

下館ロータリークラブ会報



SHIMODATE ROTARY CLUB WEEKLY REPORT 2010～2011

RI会長 レイ・クリンギンスミス RI テーマ 地域を育み、大陸をつなぐ

/Building Communities—Bridging Continents

会員増強について

語り合う！！

本日のプログラム

祝い事・フリー

例会日時/水曜日 12:30～13:30

※欠席の場合は午前 10 時までに連絡願います

ホームページ <http://www.shimodate-rc.gr.jp/>

次週のプログラム

9月8日 外部卓話 白井佐智子氏

「世代を超え、ふるさつを感じる」

2010年9月1日 第2183号 (2010/8/25 例会報告)

会長挨拶 小林一彦 会長

会員増強月間に因んで、増強フォーラムがプログラムされています。今年度は純増 3 名を目標に増強に取り組んでおります。会員の皆様の御協力により現在 2 名の増強が出来ました。そして今現在は、3 名の方に入会の案内説明をいたしており、いい結果が出るよう頑張っております。増強は、クラブとしてまた会員一人ひとりの方々の御協力なくして成功しません。そういう意味でも今日のフォーラムにおいては皆さんの意見が沢山出し合った良いフォーラムになるよう期待しております。先週御案内いたしました、神山バレースクール主宰者である神山芳子さんの入会推薦の件ですが、発表後 7 日経過しましたがどなた様からも異議の申し立てがありませんでしたので、早速入会の手続きをさせていただきます。入会日は 9 月 1 日の予定です。

幹事報告 鈴木光則 幹事

1. クラブ現況報告書受理 結城 RC
2. 例会場変更の案内 しもだて紫水 RC 8月17日(午後7時) ホテルニューつたや 納涼親睦例会の為

スマイル BOX 永井啓一 委員長

小林 一彦 本日の増強フォーラム、実り多いフォーラムになることを祈っております。

鈴木 光則 会員増強委員長小葉さんの活躍を期待して。

石島 仁司 母の葬儀に際し大変お世話様になりました。

加藤 昌美 会員増強月間です。ご協力宜しくお願い致します。

溝口 明洋 小葉さん、本日の会員増強フォーラムがんばって下さい。

小葉 拓巳 本日、会員増強で話をさせていただきます。宜しく御協力お願いします。

感謝と奉仕
瀧田昌甫・新井雅勝・大林稔・奥沢裕二・新井利平
早川誠二・関谷徹・渡辺進・根岸隆男・永井啓一

本日の合計 28,000 円 / 累計 287,000 円

出席報告 司代隆之 委員長

例会日	会員数	出席	欠席	病欠	免除
8/25	45	38	7	0	6

メイクアップ

・8月7日 職業奉仕研究会 (水戸三の丸ホテルに於いて) 渡辺進

会員増強フォーラム クラブ会員組織委員会 会員増強・家族委員会

会員増強および拡大月間にあたり両委員長から基調コメントの後、各テーブルで会員増強について話し合い、意見交換を行いました。

会員増強について

加藤昌美 クラブ会員組織委員長



日本経済の状況を反映して、ローラークラブでも会員の減少が顕著となっております。下館 RC も 98-99 年度の 84 名を最高に減少に転じ本年度スタート時は 44 名と言う事で正に由々しき事態であります。会員増強はクラブ全体の問題であり、単に会員増強委員会だけの問題ではありません。広く皆様方にご推薦を頂き時間を掛けても入会の交渉をしていく事が大切と考えております。会員維持、退会防止についても細かく問題点を洗い出し対応したいものです。会員 1 人 1 人が常に新会員の勧誘を心がける事。新しい仲間が出来ればクラブは更に多様性と深みを増し、その魅力を増していきます。作山クラブ奉仕総括委員長が力説される「一人一説運動」を下館 RC でも実行しましょう。

会員増強フォーラムにあたって

小薬拓巳 会員増強・家族委員長

会員増強に関して、会員の皆様のご指導と共にご協力、ご理解をお願い申し上げます。また、本日は日向野副会長より頂戴しました資料を配布しました。会員増強について多くの問題を示唆する貴重なものです。加藤組織委員長よりありました通り、相場も実態経済も非常に厳しい中での新規会員獲得は本当に大変です。特に若い世代の入会への最も大きな障害は各人の事業との間で生じる時間獲得の障害ではないかと思えます。そこで、小林会長の今年度の指針にある通り、増強維持についての切り口を 2 本立てで考えていきたいと思えます。ひとつは、新規会員の勧誘と加入の強化です。今年純増 3 名が目標であり、お陰様で 2 名の入会者があり、また、現在 3 人の候補者と交渉中とのことで本当に感謝するとともに心強く思えます。加入強化にはこのように会員全てが思い当たる勧誘者リストを作り、地道に会員同士連携をとって勧誘し続けることしかないと思えます。ふたつめは、維持、そして退会防止です。配布資料が示す通り過去 10 年中 8 年で退会者数が入会者数を上回り、過去 5 年を見ると、入会者 23 人に対し退会者 46 人と丁度倍であります。また、入会 1 年未満と 2~5 年未満の会員の退会比率が 50% 強あります。その理由として、転勤 45%、健康上の理由 25% と大半を占めますが、「その他」の理由も 30% を占めます。この「その他」の部分で歯止めを掛けることが目標達成のキポイントとなると思えます。これは会員相互の親交や親睦、そして協調が大きく影響する問題でもあると思えます。是非皆さんも、一緒にこの 2 点について考えて頂きたい。本日は各テーブルで議論をしていただき、今後の会員増強・維持の参考とさせていただきます。



各テーブルからの発表者及び主な意見 諏訪・溝口・新井(利)・渡辺・根岸・中里 各会員

- ・親睦や協調が大切
- ・仕事をしっかりやる、またやれることが大切
- ・一定の推薦マニュアルの作成が必要
- ・楽しく会運営することが大切、他クラブにもどんどんメイクに行こう
- ・運営方法を変える（例会時間変更、出席要件緩和等）
- ・親子会員の拡充はどうだろうか？（会費も特典つけて）
- ・推薦スポンサーが入会者の面倒を見るのは大切である
- ・推薦制度の改定はどうか？（一人の反対で×でなくても良いのでは？）
- ・地域（外部）に対しての PR がもっと必要。
（ライオンズクラブとの違いは？社会貢献の中身は？）