



世界に希望を生み出そう

会長 辻 啓明 例会日 毎週木曜日 12:30～13:30
副会長 下郡山 永一 例会場 レンブラントホテル海老名
幹事 松本 健司 事務局 海老名プライムタワー10階
副幹事 上 蘭 朗 海老名市中央2-9-50
会長エレクト 篠原 康史 TEL: 046(233)5122
編集:佐藤 まどか 飯島 博之 FAX: 046-233-3322
窪 悠久 下郡山 永一 上 蘭 朗 E-mail: keyakirc@alto.ocn.ne.jp

第 1233回 例会 2023年 (令和 5年) 8月10日 (木)

本日の例会

8月10日 魅力ある例会作りについて
管理運営委員会 上野委員長

8月の予定

8月17日 休会
8月24日 卓話 学童アンカー 広報IT委員会
8月31日 休会

前回の例会 第1231回

ビジッター・ゲストの紹介



平塚湘南RC
笠原 信雄様 (会長) ・黒柳 寿郎様
中村 美穂様 ・上高牧 薫様

例会場の様子



会長挨拶

ゲストビジッターの紹介をさせていただきます。本日平塚湘南ロータリークラブより、原会長ら、させていただきます。同じく平塚湘南ロータリークラブ、皆様。ようこそいらしゃいました。今日はよろしくお願いたします。



毎度ちょっと緊張するのに、さらに緊張します。先週の土曜日、1番下の息子16歳になるんですけど、ニューヨークの短期留学1ヶ月で行きまして、その時にアメリカのことについて、色々調べてJFK、ジョンFケネディーのことをやって、ケネディーの言葉として国が、みんなのために、国が国民みんなのために何かをするんじゃないかと、みんなが国のために何をするかっていう言葉が、結構印象的な言葉があって、史上最年少43歳で大統領になったという方ですね。クラブに置き換えて考えると、クラブが何をするか、みんなのためにっていうよりは、みんながクラブのために、地域のためにできるか。そういうことに置き換えて考えると、非常にわかりやすい言葉かなと思って、いい言葉だなと思いました。自分たちができることは、まず何か。みんなで力を合わせて、世のため人のためじゃないですけど、精神で少しずつでも継続していくことができたらと思います。

出席報告

会員数	出席数	出席率
33名	27名	81.82%

8月のお誕生日



うちのクラブなんかは、30人ぐらいなると、この会場で今の会を維持するっていうのは、結構厳しいんですね。

ここ数年会長を誰にするか、かなり大変な問題があったんですけど、順調に少しずつ増えていったんじゃないかと、ここ数年が、すごく厳しかったことなんですけども、数は力なので、無理やり増やすことはしたくないけれども、少しずつやっぱり増えていかないと、増強活動そのものもみんなと、こう和気あいあいと、やりましょう。

本当にいいクラブになれば、自分たちでも自信を持って進められるし、周りの人たちもそういうのを見てると、誘われなくても、自分の方から入りたいたいという風に思ってもらえる、そういうクラブが理想なんだっていう風に思いました。

会員増強の実績を見ると小林さん、圧倒的なんです。15人ぐらいでやってるか、14、すごいですね。付き合いも長いし、人柄いいのも知ってるし、好かれる性格っていうのも知ってるしね。でも、それだけじゃないと思うんですよ。会委員増強委員長を引き受けるにあたって、ちょっと考えてみたんですけど、違いなんなのかっていうと、結局、小林さんは、その人にとってクラブに入ったほうが良いと思って誘ってるそれが良いと思ってやってるわけだから、もうその出発点が全く違う。そこがやっぱり1番のポイントだと思いました。自分の今のクラブを自分が楽しいと思えなければならぬし、自分がそれでメリットがあると思えないとダメだと思うんですよ。

卓話

8月3日 会員増強について 川島委員長

1. 会員増強委員会委員長に就任するにあたって思ったところ
(1)自分は海老名に職場がないので、推薦できる人を知らない。一情報は会員全員から募り、名前が上がってきた方の勧誘



に注力しよう。推薦者にはなれなくとも、情報は提供できるという方々から情報を貰おう。自分で別に引っ張ってこなくても情報は皆さんからあげてもらって、自分は、あげてもらった人たちを、え、なんとか入っていただけのように説得する方に専念しようと思えます。有能な人材っていうのは、いっぱい溢れていると思うので、とりあえず情報としてあげてもらいたい。委員会で積極的に勧誘に伺います。勧誘の役割を分業化して進めていく。上から押し付けられても、増強活動は嫌。これは私だけじゃないと思いますし、安定的な補充っていうのは、やっぱり絶対必要なわけで、退会防止と言ってもですね、やっぱり会員の高齢化とか、仕事もうまくいなくて、悔しいけれども辞めざるを得ない。辞める分ぐらいは補充していかないと、どうしても、減ってってしまう。

(2)上から押し付けられての増強活動はいやだ!

→とはいえ、安定的な会員の補充は、人事面でもクラブ運営費用の面でも必要。一義務としてやるのではなく、会員増強活動を楽しもう。

3 目標達成に向けた方法論

(1)オープン例会の開催

等者が入会希望者を引率するというこれまでのやり方はそのまま残しと気軽にロータリークラブとはどんなところかを体験してもらう機会としての「オープン例会」を設ける。

参加者を集めることが目的ではなく、会員増強に向けた会員の意識改

(2)幸せの黄色い封筒(三浦RCの例)

- ・リーフレットの刷新
- ・封筒の作成
- ・(入会申込書ではなく)オープン例会への招待状の作成

(3)30-50運動の提唱

継続は力なり。

クラブ全体で会員増強に向けたムーブメントを作る。

辻年度で40名 → 篠原年度で45名 → 下郡山年度で50名