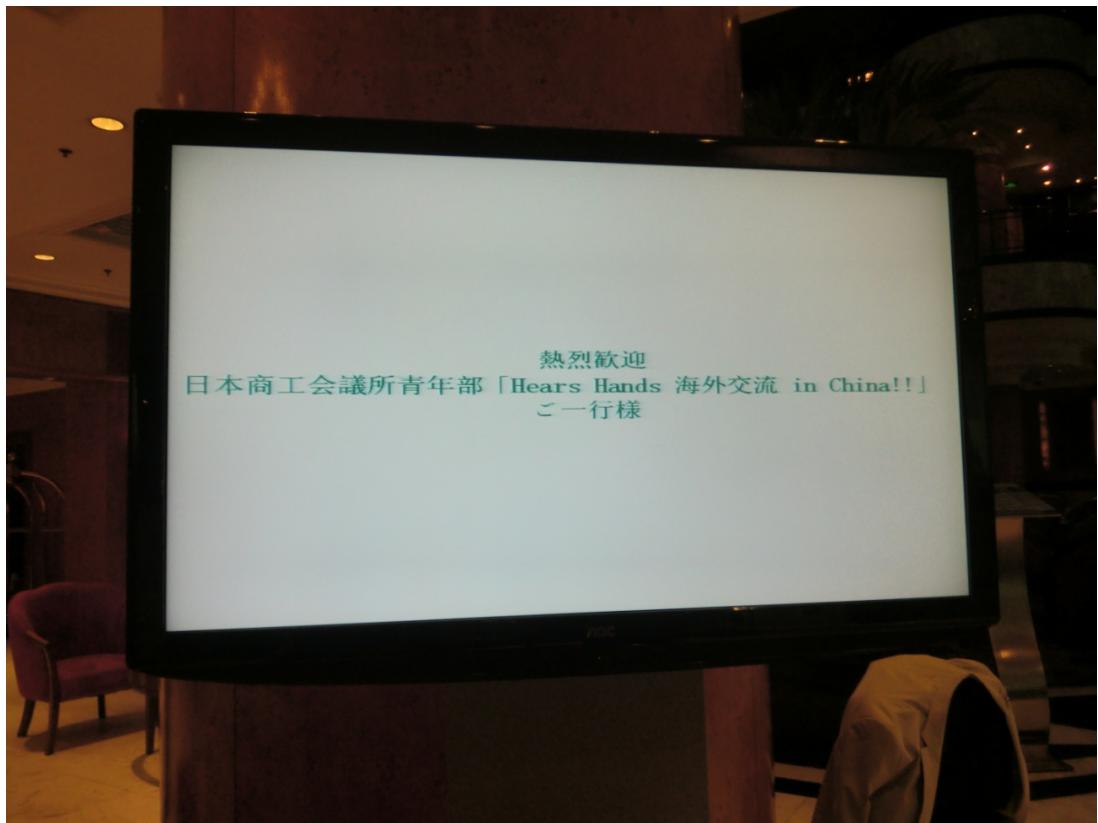
今後に期待する、或いは交流会において改善しなければならない点は、この部分が存在する事を両者で共通認識として持つ事をまず先に行い、その後にどんなビジネス展開が出来るかに対してブレストしているのが”結果に繋がる交流会”になるのではと感じました。

上記の認識を持つことが出来たのも、日本商工会議所青年部と上海和僑会と言う、共通認識を持ったグループ同士が交流したからこそ見えてきた内容だったと思います。ちまたに良くある異業種交流会では、価値観と経営者としてのレベルがバラバラであるため、上記のような総括意見を纏めるだけの情報は得られなかつたと考察していいます。

上海日本商工クラブさまより

- ・今回、日本から多くの若手経営者の方を迎えて、意見交換できたことは有意義な機会。
- ・上海は、物価上昇、人件費の高騰、人材マネジメントの難しさ、電力不足等商売をするのに難しい側面もあるが、巨大な中国国内マーケットに加え、10万人規模の日本人向けマーケットも存在するなどビジネスチャンスも多い。
- ・今回の意見交換の直後に当クラブでも四川省への視察団を派遣したが、内陸部が大きく成長しており、日系企業の間でも注目を集めている。
- ・こうした開拓余地のあるマーケットが多く、今回上海側から参加の経営者も、そうした市場環境のなかで、日本人ならではのきめ細かいサービスを行い、差別化をはかってビジネスを展開している。
- ・今回参加の皆さんも、今回の意見交換や交流をきっかけに、上海、中国というマーケットについて理解を深め、ビジネスの目を向けてもらう機会となれば幸い。

上海で御活躍の日本人皆さま「交流をありがとうございました！」



上海和僑会さまとの意見交換&交流ディスカッション





上海 JETRO さまからの貴重な情報提供&レクチャー



上海日本商工クラブさまとの意見交換会



上海交通大学にて日中次世代事業家交流会







今回お力添えをいただきました経産省松下副大臣への報告



おわりに♡

現代は人の生み出す技術や知識が社会を変えていくと言われています。人財（人としての財産）育成によって国力が決まるといっても過言ではありません。資源が少ない日本にとって人財こそが資源であり資産です。日本は独特な技術力をもった人的財産を基に繁栄してきました。今後、少子化・人口減少が更に進行していく日本社会の経済力を維持する為には、人としての質を世界でも誇れる人財が最優先課題と考えます。ビジネスマッチング等、効率性だけを考えるのではなく、長期的施策も視野に入れ、そして生きていく上での基本、『人を思いやる心（Hearts）』や『人の手と手を携えての継続（Hands）』を考えてビジネスを進めていくことにより効率性を超えた「質のよいビジネス」が出来たらと考えます。それが、結果的には自企業は勿論、地域や国の力も活性化していくでしょう。そして、その積み重ねで“わが国　日本”的魅力が再確認出来ると思います。これからビジネスには、本当の意味で何が必要かを考えたとき、“人的交流”を基本として捉えるとともにビジネスに於いて考えるものではなく全ての道に通ずると考えます。それを今回の海外交流事業で感じていただけていたら幸いです。ご参加いただきました皆さん、また事業計画・運営に関わってくださった全ての皆さんに感謝いたします「ありがとうございました。」

日本商工会議所青年部 交流委員会担当副会長 水野久美子

平成23年度事業検証報告書

東日本大震災復興支援活動

本部長 兵頭弘章
リーダー 鈴木成宗

1、事業の目的

未曾有の大災害に対して、緊急の復旧支援と長期的視点に立った経済復興支援を行う。この目的を達成するために、平成23年度日本YEGは復興支援チームを結成することとし、各ブロックから上がってくる要請に基づき、復興支援チームが全体との整合性を調整したうえで、全国へ情報発信をすると共に、隨時、日本YEGとしての支援活動を提案していくことを活動の核とした。

2、事業開始の歴史・背景

2011年3月11日、宮城県牡鹿半島の東南東沖130kmの海底を震源として発生した東北地方太平洋沖地震は、日本における観測史上最大のマグニチュード9.0を記録し、震源域は岩手県沖から茨城県沖までの南北約500km、東西約200kmの広範囲に及んだ。この地震により、波高10m以上、最大遡上高40.5mにも上る大津波が発生し、東北地方と関東地方の太平洋沿岸部に壊滅的な被害をもたらした。

また、大津波以外にも、地震の揺れや液状化現象、地盤沈下、ダムの決壊などによって、東北と関東の広大な範囲で被害が発生し、各種ライフラインも寸断された。震災による死者・行方不明者は約2万人、建築物の全壊・半壊は合わせて35万戸以上、ピーク時の避難者は40万人以上、停電世帯は800万戸以上、断水世帯は180万戸以上に上った。政府は震災による被害額を16兆から25兆円と試算した。

地震と津波による被害を受けた東京電力福島第一原子力発電所では、全電源を喪失して原子炉を冷却できなくなり、大量の放射性物質の漏洩を伴う重大な原子力事故に発展した。これにより、周辺一帯の福島県住民は長期の避難を強いられていると共に、放射性物質による直接的、あるいは風評被害を含む間接的被害を被っている。

2011年（平成23年）3月12日夜の持ち回り閣議で、政府は政令により「平成23年（2011年）東北地方太平洋沖地震等による災害」を激甚災害に対処す

るための特別の財政援助等に関する法律（激甚災害法）に基づく激甚災害に指定し、同じく政令により特定非常災害特別措置法に基づく特定非常災害に指定した。また、青森県、岩手県、宮城県、福島県、茨城県、栃木県、千葉県、東京都は災害救助法の適用を決定した。3月22日、青森県、岩手県、宮城県、福島県、茨城県、千葉県、内閣府は、東北地方太平洋沖地震と津波による被害について被災者生活再建支援法を適用することを決定した（適用地域は青森県、岩手県、宮城県、福島県、茨城県、栃木県、千葉県）。

こうした北海道、東北、関東ブロックにおよぶ極めて広範な地域が甚大な被害に対して、「災害に際しては、県連、ブロック連合会が復旧・復興活動の主体を担い、日本YEGではその要請に応じて活動の支援を行う。」という従来の考え方だけでは、確実な復旧・復興支援ができないことは明白であった。

そこで、本災害に対しては、規約・規定・マニュアル等の定めに縛られず、人道的見地から日本YEGとして全面的に復旧・復興活動の支援を行うこととし、マニュアル等は隨時見直していくこととした。

3、過去の実績（事業概要）

- 3月11日 東北関東太平洋沖地震発生
- 3月12日 ATにて出向者の安否の確認
- 3月13日 第207回役員会、第5回役員予定者会議の中止を決定
- 3月15日 岩手県、宮城県、福島県に救援物資の集積所を開設
- 3月17日 日本商工会議所「東日本大震災への対応と支援のための第113回通常総会」に出席。西居会長から青年部の対応（以下4点）について報告。
 - ・救援物資の搬送ルート構築と物資の募集
 - ・日商義援金への協力
 - ・青年経済4団体との震災対応協議会の開催
 - ・被災地の情報収集と発信、協力依頼など
- 4月1日 平成23年度日本YEGに復興支援チーム設置
本部長：会長 兵頭弘章
リーダー：副会長 鈴木成宗
メンバー：他副会長（2名）、直前会長（1名）、専務理事（1名）、ブロック代表理事（9名）、監事（2名）、オブザーバー：委員長（6名）
活動方針は（別添 1）
- 4月3日～6日 兵頭会長、鈴木リーダー被災地ヒヤリング（別添2）
- 4月15日 松山にて東日本大震災への対応と支援のための決起大会を開催
※サブテーマ 「笑心（えがお）を合わせ、力に変えよう！」が初めて

披露された。

4月、5月

1、情報発信の整備

全国各地からの情報を一旦日本YEGで集約し、D文書と、ホームページ上で各地に発信できるシステムの運用開始。（別添 3）

2、被災地に緊急アンケート実施

物産、観光情報を中心に情報を集め、全国に情報発信。

4月～6月

1、各ブロック春の会長会議で、被災地物産コーナー設置

2、ブロック会長会議テーブルディスカッションで、震災時の情報ツールとしてATを考えることをテーマにおき、被災情報の共有も図った。

7月、8月

1、義援金の分配方法についての協議など

2、上海和僑会 東日本大震災について報告

3、上海交通大学 東日本大震災後の日本の経済について講演

8月以降 義援金の分配（別添 4）

9月以降 ぐるなび復興支援義援金の分配（別添 5）

4、約400単会（約27,000名）の活動に役立っているか（検証）

本項目については、活動の性格上、形式に当てはめた回答がし難いため、以下の記述をもって回答とする。

各地の単会やメンバーの復旧・復興支援活動をしたいという思いを、被災地と結び付けていくことで、いくらかでも形にできるプラットフォームにはなった。一方で、情報の特性、すなわち、緊急度の強弱、規模の大小、対象となる人（発信側、受け手側）の特性などには、いろいろな幅がありあらゆる種類の情報が飛び交う中で、それぞれの密度を下げずに、情報の交通整理を行うことが非常に難しく今後の課題と言える。

なお、私たち日本YEGにとって想定外ともいえる大災害に対して、日本YEGが一丸となって復旧復興に取り組んだことは、被災地のメンバーにとって心強いことであったことに加え、全国のYEGメンバーにとっても、全国に手を取り合える

仲間がいることを意識できる機会になったであろうことを、期待も込めて付記したい。

5. 課題・考察

今年度の復興支援活動は、チームメンバーの協力を得て、意味のある、実利ある活動を行えたが、今、振りかえると今後に向けて多くの改善点に気が付く。今だからこそ判ることも多いが、これらを列挙することで、今後起こりうる災害復興支援活動に活かしていただきたい。

そもそも、復旧・復興に必要な活動は、多様かつ膨大であり、日本YEGはそのすべてを引き受けることは到底できないことは明白であり、その時々において、活動内容の取捨選択をしていかなくてはならない。この際に、以下のような論点で物事を整理・整頓し意思決定を行っていく必要がある。

1. その時点での被災状況と復旧・復興の実態を地域ごとに把握すること。またその経時変化追っていくこと。膨大な情報を収集し整理していく際に、その情報が、私たちの意思決定に必要な情報であるのか、あるいは、各地単会の支援活動に必要な情報であるのかということを頭に置いて、二つの視点から情報の重要性を考えることと、併せて、そうした判断を経たうえで、第二段階として、情報を事態の緊急度と重要度の二軸で整理したうえで判断する必要がある。

※今回の震災で強く感じたのは、上がってくる情報の中にこの二つの視点での情報が少なかったことがあげられる。必要な物資の種類は判っても、その数が判らない。食料が必要な地域は判っても、どこの地域では、明日食べるものさえない、一方で、ある地域では、食べ物のえり好みをする中で、何が欲しいと言っているなどといった意思決定に影響を及ぼす貴重な情報が欠落していた。この点は、情報のフォーマットの整備が至らなかったため、情報が幾階層も上がっていく中で、欠落していったものであるのか、あるいは、発信レベルで既に発信されていない情報なのか現時点では検証をしていないが、情報のフォーマットを決めることで、ある程度は改善できる可能性がある。また、受け手側が、こうした点を相手先に確認するシステムをつくる必要がある。この際にもある程度少数の人物に意思決定の権限を渡し、迅速な意思決定と行動を下支えする必要があると共に、人海戦術で情報の裏付けや確認を行う必要もあり、実働できるメンバーの確保が必要である。

2. 日本YEGはどういった活動を行うのかというコンセプトを確立すること。活動のゴール地点をできる限り明確に指示示す。この際に、他の団体との協調や役割分担などを行えることが望ましい。

※目の前のこととできることからしらみつぶしに行動を起こすのか。あるいは、ある特定目的のために活動をするのかなどといった基準。

※一年後の一人でも多くの笑顔のために。なつか、目の前の涙を乾かすためになのか。

3. 日本YEGとして、上記のコンセプトに従った活動をより効率的に行うために、まず論点を3つに明確に分けて考える必要がある。一つは、日本YEG内に組織する実働部隊がどう動くのか。二つ目は、全国の単会・県連・ブロックなどの復興支援活動とどう連携をするのか。最後は、YEG外の組織（日本商工会議所、その他NPOなど）にどう働きかけるのか。この3つを明確に区別しておくことが当初から重要であり、特に、二つ目の、日本YEGと各単会活動とのかかわり方をどう考えるのかが重要だと感じる。
4. さらに、1. によって、収集される情報によって、時間と共に3. の活動は大きく変化してしかるべきであり、特に、初期の活動においては、非常に早い意思決定が求められる。従って、初期であればあるほど、その意思決定組織は少人数である必要があり、2人ないしは3人程度の中で決定される事項で迅速に動き、日本YEGの執行部あるいは役員会などの意思決定機関は、事後承認になることは致し方ないことであるというコンセンサスを当初に得ておく必要がある。これは、平時における意思決定の体制で非常事態に対応しようとした政府が震災直後に全く機能せず、常に戦時下という非常事態を想定し、意思決定を垂直に一本化できる自衛隊が実に見事な活動を行い得たことを考えれば明白である。

6. 提案

上記の課題を踏まえ、提案を行いたい。

（活動コンセプト）

○何を行うのか、目指すゴール地点が誰の目にも明確になるコンセプトを早急につくる。

（組織）○会長を本部長とし、副会長一人をリーダーとするプロジェクトチームを組織する。

○各委員会より、募集をかけ、10名程度の特別チームを組織する。

○リーダー及び各委員会からの出向メンバーは、その他の職務を極力軽減し、復興支援活動に専念できる体制を確保し、メンバーには復興支援活動以外の逃げ道を無くす。

○役員会等の併設される委員会時には、復興支援チーム会議を行い出向メンバーはこのチームの会議に出席する。

○平時から全国の単会で、有事の際には一対一で対応する単会をつくっておいて、災害直後には、担当の単会の情報収集と、緊急支援を行ってもらうようになる。

(活動) ○執行部会議、役員会に諮るには時間を要し非効率であると判断される事項に関しては、本部長及びリーダーの決裁で行い、役員会等には事後報告するシステムを確保する。

○執行部および役員会は、チームの活動報告を受け、その活動の方向性が、あるべき方向にあるかどうかをチェックし、助言を行う。

(情報収集)

○情報の一元化はあまりに非効率な上に、必要な情報の密度を下げる事になる。そこで、SNSを使用し、より多くの情報が飛び交うことが出来る環境を確保し、各単会並びに出向メンバーの多くが、その情報に触れられる環境を確保する。一方で、チーム内に専属の担当者を2、3名おき、こうした情報の中で注目に値する情報を、常にピックアップし、必要な情報を5-1で上げた基準に従い判断し、緊急度、重要度の高いものからATを用いて、チームに上げる。

一方で、平時から割り振られている担当の単会間でもできる限り密に情報のやり取りを行っていただき、情報の密度を下げずに対応する。

チームではこうした情報から活動の方向性を判断すると共に、必要なものは既存の情報伝達手段、すなわち役員会等での情報伝達、ATを用いての情報発信などで、必要な情報を提供する。

また、実際に活動に移すに際して、情報の発信元に対して、確認を行うことで、情報の確度を上げていくと共に、情報の一方通行化を避ける。

7. 所感

一年間の活動を終え、その自戒から本検証においては、大胆な提案を行ったが、あらためてこの一年を振り返り、私たちの誰一人として経験したことのない状況の中で、意味のある、また、実際に効果のある復旧復興支援活動が出来たのは、多くの日本YEGメンバーの思いと、復興支援チームメンバーによる実務支援の賜物であり、とりわけ、激務の中、情報の収集発信において、陰日向で尽力された小林晃専務の力なくしてはこの一年間の活動は全く機能しえなかつたことは明白であり、この場を借りて深く御礼を申し述べたい。

23年度日本YEG 東北関東大震災への支援について

3月11日、東北北関東を襲った大震災に対して、平成23年度日本YEGは、平成22年度日本YEGが行った復旧支援を継承することを考え、長期的な復興支援にも対応していくため、現時点で暫定的に次のように考える。

- 被災地復旧支援 および 被災地外も含めた経済復興支援
- 短期的復旧支援 および 長期的経済的復興支援
- 4団体との協調
- 日商親会との協調
- 情報のやり取りの整理と迅速化

震災当初は、被災地に対する緊急的・局所的支援が絶対的に必要であり、23年度としても引き続きこの作業を行うと共に、一方で、被災地および被災地外の経済的ダメージからの回復のため、経済復興支援を核としたより広域的・長期的な支援を行っていくことが、青年経済人としての責務と考え、青年4団体及び日商親会とも情報交換をし、協力して活動を行う。

なお、震災の状況は、刻一刻変化をしており、福島原発の状況も余談を許さないため、個々の項目については、状況に応じて臨機応変に対応していく。

【復興支援チームの結成】

長期的な支援になることが予想されるため、組織だった支援を行うために復興支援チームをつくる。また、被災地、および被災地外からの情報をブロックから上げてもらい一元管理するために、ブロック代表理事を含めたチーム構成にする。

メンバーは、正副会長、直前会長、専務理事、監事、ブロック代表理事をもって充てる。

【基本的な考え方】

被災地域および被災地外各ブロックを通して上がってくる要請に基づき、復興支援チームが全体との整合性を調整したうえ、全国へ情報発信をすると共に、隨時、日本YEGとして出来る支援策を提案していくことを活動の核とする。

(被災地支援)

【情報収集・検討・発信スキーム】

- 情報は東北地区に関しては及川プロ代、関東地区に関しては清宮プロ代を中心に上げていた
だき、県連出向理事からも必要に応じて情報を上げていただく。
- 上がった情報を元に、復興支援チームでAT協議
- 小林専務より、情報を発信する。

【短期的支援】

■救援物資

- 必要物資などの情報収集と発信
 - ・この情報をもとに全国の単会がそれぞれ行動

■被災者受入情報

- 各地で実施している受入プログラムの情報発信

【長期的支援】

■義援金への協力依頼

- 日商を窓口とした義援金への協力

■被災YEGの負担軽減措置

- 被災YEGの日本YEG会費減免
 - 日商に追従し東北関東ブロック内被災状況を勘案した会費の減免（日商の基準による）
(補正予算策定、役員会の会議費削減など)

■ビジネスバックアップ

- ご縁満開ビジネスサイト活用による被災YEGメンバーへの協力（JV構築も含む）
例) 材料調達、外注など業務への協力（計画停電による影響も含む）
- 被災YEGメンバー企業へのお中元、お歳暮などの発注
- 観光・サービス業の底上げ支援

■政策提言

- 被災地の状況と要望を反映した政策提言が必要

(被災地外支援)

- ブロック代表理事を通して上がる各地の要請に対して、ビジネスアシストや政策提言を通して対処をして行く。情報発信のスキームなどは、被災地支援スキームに準ずる。

(別添 2)

東日本大震災 救援物資搬送・視察報告書

復興支援チームリーダー 鈴木成宗

3月11日に発生した東北地方太平洋沖地震に際して、平成23年度日本YEGでは、兵頭会長を本部長、鈴木副会長をチームリーダーとする東日本復興支援チームをつくり対応することとした。3月3日の臨時執行部会議で承認を受け、同日夜、救援物資を積んだ車両にて、兵頭会長、鈴木副会長の2名で現地に向かい、下記のように5日夕方まで現地への救援物資の搬送と視察を行った。

記

行程 平成23年4月3日 午後5時半 名古屋発
午後7時半 浜松にて物資を追加
4月4日 午前11時 岩手県奥州商工会議所着
及川プロ代案内の元 岩手県各地を視察
(奥州、釜石、大船渡、宮古の各会議所関係者と意見交換)
(陸前高田など被災地の視察)
4月5日 午前10時 仙台商工会議所着 情報交換
午後 2時 福島着
安田前プロ代、原町YEG荒会長様方の
案内で原町被災地視察
午後 7時 郡山サービスエリアにて、滝田委員長方郡山
YEGメンバーと会う。
4月6日 午後3時半 セントレアにて解散

搬送した救援物資

松山YEGより	卓上ガスコンロ	100台	仙台YEGへ搬送
	同 燃料	300本	宮古YEGへ搬送
伊勢YEGより	敷布団	30枚	宮古YEGへ搬送
	伊勢うどん	100食	原町YEGへ搬送
	レトルトカレー	50食	原町YEGへ搬送
	煮豆	30食	原町YEGへ搬送
	タオル	段ボール箱2箱	原町YEGへ搬送
	その他食品	段ボール箱1箱程度	原町YEGへ搬送
浜松YEGより	レトルトカレー	600食	300食は宮古YEGへ搬送 300食は原町YEGへ搬送

意見情報交換・視察内容

1. 場 所 奥州商工会議所
会談者 佐藤常務理事、菅原事務局長 ほか
内 容 被災と復興状況について伺った
2. 場 所 大船渡商工会議所 臨時施設
会談者 上野専務理事、新沼YEG会長 ほか
内 容 被災と復興状況について伺った
3. 場 所 陸前高田被災地
内 容 被災現場視察
4. 場 所 釜石商工会議所 臨時施設
会談者 和田専務理事、永田振興課長 ほか
内 容 被災と復興の状況について伺った
5. 場 所 宮古YEG伊藤会長 事務所
会談者 伊藤会長
内 容 被災と復興状況について伺った
救援物資の一部を搬送した
6. 場 所 奥州YEG佐藤会長店舗
会談者 佐藤会長、菊池前会長、千田前副会長、深見前監事ほか
内 容 被災地の復興および状況、経済復興に関する意見交換
※上記6か所は全て及川プロ代の手配いただき、同行いただいた。
7. 場 所 仙台商工会議所
会談者 間庭専務理事、佐藤常務理事
内 容 仙台の被災状況 日商親会の今回の被災に対する対応など
8. 場 所 仙台商工会議所
会談者 阿部筆頭副会長、新田前プロ代、松坂仙台大会実行委員長
物資の供給
9. 場 所 原町商工会議所
会談者 鈴木専務理、小川市議会議員、安田前プロ代、蒲倉日本YEG理事、
八島県連会長、本多福島YEG会長、荒原町YEG会長 ほか
内 容 原町の被災および復興状況、原発問題について
現地からの要望書をいただいた 物資の供給
10. 場 所 原町津波被災地
内 容 視察と現状の説明を受けた
11. 場 所 郡山サービスエリア
会談者 滝田委員長、安田前プロ代 ほか

内 容 状況を聞いた

会談及び観察状況の概略

- 各被災地により、復旧、復興の状況は大きく異なり、正しく判りやすい情報の発信が望まれている。
- 震災後、YEGのここまで活動はどこでも感謝されている。
- 経済復興をどうするのかが、多くの被災地の緊急かつ重要な課題。
- 物的支援、金銭的支援に加え、心のケアが求められている。
- 仙台商工会議所には、日商の対策本部が設置される。
- 原発30Km圏内は、情報、物流などの多くが遮断されていて、復旧が進んでいない。

今後の日本YEG復興支援チームの活動方向についての考察

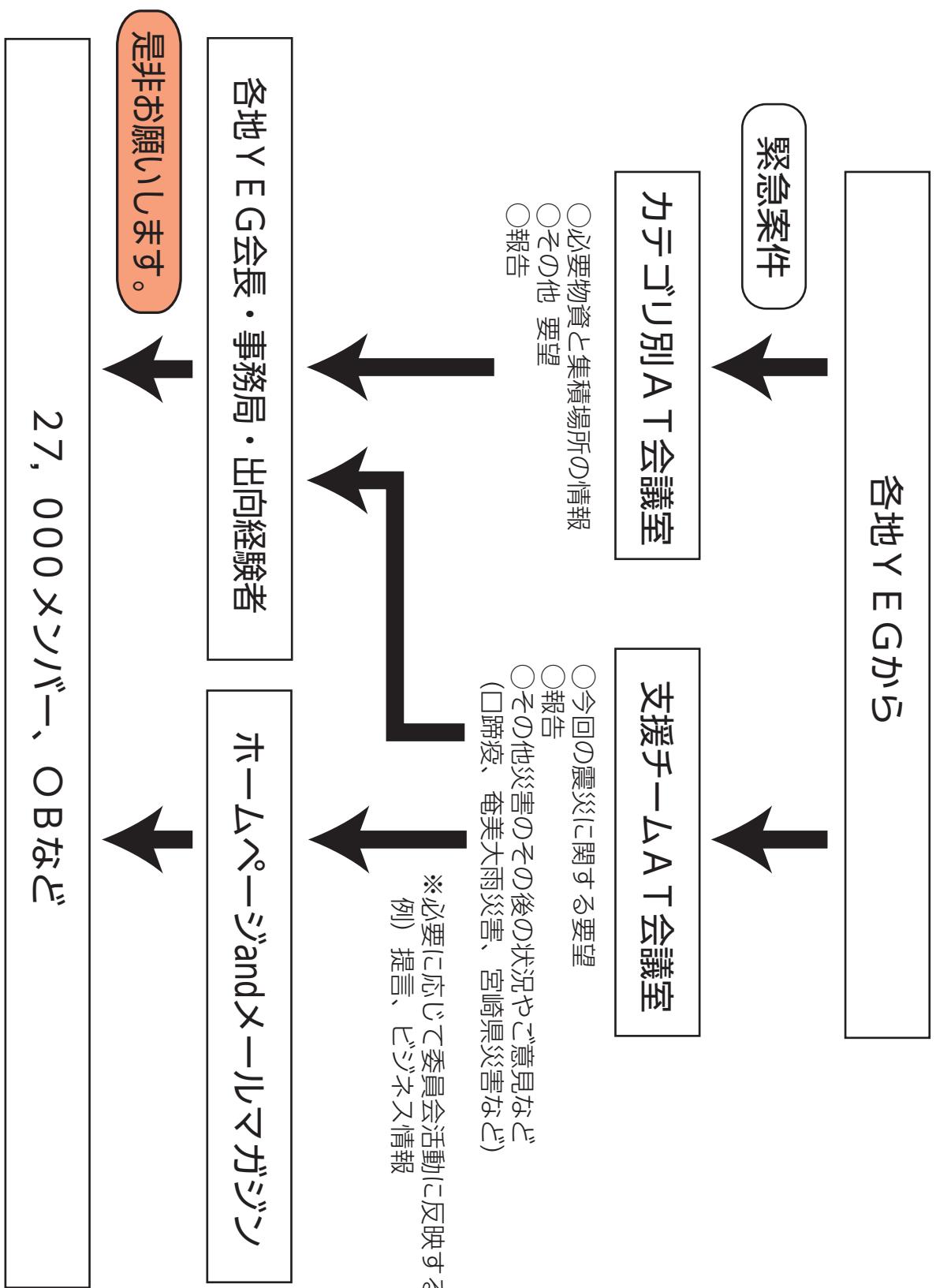
緊急課題

- 各被災地からの情報を出来る限り判り易く各地に発信するツールの作成
(場所と時間が代われば、必要なものの種類と量、必要な情報、その他要望が変わるので、それらに対応するシステムが要る。)
- 原町など行ってみないと現状が判らない地区があるので、こうした地区の声などは、緊急要望として盛り込む必要がある。

重要課題

- 経済復興については、中長期に渡って支援する必要あり。
YEGで出来るのは、義援金の募集と、ビジネスマッチング、政策提言など

日本YEGの情報収集と発信の流れ (災害対応)



義援金状況報告

各地商工会議所青年部からの義援金（平成24年3月13日現在）

単会および連合会数：のべ293単会・連合会

合計金額：37,815,206円

分配済み額：29,000,000円

(内訳)	6月27日	東北ブロック	7,000,000円
		関東ブロック	3,000,000円
	8月30日	東北ブロック	13,300,000円
		関東ブロック	5,700,000円

分配後残額：8,815,206円

【今後の分配方法】

3月末日現在残高の全額を東北ブロックに寄贈することとする。

ぐるなび復興支援助成金

¥13,112,151

平成24年3月1日現在

残額	¥3,994,703	助成決定額	¥ 9,117,448					
No.	申請日	団体名	単会名	事業名	開催日	申請金額	報告金額	使用額
1	10月20日	日本YEG	宮崎YEG	宮崎商工会議所青年部 東日本大震災復興支援被災地產品イベント	2011/11/5	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
2	10月24日	日本YEG	大田原YEG	第23回与ーの里大田原市産業文化祭「しあわせの美しいどうがらし事業」	2011/10/29	¥ 93,320	¥ 93,320	¥ 93,320
3	11月10日	日本YEG	小浜YEG	「サンバくんピザ」の炊き出し	11/26～28	¥ 500,000	¥ 328,883	¥ 328,883
4	11月8日	青年中央会	青森県	組合青年部全国講習会in青森	2011/11/11	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
5	11月16日	青年中央会	宮崎県	宮崎県中小企業団体中央会青年部宮崎県大会	2011/11/22	¥ 125,825	¥ 125,825	¥ 125,825
6	11月16日	日本YEG	守口門真YEG	MORI-KAIDOあきないフェスタ2011	2011/11/26	¥ 55,000	¥ 55,000	¥ 55,000
7	11月21日	青年中央会	滋賀県	びわこフェスタ2011	2011/11/27	¥ 148,500	¥ 104,720	¥ 104,720
8	11月29日	日本YEG	むつYEG	今後の効果的復興支援を考えるセミナー	2012/1/28	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
9	12月6日	青年中央会	徳島県	「お菓子で笑顔を！心のケア」プロジェクト(徳島県の銘菓無料配布)	2/20～21	¥ 200,000	¥ 200,000	¥ 200,000
10	12月7日	日本YEG	長岡YEG	高校生チーム対抗 被災地支援！復興物産展	2/18～19	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
11	12月8日	青年中央会	山口県	耕せニッポン！山口県から元気を届けよう！	2011/3/17	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
12	12月12日	日本YEG	天童YEG	天童冬の陣 第17回平成鍋合戦を通じての支援活動	2011/12/11	¥ 196,550	¥ 196,550	¥ 196,550
13	12月15日	日本YEG	本庄YEG	南三陸町「平成の森仮設住宅」を励ます会	2/25～26(予定)	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
14	12月26日	JC	つくば	宮城県ひびき工業団地仮設住宅大晦日炊き出し計画	2012/12/31	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
15	12月28日	日本YEG	北緯40° Bライン	北緯40° Bライン・地域の食ビランド発見PR会	2012/1/28	¥ 334,650	¥ 334,650	¥ 334,650
16	1月12日	青年中央会	大分県	チャレンジマーケット「まちなか市場」への出店	2012/1/21	¥ 426,000	¥ 426,000	¥ 426,000
17	1月16日	日本YEG	川内YEG	きやんせふるさビフェスタ「がんばろう東北！岩手、宮城、福島 うまいもの物産フェア」	3/17～18	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
18	1月24日	青年中央会	北海道	北海道モーターサイクルショウへの出店事業	3/10～11	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
19	2月13日	青年中央会	秋田県	震災復興イベント「復興応援団になろう」	2012/3/10	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
20	2月10日	日本YEG	加賀YEG	南相馬に春よ来い！	2012/3/3	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
21	2月14日	日本YEG	水戸YEG	食でつながる空・道・心 ご当地グルメまつり in MITO	2012/3/11	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
22	2月20日	日本YEG	七尾YEG	復興の想いをジャズにのせて	2012/7/28	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
23	2月23日	青年中央会	静岡県	出来ることから始めよう。つながりの力、ネットワークづくり。	2012/3/3	¥ 252,500	¥ 252,500	¥ 252,500
24	1月25日	青年中央会	京都府	京都青年中央会創立三十周年記念式典	2012/2/3	¥ 500,000	¥ 500,000	¥ 500,000
						¥ 9,332,345	¥ 1,026,923	¥ 9,117,448

あとがき (検証にも検証が必要)

事業検証をしている過程でもその問題点や課題に気づくことがありました。

① 評価の判断軸を明確にする

検証する方向性が明確であればあるほど、担当委員会は何を検証するのか明確になります。そこで検証する判断軸を正副で協議し、執行部で意思の共有をしておくことが求められます。

② 定量的評価は難しい、定性評価は主観的になりやすい

定量的な評価をする際に、単会会長のデータが取りづらいケースがあります。確かに参加率等、データが結果として残っているケースであれば定量的検証は可能です。しかし、事業においては単会のデータが存在していない事業もあり、そのような場合は定量的な検証は困難になります。また定性的な検証の場合、委員会メンバーの主観に左右されるリスクが存在します。

③ 委員会を横断している事業は評価しづらい

上記②と関連しますが、委員会を横断する事業の検証をする場合、委員会の主観が異なっている場合は主観が異なるためバラバラになってしまうリスクがあります。また委員会の開催時間の絡みから、当該事業を検討する時間に制約が生じるケースが多くなります。

④ 次年度が検証報告書を受け取った時には事業計画案が作成されている

検証報告書の作成が3月役員会であれば、次年度日本YEGは既に事業計画書案を会員総会に上程した後となります。そうなると検証報告書を受け取っても事業に反映させる事が難しくなります。逆に11月頃に検証報告書を作成することも難しい状況です。そこで検証報告書は次々年度に伝達する事が現実的であると考えられます。

⑤ 前年度の事業を評価することに抵抗がある

事業を検証する際に、当該年度の委員会は前年度の事業を検証することに抵抗を持ちます。なぜならマイマス評価をすると人間関係に支障をきたすから。前年度の事業を否定することは難しいため検証しようとしても検証できない事が想定されます。よって当該年度が行なった事業を自己検証していくスタイルとなります。ただし年度末に行う事業の場合、時間的に検証する事が難しくなります。

事業を検証することは、今後の事業を構築する上でとても有効です。ただし具体的に事業を検証するためには上記5つのような諸々の課題をクリアする事が必須です。また検証は年度ごとの短期的な検証と5年～10年間の中長期の検証の両方の側面から行なうべきです。（総務委員会の検証より）

上記のように検証を実施するに当たり、総論としてさまざまな課題はありましたが、各委員会はその過程の中で事業実施における課題などの気づきがあったものと思います。そして事業本来の目的や事業開始時の背景、歴史、実績などをまとめることができたことで、これらの資料は今後の委員会活動にも活用いただけるものとなりました。また、実際に事業を実施した本人だからこそ言える改善点の提案などを次年度以降に伝えることも大変意義深いものと思います。

できるなら、今後も検証に検証を重ねることと、企業サイクルであるP D C Aを日本Y E Gにも取り入れ、さらなる飛躍にむけて充実した活動をしていただきたいと思います。

何はともあれ、この報告書が次代の日本Y E G創造のお役にたてることができたら幸いです。

平成 23 年度 組織と事業の検証報告書

参考資料



平成 23 年度スローガン 共に創ろう次代の日本！ 今こそ YEG が地域の礎となる！

日本 YEG アンケート

1. 日本 YEG の事業、ツールについてご存知のものを A 欄に、参加募集、または利用された事があるものを B 欄に番号を記入ください。

- ① YEG 大賞 ②ビジネスプランコンテスト(BPC) ③翔生塾 ④CACCI ⑤風会議
- ⑥エンジェルタッチ ⑦YEG 事業ナビ ⑧ご縁満開ビジネスサイト ⑨日本 YEG メルマガ
- ⑩YEG マニュアル ⑪日商ビジネス誌「石垣」 ⑫YEG 公式ホームページ ⑬全国大会
- ⑭全国会長研修会 ⑮春の会長会議 ⑯ブロック大会 ⑰提言書 ⑱YEG ギネス ⑲研修の宝箱
- ⑳オリエンテーション資料及び新入会員拡大資料収集紹介

A		B	
---	--	---	--

1. で B 欄に記入して頂いたものについてお聞きいたします。

利用されていかがでしたか？ 番号を書き出しお答えください。

事業番号	良い 悪い どちらでもない	理由
事業番号	良い 悪い どちらでもない	理由
事業番号	良い 悪い どちらでもない	理由
事業番号	良い 悪い どちらでもない	理由

2. 今後の活動において、ご自身・単会で興味関心のあるものがありますか？

興味のあるものを C 欄に、既に活動をしているものを D 欄に番号を記入下さい。

- ① 他単会事業 ②海外交流事業 ③ビジネス交流会 ④低炭素経営 ⑤アジアマーケット
- ⑥日本 YEG への出向 ⑦日商との交流 ⑧日本 YEG との交流 ⑨全国 YEG 会員による展示会
- ⑩全国 YEG ビジネス成功事例

C		D	
---	--	---	--



平成23年度スローガン 共に創ろう次代の日本！ 今こそYEGが地域の礎となる！

2. で記入して頂いたものについて、ご意見、ご要望、また既に活動実績がある場合は、その情報や概要について教えてください。

事業番号	良い 悪い どちらでもない	理由
事業番号	良い 悪い どちらでもない	理由
事業番号	良い 悪い どちらでもない	理由
事業番号	良い 悪い どちらでもない	理由

3. 単会での悩みや課題がありましたらお聞かせください

4. 現在、単会内で力を入れている事業等ありましたら教えてください。

また単会での研修事業、新入会員オリエンテーションに於いて、資料の有無を教えてください。

【単会内事業】

【研修事業資料】 有る ない 【新入会員オリエンテーション資料】 有る ない

5. 日本YEGについて知りたい事をお書きください。

6. 日本YEGについてご意見ご要望等ございましたらお書きください。



わかれ
平成23年度スローガン 共に創ろう次代の日本！ 今こそYEGが地域の礎となる！

7. 単会間、道府県連間での交流事業等ございましたら、お聞かせください。

1. **What is the primary purpose of the proposed legislation?**

【所属 YEG : ブロック 道府県連 YEG (単会名)】

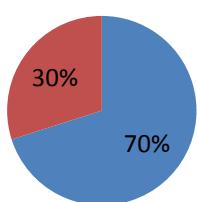
【平成23年度会長氏名：】

貴重なご意見、誠に有難うございました。アンケートの回答は2月末日までに、Fax<03-3211-4859>または、E-mail<OOOOOO>まで必ずお願ひいたします。今後の日本YEGでの活動に反映できるよう、後の機会に、ヒヤリングをさせていただくことがございます。ご協力いただければ幸いです。

平成 23 年度 日本 YEG

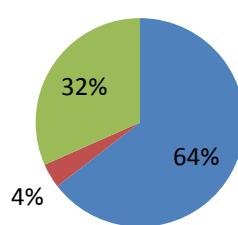
YEG大賞

■知っている ■知らない



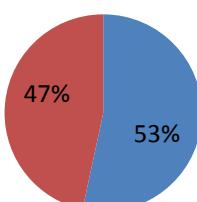
利用したものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



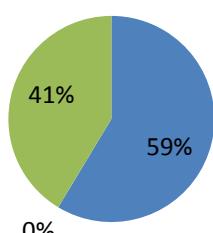
BPC

■知っている ■知らない



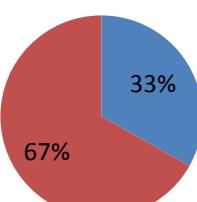
利用したものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



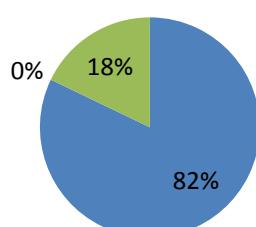
翔生塾

■知っている ■知らない



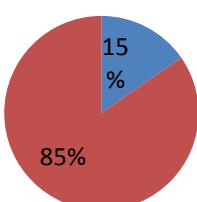
利用したものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



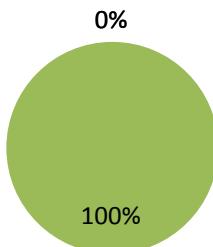
CACCI

■知っている ■知らない



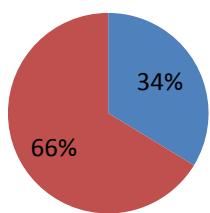
利用したものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



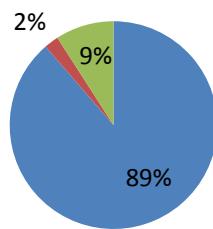
風会議

■ 知っている ■ 知らない



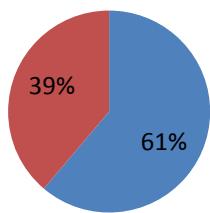
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



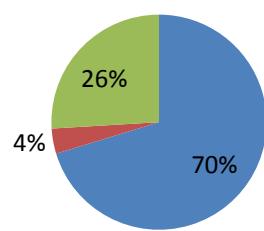
エンジェルタッチ

■ 知っている ■ 知らない



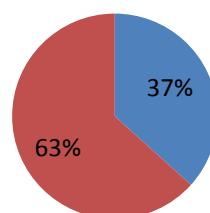
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



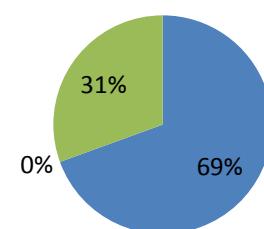
YEG事業ナビ

■ 知っている ■ 知らない



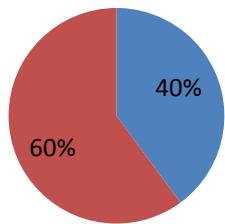
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



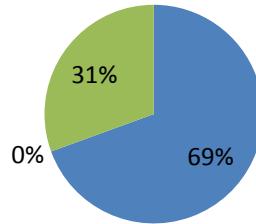
ご縁満開ビジネスサイト

■ 知っている ■ 知らない



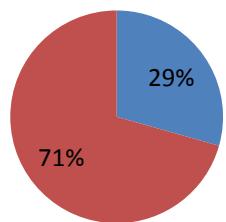
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



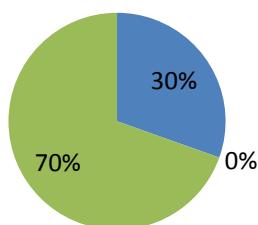
日本YEGメルマガ

■ 知っている ■ 知らない



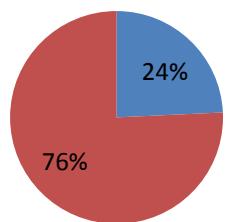
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



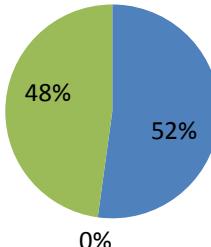
YEGマニュアル

■ 知っている ■ 知らない



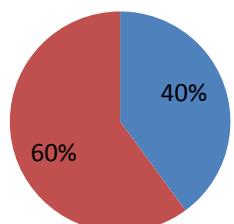
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



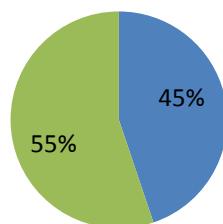
日商ビジネス誌「石垣」

■ 知っている ■ 知らない



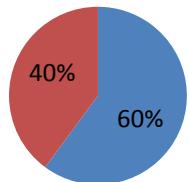
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



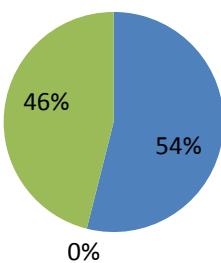
YEG公式ホームページ

■ 知っている ■ 知らない



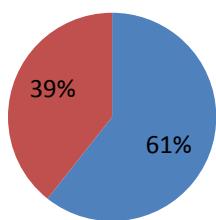
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



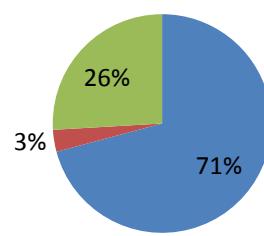
全国大会

■ 知っている ■ 知らない



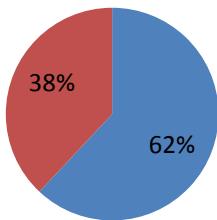
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



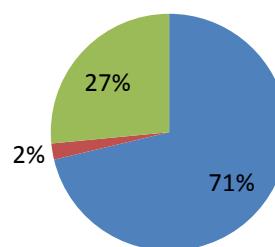
全国会長研修会

■ 知っている ■ 知らない



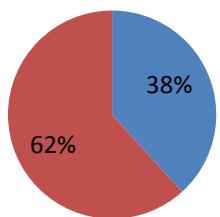
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



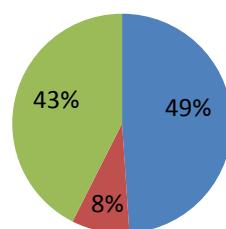
春の会長会議

■ 知っている ■ 知らない



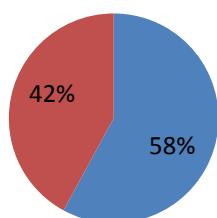
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



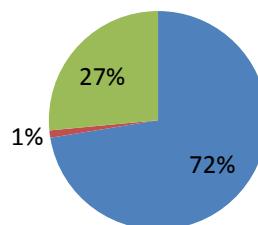
ブロック大会

■ 知っている ■ 知らない



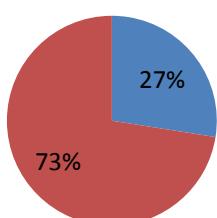
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



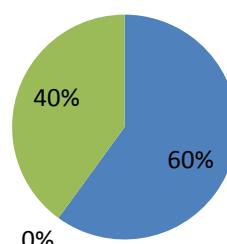
提言書

■ 知っている ■ 知らない



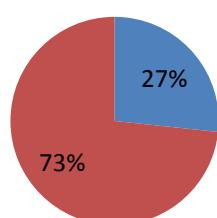
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



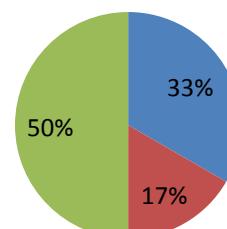
YEGギネス

■ 知っている ■ 知らない



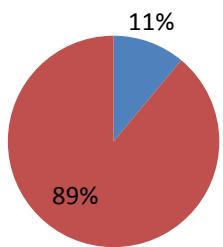
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



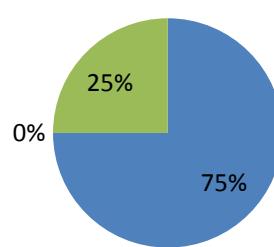
研修の宝箱

■ 知っている ■ 知らない



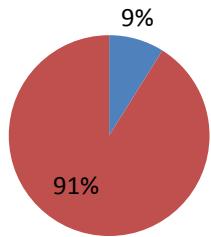
利用したものの評価

■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



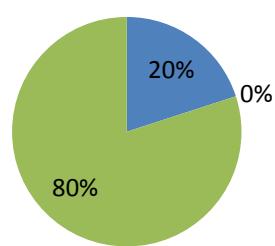
オリエンテーション資料及び新入会員拡大資料収集紹介

■ 知っている ■ 知らない



利用したものの評価

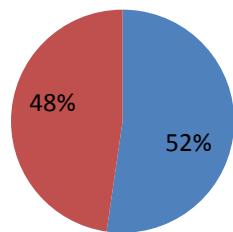
■ 良い ■ 悪い ■ どちらでもない



設問2

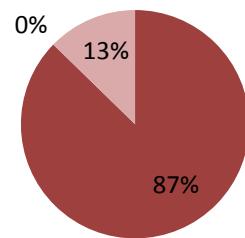
他単会事業

■興味がある ■興味が無い



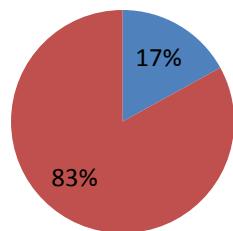
活動しているものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



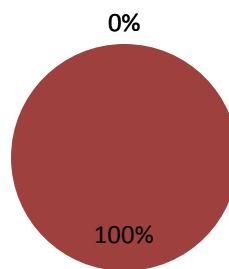
海外交流事業

■興味がある ■興味が無い



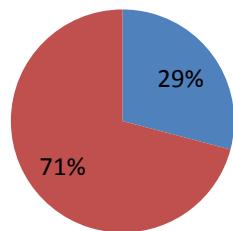
活動しているものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



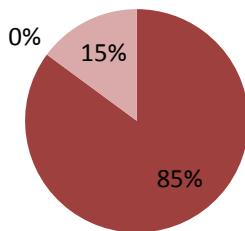
ビジネス交流会

■興味がある ■興味が無い



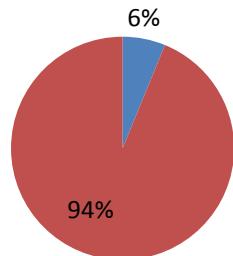
活動しているものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



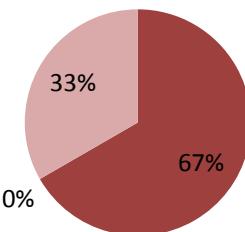
低酸素経営

■興味がある ■興味が無い



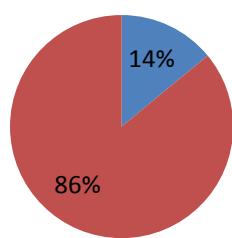
活動しているものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



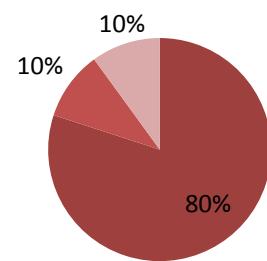
アジアマーケット

■興味がある ■興味が無い



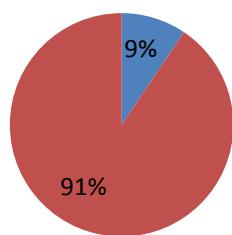
活動しているものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



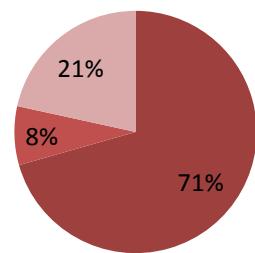
日本YEGへの出向

■興味がある ■興味が無い



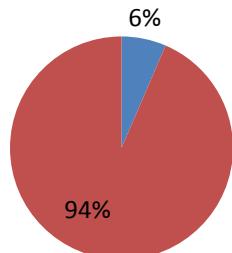
活動しているものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



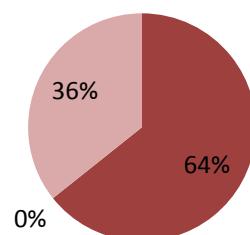
日商との交流

■興味がある ■興味が無い



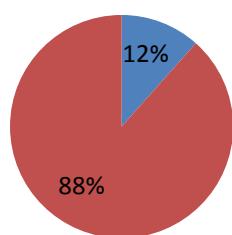
活動しているものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



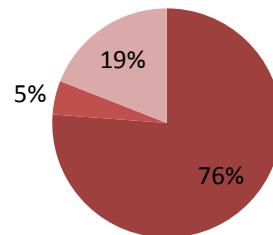
日本YEGとの交流

■興味がある ■興味が無い



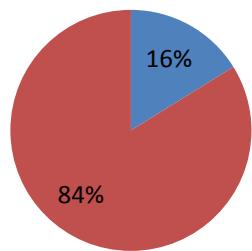
活動しているものの評価

■良い ■悪い ■どちらでもない



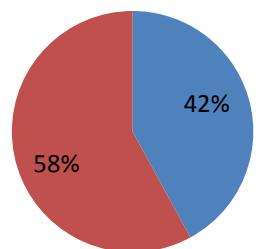
日本YEG会員による展示会

■興味がある ■興味が無い



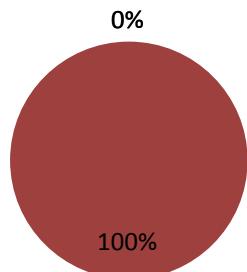
全国YEGビジネス成功事例

■興味がある ■興味が無い



活動しているものの評価

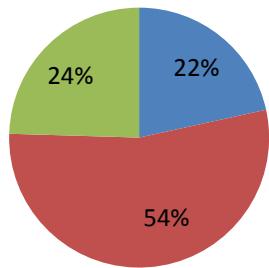
■良い ■悪い ■どちらでもない



設問4

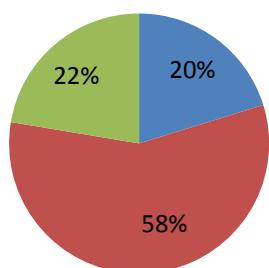
研修事業資料

■ある ■ない ■不明



新入会員オリエンテーション資料

■ある ■ない ■不明



日本YEG春の会長会議でのご意見（議事録抜粋）

●東日本大震災でのAT活用について

- ・TVなどではわからない被災地の生の声が得られたり、必要な物資などがわかつてよかつた。
- ・情報がたくさんあって非常によかつたと思うが、業務に追われ時間がない中で全ての情報をチェックすることは難しい。
- ・ATにてリアルタイムで情報共有できるようチャットのようなシステムがあるといい。
- ・支援状況は良くわかつたが、情報が多すぎる。整理が必要だ。
- ・たくさんの情報があつて、実際何をすればいいのかわからなかつた。日本YEGとしての意見をまとめて発信して欲しい。
- ・電話、携帯電話も繋がらない中でATやメールは使えた。Mixiも役立つた。
- ・過去の震災ではATでの情報発信はなかつたが、今回はATで発信されていたのには疑問である。
- ・会長アカウントというものの存在も知らなかつたし、前会長からの報告もなかつた。
- ・他の連絡事項と混在していて不便だった。

●単会でのATの活用について

- ・ATは会長のものという意識である。（単会でも活用できることは知らなかつた。）
- ・会長までは情報があつても単会メンバーにまで情報が降りてこない。
- ・ATの存在を今日はじめて知つた。
- ・利用しているが、出欠確認をATに頼ると出席率が悪くなる。
- ・写真などのサムネイル表示ができるといい。
- ・フェイスブックのように発言者の顔が表示できるといい。
- ・単会内ではメーリングリストを使って発信している。
- ・情報はメルマガとして発行（親会や行政にも）している。
- ・PCを使えないメンバーがまだまだいるのが現状。
- ・主要機能に絞つた簡易版はないのか。
- ・例会などに出席してこないメンバーの活用度が低い。
- ・AT講習会を何度も行い普及に努めた。
- ・会長会議などで講習会をしてもらうといいのでは？
- ・日本YEGからの情報をリアルタイムに伝えたいが、理事会や例会しか機会がなくタイムラグができてしまう。
- ・まずは事務局が使えるようになってもらってから浸透するようにした。
- ・入会と同時に講習をしている。
- ・県連会長にもアカウントがあつてもいいのでは？
- ・ATのマニュアルが欲しい。
- ・便利さや事務局の負担軽減だけでは普及しない。もっと使用することのメリットを出さな

いと、。

- ・電子会議室を使って新入会員候補者情報などを共有している。
- ・会議室を使うことで効率があがり、理事会などがスムーズになった。
- ・会長アカウントは引き継いだが何がなんだかわかっていない。
- ・理事会などの欠席者に向けての資料配布や意見調整など、次回への調整に使っている。
- ・P Cがなくても携帯で利用できるので全員への普及を目指している。
- ・簡単に欠席のボタンを押せるところが問題だ。
- ・単会内での利用率は高いので、日本Y E Gの状況をもっと伝わるようにして欲しい。
- ・いまのままで良い。直接メンバーに情報を伝えるところまでは必要ない。
- ・会社の宣伝に使うよう促して普及に繋げた。

● その他の I T ツールについて

(全般)

- ・知らない、見たこともない。

(ご縁満開Y E G ビジネスサイト)

- ・知らない。
- ・もちろん知っています。登録もしています。
- ・成功事例がわかると入りやすいと思う。
- ・登録したいのだが、。また、どのように使っていいかわからない。

(ホームページ)

- ・今までに2回ほど見た。
- ・各種大会前に見るくらいである。
- ・週に一度くらいはチェックしている。
- ・過去の大会のP Vが見れるようにして欲しい。
- ・ターゲットはメンバーなのか、一般への発信なのか。
- ・審議後の情報では遅い。
- ・V T Rなどでの発信をしたらどうでしょうか。

● その他の事業について

(海外交流事業)

- ・時間とお金が許せば行きたい。
- ・海外はハードルが高くてなかなか行けない。

(全国大会、全国会長研修会)

- ・単会メンバー全員にすばらしい大会を味わって欲しい。
- ・会長研修会の「熱意ある会員」はあいまいな感じがする。とてもよい研修になるので参加

することの理由付けを明確にして欲しい。

- ・開催地が遠い場合は敷居が高くなる。
- ・旅行気分で行っても、メンバーがすぐに役立てるようなとっつき易い事業があると良い。
- ・全国大会の卒業式はとてもよい。
- ・メンバー同士が直接交流できる場が欲しい。

●日本YEGについて

(全般)

- ・全国のYEGのために親身になって取り組む集団であることをもっと伝えて欲しい。
- ・なぜ上納金を払わないといけないかと思っていたが、ブロック大会を主管することで関わりがあり大きくイメージが変わった。
- ・年に数回の集まりでは繋がりが出来にくい。県連、ブロック、日本YEGの役割をもっと明確にしたらどうでしょうか。
- ・壁があると感じる。
- ・身近に感じてはいるが、情報が伝わってこない。
- ・出向してみないと分からぬ。
- ・今回のような形式で会話をすることが重要。もっと増やしていくべきであり、それこそが日本YEGであると思う。
- ・出向者を出しているときは情報があり、メンバーに伝わるがそれ以外は関心がなくなってしまう。
- ・日本YEGの事業は単会メンバーには身近に感じない。
- ・単会会長は接点があるからいいとして、一般メンバーは出向者の動きがよそよそしく感じことがある。
- ・敷居が高く感じる。
- ・一般メンバーには興味を持つてもらえない。
- ・会長になって身近に感じるようになった。個々に温度差があるがこれは永遠の課題かもしれない。
- ・何をしているのかわからない。別世界に感じる。
- ・日本YEG事業のメリットなど具体例が解かればもっと広がるのでは?
- ・もっとビジネス交流をする機会を作って欲しい。
- ・もっと日本YEGのことを話して欲しい。

(出向)

- ・個人事業主などは出向が難しい。参加頻度を低くして欲しい。
- ・日本YEGは修行の場であると思う。その経験を持ち帰って単会に生かすことが重要だ。
- ・出向者は情報を持ち帰ってくれてとても有意義であるが負担が大きすぎる。次の出向者が出てこない。
- ・役員会の終わりに出向報告をしてもらうが、時間が押してしまい希薄になることが多い。

- ・何を言っているのかわからないこともある。地道に少しづつわかってもらう努力が必要。
- ・メンバーにチャンスを与えるために出向させたいと思う。
- ・どうすれば出向できるのか。

●他単会との交流（平時における交流や姉妹提携による災害時の連携）について

- ・チーム分け連携はとてもよい。
- ・単会同士で友好関係を持つことは良いことだと思う。
- ・都道府県レベルではいかがでしょうか。
- ・まずは日本YEGが動いて頂ければと思う。
- ・日本YEGを身近に感じない人には括られることに抵抗があるのでは？
- ・県連単位、ブロック単位など広くペアを組んだらどうか。
- ・試みとしては良いと思う。ただ、どのように支援に関わるかなど判断が難しい。
- ・単会同士がマッチングする機会を設けたらどうか。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
北海道			山下裕之	
内 容				

- ・ATまずは見ること！ビジネスサイトなどで商売のきっかけを作ること。
(例) 北海道のメンバーがATのビジネスサイトに登録したところ、注文がきた。
(北海道ロールケーキ)
- ・北海道と名が付くだけでおいしそうに感じるから、食べ物の商売はやりやすいのでは。
- ・ATを活用した事でコピー費、事務局費が20万円くらい削減出来た単会もある。
- ・北海道連はAT登録が7割近くあるのに、活用率が全国でも低い理由がわかってよかったです

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
東北	震災	I	倉持修一	
内 容				
震災の状況・支援等について				
直接被害無し、支援奥州へ物資15種類衣類中心トラック4台分				
ライフライン停止のみ、ボランティアセンター設置運営				
直接被害無し、AT経由で支援状況を知った				
ATにてチャット等でリアルタイムな情報共有できる仕組みが欲しい				
初動時の感情的な発言多い、有事の際管理が必要				
AT便利、しかし情報整理が必要				
個人的にAT利用少ないが、会長から直接連絡くれる				
日本YEGへの要望等				
被害多かったが、現地情報、必要物資の情報発信は種類を判別し整理するのが難しい				
送る側の気持ち自己満足でよい				
地域間支援体制について				
世界的にボランティアが集まっている				
支援は限定的におこなう必要あり、全ては対応不可、人材派遣は宿泊・食事代が持ち出しになる				
風評被害等について				
放射能対策支援や安心して住める地域づくりが必要				
政府の情報開示が全てされると住めなくなるのか？				
数値情報開示に対しての対応は？				
子供たちを1番に考えて欲しい、直接被害者等に精神的ケアが必要				
放射線が多いホットスポットを完全公表すると150万人非難必要				
政府の放射能情報は隠されると困る、ガイガーカウンターを配って欲しい				
放射能に関して諦めてる人も多い、自分で測れるようにして欲しい				
避難地域は家に戻れるのか？				
避難地域は今のところ無期限				
避難期間の領収書を溜めて東京電力の送る				
様々な条文があり様々な保障があるらしいが全てを把握するのは難しい				
避難者をどう保障するか政府が考えて欲しい				
他地域に移動しても保障してもらえる制度があればよい				
避難地域が広がり続けると言われたら逃げるか？				
保障が少なければ地域に残る				
元の土地に戻すか、別の土地を用意か方針が決まるとよい				
YEGとして個人、法人の賠償定義の要望するとよい				
個々の要望を聞いてられないで、一定の定義が必要				
石巻は東北電力管内				
福島も東北電力、しかし東京電力の被害を受けている				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
関東ブロック	なし		町田憲昭	春

内 容

ATを普及させている単会は多い

しかしうまく活用できているところと、そうでないところと温度差がある

震災の時のコミュニケーションツールとして電話が不通だったため

ATを通して情報を得ることができた

ただ、ATだけでは情報が足りずツイッターやmixiなども活躍した

日本YEGのネットワークの強さにより今回の震災では、すばやい支援がとれた

ATを通して情報を得て、もっと日本YEGを活用して頂きたい

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
北陸信越	震災の情報入手		柴田 憲	

内 容

・東日本大震災の情報をどのように収集しましたか？

最初はラジオ、次にテレビ、新聞、インターネット、ツイッター、フェイスブック、AT

知人が支援活動に行ってましたので、そこからも情報を得た。

ATを利用したかったが、単会では3人しかアカウントがなく役に立たなかった。

JCさんでは、実際にメールで全国の会員に情報を配信してると聞く。

会長管理のメーリングリストを作ると良いと思う。見直す時期であると思う。

・単会におけるATの活用はどういう状況でしょうか？

アカウントの発行は80%発行しているが、あまり活用していない。

会長と事務局数人が活用しているだけで、出欠を取るのみに活用。

PCを持ってないメンバーがいますので、普及が難しい。

一時期活用を試みたが、メンバーに浸透せず、現在はスケジュール等の配信のみ。

6割くらい活用していて、主に出欠依頼、確認であり、電子会議室は浸透せず。

ATを本日はじめて知りました。出欠確認などは、FAXを活用している。

ATを普及させるために、ATでない人は怒られる。100%ATで回答を口うるさく言っている。

ATに詳しい人は皆詳しい。そうでない人は物凄く敷居が高い。

情報の共有化には最高のアイテムだが、50歳近くの頭の固い人には無理！

・日本YEGの印象は？どのように思ってきたか？

未だに存在自体知らない単会メンバーがいる。

メリット、デメリットだけでは良さは伝わりにくい。

メンバーの元気とやる気に驚いています。

単会」から出向者がいない年度は全く関心がない状況です。

出向して見ないと解からないことが多いのでは…

単会を支えるものが日本YEGであると思う。

修行の場であると思う。

ビジネスや組織について学べる場である。それを、単会に持ち帰るのが重要。

単会の悩みなどを相談する場所。

・日本YEGに対する要望など

単会の年間スケジュール等は毎年5月前には決まっているので、春の会長会議で全国会長研修会等のスケジュールを出されても遅いので改善を望む。

親密になれる情報の発信が欲しい、壁があると感じる。

出向したいが、個人事業主の事業所メンバーでは難しいので、参加頻度を低くして欲しい。

春の会長会議ディスカッション記入シート

単会・氏名	発言内容
高山・小田	確実な情報が来た時点で単会に落とす
上野・福永	ATを活用し常に情報を収集した。(本人)
可児・岡田	会長以外はATをあまり活用していない。他メンバーは見てない。
高山・小田	OB(先輩)ATの普及活動をしていたため、現存は100%に近い。 しかし情報が多すぎるため情報を集約している。(震災等)
豊橋・本多	ATでの情報等、出欠の確認は良いが、連絡事項等はミスがあつたり見てなかつたりするためFAXが多い。
高山・小田	AT(馴染めなかつた)講習会したがメーリングリストの使いやすい画面に飛ばなくてはいけないので面倒くさい。
豊橋・小田	時代に乗り遅れない為メンバー間の意識が高いため活用するのは良い。
上野・福永	若い世代が増えているため、今後はATの普及がしやすい。
静岡・望月	役員は必ず(AT)を使うように指導している。
高山・小田	容量が欲しい。ATいっぱいになると削除しなければならない。

全体	会長、県連出向、日本YEG出向してATの必要性がわかつた。
要望	単会の意識の向上、日本YEGが遠い存在。 出向者がきちんと情報を単会、もしくは県連に落とさないと意識のある単会は良いが無い単会はいつまでたっても普及しない。
震災の被害	・材料が手に入らなかつた ・仕事が止まつた ・現在は7割くらい戻ってきた 等

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
近畿			北川 俊之	

内 容

【ATの使用状況について】

90%の会員異がAT使用。新会員は全員使用。

AT未使用。今年度より府連に復会した為、出向者のみAT使用。

日本との繋がり・出向者と単会の繋がり等は今一である。情報の共有化が進んでいない。

ATは全員アカウントを持っている。7.8割はATでやり取りしている。

平成15年の会長会議で聞き、ほぼ100%利用している。しかし、全員が活用しているかは疑問
使用率は7割 例会で普及促進

来月に講習会を開きます。ご縁満開に全員登録する予定です。

ATを利用する側に問題があると思う。毎日見ていない。

単会は地域の事業をすれば良いという考え方がある。ATを使うのは一部で良いという考え方がある

【震災について】

支援金50万円を予算計上し、支援物資を送った

日本YEGの支援物資リストを基に、加古川YEGのトラック便を利用させていただき送った

ATを使用していない。兵庫県連より連絡があり支援物資の要請に応じた。

日本の復興情報は見たが、直接東北ブロックの人と電話で連絡を取り合った。

ATの情報に変更変更があったので、親会や他からの情報で動いた

会長のアカウントだったので知らなかっただし前会長からの報告もなかっただ。

支援金などもどこに送金すればよいかわからない。日本YEGが方向を示してほしい。

単会は地域の事業をすれば良いという考え方がある。ATを使うのは一部で良いという考え方がある

【情報ツールの活用】

HPは自単会HPにリンクは貼ってある 基本的にATから入ってくる情報は得ている。

日本YEGの活動を取り入れさせて頂いております。チーム分け連携を持つことは良いことだと思います。

HPに掲載されている被災地からの情報が少ないように思います。

メルマガは取ってます。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
中国			平川清高	

内 容

■ATについて。震災に対して何を活用して情報を得たか、また震災に対してYEGとしてどのように活動しましたか？

ATで。全て親会の顔色をうかがっての行動のため動きにくかった。YEGで集めた義援金をYEGで使うのは画期的である。

今回はYEGで集めた義援金をYEGで使うと日商の親会から理解を得ている。今後有効に使えるように協議をしていきます。阪神大震災と違い、日本YEGとしてもマニュアルがなく、物資送りに弱った。1年では終わらないため、良い方法を思案中です。

ATで。義援金、物資はわかったが、自分らが他に何をしたら良いかわからなかった。

ATで情報を得た。義援金が一番やりやすかった。物資は常に変わって用意できなかつた。連絡事項か震災情報かわからなく不便でした。

義援金を送った。タイムリーな物資支援はわからなかつた。

ビジネスの支援を中心にして、1ヶ月経ち情報を精査して、インフラ整備、ビジネスのための物資支援をATで要望した。

当時ATがまだアカウント引きつぎしてなかつたため、TVで。OB他役員に相談して、日本YEGとWebで相談出来る事を知つた。今後ATを単会に拡げたい。

単会では全てAT。使いやすいビジネスツールは何がありますか？

ATは5年前から委員会で使用。仕事に使ってなく、資料、スケジュール管理、出欠返事に使つていて。

県連のホームページ立ち上げ、ATでリンクして役員が見れるようにしたい。9単会で使用して、単会のPR、ビジネス、27,000人とのネットワークを築きたい。

仙台YEGと個人のメール、電話で連絡

個人で、ツイッター、フェイスブックを使って

ATからの情報で生の声を実感することが出来た。単会では、岩手の大船渡YEGと友好関係があり、直接のやり取りで、支援物資を持っていった。来週は、米子YEGが行くそうです。

震災が3月だったので、前会長からATの情報を、単会のメーリングリストに、流した。個人的な情報はなし。マスコミやJCからの情報。

前会長からATの情報。生の声が聞けた。単会は親会を通してまとめて支援。

どんなツールか有効性がわからない。WEB総会に必要なだけ。

21年度から使い始めて、今年で3年目。それまでは、FAXだった。今年の4月にATの研修会の例会を開いた。普及率100%回答率80%導入して役にたつていて。会議室を使って時間を有効に使うことが出来て、効率があがつた。

使つたことがない。アカウントは引き継いだが、何がなんだかわからない。

単会では使つてない。会長と事務局だけが利用。独自のメーリングリストを使つていて、改めての導入には大変。色々利用価値があるようなので、興味はある。

AT導入3年目。以前はFAXだった。2年目の4月からは、FAXはなしにした。時間のルールは、8:00～22:00と始からルールを作つた。代理回答は使わない。デメリットは、例会の欠席の回答がイッキに来るので、それを見た担当委員長のテンションが下がる。

ATの出欠状況(PCを使って)を見せて説明。事業ナビについて、コーディネータの実体験を話す。ご縁満開サイトのPR。これからATになっていくので、是非使って欲しい。

広島独自の特別なシステムがあるので、230名のメンバーへの導入はハードルが高い。20%～30%のメンバーの回答が得られない。

メーリングリストは、単会で簡潔してしまうが、ATは全国と繋がつて行ける。

やはり、独自のシステムがあるので、地元の祭りの時などは、今のシステムに、祭り協議会、行政も加わるので、ATは大丈夫？→使い分けはできます。単会以外は有料になります。

テレビ、新聞、知人から情報が入りました。

日本YEGのホームページで情報を得て、単会において義援金を募つた。

日商や兵頭会長からの連絡にて情報が入った。

地元のJCや自衛隊から情報を得た。

会員に対してFAX、メールにて連絡を行っている。

単会でホームページを作成している。

現在ATは活用していないが、勉強会を予定している。

ホームページを作成したが、うまく活用できていない。会員連絡はメール、FAX等にて行っている。

ATに関しては出席ツールとして活用している。

単会 자체がまだ創立2年目で、よく分からない。

数名は以前から使用していたが、単会にて本格運用は今年から。研修などをして本年度中に全員が使用出来るようにしたい。

委員会の出欠席もだが、欠席のメンバーに向けて資料の配布や意見調整など、次回までの調整に使っている。

課題を載せている。また出欠席を載せて、欠席予定のメンバーの出席を促す様にしている。

昨年度から。本格的には本年度から。PCが無くても携帯からでもログイン出来るので全員使用を目指している。

今までFAXなどで出欠席を取っていたが、委員会・総会などの出欠席が取れる。またどこからでもデータが取れるので便利だと思う。単会で普及させるには森重さんに来ていただきなりして講習会をするとよいと思う。他単会への情報の収穫や発信に活用出来ると思う。

TV、ユーチューブ、規模が大きいから何かをしようと思い、直前会長が情報収集して募金、物資、最終的には日商を通じてと、自衛隊に飲料水を送った。

D文書、初めて聞いた。

ATの中にたくさん情報があるけど、各単会引き出しきれていない。日本YEGとの距離の問題ではなく、どうやって引き出すかという意識づけ。いろいろなメンバーツールで、日本YEGと距離を縮めたい。

電子会議室は活発。

4、5年前に総務委員会が全員に1年間講習、その後は新人が来るたびに。

H18年に1年で一気に強制的にして良かった。80%目指して。事務局が楽になる。

緊急で電子会議室。

%が出るのは良い。

ファイル管理。

大田YEGもAT/FAX兼用、互いのコミュニケーションにはアナログも大事。特に委員会の議事録、ファイル管理。電子会議室が多い。

委員会では電子会議室を活用。

いきなりより、電子会議室に載せるとその後の会議の精度が上がる。

電子会議室は携帯にも連携できる。D文書はないが。まあ、全部だとずっと携帯ブルブルだが。

アムダを通じて。釜石市と交流があり直接TEL有。ピンポイントで釜石に支援中AT活用5年

会津若松より直接TEL。総社と協力して支援中、AT活用、5年

テレビを見て現在義援金にて協力中。日本YEGの動きを見て今後の支援を検討AT多少活用5

岩国YEGから連絡、岩国基地を使い支援中、今後収益事業にて義援金、AT活用 5年

ATは今年からフル活用予定、できることから 1年

みなさんすばらしいですね。ATはどのように活用してますか？

出席確認

8割の普及率、新人会員にはセミナー、総会以外は全てAT

メーリングリストも活用、電話にて代理回答

回答率は100%

かなり力をいれてます

出席率は？ATは使いやすいですか？

電話で直接アナログのほうが効果はあるかな？

便利だけど断られやすい

管理しやすい

がんばってます

フェイスブック等他のツールは使ってますか？

SNSという独自のツールがあります

出欠確認はしているが、普及事情はまだ不十分である。

出欠確認はしている。電子会議室も利用している。

スケジュールなどFAXと併用して利用している。電子会議室も使用。

スケジュール、文書管理、出欠確認もしている。

当時はアカウントがイエローなのかグリーンなのか忘れていた。引き継ぎができるなかつたが、すこしたってバンキシャの件は単会に流した。日本の文書を単会に流すタイミングが難しい。

アカウントの引き継ぎができるなかつた。

アカウントの引き継ぎは3月中旬に行つた。タイムリーな震災の情報が入り、よかつた。

震災の情報は緊急時なので、時間的な問題など集約できない問題や発言もあつた。

特にないが、日本YEGで震災の状況を取りまとめてくれれば、単会に落として、

日本についていきます。

メーリングリストをコントロールする人がいないので、管理すればよくなる。

災害時の日本のATと単会のATの活用が難しい。

問題点はないが、単会で2次災害が出ている、経済状況に問題あり。

発言をコントロールすることはできると思う。今後に期待してください。

アカウントの引き継ぎは3月中旬に行つた。タイムリーな震災の情報が入り、よかつた。

震災の情報は緊急時なので、時間的な問題など集約できない問題や発言もあつた。

卒業式中、ラジオ、テレビのメディアから。ATで情報が入つてくる部分に報道されない貴重な情報を得て、単会メンバーで義捐金を集め始めた。

パソコンで3時過ぎに。帰つてテレビで詳しく知つた。親会の義捐金に個人レベルで対応する。

マスコミで。直接被害はないが、経済活動に影響がある。義捐金は親会にて。義捐活動は具体的にはまだ。

残業後知つた。3日後に3t車で行つてきた。行って肌で感じた。

総会の日。日本出向者からの情報。その後ATの情報。ミクシーで情報交換。

ATの限界を感じた。

被災地になる。県内も津波の被害にあつた。2日ほど停電。3日ほど断水。市役所も一部使用不可。風評被害が農産、海産物に出た。単会としては、義捐金をすぐに集めた。翌日にイベントがあつたが中止し、それを物資として回した。卒業式ができるように掃除を行つた。ランドセル等も。

直後に、高速の表示で地震走行注意の表示があり、ケイタイ・ラジオで確認。2、30分後テレビで確認。直接の被害がないので温度差があつた。会津若松から直接メールでこういう物資がほしいと依頼があつた。翌日にはATで依頼があつた。物資がそれなりに集まつたのでトラックを手配した。温度差が寂しい。誰も経験したことがないで何をしていいのか分からぬ状態だつた。

CACCIの帰りで羽田空港にいた。テレビもなく、電話もつながらなかつた。空港の表示で東北が震源だと知つた。翌日の夕方に地元に帰れたので、そこで初めて映像を見た。150万円県連で集めて物資を送つた。なかなか物資が買えなかつた。ATでどんなものが欲しいかが分かつたのでよかつた。2回目のときにも活用した。

岡崎は全連絡ATのみ。パソコンなしの1名以外。2日に1度は開く。スケジュールなど。一気にやらないと難しいと思う。

よくATのことは言つてはいたが、伝わらなかつた。本年度はペーパーレスでやつていく。eメール、ファックスも併用。ルール作りやフォローが大事。不参加ならコメントを必ずつけるなど。

富山は普及率7割程度。この普及率ではファックス等の代替にならない。会長アカウントを事務局が管理している。

そんなに難しいものではない。ここ2年で大分広がつた。委員会のやり取りでも利用。

5年程度で普及。やり方、ログインなど。広報委員長がメンバーの所に行ってできる環境を作る対応をした。18年度にIT宣言、改訂版を20年度に作り周知。ルール作りが大切。

送る側がD文書を利用したり、会議室を利用したりするので、探す手間がかかり、不要な情報が氾濫。そのためルール作りをしっかりした。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
中国			平川清高	
内 容				
■会員拡大について、単会でやっている事などありますか？				
専属の委員会を作つて、委員長に責任を持たせている。日本YEGから成功例を教えてほしい。				
親会からの紹介がスムーズのため頼っている。3年間で40人が入会している。				
親会からの紹介が無難で、退会率が低い。				
親会からの紹介で半分位の会員が仕方なく入会して、しがらみで委員会活動している。去年より5委員会を7委員会に増やした所、単会内が盛り上がってきた。				
親会から紹介してもらうか、各会員の取引業者から紹介してもらう。会員拡大のために毎月1回委員会で情報提供をしている。市内に事業所が無くても会員になれるようにしている。				
単会案内、電子会議室で新入会員候補の情報交換をしている。趣味や他のことで興味を持たせると良い。YEGに入ったら楽しいと思わせるように努力する。				
新入会員の増強他、単会の悩みは色々ありますが、ATの会長専用の会議室がありますので、他の会長さんと意見交換をすると非常に良いです。				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
中国			平川清高	

内 容

■ 単会について。

定年制で、自単会では45歳に設定してある。JCとYEGで切磋琢磨しながら活動しているが、単会内で50歳に引き上げをしたらどうかとの声がある。県連でも2単会のみ45歳でほかは50歳である。県連やブロックなどに出向したときのバランスが悪いと思うこともある。若い会員が入ってくるが研修プログラムなどがあれば良いと思う。

新人研修会をやっている。どういう所か・どういう事をするのかを教えている。年に2回はやっている。定年に関しては49歳から48歳に引き下げようという声がある。

もともと50歳。若い人との年齢差が大きい。(特にJC卒業者を中心に青年部を作った)

単会内がきちんとしてきたら定年年齢を下げたらどうか?

親会の養成機関として青年部を作ったので定年を55歳にした。青年部を卒業して議員等になるまでに間が開かないような配慮。今は50歳に引き下げたが後で理由を聞いたので今はどうかと思っている。

青年部は親会の下部組織。ゆくゆくは議員になって地域貢献をする目的がある。

地元にはJCが無いので、若くして入ってくる人が多いが、定年の45歳まで持たないことが多い。

自単会は定年50歳だが、議員も10名くらいいる。

11月に5000食振舞う事業があるが、B級グルメを昨年度行ったときは35000人の来場者があった。B級グルメは強い。

「お祝い夢花火」の名称で毎年青年部主催で花火を行っている。企業からも募集するが、個人から1口1万円で寄付を募っている。寄付をした人にはいすやテーブルのある席を用意し、メッセージを流すようにしている。毎年好評で昨年度は1500万円集まった。これは市の祭りの前夜祭としてやっている。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
中国			平川清高	
内 容				
■日本YEGについて。また日本YEGへの要望は？				
<p>他の単会や、日本への出向をさせたいし、つきあって行きたい。メンバーにはチャンスをあげたい。</p> <p>メンバーは全国大会しかしらない。単会と単会が交流できる、事業の紹介が出来るとか、メンバーが直接交流出来る場所が欲しい。</p> <p>県連は3単会しかないので、出向の順番がすぐ廻って来るし、ブロック大会もすぐ廻って来るので、若手を育てなくてはならないので、出向は積極的です。全国大会の卒業式がすごく良い。会長研修会が11月なので、準備すると言う意味では良くなつた。</p> <p>全国大会には、旅行気分でも出席して欲しい。メンバーがすぐに役立つ、取つ付き易い事業があつたら良い。単会にフィードバック出来れば、出向も出て来易い。</p> <p>全国大会、会長研修会は、メンバーは関係ないと思っている。県連なら車で行ける範囲だが、全国は一般メンバーには敷居が高いようだ。(誘ってはいるが。)</p> <p>単会では出向の意味が解らないといわれている。メリットが解らないと言われているので、ビジネス的なメリットを訴えて行きたい。出向のおかげで、異業種ならではの、情報交換により、必要な、情報、物を繋げて行きたい。実例として、自身のビジネスメリットを話した。</p> <p>目的をもって情報を発信して、持ち帰れるツールを作つて、顔をつき合わせて話した絆を大切にして欲しい。今日のような出会いもある。</p> <p>自身は、幽霊会員だった。全国大会に出席して魅力を感じ出向した。周りのフォローとATのお陰でアクティブメンバーに変わることができた。個人的には、ATを皆に活用して欲しい。</p> <p>出向者から情報が入る程度。</p> <p>仕事とYEGがうまく協調できていない。</p> <p>日本YEGと繋がっているイメージがない。</p> <p>会長研修会への参加やホームページを見るだけ。</p> <p>全国大会に参加することで繋がりが出来ているのではないか。</p> <p>会長に入ってきた日本YEGの情報を単会メンバーに発信する必要がある。</p> <p>震災地支援の情報に関して会長ATに情報は上がってきていたが、あまりに多すぎたので、日本YEGでもう少し整理してATに上げてもらいたい。</p>				

—昨年YEG大賞に出した。ご縁満開の有効な活用方法が分からぬ。また海外活動の内容は？

ご縁満開は商売人の集まりである日本YEGのどこかにビジネスパートナーを見つけることが出来るかも知れない。今は4000/27000(全会員数)くらいの登録がある。ノウハウはあるが工場や人がいないなどの時にパートナーを探すなど、いろいろ活用出来る。登録が多くなればなるほど有効な活用が出来るので、どんどん登録してほしい。また登録するとHPの形式になるので、活用しやすいのではないか？海外活動はCACCI(アジアYEG)に日本YEGとして交流している。また交流を通して商売出来ないかを模索している。

BPCで、単会が盛り上がっている感じを受けたが、個人で応募するものでは？

個々の商売がベースで個人のスキルアップを目指すが、単会のバックアップがあればなお良い。プレゼン能力の向上が狙い。2次審査まで行くとブラッシュアップ研修に参加出来る。非常に安価で研修に参加出来る。優勝すると新聞に載ったり、それを見た銀行さんから融資を受けやすくなったり、色々良いことがあるので、是非単会でPRして活用してください。

また2年目なので、単会内的一体感を高める事を最重要視している。会員数は現在100人ちょっといるので、これをキープしながら単会としての質を高めて行きたい。各事業は単会内でPRします。

県連内で相談出来る人を作るとよいのでは？

基本単年度なので、継続性が無い。AT普及隊を作った事があるが、今は無い。良い事業なので継続性を持たせたらどうか？

津山はほとんど出向経験が無い。出向するとどうなのがが良く伝わってこない。それをPRしたらどうか？

今年北大阪からは5人出向している。個人的に良いものを持ち帰ったと思っている。それを単会内で伝えていている。県連でも同じようにすると良いのかも知れない。

日本YEGにはどうしたら出向出来るのか？→11月頃専門委員の募集が始まる。そこで募集すれば出向出来る。

ATで募集要項が送られてくるので、単会で活用していないとわからないかもしれない。県連からPRしてはどうか？ → 県出向理事からアナウンスも必要では？広く募集をしているので是非検討してください。

自分のスキルアップの為に出向している。出向方法のアナウンスは一考の余地があると思う。

被災者支援について期待したい、リーダーシップをもってください。
あと、ビジネス交流をもっとしたい。

特にないが、日本YEGの事を話してほしい。

ご縁満開をどういう風に使っていいかわからない。

ATの出欠だけでなく。ご縁満開に登録したい。

日本YEGが何かをするのを待っているのではなく、日本YEGのHPなどをみて、県連会長と話をして、日本のことを理解してほしい。ご縁満開などに単会で登録して、わからないんじゃなくて、利用してほしい。ビジネスサイトを利用するとビジネスチャンスがある。

私は単会でビジネスサイトを利用してます。
YEGはタテ組織ではない、中央を利用してYEG活動していきましょう。

一般の人と出向者のそういう意味での開きを埋めていく仕事があるのではないかと思うがどうでしょうか？

ATも日本YEGも単会から見れば関わらなくても支障はない。今回のような場がもっとあればよい。一方的では難しい。

何かのきっかけが必要だと思う。強制的な部分も必要なのでは？

懇親会もあるので、いろいろ深めていければと思います。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春秋
				秋
内 容				
震災情報はどこから				
震災の情報をATで得て、支援物資を送った。				
震災の情報は主にテレビ、新聞などのメディアで主に得たがATで流れてくる情報も把握していた。				
震災の情報をATの会長アカウントを交付された後からATで得た。				
震災の情報をATから得ていない。単会でAT使用していない。				
震災でのAT利用について情報は伝わったが使い方がよくわからぬため見ただけ。				
メールで、会津などから要請があり、動こうとしたが、時間差があり、必要無いと言われた。				
ATの活用が今まで少なかった。自分になってからは、活発に使う様にしている。今回の震災では、リアルタイムで情報が入ってきて、分かり易い。自分自身は、本業でも使い慣れているので良いものですし、もっと活用したい。				
青年部として、県連でなのか、単会でなのかが分かりにくかった。義援金では命の先延ばしでしかない。				
単会では、義援金を被災YEGにするのはおかしいという事で、赤十字と日本YEGの二種類の処置を取った。				
震災について日本より情報発信の意味合いであればしっかりと使用方法をつたえてもらいたい。ボランティアや救援物資の情報の共有など出来ればもう少し円滑に支援が出来る。				
ATについて				
AT自体、全く知らなかった。				
出欠などは自単会HPにて取っているので不必要				
PCを所有している人が少ないです、しかも、携帯のメールも嫌がるし…				
誰も使っていません。会長である自分だけがATを使っています。				
FAXが多かったけど、今はだいぶATになってきました。				
今年から導入、まだ使い方が解らない				
震災でのAT利用について情報は伝わったが使い方がよくわからぬため見ただけ。				
事務局が中心にやっているので、事務局がATを認知しないと単会に定着しないと思うが、事務局にはハードルが高い、何故ならば使いにくい、利便性がわからない、こういう場に事務局や単会の若い子達を入れてほしい、そうすれば、ATの良さが伝わると思う。				
AT自身よく知らなかったので、利便性も解らなかった、事務局まかせのところはあるが良さが解れば使うようになっていくと思う。今回、ATの災害関連の情報は、会長と事務局だけが知っていた（単会メンバーは知らない）。				
今年出向者がいるのでATを活用してみたい				
入会したらすぐにアカウントを発行して使い方も教えている。				
活用しています、会員増により7年前から、浸透するには5年かかります				
ATは、出欠確認、議事録のデータでの管理など大変便利。また、メンバーへの確認手段がTEL、FAX、メール、プラスATと増えた。				
ATの活用が今まで少なかった。自分になってからは、活発に使う様にしている。今回の震災では、リアルタイムで情報が入ってきて、分かり易い。自分自身は、本業でも使い慣れているので良いものですし、もっと活用したい。				
よくわからない。自分はATで入ってきた情報は、単会に伝えているつもりです。				
ATに流れている日本YEGの情報は単会に落としていない。				
自分のことでいっぱいだったので、情報を単会に流していなかったが、これからは日本YEGの情報をメン				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	春
九州ブロック	震災の情報など		浜田節也	
内 容				

ATにより震災情報はキャッチ出来たが、奄美などの災害伝達が出来なかった
 情報支援の方で情報を発信しながら応用力と対応力を身につけたい
 地域に必要とされる団体でなければいけない
 ATをなかなか活用されていないので、日本YEGの情報も降りてこなかった 理由としては対話の方が
 気持ちが通じるため活用していない AT配信は会長、事務局しかみれない
 直接の伝達や連絡での回答をしっかりと行っているのでATの必要性を感じていない
 総会など人が集まることが全て中止になり飲食、ホテル関係は前年比90%マイナスに落ち込んだ
 経済的に冷え込み生産者に対しては補償ができるが、まだ軌道にのっていない
 長期的に出来ることを模索しているが、提案などがあれば情報の発信などお願いしたい
 日本YEGのネットワークがあるので、呼びかけてもらえると動きやすい
 それぞれの地域の良いところを発信する事も必要である
 FBが流行っているので単会としての積極的に呼びかけなどしている
 ATは普及しているが、日本YEGと単会、や一般会員との交流、意見交換がしにくい
 機会がなければ、日本YEGのHPはなかなか見ない

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
北海道	事業の活性化		山下裕之	
内 容				
<p>・翔生を見ながらのディスカッションでその中からの質問も多く日本YEGのホームページを見ていた だきながらYEG大賞等ざくばらんな話し合いが出来ました。手元に翔生があったので参加者は 興味を持つていただいたと思います。</p>				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
北海道	単会存在価値の向上		山下裕之	
内 容				

・北海道という大地の広さと、北海道内にある地区制が他の県連とは大きく違うところですが、それが足せになり情報交換できていないように見受けられた。今後はエンジェルタッチを積極的に利用して頂き、また道連、日本YEGをどんどん利用していただき、YEG活動を盛んにしていただけたらと思いました。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
東北B	事業の活性化	JG	蒲倉 達也	秋
内 容				
<p>1) HP事業ナビを見たことがない。知らないことが多いので次年度の会長に是非見ることを進める。 また、事業を組み立てる時に役立てて欲しい。</p> <p>2) YEG大賞をもらうと市長や親会の評価が高くなるので各単会からYEG大賞に応募して欲しい。</p> <p>3) 単会活性化全般の問い合わせがあり、秋田県連では「きりたんぽ鍋コンテスト」を開催している。 地域全体が震災前より落ち込んで自分の地域や事業で手がいっぱい、他を助けられない。余裕がない また、仙台では東北の活性化につながる事業を検討している。 福島は、人口流失、観光激減、風評被害で地域がなりたたなたい。</p> <p>4) 他単会との交流は以下の通り 日本YEGは単会同士の潤滑油のような存在 他単会の好事業を参考に知恵を借りる ジュニエコが良い例である。交流が大事で、ブロッゲ大会や全国大会に積極的に出ることも必要 情報の質と量はかけたお金と移動した距離に比例する 商工会議所の事務局のスキルが事務局によって差がある 商工会と商工会議所と一緒にできる手立てはないか 親会から補助金をもらっているため親会にものがいえない ゴルフコンペを年2回している。 県連12単会で定期的に事業を行っている。 被災地で青年3団体で募金活動をした。 被災地に炊き出しにいった。</p>				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
東北B	会員メリット	EDF	蒲倉 達也	秋
内 容				
<p>日本YEG事業の翔生塾 BCP ご縁満開ビジネスサイトを知っているか？または単会において周知されているか？→知っているが詳しくはない。単会においても周知されてなく、利用参加はされていない。</p> <p>日本YEG出向していたので、各事業についてはよく理解している。単会にも情報発信しててきたが、BCPや翔生塾ご縁満開等各事業は自ら応募参加しないことには意味がない。参加してみて初めてその事業の良さや改善点を感じることができる。</p> <p>単会会長は、各事業を理解しメンバーに周知するべきなのだろうが現状では理解しきれていない。</p> <p>BCPはよい事業だと思うのだが、言葉や説明だけでは伝わらない。専門委員の出向者をもっと増やすことはできないのだろうか？</p> <p>ビジネス情報支援委員会事業であるご縁満開ビジネスサイト、業種別部会等について説明をしたところ同じ業種のメンバーが集まることにより、スムーズに情報交換がしやすくなるのではと期待している。</p> <p>ご縁ビジネスサイトには参加しているが、発想には賛同するし良いシステムだとも思うが、参加者に意識のギャップがあったり実務的にはあまり活用されていないように感じる。</p> <p>ご縁ビジネスサイトには登録しているがなかなか役に立たないのが現状だ。</p> <p>よく酒を飲んでいる仲間なのに何の商売をしているのか知らないケースも多いのが残念。</p> <p>出向者を増やすためにも単会だけでなく県連単位で支援を行うべきだ。</p> <p>東北は交通の便が悪く、出向に対して時間とお金の負担が大きく感じる。</p> <p>日本YEGとの距離感について、ここ数年出向を出しているので近くなっている。</p> <p>単会メンバーの温度差について、コミュニケーションづくりと体力づくりにより解消したい。</p> <p>単会メンバーの意識を高めるためにブログ大会を誘致したいと考えている。</p> <p>日本YEGの活動をYOUチューブで流したらどうでしょう。日本YEGで検索したら多くの会員がより理解できるのでは</p> <p>応募は会員の熱意だと思う。公募はメールや役員会で配布している。BPCで準グランプリを受賞したときに2~3日徹夜でプレゼンを作成したので引いてします。</p> <p>応募してから「カリスマエキスパート」の指導をもらいインパクトをもらう。始めると面白い。</p> <p>一人でも興味をもってもらうことが大切</p> <p>ITはATで繋がり日本YEGだからできる単会会長との繋がりをもち共感できるようにしていく。</p> <p>ビジネス業種別部会を確立しわかりやすく川上から川下までビジネスマッチングしていく。</p>				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
東北B	単会の存在価値向上		蒲倉 達也	秋

内 容

単会の存在価値向上をするために伝統行事に参画している

中心市街地の活性化やビジョンを考える

地元経済をよくするために交流人口を増やすための事業を実施

市内の諸団体とのつなぎ役として活動し新しい事業を展開

ログ大会を通じてはじめて日本YEGを知ったメンバーが多い。

風会議は地方でも開催している。

出向者の費用捻出をいま単会内で模索中。出向者の費用は、個人負担、単会補助、単会負担とさまざま
サッカー大会、風会議、は出向者の情報をもとにつくりあげた。

日本YEGがなぜある。県連がなぜある。その明確な答えがあると目的意識をもって出向できる。

連絡調整機関が必要、広範囲になるとバラバラ

連帯がしていくことで数が力となり、それを推進していく力になる。一人の声ではだめだが、多くの声を
まとめれば力になる

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
関東ブロック	事業の活性化		町田憲昭	秋
内 容				

【事業活性化への取り組み】

- ・他単会や親会・他団体との連携で輪を広げる努力をしている
- ・B級グルメや地域ならびに行政等と連携し色々な事業を行い、参加できる機会を増やしている
- ・産業祭りを開催している。観光や誘客という面で新たな市場開拓を行っている
- ・会員数を減らすことのないよう、人との繋がりを密にし、人材作りを中心に事業を行っている
- ・スキルアップ・研修を目的に例会を行っている

【日本YEGに対して】

- ・一年に1回で良いので日本全国のYEGメンバーが例会をするような、『YEGの日』のようなものを作ってほしい
- ・意識高揚のためのバッジのようなものを日本YEGとして作ってほしい
- ・YEG大賞にチャレンジしたが、判断基準が不明瞭の為、審査基準を明確にして取り組みやすくしてほしい
- ・色々な単会が交流できる場所、機会を作ってほしい

【その他】

- ・Facebookの勉強会を開く単会もあり、広がりを見せている
- ・ATIに関しては普及にバラつきがあるのが現状

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
関東	会員メリット		山下裕之	
内 容				

・いつの時代の、どのエリアの単会会長も立場が同じとなれば同様の悩みを抱えているというのを改めて痛感した。そんな中でも行動力のある会長から聞ける話は前向きな意見が多い。

新たな試みをしている会長様が多かったという事は今後、県連～ブロック～日本から刺激を受けることによって覚醒していく可能性すら感じました。初めの一歩を歩み続ける会長様の存在が会員にとって本当のメリットになっているのではないか？

・明確な目的とそれに基づいた開催内容の充実の必要性を感じました。またJC卒業生が多いという状況JCと同じ事を行ってオリジナリティに欠けて来ているという状況からも、更に明確な目的とそれに基づいた開催内容の充実の必要性を感じました。

・各単会会長の近況からATを利用している単会とあまり利用されていない単会
最近会員増強に成功している単会と会員増強に悩んでいる単会に分かれたので、それぞれのことについて、どのようにして成功しているかもしれない何故上手く行かないと思うかを、それぞれの単会の立場から会員のメリットについて議論しました。

成功している単会で言えることは、単会内外の活動を常に実施しているところは、自然と会員増強に成功しているということが見られ、何よりも、対外事業は効果的で、それぞれの地域でYEGに所属しているという誇りを持てるように事業を発信してゆくことが必要だと言う事を改めて感じました。

また、日本YEGの活動の発信について、出向しているメンバーからなかなか伝え切れていないのが現状で、翔生のようなまとまった資料を多くのメンバーに配れるようにするか、印刷等費用的な問題があるのならば、伝達ツールビデオを作成して出向者メンバーにデータ配布し、各単会や県連での懇親会に流せるツールがあると全国共通の発信が出来ると思います。そのうえで、各出向メンバーがそれぞれに工夫して伝えることでより効果的になると思います。



会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
関東	単会存在価値		山下裕之	
内 容				
<p>・各単会とも地元の特色を活かした活動をされていると感じた。また、島田YEGのように、一つの事業を起こしたら次の担い手を作りながら、拡大させた上で、手放すということには、驚きと感動を覚えた。</p> <p>・新入会員勧誘はどこのYEGも悩んでいるが、やはり商売の勉強、仲間作りというのがキーワードと感じた。</p> <p>・YEGの「“ひとづくり”の機能をいかに活かすか」を強調する所沢YEGの会長の話にはリーダーシップ能力の開発の重要性を感じた。組織、地域のリーダーとして「何を重要と捉えるのか」を明確に伝えることで、目指している“まちづくり”ができる“ひとづくり”的効率が上がっていると思った。YEG大賞棟で発信されている情報を活用して各単会会長がモデルとする事業や会長を探すことも有効な手段だと考えた。</p> <p>最後の意見で出た「もっとディスカッションの時間を長く欲しい」には同感である。検討することが必要。</p> <p>・極端に大きな(メンバー数の多い)単会と小さな(メンバー数の少ない)単会が同一テーブルで語り合っている為、なかなかそれぞれの悩みや共通の話題になりにくく、それぞれ各自が互いの発表に対して『ほほう』と頷くだけになってしまったことは残念で仕方ない。</p> <p>・親会の協力体制の作り方や、新入会員獲得の為の工夫、単会の事業など、単会価値向上の為の施策をもっと具体的に話し合い、互いに助言しあえるような時間と環境、そして日本YEGから知恵や工夫の供給までできるようになれば、会長会議としてさらに活性化が図れると、将来性を感じる時間であった。</p>				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
北陸信越			柴田 憲	秋
内 容				
<p>市長がOBであり、会頭も歴代会長なので補助金などの話もしやすい。</p> <p>会員数の減少について、JC・YEG双方に入る人が増えた。</p> <p>全国の会員自然減状態の単会においての新入会員獲得事例を知りたい。</p> <p>新入会員の獲得は、親会事業所のリストをもらい勧誘に行くと確立が高い。</p> <p>他単会との交流を地域の青年部や、JCやJAの青年部としている。</p> <p>他単会との交流はどうしても時間が経つとやり取りが減る。</p> <p>他単会との交流は県連事業などの付き合いはあるが、姉妹提携などはしていない。</p> <p>会長研修会で知り合い、姉妹提携した。</p> <p>実際にどうゆう仕事をしているのかお互いに知つてもらう事業をしたことがある。</p> <p>JCを卒業して、青年部へ、という流れが多い。</p> <p>積極的に若手を登用して、いろいろなメンバーに経験を積んでもらってる。</p> <p>地域ブランドを立ち上げて、全国へ発信できる事業をやっている。</p> <p>日本YEGに対する要望は、良くわからない。</p> <p>日本YEGに対する要望は、YEG大賞の応募の仕方を解かりやすくして欲しい。</p> <p>日本YEGのさまざまな登録システムが違うのでやり辛い。</p>				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
北陸信越	会員メリット		柴田 憲	秋
内 容				
日本YEGの事業については、ビジネス交流会等も行っていない為、会員への周知徹底ができない。				
単会の事業としては、地元のイベント参加が主。				
日本YEGの事業については、石垣に掲載されるなど積極的に行っている。				
ホームページ、ATを通じて他単会の活動などの情報収集をして、単会の事業の参考にしている。				
BPCへの応募をきっかけにして事業への積極的参加と出向会員を出すことによって、				
そのメンバーを中心にATの積極的活用も含め、単会事業も活性化されたように思う。				
風会議が頭の良い人の話を聞くと脳に刺激があり、自分が変わり続けるきっかけになる。				
業種別部会が、いろいろな角度で視野を持っている人が集まると違う視野で見える。				
業種別部会が、YEGというくりの仲間の中で情報交換する場を作ることがメリット。				
次年度に女性の出向理事を出すが不安である。				
日本YEGのツール、単会だけにいると全くわからなかつた。				
YEGのメリットはそれぞれのレベルに合わせて楽しいを基本と考えてる。				
新入会員に対して所属をすぐに決めず、まずは交流を考え、年齢の近いメンバーで集める。				
新入会員に対して飲食業が多いので利用するようにしている。				
会員で夜の時間が取れない人に昼間の活動をしてもらうことが課題。				
日本YEGに対してやはり壁がある。出向者は物好きと思われている。				
日本YEGがすばらしいことは良くわかつてもそれを伝えるのが難しい。				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
北陸信越	単会存在価値		柴田 憲	秋

内 容

事業ナビについて、ぜひ単会事業の参考にしていきたい。

風会議のようなすばらしい事業を大規模開催でなくとも、県連単位でも開催したい。

単会での悩み事、卒業年齢を40歳から45歳に上げたら理事メンバーが同じメンバーばかりになっている。若い世代のやる気が出ない。

単会での悩み事、方向性が見えないメンバーが多いので、会長が変わると

意見や方向性がブレることが多々ある。県・ブロック・日本出向に消極的。

ブロック大会を控えているが、メンバーがやらされてる感が強い。

日本YEGに言いたいことは、単会あっての県・ブロック・日本だと言うメンバーが多い。

JCとの関係はうまくいっている。会員を取り合ったりはしない。

単会内にビジネスクラブを組織している。ビジネスマッチングなどの情報共有組織。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
東海	事業の活性化(事業ナビ・YEG大賞・他単会との交流)		山田 正光	秋

内 容

【事業ナビ】

事業ナビを知らない会長が多い

子ども向けの市民祭りをメインで、体験学習や中学生への講話会も開催している。

婚活事業をしている

保険業コンサルタントを講師とした例会。

「映画のまちづくり」市民参加型の映画製作。

【YEG大賞】

YEG大賞を知らない会長が多い

日本YEG、、ブロック、県連、単会の事業が時期的に重なってくるので、一度単会で精査する必要がある。

【他単会との交流】

愛知県連では3つの委員会があるので、交流があり、県連大会が年々大きくなってきている

三重県連でも県連大会が開催される。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	流委員会担当	担当者
東海	会員メリット(ビジネスネットワーク、翔生)	DEF	松下一徳	秋

内 容

【翔生塾】

- ・知らなかったが出来るだけ活用したいとは思う(廣田会長)
- ・勿論、知っているので活用したいが単会に落とし込むまでは至っていない(土井会長)
- ・日本YEGに出向した方でないとわからないと思う(各会長共通意見)

【BPC】

- ・以前に応募した事があり、かなりいい経験になりました。だから凄く身近に感じられ、単会のメンバーに対しても積極的に参加を促す事が出来ております。その結果今年度も恵那YEGからは、7つエントリーする事が出来ました。
- ・日本YEGに出向した方でないとわからないと思う

【単会情報】

刈谷YEG 会員107名 単会の課題:50歳が定年の為、役職の年齢が非常に高い。
なのでどうしてもボトムアップではなくトップダウンで物事が決まっていってしまう。

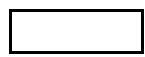
豊田YEG 会員109名 単会の課題:ベテランメンバーと新しいメンバーの間に意識の差が生じている。

恵那YEG 会員68名 単会の課題:メインで単会を引っ張って来られた先輩方が卒業され、
参加しているメンバーが、全体の3割程度になってしまっている。勉強系の事業とオリエンテーション的な
交流事業の2本立てでメンバーの参加を促している。

津YEG 会員137名 単会の課題:例会の出席率は、55パーセント位。役員の任期が、2年なので
今単年度制を検討中。ファーストコンタクト研修を行い、新入会員の定着を図っている。

鳥羽YEG 会員48名 単会の課題:若いメンバーとの考え方に対するギャップに悩まされている。
今後ギャップを埋めていきたいと思っている。

春日井YEG 会員89名 単会の課題:事業が多すぎてオーバーワークになっている。脱会者が出てしまっている。
その為新しく入会したメンバーの教育も出来ていない。かなり危機的状況。



会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
東海	単会存在価値の向上	AB	山田正光	秋
内 容				
【単会の存在価値の向上】				

単会でのるべき事、また価値を上げる活動は様々であるが、その中にどの様に日本YEGの活動を取り入れていくか、また活用していくかに進んだ事は、誠に意義深い会議で会ったと思います。

地域内で問題解決出来るように、新しい風会議等を行うような活動をしてほしい

どうしても昔からの伝統や地域の行事が多く青年部としての活動より地元の事業に参加することの方が多い。

日本YEGの事についても出向者を沢山派出している単会は良く日本YEGのことを知っておられます
そうでない単会には全然興味がないとゆうか知らない事の方が多いようです。また、ATIに関してもかなりの格差が単会間

【親会との関係】

親会からの援助は一切なく、会議所の使用料も払っている単会もあれば、すべて親会からお金は出ている。とバラバラで

【日本YEGとの温度差】

役をやらないと動きが分からない。日本YEG、各YEGをもっと説明しやすいツールを作成してほしい

今後の課題として日本の情報がスムーズに単会に落ちてこない。この点をスムーズに行うシステム作りは早急に必要な

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	
近畿			山本 員輝	秋
内 容				

ATについて

単会の会員数は67会員で YEGとJCとのからみがある。

単会の会員数は53会員でATは役員のみ使用。単会の会員数は330会員で22年度日本YEGに出向していたATは役員のみ単会YEGメンバーの執行部になかなか、日本YEGの熱意が伝わらない。

単会の会員数は22会員でATは会長のみメンバーの増員を一番考える

単会の会員数は29会員でATは希望者のみ発行している。県連の会長がいてメンバーは少ないがやる気はある。

ビジネスネットワークや事業等々の活動は御縁満開は単会役員だけで、他のメンバーは前向きではなく、頼まれて登録しているのが現状。成功事例の記載もしくは、ATにUPが必要

府連でやったが登録に仕方が良く分からぬ。連絡もFAXでいい。

登録での画面の操作がむずかしい。

ビジネス交流を登録するとデーターが出てくる。そして、アカントやパスワードが発行されてくる。

ビジネス情報支援委員成功例として、サッカーのスパイクをメンバー同士で500足の生産、発注ができた。

ATには、メンバーしか入れない。

単会の定例会に来てもらい、講習をしてくれればありがたい。

日本YEG出向は各ブロックに居るので各単会説明に行くのは出来る。

登録することで、大きなネットワークのビジネスに繋がる。アカウントを発行していても、ATはだめ。FAXでもだめ

結局、電話で確認する。

また、単会事業をこなすのが精一杯。情報等々も流すが見てくれない。

便利屋感覚でいいから、いろんな引き出しがあるので活用してほしい。

メンバーはAT活用は消極的。わかりずらい。先輩も使っていなかった。

ATになかなか興味をもってくれない。AT活用は事務局だけ。

活動とビジネスが一致しない。

使えるツールを使い、ネット等の利用が便利取り扱い説明書があると良い

7年前に講習会を単会で開催した。携帯電話のサイトから見れるようになり
非常に便利。

単会はATのみ、出欠席もAT上 そして、資料もATにUPしている。

FAXはなしでATのみ。100%で各委員会も行っている。

スマートフォンは出来ると思う。100%ATで

携帯メール等を使えると便利だ。

日本YEGについて(翔生塾について)

※ 翔生塾は知っていますか 参加されましたか？

以前、地元で開催して約50名ほど集まつた。開催地の周辺のメンバーは集まるが遠方は来にくい。

苦労も笑いも共に活動するのは良い経験。よって初めて同士是非参加してもらい 交流をはかってほしい。いきなりは行きづらい。

少ないメンバーなので行きづらい。

県連行うならともかく、いきなり、日本YEGの参加は難しい。

※ PBCは知っていますか？

あるのは知ってるが参加した事はない。

日本YEGに出向して研修委員の活動は知っている。認知度は上がっている。

福井YEGで知っている人は知っている 県から助成金をもらった。

知っている。単会は日本YEGと少し距離がある。府連から日本YEGをどんどんアピールしてもらいたい。

定期的に話をする機会がほしい。

各、繋がりを大切にしてネットワークで秋の会長研究会議の米沢に是非きて

YEGとの関わりになるきっかけを作つてほしい。行って、見て必ず変わる。

ATも利用することでやよさがわかる。顔を突き合はせつて事が大切。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
中国	事業の活性化		平川清高	

内 容

ブロック大会開催に向けて、会員数が約70名から、約150名に増加しました。7年ほど前に、毎月第3日曜日に朝市を開催しました。100店舗程出店する規模となり、他団が見学に来ていただけるような程知名度も上がりそれに伴い、単会の知名度もあがり、会員拡大につながりました。しかし、この事業の移管先が無い（商店街が受けってくれない）ことが問題にもなっています。

竹原でも駅前商店街はシャッター通りとなっています。駅前商店街から依頼があり、フリーマーケットを開催しました。事業として軌道にのり上手くいきましたので運営を移管しました。現在は、「ぶちええ竹原まつり」を開催しています。市からの補助金もいただいており、年々規模を拡大しています。日本YEGの後援もいただいており、補助金の給付にも役立たせていただきました。

活性化には会員の力が大事だと思います。それには事業への参加率が重要ですが、現状は50%ぐらいの参加率です。参加者を増やす一環として、あえて今まで行ったことを変えることに挑戦しています。今年度のスローガンは「変革」とし変れることは変える。変わらない事は変わらない。そこには過去の経験による変わらない理由があるから。変えて失敗したらそれを経験とし、翌年直せばよいという考え方で行っています。新しい事業として、笠岡ラーメンの開発を行いました。卵を産めなくなった鶏を利用したラーメンで、新横浜のラーメン博物館にも出店しました。1年間の出店でしたが、会員の意識向上につながりました。また、関連イベントとして「ラーメンパラダイス」という事業も行っています。今年で3回目になりますが、毎年趣向を変えて行う事により、会員の意識向上にもつながっています。

次年度の会長予定者が決まっていないことと単年度制なので事業が定着しづらいことが悩みです。私自身、入会4年目で会長をさせていただいているが、会長の成り手がいません。事業への出席率は50～60%程度です。「オロチボートレース」という地域でも最大の祭の事業があります。3日間開催されますが、1日でも参加すれば出席とみなしても出席率は60%でした。事業への参加は、内容よりも会員個々のモチベーションが重要だと思います。商店街の話ですが、やはり落ち込みが激しいです。商店街の経営者も高齢化しており青年部の対象となる方がいません。その反面活性化して欲しいと青年部に依頼があります。最近、後継者を作らないといった光景があります。今の商売に先行きが見えないのが理由と思われます。また、商売は3代で終わるとも言われていますが、衰退は仕方がないと思います。そのような理由で経営者が減少していますが、であれば新たな創業者を作ればよいと考えます。様々な支援金制度がありますので、うまく利用し創業者を作る手助けをすることが重要です。また、親の代の職種からの変革も重要だと思います。これもまた制度を利用すればよいと思います。商売が上手くいっていないと、YEG活動もできません。会社的には周りの目もありますので、商売につながらないと活動に出にくい状況があるなど、様々な問題点もありますが、自分の息子が入れるような、また入りたくなるような会にしていきたいと思います。

夏祭りのお手伝いを行っている。地元企業を集め、特産品の繊維製品のアウトレットを行っている（繊維業の街として企業・町が一つの方向に向いている）毎年好評で県外からも集客があり（ピーク時で約5万人）イベントによる観光としての位置付けになった。ただ、祭り・イベントとしては成功したが、将来性を考えると不安に思う（集客数の減少）

メンバー数が少ないので大きな事業を行う事が厳しい、その結果、親会事業への参加が継続事業となっています。市町村合併後、出雲市になったが観光地への通過点にしかならずイベントを行っても集客に繋がらないのが現状である。単会内で活性化を目指し、スポーツ交流や新規メンバー勧誘にあたりプロモーションとして動画の撮影等を行い、「YEGへ入会しネットワークを広げよう」という取組を行った。

高梁川流域の4YEGで交流している。商店街の空家の入居者を募集して、若い経営者を入れて事業化していく活動を行っている。県の補助金を得て事業化したものとして、新設事業で7回の講座で経営塾を開催している。市町村合併の関係で商工会議所と商工会が併存しているので、共同で研修を実施するなど、交流を深めている。（マネジメントゲームの実施等）

「ヤマジーロ」というゆるキャラを作成し、着ぐるみも製作した。備中松山城のナイトハイクを実施したが、下見のときに石垣でヒメホタルが発見された。

来年度、岩国の民間空港の再開が決定し、岩国↔羽田が4往復就航予定である。岩国YEGは28年目を迎えるが、20年前から民間空港再開運動を行ってきた。空港の委員会があり、民間空港がかつてあったことをPRしてきた。現在は、開港に向けての青年部としての取り組みを考えている。現在150名のメンバーがいるが、毎月2名程度新入会員が入っている。中国ブロック大会までに200名にすることを考えている。

ベンチャ一起業スクールを開催しており、現在4年目である。子供に商売体験をさせる3日間のプログラムである。1チーム5名で8～10チームで実施し、設立、事業計画の策定、製作、販売、決算の一連の流れを実施し、利益が出れば図書カードとして渡している。子供が将来地元で事業を行うきっかけになれば、また、子供に教えることによりメンバーのスキルアップになるとを考えている。現在は、グループリーダーをメンバーから地元の商業高校にバトンタッチしている。

類似の取り組みとして、ジュニアエコノミーカレッジという事業がある。YEG事業ナビの目的は、他の単会の事業を参考にすること。アンケートを見ると、日本YEGとの交流に興味がない人が多いのが現実である。

事業を増やしすぎて、継続事業を切るのが難しいので、新しい事業を取り入れるのはなかなか難しい。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
中国	会員メリット/YEGに求めるもの		平川清高	

内 容

メリットの有無だけでなく、どのように自己アピールしネットワークを広げられるか。新入会員さんに関しては、紹介などでの入会が多いが入会に対して年間事業の説明、例会見学、懇親会への参加等で納得のうえ入会してもらう様にしている。

仕事に対しての人脈作り、現状に不安を感じ仕事への繋がりを求めての入会が多い。

結果、商売に繋がるメリットがあればもっと積極的に参加、入会が見込めるのではないか？

ブロック大会・会長研修会・全国大会等に積極的に参加し、ビジネス交流会、風会議等で交流、自己研鑽を図り地域を超えた情報交換等ビジネスチャンスを探してみてはどうか？

YEGを利用してもらう事に対しての付加価値

世代を越えた広い人脈が作れること。

経済の勉強ができる組織である。その中で商売につながる付き合いができる事を話す。しかし、最近は入ったらすぐにいいことがあると思って入る人が多い。そのような人は、商売につながらないとすぐに辞める人が多い。

色々な人と友達になれる。人格形成。一人では出来ない勉強ができる。あまり商売にメリットになるとは言わない。ただ、会員の意識の中では、会員間での仕事の融通がなされている。

異業種の交流、ネットワークの構築、経営についてのセミナーの実施、経営について勉強できる機会、会社では経験できないことを経験できる場である。

ビジネスに直結していることをアピールする。部外講師を呼ぶ際、例会を一般にも開放し、PRに努めている。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
中国	日本YEGの事業について		平川清高	

内 容

日本YEGに出向していたので、チラシ等を配ったりしている。

ビジネスプランコンテストについて、自らのアイデアを具体化できる格好の場である。専門の先生から指導を受けることができ、新しい事業の第一歩になる。翔生塾について、震災後危機管理のあり方が問われているが、各事業所での危機管理について研修ができる。

青年部の活動を外部へアピールする手法として、風会議というものを実施しております。地域においては、市の職員との交流を兼ね、市の職員へのアピールもできます。このような会議を単会、県連、ブロックでもやつたらどうでしょうか？

ご縁満開ビジネスサイトをコミュニケーションツールとして、使って頂き、単会でも活用して頂いて、ビジネスにつなげて頂きたいと思う。

米子では、日本YEGとの距離や壁があるような感覚はないです。新メンバーについては、日本YEGの中身を伝えるようにはしています。出向者も環境が整えば今後も出したいと思います。理事を経験してないと分からぬと思うが、温度差を埋めていくのが、出向者、単会会長の役割だと思う。

業種別部会とかは興味があります。仕事を通じて県外の方と繋がる事は良い事だと思う。

YEGは青年団としてのイベント集団的なところから、変わっていかなければならないと思っている。変化していく事は大切であると思うし、また、行政の長がYEG出身であるとか、親会の副会頭がYEGであったりすることも、存在価値としては大きいと思います。

秋の会長会議議事録(Aテーブル)

日本商工会議所青年部

ブロック名	四国ブロック				
ディスカッションテーマ	会員メリットについて				
記録者名	日本商工会議所青年部(研修委員会 花市 佳明)				
コーディネーター	日本YEG(近畿ブロック代表理事 中谷 安伸)	参加人数	10名		

【参加者】

- ・単会会長：四国中央YEG 加地 秀則 / 阿波池田YEG 手塚 知二 / 多度津YEG 森下 一輝 / 安芸YEG 門脇 清和 / 八幡浜YEG 福岡 勝也(第一副会長)
- ・コーディネーター：近畿ブロック代表理事 中谷 安伸 (明石YEG)
- ・オブザーバー：中国ブロック代表 山本 由佳里(倉敷YEG) / ビジネス情報支援委 竹中 栄嗣(須崎YEG) / 研修委 河上 亮一(今治YEG)
- ・書記：研修委員会 花市 佳明(岡崎YEG)

【単会の現状とATの普及・使用状況について】

多度津YEG/森下：会員数は33名で、ATは活用できていない。会長と事務局のみ使用している。

PCが使えない、携帯メールもできないメンバーがおり、PC講習を実施したが難しいのが現状である。

担当委員会が電話で連絡を回している現状。

八幡浜YEG/福岡：会員数は44名で、ATを活用できるように取り組みを始めている。会長の思いひとつで普及できると思う。

会の動きがリアルタイムで把握できることが最大のメリットではないか。

四国中央YEG/加地：会員数は107名で、ATは役員のみ使用している。「紙の町」なので、FAX使用を廃止しない。

役員のみ使用しているが、評判が良くなく全体に普及するに至っていない。

阿波池田YEG/手塚：会員数は33名でATは使っていない。昨年のブロック大会主管後、モチベーションが低下し、活動自体への参加も悪くなつた。

ATについて、日本YEGから研修でもしてくれればありがたいが。

安芸YEG/門脇：会員数は20名で、実質20名に満たないメンバーで活動しているので、FAX・電話で間に合う。

日本YEG/竹中：県連大会の主管を契機にATを導入した。

日本YEG/河上：単会では使用していない。簡単であり食わず嫌いの面もあるので、今後は単会に落とし込む予定。

【事業を行うのメリットについて】

四国中央YEG/加地：合併で大きくなつたので、まずはお互い顔を知ることに重点を置いている。例会も交流会を中心に行なつてている。

阿波池田YEG/手塚：若いメンバーが少なく、新入会員も少ない。年令を越えた友達作りができることがメリットではないか。

青年部主導で開催している「酒まつり」を周知して参加を呼び掛けている。例会は実施していない。

多度津YEG/森下：近隣3単会で交流事業を実施しているが、直接的にメリットのある事業は実施していない。

安芸YEG/門脇：人と知り合えること、地域に貢献できることができると感じている。

八幡浜YEG/福岡：個人的なメリットとして、心のあり方、思いがあれば何でもできることを学んだ。

名前が広がれば、顧客からも信頼を得ることができる。

【書記所感】

まず最初に感じたことは、自ブロックで感じる以上に地域での温度差が大きいことに驚いた。「四国はひとつ」と声高に言われる意味が分かった気がした。単会の活性化を考えた時に、日本YEGからいくら積極的に投げかけても親近感がなく、響かないと思う。近隣の単会や県連レベルといったより身近な地域レベルでの活動を活発化させることはまずは重要ではないかと感じた。

どの単会会長も、現状に満足しておらず会の活性化を図ることが、メリットのある会になると考えてみえたことに安堵感を覚えたと同時に、日本YEGの一員として自単会や自ブロックで何をすべきか考える一助になった。

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
九州ブロック	事業の活性化など		浜田節也	

内 容

原点に返り青年部に入った理由を考えながら例会出席率を100%を目指している
 会員のメリット、YEGの存在価値の向上や地域ブランドとして周りからの評価が高まるとメリットになる
 YEGが地域に対して影響力を持った団体として存在するべく活動している
 交流と意味ではJAやJC等との交流も行いその中でビジネスに繋がった実績も残せている
 青年部の存在意義というのは、綱領、指針に基づいて事業を考えている
 自己研鑽も大切であるが、行政や関係各所との対話をし、地域活性化の事を一緒に考える事が必要
 単会の存在価値と言うところで自己研鑽事業が多く活動している 祭はJCが行い経営研修などは
 青年部で開催するという棲み分けをしている
 婚活事業の他にも教育や全国的にPRできる事業を行い、テーマコンセプトを未来に繋がり為とメンバー
 の達成感や若い人にYEGを伝承している
 人口が減っている状況の中、年研究会などを通して人口の増加や町の発展などを行政にYEGから
 提案している
 単会の活性化の為に企業PRカードを作成しカードを利用して展示会、物産展などを行う予定
 テレビ局とタイアップし、新人アーティスト発掘企画を開催している 幅広い年代から応募頂いている
 現在バラバラな、市、観光コンベンション、商工会議所のまとまりを創出したい
 大会や事業の成功の為にやっている訳ではない それは周りが判断することで5年後の成長を求める為

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
九州ブロック	会員拡大など		浜田節也	
内 容				
<p>会員増強に進みだしたのが最近、10年ほどで三倍になり、YEGからJCへ JCからYEGへと事業交流</p> <p>人事交流を増やし、お互いの長所を取り入れあい活性をしている</p> <p>逆に会員が急激に増えてしまい一体感が薄れているために、組織改革が必要</p> <p>会員企業会社の載っているチラシを印刷してポスティングする</p> <p>市町村合併でYEGや商工会が混在なので青年11団体のトップが集まる協議会を作り会議等をしている</p> <p>単会でビジネス交流会で連携を強化した</p> <p>現在は県連でのビジネス交流会を目指して県連に交流委員会を作り開始している</p> <p>日本YEGに頼りすぎず、ブロック・道府県連の組織強化も必要</p> <p>出席率は80% 70%をきると役員会にて叱責 FAX・メール・AT・委員長の電話など常にに行っている</p> <p>70%をきるとOBにも叱責がある</p> <p>返信等は100%は義務であり、入会後3回連続で必ず例会出席しないと退会扱いにされる</p> <p>他の組織団体に所属しているメンバーがそこからの加入を促進している</p> <p>毎月の例会参加者は100名以上 JCより会費がやすく、効果的な事業の実施のため行政との連携が目立つ</p>				

会長会議議事録まとめ

ブロック名	テーマ	テーブル	交流委員会担当者	秋
九州ブロック	日本YEGについて		浜田節也	

内 容

ビジネスプランコンテストは知っていたが、たの事業については知らなかつた

単会事業と日本YEGの事業がリンクしない

YEG大賞に応募、受賞することで親会の理解が得たい 親会の議員が工業中心で商業が少なく

行政も一緒ならの発言など建設的な意見交換が出来にくい状態

海外ビジネス情報支援にかんしんがある

ビジネスネットワークについての情報は出向するとわかりやすいがほとんど、県連、会長、事務局の

ラインからの落とし込みがうまくいっていないよう

出向は県連で持ち回り、輪番制 全国発信の商売ならいいのだが、地方のみだとかなり厳しい状態

希望者も無く、会長が説得に回っているのが実情

出向することにより、部下に仕事を任せようになり、会議に臨む意識も変化し、人材育成に繋がる

単会ではATIは使用していない

22年度に導入したが、それ以降使用していない 個人的にずらいと感じている

単会では全面的に使用して、FAX、メール等の使用は一切していない

会員のビジネスに繋がるように目指しているので。店舗オープンなどのビジネスツールとして使用

日本YEGのイメージとしてハードルが高く感じる

会員が興味を持つ為にも、情報が必要不可欠である

日本YEGを意識つける目的で日本YEGの日を制定してみればいいのではないか

その日は全国の単会が一斉に、思い思いに事業を実施する