

2010 - 11 年度テーマ



国際ロータリー会長：レイ・クリンギンスミス
第 2570 地区ガバナー：西川 武重郎

会長：鯨井 邦男 会長以外：加藤 睦夫 副会長：村山 廣道
幹事：堀越 真 副 幹 事：庄内 邦雄 S A A：加藤 睦夫
TEL：048-525-7907 FAX：048-526-2471

URL：http:// www.kuma-west-rc.com/ E-mail：post@kuma-west-rc.com

No.22 第 1621 回 例会 (H23.01.24)

司会 森村 等 SAA
点鐘 鯨井 邦男 会長
ソング 我らの生業

会長挨拶 鯨井会長



本日は、福島西RCの河野様がお越し下さいました。ごゆっくりお過ごし下さい。河野様は、200 回近くのメークアップをされているとの事、すごいことだと思います。広報委員にて活躍、話題には事欠かないでしょう。健康にてご活躍下さい。

福島県には、数回旅行しております。当クラブの親睦旅行でも 2 年前に行きました。とても良いところでした。久しぶりのお湿りです。インフルエンザが、はやっているようです。健康には十分気をつけましょう。20 日に第四回会長幹事会が開催され、2 月 26 日の IM における、発表方法について話し合いました。当クラブは児童養護施設ソフトボール大会について発表します。再来週内容について打ち合わせ会を予定していますので、皆様のご意見をお願いします。卯年にちなみ、うさぎのお話(童話)を調べたところ、沢山あることがわかりました。ウサギとカメの、その後という話がありますが皆さんご存知ですか？新潟の民話です。カメに負けたウサギが仲間はずれになりましたが、オオカミを退治し、また楽しく暮らすと言うお話です。

ロータリーのこと、また、会員の和が広がるような話題を収集し、提供ができるよう頑張りたいと思います。

幹事報告 堀越幹事



1. 2月のロータリーレートは 1ドル = 84円です。
2. 2010年改正手続要覧が届きました。

ビジター来賓者 福島西RC 河野坦司様 こうのひろし



委員会報告 加藤 恭保委員



出席報告

加藤 恭保委員

例会日	総数	出席免除	欠席者	出席率	メークアップ
01/24	21	6(1)	4	81.25%	2

ニコニコBOX委員会

ニコニコボックス拠金報告

加藤 恭保委員

例会日		件数	金額
01/24	本日の報告	8件	9,000円
	本年度累計	179件	251,000円

(福島西 RC 河野坦司さん) 本日はお世話になります。
(鯨井邦夫さん) 福島西 RC 河野様ようこそ。ごゆっくりお楽しみ下さい。古屋パスト研修宜しく申し上げます。
(古屋一生さん) 福島西 RC 河野様 M キャップにおいて頂きありがとうございます。ごゆっくりして下さい。
(森村等さん) 福島 RC 河野様、本日はようこそ熊谷 RC にお越し下さいました。何かご縁ができれば有難いです。

(加藤睦夫さん) 河野様ごゆっくりお楽しみ下さい。
(橋本篤史さん) 河野様今日はようこそ。同じ「西ロータリー」ですね。
(吉田正己さん) 河野様今日はありがとうございます。
(加藤恭保さん) 福島西ロータリークラブ河野様ようこそ。私も福島出身です。宜しくお願い致します。メイクアップの主旨には感動致しました。

ロータリー研修

会員増強 (Membership Development) について

副委員長
古屋パスト会長



(1) 会員増強の3つの要素

会員増強の3つの要素は、新会員の勧誘、現会員の維持、新クラブの結成である。

(2) 会員増強の活動

一人でも多くの適格者に、クラブに入会したいという興味を与えるため、また、クラブ会員の減少を防ぐために、クラブは内部の拡大のために現行規定を十分かつ意図的に利用し、クラブのプログラムを改善し、地元地域社会への奉仕を維持・改善し、会員にとっての意義を保ち、個々の会員を効果的に参加させ、その関心を絶えず引きつけるように次の活動を行うべきである。

会員増強のために現行規定を十分かつ意図的に利用すること。

潜在的な職業分類を探るために、地域社会内の事業および専門職の業務を特定し、それに該当する資格ある候補者を探し出すこと。

奉仕活動を常に地域社会にとって意義あるものにし、プロジェクトと奉仕活動について地域社会に効果的に知らしめること。

奉仕活動を常に地域社会にとって意義あるものにし、会員の関心を絶えず引きつけるものとする。

個々の会員を効果的に参加させ、その関心を絶えず引きつけるようなクラブ活動を行うこと。改善を要するプログラムと分野を特定するため、クラブの評価活動を定期的に行うこと。各クラブは自己の会員傾向を調べ、満足すべき進展があるか否かを検討し、それによって健全な発展を遂げるための対策を講じる必要がある。

ガバナーとその他の地区指導者はクラブに協力し、会員が増えない理由を取り上げ、可能な改善策を明確にすべきである。

瑕疵なき会員が新しい地域社会に移転することを考慮する際に、その会員のクラブは、新しい所在地域のクラブに、その会員の移転に関する情報を提供すべきである。(手続要覧より抜粋)

(3) 会員増強の手段として、会員構成(年齢・男女)、友好団体、再入会を考えよう

- ◆ 友好団体・法人会名簿等をピックアップしている。
- ◆ JC 出身者が、他クラブと比較して多い。
- ◆ 増強の人間だけが熱心で、メンバーをいかにその気にさせるか。メリットを説明するマニュアルを作ってメンバーに配布。
- ◆ 女性会員がいるクラブは雰囲気が良いので、女性会員勧誘に努力している。
- ◆ 女性会員が 9 名おり、次年度女性会長になる。
- ◆ 退会者・引越し・転勤の情報の共有。
- ◆ 金融・保険からの情報を得る。
- ◆ 金融、地区内情報交換。
- ◆ 女性会員はいないが、設立時 30 名が現在は 49 名である。
- ◆ 日常の活動、地域がキーワード。
- ◆ 数より質を求めるべきでは? 変革の時期(会員増強に向けてチャレンジ)人材発掘が重要。
- ◆ 退会した会員でロータリーに関心を持つ人もいたので、再入会の声をかける。
- ◆ 女性会員については、まじめで良い、認めない人もあり、両面がある。
- ◆ 老・壮・青、のバランスが欲しい
- ◆ 1 業種 1 人を守っている。
- ◆ 女性会員をかかえる大企業支店長、銀行の支店長が増えているので入会を誘う。
- ◆ 女性会員は複数で勧誘する。
- ◆ 欠席者には、紹介者及び友人が訪問する。
- ◆ ロータリーとしてのステータスが落ちてきているので、魅力あるクラブ作りをしたい。
- ◆ 4 つのテストの銀行での配布 PR である。
- ◆ 理事会で承認された後に反対されて没になったクラブもあり、この様な問題もこれからの会員増強問題についても検討されるべきである。
- ◆ 会員増強について、各クラブ独自のテーマ、問題解決に向けて努力していく事が必要である。
- ◆ クラブによっては女性会員に対するアレルギー反応があり、現在の経済状況のような 100 年に一度の不況下では、女性会員の入会は大歓迎。
- ◆ マンネリ化の中で、新入会員を迎え、新しい血と風を吹き込んでいく事が大切である
- ◆ クラブの活性化、楽しいクラブの運営はいかにあるべきか。
- ◆ ロータリー会費以外の特別寄付は無理強いをせず、あくまでも自発的行為の寄付にしている。
- ◆ 若い人から見たロータリークラブ
- ◆ 会費が高すぎる。卒業がないのでは? 同じ地域に複数のクラブがあるので入会しづらい、活動内容がわからない。

- ◆ 定年退職した方にも入会勧誘。区長、自治会長など。
- ◆ 職業分類を見直して、会員を増やしたい。
- ◆ 例会時間を変更することによって入会者がかわるか？（夜の例会出席率は上がっていない）
- ◆ 社会法人・福祉法人・県教法人に声をかけたい。
- ◆ JC に影響力のある、パストガバナーに勧誘の書簡を出していただく。
- ◆ 新入会員の勧誘には、JC の OB に、JC との違いや双方の年齢層の接点の違いを理解してもらう。
- ◆ 女性会員について
女性会員は複数の女性を勧誘する。
女性は自立している人が多いので、一人でも問題ない。
新入女性会員には、委員会の責任ある会務を任せ、意欲を引き出している。
- ◆ 1 業種 1 名の会員によりステータスを高める。
- ◆ 長老の強い意見によって女性会員の入会ができなかったが、最近 1 名女性会員の入会があった。
- ◆ クラブとしての事業が無い為に、メンバーの和がない
- ◆ 出席率が悪いから、人間関係がない。
- ◆ 地域内の諸団体（商工会・宗教団体・体育協会）へのアプローチ。
- ◆ 女性会員の入会促進。
- ◆ 現在の RC の奉仕の実践、例会の雰囲気や DVD により PR。
- ◆ 特別会費の徴収が多すぎて、金がかかりすぎる思いがある
- ◆ 例会場は、ホテル・割烹店・料理店で行っているため、一般市民の誤解を招く恐れがある。
- ◆ ロータリークラブは各会員の一人一人の意気とマナーにより、社会人としての常識のある言動が大切である。
- ◆ ロータリアンの中から挙がる不平・不満・マンネリ化がクラブ運営上問題である。
- ◆ 入会者・入会候補者紹介カードの作成。
- ◆ 各メンバーに 1 ~ 2 名の入会者リストの作成。
- ◆ 会費の高さに驚き、躊躇する人もいる。
- ◆ 長期欠席者に声をかけている。
- ◆ 若いメンバーが多いので、例会時間の昼夜調整を検討している（出席しやすくする為に）
- ◆ 増強月間で 6 名の方にアタックしたが、0 であった。
- ◆ 個人が入るのではなく、企業が入るといった誤解がある。
- ◆ 大変難しいが、増強の継続性が必要。
- ◆ 本年度 2 名入会。一人は前にお母様が入会していたが、もう一人は以前ご主人が入会してその後奥様が入会した。会員の世代交代がうまくいっている。
- ◆ 一人での入会より何人か仲間的な人達を同時に誘う。ロータリーは閉鎖的と思われるので、クラブの特色を出し、イベントを打ち出している。
- ◆ 個人的なつながりの中での入会が多い。普段から個人レベルでの人間関係、信頼関係を築く必要がある。
- ◆ 昨今の経済的問題が多いが、体験入会を実施している。
- ◆ 月曜の夜の例会等、多くの方が二次会にも出席してくれるし、メーキャップの方にも喜んでもらっている。