

お名前	支部	皆がまた来たいと思える会、積極的に参加しようと思える会って、どんな会だと思いますか？	あなたは自身の支部をどんな会にしたいですか？	あなたは自身の支部が1年後どんな状態を目指したいですか？	1年後の状態を実現するために、どんな取り組みをすると良いと思いますか？
かざまん	大阪	頑張っているつもりではいます！	人数を増やして大阪の介護ビジネスの拠点を築きたいです	定例会に20人は来て欲しいです	オンラインと、そこへの招待
くごちゃん	大阪	大阪はもっと医療介護に強い人に参加してくださるのがいいなと！仕事にも直結したらなお良い	今5000円の参加だけぞそれ相応の金額にできるように質（アンドやお繋ぎなど）がしっかりときた方がいいなと思う	毎月楽しみになるような状態	まず大阪間の関係構築▶ 個別連絡、ランチ会
ゆうちゃん	京都	色々と仕事に繋がる刺激がある。	社会貢献し、まず誇りと売上が得られる会にしたい	ビジネスが多数生まれており、強固な協力体制が取れていながらも、ワイワイと楽しくビジネスの話ができる支部	みんなとビジネス作る。巻き込む
しんちゃん	京都	費用対効果が期待以上の会だと積極的に参加しようとする人が増えます。費用（お金や時間など）VS効果（楽しい、儲かる、安心する、ネットワークが広がる、など）	来た人にまた来て欲しいと思って帰ってくれる会。自分で提供できる何かを与えることをしたい	賢誠法律事務所の1Fが満席	介護・福祉事業者の拡大、また来たいと思ってもらえる会。セミナーなどの交流会なのか、何かは分かりませんが・・・
ひんきょう	京都	参加人数がある程度いる(最低でも15~20) あつたかい空間 仲良くできる会	毎月参加したいと思えるような会 仲間としてみんなで助け合える会 売り上げ、戦略などにもしっかり反映できる会	定例会の参加人数の安定化 定例会以外でのイベント促進 支部内の仕事(ビジネス)のギブアンドテイク みんな楽しく！！	定例会中にみんなが全員と話せる様な機会を作る
横山さん	京都	有意義な情報を取得できたり、サスケアならではの情報を取得できたり、活発なメンバーがいて仲間になりたいと思えるような雰囲気がある会だとよいと思います。	ワンストップサポートできる	メンバーナンバー数が多くなっている状態	検討します！
あめみー	関東	月に一度しか無い定例会でもビジネスにおいて密な関わり合いで深い繋がりを形成すること(実利もあること)が参加したいと思って貰える会になると考えます。	掲げた目標に向かって、同じ船に乗った仲間が連携することで推進力を生み出せる会にしたいです。	まずは支部の(1部のメンバーだけでなく)全メンバーがビジネスにおいてサスケアでの実績を最低1つは出せている状態にしたい。	1人1人にフォーカスして、皆でどんな連携をしたら紹介や実績を出せるエコシステムが完成するか?ピッチ会以外の時間でも考えられると良いなと思います。
みやしー	関東	ポジティブな気持ちになれる。 新たな気付きがあったり、仲間と出会える。	全員の満足、すなわち会員の継続率100%	仕事も飲みも全力。地域から認識され、必要とされている状態	和泉さんが尽力している会からの横展開。 地域のコミュニティをもっと盛り上げる。
おぐちゃん	関東	楽しく、かつ、ビジネスにも有益と思えるような会	参加した人全員にとってメリットがあり、楽しいと感じられる会	会員数(特にアクティブな会員)が増える	それぞれがこの人面白いと思うような人をどんどん巻き込んでいく。支部の中でのビジネスで繋がった事例を増やす。
ゆきちゃん	関東	1つでもプラスになる部分がある	ワンストップサポートができるチーム作りが出来る会	中小企業に対してワンストップサポートの実現(最低1つ実績を作る)	中小企業向け健康推進スキームを具体的に構築
あっきー	関東	「学び」と「共感」のバランスが取れ、「明日からの行動(活力が湧く)」に繋がる価値のある会。 ①知識(知恵)を得られる会 ②深い共感と安心感がある会=心理的安全性 ③つながり(交流・仕事)が生まれる会 ④地域社会や他団体との連携を強化できる会	「会員数の増加と定着率の向上」、そして「具体的な事業成果の創出」		①定例勉強会(セミナー)の充実化:「時代背景を考慮した」テーマ設定を徹底し、単なる知識提供ではなく、「今、自社で何をするべきか」という具体的なアクションプランに落とし込めるような実践的なセミナーを充実させること。 ⇒②「相互貢献」を促す仕組みの強化:メンバー同士が持つノウハウや成功事例を支部に持ち寄り、テーマ別分科会の運営などをつくること。
かじー	九州	会員それぞれの入会目的に応える会(大半はビジネスだと思っています)	支部内で仕事を紹介し解決できる状態	会員50名。ファーストチョイスがサスケアメンバーだと多くの方が思える状態	1人1社の紹介をノルマにする。ビジネス連携実績を開示する
つっこー	九州	「医療介護福祉」に関連しつつ異なる業界の専門家が集まるからこそ得られる、有益な情報や経営者同士の学びや刺激を受けることができる会。	気軽に相談できる環境が整った状態。まずはお互いを知って仲良くなること。	業界を救う専門家団体として、例えば介護業界の専門誌などに支部が取り上げられて連載記事を寄稿している状態。	医療介護に関連する仲間を、もっと増やしていくことが大切。
ばらちゃん	中部	「医療介護福祉」に関連しつつ異なる業界の専門家が集まるからこそ得られる、有益な情報や経営者同士の学びや刺激を受けることができる会。	一生の人脈を創ることができると会	中部支部会員を100名に増やし、愛知、岐阜、三重、金沢などの将来の各県ごとの役員を担えるコアメンバーを育てる	まずは、サスケア会員である介護福祉医療事業者をワンストップサポートを行い、成功事例を複数作ること
かずちゃんH	中部	新規の人、歴が浅い人にも配慮ができる会	いろんな方と話す機会がほしいですね	支部単位というより全体で会員が増えること	やはり新規や歴が浅い会員のフォローが必要です。
そうた	中部	刺激が多い、出会いが多い、学びが多い、自分の在り方を考え直せる、そういう会	迷える駆け出し経営者の学びの場	他支部との連携が密になり仕事を請け合うような状態	他支部との関わりを育む遠征イベントを行う
もぐちゃん	中部	楽しい空間+仕事に繋がる会	上下関係なく同士として繋がれる会	それぞれが気の合う仲間を見つけてビジネスが発展している状態	定例会以外の活動(雀部、女子部等)が活性化すること
おくやん	中部	ちゃんと仕事になる	自分の仕事以外のお客様の問題を解決できる人脈をつくる場所	楽しく仕事になっていく支部	毎回1人ずつ30秒プレゼンテーション
かずちゃんO	中部	学びと繋がりを実感できる体験	介護にこだわらず繋がれる、メンバーが繋がりを実感できる支部	メンバーの安心の場(誰かに聞いたら教えてくれるとか、誰かにアイデアもらえるとか、来たら前向きになれるとか)	あの人はこんなことやってる人なのか!と、みんなが人に伝えられるようになるためのメンバー個々の自己開示の機会
ひこちゃん	中部	良い出会いがある、仲間と呼べる人が見つかる会	仲良く自分のペースで参加できる会	もっと気軽に相談し合える感じ	ビジネス含めてお互いのやってること知り合う時間を作ること