



THE ROTARY CLUB OF HIROSHIMA-RYOHOKU

広島陵北ロータリークラブ

- The Weekly Report -



ロータリー：
変化をもたらす

～クラブのテーマ～

～本年度会長方針～

こころゆたかなロータリアン

ロータリアンの道(未知)を求め共に歩む

2017-2018 RI会長メッセージ

第1267回例会 2017年8月23日 No.1237号

会長時間



会長 古谷 幸一

皆様、こんにちは。お元気ですか？お盆休みを挟み、二週間ぶりにお目に掛かります。体調は如何でしょうか？ご存知の様に西日本では暑く、東日本では冷夏に見舞われています。お米の出来がとても気に成ります。前回(1993年)ではコメ不足に見舞われて、止むを得ずタイ米を購入した覚えがあります。さて、ロータリークラブの8月は会員増強・拡大月間です。会員増強は少子高齢化社会に伴う社会変動の波が会員企業を含め全ての環境に大きな影響を与えてより大きな困難さを増しています。その為、ロータリーを前進させるには大きな変更を可能にさせる行動を起こさなければなりません。例えば、例会の回数・出席の柔軟性を持たせる等です。これらがロータリー組織の未来を作るための機会と捉えて居ます。但し、増強は質と量のバランスを考えてやる必要が当然あります。その様な改革が規定審議会の改革だと思います。ロータリー創設者、ポール・ハリスの言葉に「ロータリーが然るべき運命を切り開くには、常に進化し、時には革命的にならなければなりません」と言っています。本日はパスト会長賀谷くんに卓話をお願いしています。幸いにも8月には2名の新入会員を迎える事が出来ましたが、今年度、私の掲げました目標は6名です。是非、本日の卓話を参考にさせて頂き更なる会員増強を進めていきたいと思ひます。どうぞよろしくお願い致します。

今回の例会(8月30日)

新会員歓迎及びパートナー同伴夜間例会

次回の例会(9月6日)

来賓卓話
広島経済大学 教授
宮畑 加奈子様

出席報告
(例会運営委員会)

8月23日(水)出席者
会員総数 52名
出席会員 40名
欠席会員 12名
ご来賓 0名
ご来客 3名
ゲスト 0名

来客者紹介
(親睦家族委員会)

8月23日(水)出席者
広島東南RC 1名
広島北RC 2名

幹事報告(井上進)

- お知らせ
- ・7月20日付けで永岡 満会員が退会をされましたので、ご報告をいたします。
- ・B5版名簿追加版を配布しておりますので、ご確認ください。
- ・本日の卓話資料(レジュメと冊子)を配布しております。
- ・公式訪問の集合写真を出席者の方へ受付でお渡ししています。受け取られてない方は受け取りください。
- ・次回の例会は「新会員歓迎並びにパートナー同伴夜間例会」をシェラトンホテル広島にて18時30分より開催しますので、場所と時間のお間違えのないようご注意ください。なお、駐車場「無料箇所」に限りがありますので、お知らせいたします。
- ・東広島ロータリークラブの山名征三様から「仙石庭園」のご案内をいただきました。10月4日に筑前琵琶の人間国宝「奥村旭翠先生」をお迎えしての飲み会が行われます。ご参加希望される方は事務局までご連絡ください。



.....SMILE BOX

古谷幸一 会員

皆様、暑中お見舞い申し上げます。また、広陵高校の優勝を祈念します。

小川嘉彦 会員

来週の例会を欠席します。高橋君を宜しくお願いします。

当日計 3,000円 累計 304,000円

【例会】 毎週水曜日(12:30~13:30) / リーガロイヤルホテル広島(広島市中区基町6-78) / 082-502-1121

【会長】古谷 幸一 【事務所】広島市中区基町6-78 リーガロイヤルホテル広島13F

【TEL】082-221-4894

【幹事】井上 進 【ホームページ】http://www.ryohoku-rc.jp/

【FAX】082-221-4870

会 員 卓 話

会員選考委員長
賀谷 俊幸 会員

本日は2017～2018年度の古谷会長重点方針である「会員増強・退会防止」についての話を本年度会員選考委員長(旧会員増強委員長)として行ってみたいと思います。皆さんには国際ロータリー編集による「会員増強ガイド」が配布されていますでしょうか?この小冊子は会員増強の指導書として全ロータリーで活用されているもので基本的な会員増強の指針となるものです。しかしより具体的活動計画については個々のクラブの特性を考慮した上で行うよう指導しておりますので本日はこの国際ロータリーの基本的事項の確認と広島陵北ロータリークラブ独自の方針を考えてみたいと思います。それではまず<ロータリークラブにおける会員増強はなぜ必要か>から始めましょう。ロータリークラブはそれぞれ違う職業の立場からその地域の有力な人の考え方・発言を聞き、その地域の奉仕活動に貢献することを目的にしています。そのためにはロータリークラブそのものが奉仕活動に必要なとする財政の基盤を強化しつつ、その上で地域との協力維持の関係も長く存続され発展して行かなくてはなりません。それゆえにある程度以上の会員数と質の維持・増強が必要な訳です。お解りいただけますでしょうか? それではまず国際ロータリーの基本事項の確認です。



<第1章クラブの現状を評価する>をもとに、まず広島陵北ロータリークラブの現状を評価してみると、現在2710地区の(広島県、山口県の会員数3300名)、広島地区第6・7グループ(14クラブ、会員数 950名)の第6グループに属しています。また現在の会員数は53名です。広島地区では会員規模からすると中堅の位置かなと思います。ただし他ロータリーと同じように10年前に比べると会員数が2割減少しています。過去は最大64名だったと思います。これらが現実です。この現実を前年度・今年度の会長方針のように60名にするためにどうするのか?そこで国際ロータリーは次のように基本的な指導をしています。それでは次にこの指導書は多くの項目があるのでその主要部分だけをまとめてみましたので、それにそって説明をいたします。

<クラブの現状を評価する>

1) 会員の多様性を検討する

- ・ 多様な会員基盤を持つことが必要 … 会員基盤の拡大
- ・ 男女の比率はどうか … 女性の比率を上げる
- ・ 40歳以下の会員は何人いるか … 若い会員の拡大
- ・ 欠けている職業分類は何か … 職業分類の拡大
- ・ クラブの役員や委員がクラブ全体の会員構成となっているか(偏った構成はないか)
- ・ 多様な考え方が奨励されているか
- ・ 現会員の80%が現役、20%が退職した人

2) 職業分類のバランスを取る

- ・ 多種多様な職業の会員がいれば、会員が持つスキルや専門知識をクラブで生かせる可能性が高まる。それらを役割として与えれば会員が積極的になりクラブに留まり続ける可能性が高まる。・・会員増強と退会防止

3) 会員の維持・純増の分析をする

- ・ 会員の入れ替わりが多い場合にはクラブの運営、奉仕プロジェクト、入会候補者の勧誘が難しくなる。
- ・ 会員増強の現状を深く探るには過去3～5年間のデータを見れば、会員の入退会のパターンが見えてくる。

会 員 卓 話

4) 退会現況図の活用

- ・ 会員の在籍年数を調べることで、クラブの強みと弱みを知ることが出来る。
入会后2年以内に退会している場合新しい会員を中心とする教育を行ったり、例会や奉仕活動に参加できる対策を取る。

5) クラブの刷新と柔軟性を持つ

- ・ 激変する社会に対応できるようクラブが積極的に新しいことを取り入れ、柔軟に変化に対応する(例、例会の時間と場所を変える、会費を減額する、奉仕活動の幅を広げる、例会の内容に多様性を持たせる、など)。

6) 地域社会における存在感を増大させる

- ・ 地域社会での認知はクラブの発展と成功のカギを握る要素です。人びとが参加又は支援したいと考える団体は、具体的で目に見える成果を出している団体である。入会候補者には奉仕活動へ参加してもらい地元の人びととの交流によりクラブの存在感の理解を深める。

7) クラブで活用できるデジタルコミュニケーション

- ・ 電子メディアを通じてメッセージを発信(ウェブサイト、フェイスブック、ツイッター、リンクインなど)することは地域におけるクラブの認知度を高め入会候補者や協力団体の関心を引き会員に情報を伝えるのに最適な手段です。広報・公共イメージ常任委員会の活動は大切です。

8) ゲストの視点で見る

- ・ 例会について、例会時間、例会場所、連絡先、出席費用、例会内容の情報が明確化されているか。

< 第2章クラブのビジョンを描く >

クラブが3～5年後にこうありたいと望む姿を思い描き、その目標を認識し達成に向けて努力する。

1) クラブビジョン描く際の検討事項

- ・ クラブの強み、得意な点と弱み、不得意な点を把握する
- ・ 短期目標、長期目標を計画し達成方法を検討する
- ・ クラブビジョンを実現するための戦略計画の作成

< 第3章入会の魅力を高める > (ここ、会員増強に必要)

ロータリアンの86%が家族、友人、仕事上の知り合いを通じて入会した。

1) 入会候補者とはどのような人びとが

- ・ 友人や隣人
- ・ 同僚や仕事で付き合いのある人
- ・ ボランティア活動をしたことのある人
- ・ 一度退会した人
- ・ 学友
- ・ ホストファミリー

会員増強は入会候補者がクラブに適しているかの慎重な人選が重要

2) 入会候補者へのアプローチ

入会を誘う際のメッセージはごくシンプルなものに留めましょう。最初からロータリーについてすべてを説明しようとせず、まずは例会や奉仕活動に参加してもらい、実際にロータリーを体験してもらおうのが効果的です。話をする際にはロータリーが自分の人生や仕事にどのような影響を与えたかを伝えます。

会 員 卓 話

事実や数字もある程度は役立ちますが、相手の心情に訴えるには個人の体験談を交えるのが、効果的です。また相手の関心やニーズに応じてロータリー入会によって何が得られるかを説明します。ロータリーに何を求めるかは人によって異なることを念頭に置き、新しい友人を作る、社会貢献・仕事の人脈を広げるなどの説明します。

3) 入会のメリットをどう伝えるか

- ・ ボランティア活動を通じて地域社会に貢献
- ・ 仕事上の人脈や障害の友情を築く
- ・ イベント企画、人前でのスピーチ、など仕事に役立つ
- ・ 家族と一緒にボランティア活動など相手の関心やニーズに応じてロータリー入会メリットを説明することが肝心

4) 入会候補者への教育

入会説明会へクラブの活動、入会メリット、クラブ仕組み(会費、例会、など)を十分説明する。

5) 多様な会員基盤を築く

- ・ 若い職業人の入会を促す
- ・ 女性会員の入会を促す

<第4章会員の積極的参加を促す> (ここ、退会防止に必要)

会員増強と同じように会員維持が重要です。会員維持のカギは会員のクラブ活動、例会、イベント、奉仕プロジェクト、リーダーの役職などに積極的にかかわることです。退会した会員の53%がクラブについての十分な情報がなかったと回答。

1) 既存会員の参加

クラブ会員は「顧客」という発想を当てはめ、会員にロータリーを最大限味わってもらえるように色々な事項に参加できる機会を設け、参加を奨励しよう。

- ・ 会員の祝い … 会員節目(周年)、昇進、誕生日、記念日を祝う
- ・ 会員満足度のアンケート調査
- ・ 会員に目的意識を持てるよう図る
- ・ 地区大会、地区セミナーへの参加
- ・ クラブ奉仕活動への関心を持たせる
- ・ 卓話の充実
- ・ 奉仕活動や行事への参加
- ・ クラブ目標に向けた進捗、達成状況への目に見える貢献の満足感

* 会員の意見を大切に

会員維持のためには退会会員と対話する機会を設け、クラブを改善するための率直な意見を聞いてみる。

* クラブ内でのコミュニケーション

クラブに関する情報を会員に伝えているクラブほど会員維持率が高い。

クラブ情報 … 奉仕プロジェクト、活動、ニュース、行事、財務報告、ロータリー情報出版物

さまざまな機会 … クラブ協議会、地区セミナー、国際大会、地区大会

2) 新会員オリエンテーション

正式なオリエンテーションを実施し、会員として得られる恩恵、地元や海外での奉仕活動に参加する新会員に説明し、クラブの最近の活動状況や今後の活動予定を紹介することで新会員がクラブとどのようにかわって行きたいかをたずねる。

会 員 卓 話

3) 新会員の参加

* 奉仕活動で得られる感動

地域社会への貢献は入会の主な理由となっている。出来るだけ多くの奉仕活動に参加し多くの感動を体験できるよう活動を行う。

* ロータリー親睦活動グループとロータリアン行動グループ

- ・ 同じ関心や趣味を共有
- ・ 同じ職業の会員と奉仕プロジェクトを実施する

* 会員を知る

クラブで築かれる会員同士の友情は会員がクラブに留まり続ける一番の理由です。

ロータリー財団の表彰

鈴木大次郎会員がマルチプル・ポールハリス・フェロー3回目、瀬川長良会員と佐野隆志会員がマルチプル・ポールハリス・フェロー1回目、船場誠吾会員がポールハリス・フェローの表彰を受けました。おめでとうございます。

