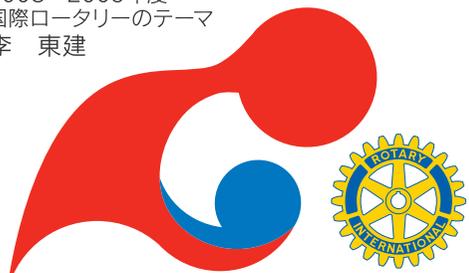


2008～2009年度
国際ロータリーのテーマ
李 東建



Make Dreams Real
夢をかたちに

会長／齋藤清蔵 幹事／遠藤光一

RI第2510地区

留萌ロータリークラブ 会報

2008▶2009 WEEKLY REPORT

留萌ロータリークラブ会長テーマ

出席と参加、親睦と奉仕の 意識を高め地域に奉仕

プログラム

- 本日
「我が生い立ち」 松崎裕二会員
結婚記念日
9月3日 大嶋 孝広
- 次週予定
「健康促進」移動夜間例会
9月3日 大嶋 孝広
親睦活動委員会

No. 2341
第9回 9月3日



前例会

会員総数	45名
出免会員	5名
出免出席	3名
出席会員	28名
出席率	72.09%

前々会

第6回	8月6日
出席会員	40名
メイクアップ	1名
修正出席率	90.69%

例会／毎週水曜 12:15～13:15 留萌産業会館2F

会長報告

- 先週のガバナー公式訪問例会、会員皆様には大変お世話になり、またご苦労様でした。お陰様にて3クラブ合同例会を無事終了する事が出来ました。
- 本日例会前に臨時理事会を開催し、09～10年度ガバナー補佐の件につき討議しました。選考委員会（平井誠治委員長、渡部英次・澤田茂委員）よりガバナー選考基準に則り、全員賛意のもと、田中公一会員を選出するとの報告を受け、理事会は09～10年度ガバナー補佐に田中公一会員を選出する事に決定致しました。

幹事報告

- 1) 9月10日(水)の移動夜間例会は、会場ふるもの都合により9月9日(火)に変更になります。お間違えのないように。
- 2) ロータリーの友8月号が届きましたので配布いたします。
- 3) 米山梅吉記念館より館報が届いておりますので、回覧いたします。

委員会報告

社会奉仕委員会 佐藤(寛)委員長
8月31日(日)に留萌ロータリークラブ主催の創始者杯ゲートボール大会が開催されます。場所は留萌ゲートボール場(萌寿園裏)です。時間は8時30分集合、9時開会式です。会員皆様の

第8回 8月27日(水) 天候/雨

出席をお願いします。

🍀 愛好会

麻雀愛好会 中川愛好会会長

本日、8月27日午後6時30分よりスナックいふにて、本年度第1回目の例会を開催いたします。会員多数の参加をお願いいたします。

🏆 3分間情報

会員研修委員会 清水委員
「新会員の入会式」

クラブは新会員のための入会式を行なうべきである(ロータリー章典5.050.3)

各クラブは独自の厳粛で意義深い入会式の手続きを定めるよう奨励されている。クラブは、以下を考慮に入れるとよい。

=新会員の入会式=

- 新会員の推薦者が参加した上で、クラブ会長が主催する。
- 適切であれば、新会員の配偶者も出席するよう招待する。
- 例会場所に掲示したり、クラブ会報に掲載するため写真を提供してもらうことも出来る。

=式典=

- ロータリーの歓迎(ロータリーとその活動や会員の責務などに関する簡単な説明)
- 新会員の簡単な略歴紹介
- ロータリー資料の進呈
- 襟ピン、会員証、クラブ名簿の進呈
- クラブ委員会への任命の発表
- 推薦者からのあいさつ
- 新会員によるあいさつ
- クラブからの歓迎の辞(会員への歓迎の辞)

クラブは、またロータリアンとなることの恩恵と責務に関し、入会前にロータリアン候補者を教育することを目的とした、充実した会員組織情報プログラムを開発するよう奨励されている。

🗨️ ニコニコBOX

• 8月20日ガバナー公式訪問には会員皆様に大変お世話になりました ありがとうございます 齋藤会長

• ガバナー公式訪問の名札を高田会員さんの協力でマークを貸していただき、作ることが出来ました ありがとうございます 田中会員

• 田中会員のガバナー補佐ご承認ありがとうございました 渡部会員

• 情報集会ご協力ありがとうございました 会員増強委員会

前 回	228,000円
今 回	17,000円
累 計	245,000円

📖 プログラム

「会員増強及び拡大月間にちなんで」

=情報集会発表=

第1班 松崎会員

第1班は8月26日ワールドワンにおいて、中出会員をリーダーに12名中11名の出席で開催されました。



■会員増強については

- ①むずかしい状況だが、クラブの現況を考えると増やしていかなければならない。
- ②老齢化が進むに従い、保守的になってやめる時のことばかり考えている。経済状況を考えてみると、衰退していくのも仕方がない状況かとも思うが、50周年を控えており会員増強は必要だ。
- ③入会した時は今と同じ位の会員数だったが、すごくエネルギーがあった。今はあまり感じられない。
- ④中堅世代が中心となって進めていかななくてはダメだ。

- ⑤会員が50人を切れば会費の面でも運営は全然違って難しくなる。
- ⑥会員は努力しないと増えない。
- ⑦入会時にプレッシャーがあったが、すんなり入会出来て会に出るのがすごく楽しい。一人でも会員が増えれば全然違ってくる。

以上のように増強が必要だという観点からの意見が多数出されましたが、具体的な方策としては、

- 1) 留萌に営業所や支店のある方でそこをピックアップして当たるとか、実際にアクションを起こす事が必要だ。50周年を控え、最低でも50人は確保しておかないと運営に支障をきたす。今は45人の状況だから、情報を提供しあって勧誘していくのがベターだと思う。
- 2) 会員増強のためには、名前があがったからそれで終わりというのではなく、誰が何処に行って勧誘するか決めて動くべきだ。
- 3) 増強委員長が軸となって組み立てをし、何らかのアクションを起こして、結果も報告する。どこの団体にも所属していない人は必ずいるはずだ。
- 4) 女性会員を入れようと色々動いたが、ダメになったりしてなかなか難しい。他のクラブでは徐々に会員を増やしているところもあるようだが、強引な勧誘もあると聞いている。当クラブではそのまま出来るかは疑問だ。などの意見が出されました。

次に会員維持のための例会運営のあり方と会員相互の情報交換については、

- ①出席が甘くなりすぎている。クラブの中の緊張感がないと発展はない。他のクラブに行ってみてメイクアップがなかった。メイクアップがないと活性化がない。年間出席率100%が続いており、誰がやぶるかという緊張感があった。規定がゆるくなりすぎているのではないか。
- ②メイクアップというすばらしい制度があるのだから、皆が認識しなければだめだ。
- ③仲間が欠席したら必ずメイクアップする。そ

ういう方法がないものか。

- ④情報集会のような会合への出席は出席扱いと、理事会で決めれば良いのではないかと。
- ⑤出来るだけ外部の講師を招いた時は、ネクタイをしていくとかした方が印象が違う。内部のみでやるのも結構だが、外部講師を招く事により情報が集まる。
- ⑥服装の問題については、きちんとしていないと怒られたものだ。
- ⑦規律からもきちっとすべきだ。携帯電話はマナーモードにするとか、途中で退席するのも失礼にあたる。
- ⑧緊張感がないという話が再三出ているが、どうしたら改善出来るか。たとえば、ネクタイを締めるとか、一つ一つやっていくことが必要ではないか。

以上のような意見が出されました。創造的意見やら、単なる愚痴やら様々な意見が出され、非常に有意義な会合であった事を報告致します。

第2班 申橋会員

第2班は鈴木会員をリーダーに8名の会員で話し合いを行ないました。



会員増強については、若い年代の勧誘(30代・40代)、退会された会員二世の勧誘等に重点を置いてはどうかと言う意見が出されました。昨日行なわれた情報集会でも何名かの名前があがりました。

どのようにフォローし、入会に結びつけるかが重要との意見も出されました。結果、会員候補者と親睦ある会員からのアプローチ、会社付き合いのある会員からのアプローチが一番効果的ではないかとの事でした。また、例会時に気軽に食事に誘ったり、候補者に卓話を依頼するなどして、留萌ロータリークラブを身近で親しみやすい存在にし、クラブの魅力を発信するなどして、現会員一人ひとりが会員増強委員となり、前向きに努力をすることが会員増強につながるのではないのでしょうか、という意見も出さ

第8回 8月27日(水) 天候/雨

れました。

次に会員維持・例会運営ですが、これについてはスリーピングになっている会員への例会参加の呼びかけや、活発な委員会活動を行なう事で情報交換等が出来れば、より親睦が深められ結果的に退会される方も少なくなるのではないかと、という意見でまとまりました。会員増強は次世代に必要な不可欠で、これが出来なければクラブの衰退に向うという意見の一致で情報集会は終了致しました。

第3班 笠原会員

8月21日に会員増強の一貫として第3班の情報集会がいちばんかんで開催されました。当日は7名の出席予定でしたが、都合で1名欠席の6名にての集会となりました。ちなみに、ふすま1枚挟んで第4班の集会が行なわれており、第4班の出席者の多さと声では負けたかと思いましたが、ロータリーのエキスパートが集合した第3班は冷静な話し合いの中、積極的なご意見・ご提案を頂きました。



会員増強・会員維持というテーマの下、まずは留萌ロータリークラブの活動が社会奉仕、地域貢献している現状を広く市民に知っていただく事。例えば、プレスリリースをやっていく事が必要ではないか。

クラブ運営に関しては、我々企業人が常に意識していること、すなわち短期的な戦略、中期的経営戦略を当てはめる事です。そのためには情報集会の開催を増やし、単なる飲み会で終らせるのではなく、会員の積極的な意見集約・提案の場を作ることも一つの方法です。そして会員個々の意識の向上と良好なコミュニケーションを目指しましょう。

また、現状の限られた予算の中では、クラブのプログラムやイベント事業の見直しを考えていく事も必要となります。さらには我々の基本である例会出席率を向上させましょう。本年度は夜間例会も増やす予定です。実際夜間例会の

出席率も高いようです。色々思考錯誤しながらの例会運営も考えては如何でしょうか。

さて、新会員勧誘に関しては厳しい経済状況の中で新会員獲得のための強引な勧誘も出来ません。さらに申し上げれば自分自身継続しているかどうか、というのが現状です。ロータリーを続けて良かった、そしてこういうクラブであれば入会したいというクラブ、そして活動を目指していかなければなりません。その為にも、留萌ロータリークラブならではの社会奉仕国際交流をもっとアピールし、一般に広く知らしめる事が大切です。

そして候補者の情報等が翌年度に継承されると思いますが、今年はだめでも来年はどうか、数年後はどうかという具合に情報の申し送りを行い、勧誘の継続も肝要でしょう。今こそ会員の英知を結集し、お金が無ければ体を動かせ、知恵を絞れ、よって一人ひとりの会員が感動できる留萌ロータリークラブに、そしてその感動を会員全員で、クラブ全体で共有することが、新会員の獲得・会員の維持に結びつくと思われます。以上3班の報告といたします。

(第4班は次号掲載)