



会報

WEEKLY REPORT

2022-23 R.I.会長

ジェニファーE. ジョーンズ
第2500地区第6分区帯広北ロータリークラブ
会長/木戸辰浩
副会長/福田和彦
幹事/及川悟

[四つのテスト]1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか

第3077回 例会報告

2023.6.16

●例会日/金曜日 (12:30~13:30)
●例会場/ホテル日航ノースランド帯広
●事務局/帯広市西3条南9丁目 帯広経済センタービル4F
TEL 0155-25-7347

■点鐘 福田 和彦 副会長

■ロータリーソング (我等の生業)

■副会長挨拶 福田 和彦 副会長



皆さん、こんにちは。

6月はロータリー親睦月間です。

木戸会長が今期、最も重点を置いていたのが親睦です。昨年の今頃は夜会例会を増やして新しい会員が早くクラブに溶け込みやすくしたいと熱く語っていたのを思い出します。共通の趣味やスポーツなどの活動を共にし、有効と連帯感を深めることが例会への積極的な参加や脱会防止につながると考えていました。夜間例会を多く計画していましたが前期はコロナの影響もありなかなか思うように開催できませんでした。コロナが終息に近づいてきたこれからはゴルフ・麻雀・銘酒などの同好会活動が活発に行われ、新旧会員が親睦を深めフラットな関係が出来ればと思います。

以上です。

■会務報告 及川 悟 幹事

帯広北RC、年度末最終夜間例会開催のご案内

日時 令和5年6月23日(金) 午後6時30分

場所 ホテル日航ノースランド帯広

※クラブネクタイ(モスグリーン)・スカーフ着用

で参加、例会終了後集合写真撮影をする。

帯広北RC、6月30日(金)の例会は休会と致します

■委員会報告 窪田 篤弘 出席委員長

・メイクアップの参加について

来週火曜日夜6時半から芽室クラブさんへもし都合のつく方がおられたら参加願います。

(松原ガバナー補佐と曾我会員が参加予定です)

・メイクアップの参加方法についての説明。

■ニコニコボックスの発表 福田 和彦 副会長

本日の担当例会よろしく願います。

・高田義久 会員

●本日、卓話です。宜しくお願いします。

・深井弘美 会員

結婚記念日のお祝いを頂き有難うございました。

・斎藤政樹 会員

■プログラム 高田 義久 会員増強委員長



【会員卓話】

会員増強について 深井 弘美 会員

本日は会員増強委員会に関しての卓話をすることになりましたが退会防止も重要な要素でありますので含めて、少しの時間をいただこうと思います。つたない話になるかもしれませんがお許しください。

ロータリークラブの会員増強は、なぜ必要なのでしょう。どの様な会でもそうですが、それはクラブの活性化と活動の継続性を保つために大きな意味を持ちます。新しい会員の入会によって、異なる専門知識、経験を持つ人々が集まります。

1. これにより、クラブ内でのアイデアや職業スキルなどの多様性が増し、より創造的で効果的な活動の幅が広がっていきます。

2. 多様性が、クラブの活気と成長させる可能性を広げる要素となります。

当クラブも多い時には100名の会員数がいましたが今は65名でここ数年大きな変化はありません。ここ6分区の主なクラブの会員数は2023年3月末で帯広クラブ87名、同じく西クラブ87名、南クラブ67名、北クラブ65名、音更クラブ42名続いて東クラブが40名となっています。当クラブと言うと昨年の7月で62名でしたが委員会の努力もあり現在3名の純増でありました。

また毎年退会する方もいますので思うようには会員数が増えてはいません。

来月からの次年度に向けては出席していない会員に対して、規約にのっとり今後出席のない場合自動退会



する旨の勧告通知も出していますので7月の新年度には減員になる可能性があります。せっかくご縁があり入会して頂いた方ですので退会されるのは非常に残念です。

出席されない会員は会費をいただいていますので会の資金の面としては助かりますから少し幽霊会員もいた方が助かると言われる方も時にはいらっしやいますが、名前だけの会員がいることは組織としてはどうなのでしょう。悪い言い方をすれば会費さえ払っていれば会員でいられステータスを享受できることが当たり前になってしまっただけでは本来の会のあるべき姿としては健全な在り方ではありません。

新入会員を勧誘する際皆さんはどのように伝えているのでしょうか。自身の人脈や知人を通じて新しい会員を勧誘する事が多いと思います。うまくロータリークラブの価値や活動の魅力をすべて説明するのが難しいと思いますがそれでもいいんです、肝心なのは自分の今のロータリーでの活動や思い体験を話すことが一番相手に伝わると考えます。また、候補者がいる場合には会員増強委員会や会長幹事に相談しスムーズに入会して頂くことが大切です。入会してから色々知ってもらい自ら肌で体験してもらいましょう。

皆さんもそうでしたでしょうか入会した当初の事を思い起こしてください。ロータリーへの入会は推薦のみによるため会員の推薦を受け理事会の承認そして会員の全員に賛同され、初めて入会が出来ることとなります。推薦者はスポンサーと呼ばれ推薦された会員に退会するまで関わってきます。次に委員会配属となりますが特別な事情のある場合を除き親睦委員会に配属され活動することとなります。

新入会員が親睦委員会に配属されることで、親睦を図る事業に積極的に参加し会員と接する機会を多く得ることが出来ます。これにより、新入会員は他のメンバーとのつながりを築き、クラブ内の協力と連帯感を高めることができます。

私の事ですが入会を勧められたのが矢戸会員でしたがスポンサーは木戸会長になっています、木戸会長にはロータリーは出席していればいいし楽しいし大丈夫だから入会したらと簡単に言われ安易な気持ちで入会しました。

最初はもちろん何もわからず親睦委員会に配属され参加していましたが先輩より委員会にいるのは会員の顔と名前を覚えそれから自分の顔を覚えてもらい早く会に慣れるためと言われたのを覚えています。緊張しながらも休む事なく出席していると皆さんから声も掛けて貰える様になり出席するのが楽しくなり、会にな

じむ事ができ現在に至っていますが。この親睦委員会の時期がなければどうだったでしょうか。

そう意味では親睦家族委員会は第二の会員増強委員会と言えるのではないかと考えています。

次に会員増強と共に大切なのは退会防止です。

なぜ退会してしまうのでしょうか、多くの退会理由ははおおむね次の様なことではないでしょうか。

1. 新入会員は、ロータリークラブの活動に参加するために時間をついやす必要があるため仕事や家庭の負担が増えたり、他の優先事項が生じたりすることで、クラブ活動に十分な時間を割くことが難しくなった場合。
2. 新入会員が入会時にはロータリークラブの目的や活動に強い関心を抱いていたとしても、時間の経過とともに興味や関心が変化してゆき、他の興味関心や活動に集中したいと感じたり、ロータリークラブの活動や文化にあわないと感じたりする場合。
3. 新入会員がロータリークラブで期待していた事と、実際のクラブ活動やメンバーシップとの間にギャップが生じることがあります。クラブの運営や文化、メンバー間の関係性などが自身の理想と一致しなかったり、活動に対する個人的な満足度が低下したりする場合。

4. 新入会員が個人的な事情や職業上の変化、健康問題に直面した場合、または高齢化によりクラブ活動への参加が困難になる場合。

4つめの退会理由については、解決のできない事情と考えます。

他の3つの理由は会への理解不足や会の魅力の欠落、会員同士の人間関係による誤解（トラブル）が要因となっているのではないのでしょうか。

私はこの様な状況になった際にはスポンサーの存在が重要になってくると思っています。スポンサーの役割はロータリークラブのメンバーとして相応しい候補者を見つけ推薦すること。ロータリークラブへの参加を積極的にうながし、クラブの例会や事業に参加してもらい、クラブメンバーとの交流の場を作り出します。

最大の役割は新入会員がロータリークラブのメンバーとして成功できるようサポートすることです。また出席状況を見て声掛けを行うだけでも本人は参加意欲を高められ参加しやすくなると思います。例会など暫



く休むと出席しづらくなり、ついにはそれが当たり前になり最後には魅力を見い出せず退会へと結びつくこととなります。スポンサーだけでなく会全体で行うことにより参加しやすい環境になって行き退会防止につながると思っています。

ここで、色々調べていましたら興味を持ちました一文がありました。海外と日本のロータリアンについての考え方についてお伝えしたいとおもいます。会員増強・会員維持・クラブの強化・ロータリーの組織に対する会員の見方などに関する意見にお聞きください。

オーストラリアのロータリアンは会員維持について、このように話をされた。「クラブに新会員が入会したことで、クラブは新会員を素晴らしい積極的な会員だろうと勘違いしてしまいがちです。でも、新会員の意欲をかきたて、新入会員が参加できるクラブ活動を保ち、やりがいのあるプログラムを持ち続けないと、入会した会員もそのうちプログラムに参加しなくなってしまいます。」とっております。

アメリカのアリゾナ州のロータリアンは会員の年齢について、「ロータリアンの年齢は徐々に高齢化している。毎年ロータリアンは平均10%の会員を失っている。このロスを始め、クラブを強化するには、常に会員を増強しなければならない。多くの資質の高い、若い会員を入会させなければならない。そのようにしていかないと、良いバランスは崩れる」と言っています。

また、日本のロータリアンは、新しい会員の資質について、このように言っています。「過去において、多くのロータリアンは、ロータリーという組織の本当の意義を知らないまま、自分のビジネスにとって有利になると言うことで、ロータリーに入会しました。

その結果多くのロータリークラブはロータリーについての教育を受けなかった新しい会員によって、クラブ自体がだんだん軟弱になってきたのです。」

こういった3つの話は、我々が今日直面している課題の真髄を語っていると。

最終的にはロータリーにみんなが魅力を感じるように、新会員の時からしっかりとロータリーの理念、親

睦と奉仕から、人道的な奉仕活動まで基礎研修し、理解してもらうようにみんなが努力することが、退会者を減らすことにつながると確信しているとのものでした。



最後になりますがロータリーの始まりは1905年(明治38年)、経済恐慌で人々の心のすさんだアメリカ・シカゴの状態をうれえた青年弁護士ポール・P・ハリスが、石炭商のシルベスター・シール、鉱山技師のガスターバス・ローア、仕立業のハイラム・ショーレーらに「事業をする人が友愛の気持ちをもって親しみ合い、仕事の上での知り合いの輪を広げていくために、定期的に集まる会をつくる」ことを提案してロータリーが生まれました。

ロータリーはさまざまな分野の職業人が集まって知恵を寄せ合い、生涯にわたる友情を培うことのできる場をつくるのが、ハリスの夢でありきっかけでした。

人によってロータリーに対する考え方は色々あると思います。奉仕活動も大事ですが、これこそがロータリーの本来の目的であり大切な事と私は考えています。

会員一人が一名新入会員を紹介する意気込みを持っていただくと会員数も100名になります。会員増強委員会と連携しながら、生涯付き合っていく様な仲間を皆さんで増やしていきましょう。

■次週のプログラム予定

「年度末最終例会」

■閉会宣言

■点鐘

福田 和彦 副会長

例会案内

〈月曜日〉 広尾RC:日高信金広尾支店 〈水曜日〉 帯広RC:ホテル日航ノースランド 〈木曜日〉 足寄RC:足寄銀河ホール21
帯広南RC:北海道ホテル 上士幌RC:川村福祉会館 清水RC:清水町中央公民館
〈火曜日〉 芽室RC:めむるーどセミナー 音更RC:ハビオ木野 帯広西RC:北海道ホテル

■出席報告/窪田 篤弘 出席委員長

会員数	計算に用いる 会員数	ホームクラブ 出席数	メイクアップ	欠席	出席率
64		24			40.6%