



Weekly Report



クラブ・スローガン Love ~愛をもって今を生きる~

会長 田畑寛樹
幹事 関根信行

例会場：割烹「ふな又」 例会日：木曜日 第1・第2 12時30分 第3 18時00分点鐘
事務所：さいたま市岩槻区本町3-8-2-203 TEL048-758-0680 FAX048-758-0681
http://www.iwatsuki-rotaryclub.jp Mail:info@iwatsuki-rotaryclub.jp

田畑寛樹年度第4回

通算2810例会

令和5年8月3日

会長の時間

第61代会長 田畑寛樹

親愛なる皆様、こんにちは。
本日も皆様にお会いできたことを感謝申し上げます。

まず始めに2点申し上げます。
来る8/20(日)岩槻まつりで行うバザーの協賛品、参加のご協力をお願い申し上げます。そして来週の例会で関根幹事、「ロータリーの友を読ん



で」をお願い申し上げます。
先日親クラブの大宮ロータリークラブと大宮ローターアクトクラブ主催の事業、「2023 夏休みさいたまデジタルキッズ体験イベント」が7/22(土)~26(水)開催され、わずかな時間で恥ずかしい限りでしたが勉強のために行っていました。

何のゲームか私は分かりませんでした。1時間ごとの予約制で10:30~18:30まで全日満員御礼の大盛況の様です。時流に合わせた地域との関わりの大切さを感じました。

このことをfbに投稿すると、2780地区、かながわDEI-ロータリークラブの梅津理事の目に留まり次の日(7/23)の19:28にアプリにメッセージが届きました。内容は2年目のクラブでロータリー経験者も2名、梅津理事自身も全く経験が無いとのこと。青少年奉仕にとっても興味があり入会に至ったとのことでした。その矢先に、私の投稿を見て大宮ロータリークラブの活動を学びたいという思いに駆られたようです。メッセージをくれた次の日(7/24)の午後(14:00頃)には伺いたいから取りつないでいただけないかとお願いをされました。時間が時間、大宮の星野会長にも連絡できないので次の日に私が星野会長に連絡してから返答する旨を伝えました。次の日に星野会長に電話をすると梅津理事がいらっしゃる時間帯に会場にはいられないが、これから会場に何うので責任者に直接伝えるとの返事をいただきました。そのことを梅津理事に伝えると御礼とこれから向かうとの返事をいただきました。夕方に梅津理事より只今帰路に付いたこと、また、勉強のため大宮の地へ向かい実り多い日となり、重要な1日となったと報告をいただきました。まさにロータリーマジック、スローガンでもある「Love~愛をもって今を生きる」少しでも役に立てたのかなと安堵致しました。

話は変わり本日の例会は、会員増強・選考委員会主管の例会となります。年度計画書にも記載しましたが、クラブの会員基盤を築く為には、新しい会員を勧誘すること、現在の会員を維持する事が最も重要になります。新しい会員が入会することで新鮮なアイデアやエネルギーがもたらされますが、

現在の会員はクラブの活動を継続するために必要不可欠な存在です。

会員増強・選考委員会の役割は、目標(増強、維持)の設定、計画の立案が必要となり、それらを実行するためには、会員の親睦(相互理解)が必要です。

新しい会員を勧誘するために、委員会が先導することはもちろんですが、会員も一緒になって家族や友人、仕事関係者、地域社会の人々に声をかけて、我々の活動を知ってもらうことが会員の増強に繋がります。

また、会員の維持をするために、定期的にクラブの評価を行い、会員に十分な情報を提供し、積極的な活動を促し、貢献を讃え、感謝をする事で会員の満足度を高めることができ、退会の防止に繋がります。

クラブの長所と短所を検討してクラブ活性化の重要事項と捉えて、仲間の「わ」を広げ、深める活動の先導をお願いしております。この後の卓話の時間で小林 篤委員長がお話をして下さいます。小林 篤委員長何卒宜しく願い申し上げます。以上で会長の時間とさせていただきます。

それでは皆様、本日も何卒宜しく願いを申し上げます。

幹事報告

幹事 関根信行

①8月のロータリーレートは

1\$: 141円です。

②大宮RC様と大宮北RC様より年度計画書

③ロータリーの友事務所よりロータリーの友・電子版手引き書

④RI日本事務局から財団室ニュースが届いております。

⑤岩槻まつり実行委員会より岩槻まつり協賛広告のお礼。

⑥城下町岩槻鷹狩行列実行委員会事務局第11回城下町岩槻鷹狩り行列協賛のお礼。

⑦大宮西RC・大宮北RC・大宮北RC・岩槻東RCより8月例会予定表

⑧さいたま市花火大会実行委員会より協賛のお礼と花火大会のチケットが2枚来ております。欲しい方は私までご連絡下さい。申し込みが多い場合はくじ引き等で決めたいと思います。

⑨大宮西RC・大宮北RC・大宮東RC・岩槻東RC・大宮北東RCより週報が来ております。



まずは2017年にRID2780地区で行われた会員増強・維持セミナーの資料ですが、参考になると思いますので皆さんにご覧頂きたいと思います。

会員増強・選考委員会
委員長 小林 篤



① 会員増強・維持に対する現状

1 会員増強・維持に対する現状

2017年6月5日(月)、地区会員増強・維持セミナーのアンケート集計結果から、会員増強や維持へのクラブの考えを整理してみますと...

アンケート設問二回答(複数回答不可)	地区	構成員比	グループ別												
			1G	2G	3G	4G	5G	6G	7G	8G	9G	不明			
Q1 貴クラブにおいて、会員増強を阻害する要因とは?			16	18.0%	0	0	0	2	2	0	2	2	1	0	2
会員増強手法が分からない			39	42.7%	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
新会員を勧誘するクラブの魅力、特長不明瞭			5	5.8%	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
入会基準が厳しい			19	20.5%	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
クラブに会員増強を推進するリーダー、旗振り役不在			16	18.0%	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
会員増強を推進する風土、雰囲気希薄			4	4.5%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
現状の会員人数、会員構成に満足			89	100.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Q1計			89	100.0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Q2 貴クラブにおいて、会員維持を阻害する要因とは?			12	13.2%	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0
会員本人の人間関係による退会、不参加			16	17.8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
にやがへの理由不明			14	15.8%	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0
クラブ活動(例会、観戦、車中活動)への理解不足			28	30.8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
会員の退会			9	9.8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
会員の退会を阻止できない要因			7	7.8%	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
退会、転居など解決できない要因			89	100.0%	4	4	14	9	17	10	11	8	6	0	0
Q2計			89	100.0%	4	4	14	9	17	10	11	8	6	0	0
Q3 ロータリーで取り組んだ問題や困難の解決は行われているか?			23	25.8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
問題(クラブフォーラム)で行っている			15	16.3%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
役員が対応している			35	38.2%	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
担当役員、副担当役員、委員以外の担当			23	25.3%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
解決できていない			89	100.0%	6	6	14	10	15	11	10	9	9	0	0
Q3計			89	100.0%	6	6	14	10	15	11	10	9	9	0	0
Q4 地区で会員増強、維持委員会に悩むことは?			18	19.8%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
会員増強手法が分からない			3	3.3%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
新会員を勧誘するクラブの魅力、特長不明瞭			16	17.8%	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
入会基準が厳しい			24	26.4%	1	1	4	2	4	1	3	2	1	0	0
クラブに会員増強を推進するリーダー、旗振り役不在			11	12.1%	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
会員増強を推進する風土、雰囲気希薄			19	20.9%	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
現状の会員人数、会員構成に満足			89	100.0%	4	0	13	4	14	10	9	9	9	0	0
Q4計			89	100.0%	4	0	13	4	14	10	9	9	9	0	0

赤枠内は
気になる回答と数値

Q1 貴クラブにおいて会員増強を阻害する要因とは?

- ・会員増強手法が分からない。
- ・新会員を勧誘するクラブの魅力、特長不明瞭
- ・入会基準が厳しい
- ・クラブに会員増強を推進リーダー、旗振り役不在
- ・会員増強を推進する風土、雰囲気希薄
- ・現状の会員人数、会員構成に満足

という結果になっていますが、注目していただきたいのは「新会員を勧誘するクラブの魅力、特長不明瞭」という理由が42.7%ということです。約半分の方が自分のクラブの魅力が分からない、他の方にクラブの魅力が聞かれたことに答えられないということです。

では、岩槻ロータリークラブの今の魅力はどういうところでしょう。

Q2 貴クラブにおいて会員維持を阻害する要因とは?

なぜ会員が退会してってしまうのか? 岩槻は他のクラブに比べると平均年齢が若いと思いますので、「会員の高齢化」という理由はありません。

- ・年齢が若いということはプレイングマネージャーということもありますので、仕事優先に考えた時にどうしても欠席しがちになり、そうするとだんだん出席しづらくなっていくのも原因かと思えます。今回退会したメンバーの中にもそういう方がいらっしゃったと思うので。人間関係が原因の場合も多少はあるとは思いますが、こういった集まりの中ではどうしてもあることなので。
- ・仕事が成り立ってないとロータリー活動は出来ない。
- ・会員同士の人間関係が原因。

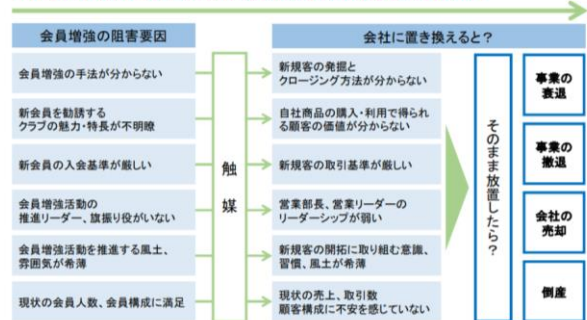
Q3 阻害要因解決の議論は行われているか?

例会では行っていない。例会後に飲みに行った時などにはよく話題に上りますが公式な時間の中では行っていないのが現状かと思えます。

・他団体でやっていた手法ですが、第4グループ規模の合同セミナーなどにロータリアンではない方たち(入会候補者)にお声がけて参加してもらおう。セミナー・講演内容はロータリー以外の内容で我々も聞いてみたい話がよい。ロータリーを知ってもらうきっかけになり、我々とも知り合ってもらえる機会になる。

2 会員増強の阻害要因を放置すると

会員増強の阻害要因を、会社の事業に置き換えると阻害要因を放置すると、危機的な状況に陥ることが見えてまいります。



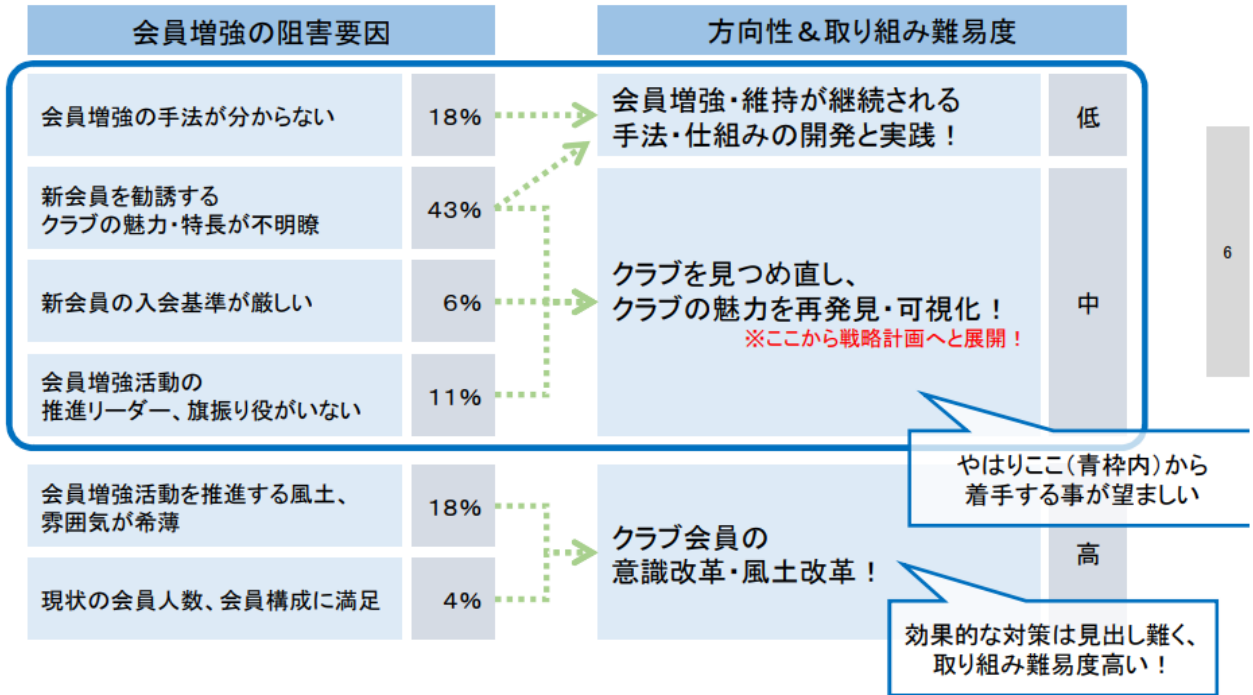
② 会員増強の阻害要因を放置すると

岩槻ロータリークラブの会員数は現在18名です。ガバナー公式訪問例会で新会員にバッジを付けていただくためには、来月の理事会までに新会員候補者を上程して、皆さんに承認してもらわなければなりません。いま、本当に増強をかなり強く意識してやっていないとまらない状況です。



3 会員増強活動の方向性と優先順位

それでは会員増強活動の実践にあたり、
何から着手をし、どの様に進めることが望ましいのでしょうか？



③ 会員増強活動の方向性と優先順位

クラブの戦略計画として、会員増強についても奉仕計画とともにしっかりと取り組んでいかなければいけないと思います。

クラブとしての戦略計画を打ち立てて、それに沿っていけば、会員全員の意識改革につながっていくのではないかと思います。

④ 会員増強活動の具体策 (案)

・春日部イブニングさんがいつも楽しそうに活動されているのでクラブの魅力を聞いてみたところ、「ロータリーっぽくないんです。」という答えでした。その言葉に私はとても魅力を感じました。基本的に夜間例会なので、

例会後の懇親会を楽しみにしている会員が多いということです。きちんとした奉仕活動もされている中で、「奉仕より親睦、ハードルを下げて皆さんと仲良くして活動していかないと人は増えない」という意見もございました。一時期、会員数が18名まで減った時がありその時の危機感を忘れていないそうです。

- ・高い意識でロータリーらしい活動をしているクラブさんで増強に成功しているクラブも複数あります。凜としてロータリーらしい魅力のあるクラブも素晴らしいと思います。結局は自分次第だと思います。ここきて7名の会員退会がありましたので、危機感を持って会員を増やしていかなければならないと思います。いろいろロータリーとしてあるべき姿や理屈はあると思いますが、とにかく入っていただく事が一番だと思います。仲間になって同じ釜の飯を食って一緒に活動していけばいいのだと感じます。
- ・知恵と時間とお金を使うしかないという意見を伺ったこともあります。
- ・現在のクラブの状況は会員みんなの意識が一枚岩になる良いチャンスだと捉えています。
- ・それぞれのクラブが増強しつつ、他クラブとも繋がる活動ができれば将来的に面白いのでは。
- ・他クラブさんから「職業奉仕」の看板を褒められます。本質である職業奉仕をきちんとやっていると思います。



4 会員増強活動の具体策(案)

一部の会員だけに任せる会員増強活動ではなく、
クラブ全体で会員増強活動が継続される仕組みを作る事こそ重要なのでは・・・

>>会員増強・維持が継続される手法・仕組み(案)

工程	内 容	確認/検討事項	ポイント
発掘	将来の会員候補を、安定的・継続的に発掘する人材発掘プロモーションの実施	<input type="checkbox"/> 会員増強の中期(3-5年)計画はあるか？ <input type="checkbox"/> 会員候補のターゲットは明確か？ <input type="checkbox"/> 年間の人材発掘プロモーション企画はあるか？	・戦略計画と戦略目標の存在 ・気軽に、気楽に参加できるイベント！ ・親睦、広報委員会、会計との連携！
興味喚起	人材とコンタクトを取り、ロータリーに対して興味喚起する！	<input type="checkbox"/> クラブのPRポイントは整理されているか？ <input type="checkbox"/> クラブで特長のある奉仕活動を行っているか？ <input type="checkbox"/> クラブの特長を発信するツールはあるか？	・クラブの棚卸し、再構築！ ・広報委員会との連携！
誘導	人材に例会・移動例会・親睦会などへの参加を案内する	<input type="checkbox"/> 例会がマンネリ化していないか？ <input type="checkbox"/> 会員候補が来なくなる例会はあるか？ <input type="checkbox"/> その様な例会は、定期的に企画されているか？	・会長、幹事、プログラム委員会、親睦委員会との連携！
障害要因解除	入会をせまり、入会に対する障害要因を解除する	<input type="checkbox"/> 入会の断り文句は整理されてるか？ <input type="checkbox"/> 断りに対する説得トークは整理されてるか？	・入会のハードル&アクション整理
入会	入会申込書を獲得！理事会にて承認を得る	-	-

7

会員増強チーム
目標(会員倍増18人)

A	B	C
○田畑 寛樹	○関根 信行	○小林 篤
遠藤 隆雄	志水 一雄	中村 正
原田 晃博	小林 利郎	三浦 宣之
鈴木 真樹	田中 芳明	内藤 明
木村 郁夫	岡野 育広	松永 豪
伊藤 健太	伊藤 真守	樵 康史

グループでフォローし合いながら
会員増強活動に取り組んでいきましょう

スマイルBOX

メンバー

- 伊藤真守 本日も宜しくお願い致します。
- 岡野育広 本日もよろしくお願い致します。
- 小林 篤 本日は卓話よろしくお願い致します。
- 関根信行 小林増強委員長よろしくお願い致します。
岸様、卓話楽しみにしております。
- 田畑寛樹 皆様こんにちは。本日は会員増強・選考委員会
主管の例会となっております。小林篤委員長よろしく
お願い申し上げます。
皆様、本日も何卒宜しくお願い申し上げます。
- 内藤 明 本日の例会楽しみにしております。
- 中村 正 増強卓話よろしく！
- 原田晃博 宜しくお願い致します。
- 三浦宣之 本日はよろしくお願い致します。



出席報告				
会員数	出席数	免除者	MU	出席率
18	9		4	72.22%

スマイル報告	
本日のスマイル合計	12,000 円
年間累計額	107,000 円