

CLUB NEWS

WEEKLY
REPORT
YAMAGATA
CENTRAL



国際ロータリー第2800地区 第5ブロック

山形中央ロータリークラブ

30周年記念事業を終えて気持ちを新たに!

vol.
1331

2023・2024
MEETING

〒990-0039 山形市香澄町2-9-21 (株)メコム気付 事務所携帯TEL 090-1445-4120 FAX (023)642-1618

例会 毎週火曜日 12:30~13:30 (但し第5週は18:30~) 会場 ホテルメトロポリタン山形

- 会長 長玉ノ井憲史
- 会長エレクト 長谷川 淳
- 副会長 本間 雅之
- 直前会長 石山 徳昭
- クラブ管理運営 佐藤 太
- 職業奉仕 相川 博昭
- 社会奉仕 丹野 秀樹
- 青少年奉仕 伊藤 和子
- 国際奉仕 深瀬 隆志
- 幹事 高橋 恭治
- 副幹事 小林 敏郎
- 会計 神保 綾
- S A A 鈴木 陽子

国際ロータリー会長 コンドルマツカレ(スコットランド)
第2800地区ガバナー 伊藤 三之(山形北)
第5ブロックガバナー 吉田 義尚(山形東)



世界に希望を生み出そう

◆日時 / 2023.8.29 18:30 ◆例会場 / ホテルメトロポリタン山形

会長挨拶



皆さん、今晚は、今日はクラブフォーラムということで久しぶりの夜の例会となっております。新入会員の方もいますのでクラブフォーラムとはを簡単に説明しますとクラブフォーラムとはクラブ討論会ともいわれ、ロータリー全般について会員全体が意見交換できる会合です。ちなみにクラブ協議会とはクラブのプログラムや活動について協議する会合です。理事会メンバー、大小委員長による会合となっております。

ということでこの度の議題は「会員増強に向けてみんなで考えましょう」ですがこれは当クラブの年間予定にある7,8月の会員増強月間に合わせた形で、RIのほうからもメールにて会員増強についての資料がたくさん届いております。内容は会員増強詳細報告という項目で、いろいろなアイデアが記載されているようです。大変参考になることが書いてあるとのことですが私もまだ一部しか読んでいませんが皆さんも是非参考に

に読んでいただければと思います。

やはり今どこのクラブでも特に力を入れているテーマであり、今日は一人一人が真剣にこの問題に真剣に取り組んでいかなければならないと思っております。会員増強をするにはどうしたら良いかぜひ前向きな意見をお聞かせ願えればと思っております。

さて、8月も残すところわずかとなってきました。9月に入ると26日お月見の会、10月1日ロータリー奉仕デー「最上川物語清掃活動」、21日の被爆ピアノコンサート11月7日そば例会12月27日クリスマスパーティと目白押しでイベントがあります。特に親睦委員会の方々には大変ご苦勞をおかけしますが良い企画で会を盛り上げていただければと思います。

ここ最近コロナ禍も完全に収まってはいませんがマスクをしないで歩いての方がかなり増えてきたようです。まだまだロータリー活動もコロナ禍の影響はめぐってはいませんがコロナ禍をふきとばす位の気持ちをもって会員全員が会員増強に取り組んでいただければと思っております。以上会長挨拶とします。

本日出席・修正出席

| | 会員総数 | 出席義務出席数 | 出席会員数 | 出席率 |
|------------------|------|---------|-------|-----|
| 本日出席 | 37名 | — | 25名 | — |
| 修正出席 | | | | |
| 他クラブでメイクアップされた会員 | | | | |

クラブフォーラム

会員増強に向けて みんなで考えましょう



●情報提供(会員増強:小林敏郎)

RI 第 2840地区パストガバナー・(公財)ロータリー米山記念奨学会常務理事:田中久夫氏
書籍「ロータリークラブに入ろう」より

**Q:なぜ自クラブが選ばれなくなったか
(会員増強の障壁)**

A

**原因:新会員へのフォロー不足・RCへの理解浸透して
いない**

- ・彼らは、近い将来その周辺の友人たちを連れてきてくれるキーマン
- ・RCを知り好きになり、楽しめる教育を提供しなければならない

Q:具体的な実践事例は？

A

- ①会長主導で毎月開催した「夜間・会員増強会議」→候補者リストを作成する
- ②その気になった候補者を一同に集めて「ロータリー説明会」を開催
- ③全会員に「三種の神器」を携行してもらう
- ④新会員を迎える例会等の工夫

★重要なこと:

新会員候補者に対し、明確にロータリーを、そして自クラブを説明できるかどうか会員増強には大切なのだ

●テーマ:会員増強に向けてみんなで考えましょう

【グループ討論】

Q1:自クラブの魅力・自慢できることは何か？

- ① ちょうど良い人数・規模感⇒会員同士のコミュニ

ケーションがとりやすい(12票)

- ② アットホームな感じ、風通しが良い、歓迎されている感がある(10票)
- ③ 女性会員が多い(7票)
- ④ 例会の食事が魅力的(6票)
- ⑤ 会員同士の仲が良い・まとまっている・あまり上下関係を感じない(6票)
- ⑥ 友好クラブとの交流が活発、親密(3票)
- ⑦ 独自のイベントがある(2票)
- ⑧ 年長者に包容力がある

Q2:それをどんな方法で内・外に伝えて行けばいいでしょうか？

- ⑨ クラブHPの充実(写真を多くするなど魅力的なもの)・SNS有効活用(12票)
- ⑩ お試し参加制度(外部の人が参加できるイベント)があれば良い(5票)
- ⑪ ターゲットの明確化(リストアップなど)(4票)
- ⑫ チーム制(2~3人)で紹介、勧誘を行う・進捗報告会も行う(3票)
- ⑬ 会員候補者に卓話依頼し、引き込む(3票)
- ⑭ 若手メンバーを会員増強委員に任命する(2票)
- ⑮ 他団体と交流会を行う、ビアパーティー、Xマスパーティーへお招きする(2票)
- ⑯ 1人が1人をまず紹介する(2票)
- ⑰ 各委員会のコミュニケーションを活発化させる
- ⑱ 業界ごとのキーマンを狙う
- ⑲ 勧誘スクリプトの作成など(勧誘トークマニュアルの必要性)
- ⑳ 趣味の会を結成する

8月29日クラブフォーラム

話題提供

進め方の概要説明

テーマ：会員増強に向けてみんなで考えましょう

グループ討論

書籍「ロータークラブに入ろう」の中から参考になる情報を提供したい

第2840地区ハストガバナー・米山聖学会常務理事：田中久夫氏

2023年4月地区研修会で講師

1. はじめに

高崎クラブの会長時代、会員が減少、しかし市内の他クラブは順調だった

なぜ自クラブが選ばれなくなったのか話し合っ、気づいた

2. 原因

新会員へのフォロー不足・ロータークラブへの理解浸透（教育）に前向きに取り組んでいないこと

新会員は、近い将来その周辺の友人たちを連れてきてくれるキーマン

これを失うと、その周辺の新会員ターゲット層を根こそぎ失うことを意味している

お客様のようにもてなすのではなく、RCを知り、好きになり、楽しむようになれる教育を提供すること

ただ例会に出席し、屋メシを食って帰るだけのローター活動ではダメだ

3. 具体的な実践事例

①会長主導で毎月開催した「夜間・会員増強会議」

会員増強へ取り組み本気度が伝播されることが大切だと

候補者リストを作成した

🍓 一番重要な「本当の目的」→RC入会がどれだけ本人の為になるかを、本人が理解してくれること

②ローター説明会を開催

③全会員に「三種の神器」を発行

入会申込書、クラブのプロフィール、ローターを説明する印刷物

④新会員を迎える例会等の工夫

4. まとめ

新会員候補者に対して、明確にローターを、そして自クラブを説明できるかどうかで会員増強に大切なのだ

高橋さんや小川さんの入会説明をした時、後押ししてくれたのが会長・社長であり、RCで揉まれて成長すること、それが当クラブに託されたように感じた

グループ討論

Q1：自クラブの魅力・自慢できることは何か

Q2：それをどんな方法で内・外に伝えて行けばいいでしょうか？



乾杯 本間副会長



中締め 柴田親睦活動委員長