

2025-2026 関根信行年度 第 8 回

通算 2886 例会

令和 7 年 9 月 11 日(木)
9 月第 2 例会

本日の例会

例会場 料亭ふな又
点鐘 12:30
テーマ クラブフォーラム
主管 会員増強・職業分類
・選考委員会
・ロータリーソング
我等の生業
・四つのテスト・ロータリーの目的
中村正会員

次回例会案内

令和 6 年 9 月 18 日(木)

例会場 料亭ふな又
点鐘 18:00
テーマ さいたまスマートシティ
・プロジェクト

2025-2026 年度 岩槻ロータリークラブ

会長 関根信行
幹事 小林 篤
会場出席・公共イメージ委員長 星 和彦
例会場 ふな又
例会日 木曜日
点 鐘 第 1・第 2 12:30
第 3 18:00

クラブ事務所

さいたま市岩槻区本町 3-8-2-203
TEL 048-758-0680
FAX 048-758-0681
MAIL info@iwatsuki-rotaryclub.jp



会長の時間

第 63 代会長 関根信行

皆さま、本日は例会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
まずは、先週の早朝例会について触れさせていただきます。

遠藤会員のご協力により素晴らしい場を提供していただきましたことに、心より感謝申し上げます。

また、同日に開催されたプログラム親睦委員会の炉辺では、三浦親睦委員長をはじめ委員会メンバーの皆さまにご参加いただき、活発な意見交換が行われました。
今後のプログラムがどのように展開されるのか、大変楽しみにしております。

詳細につきましては、9 月 17 日の理事会で決定後、改めて皆さまにご報告いたします。

次に、9 月 6 日に大宮ソニックシティで開催された青少年奉仕部門セミナーに、内藤部門委員長とともに参加してまいりました。

その中で、「ハラスメント防止と対処」の重要性を改めて認識する機会となりました。
セミナー内容の詳細は週報に掲載の QR コードからご確認いただけますのでよろしくお願いたします。



PDF 用
<https://xgf.nu/3dSAX>



スマホ用
<https://xgf.nu/D7Vx8>

完全版は MY Rotary を通じてぜひ学習をお願いいたします。

ハラスメントは「起きてから対処」では遅く、「未然に気づける空気」をどう設計するかが重要です。私たちクラブとしては、以下の三点を次年度準備に先んじて整理したいと考えています。

1. 迷った段階で相談できる低いハードルの仕組み
2. 傍観者を“支援者”に変える短時間啓発
3. 青少年向け事業におけるハラスメントは非常に厳しく心構える様にと申し使ってきました。

これらを通じて、より安心できる環境を築いていきたいと思っております。皆さまの率直なご意見をぜひお寄せください。

また、同セミナーで拝聴した元水泳オリンピック選手:千葉すずさんの基調講演では、以下の三点が繰り返し語られました。

1. 自分で考える力
(与えられたメニューを“意味化”して取り組む姿勢)
2. 自分を信じる力
(結果より、積み重ねたプロセスへの納得)
3. 命の大切さ
(競技を越えて社会に資する視点)

要点まとめ
<https://xgf.nu/FtA8N>



これらは、私たちの奉仕活動にも通じるものです。
課題を自分ごと化し、継続の価値を信じ、次世代へ安全と希望を手渡す
——まさにロータリーの精神そのものだと感じました。

最後に、ロータリーの合言葉「Unite for GOOD」。形だけの連帯ではなく、互いの強みを“生かし合う”連帯を、ここ岩槻から積み上げてまいりましょう。
本日もどうぞよろしくお願いいたします。

※各QRコードは2025年12月20日までご覧いただけます。

幹事報告

幹事 小林 篤

- 地区より 2025—26 年度 米山カウンセラー研修会のお知らせが届いております。

- 地区より 2025—26 年度 地区大会記念ポリオ根絶チャリティーゴルフの組み合わせが届いております。
岩槻 RC から二組出ます。参加される方は一読ください。

また、次年度は岩槻 RC がホストクラブになっておりますので参加される方は、どのようにコンペを進めているかを確認しながら競技してください。

- 地区財団部門より 尾身茂さんの講演会のお知らせが届いております。
参加を希望される方は幹事までよろしくお願い申し上げます。



- 財団 NEWS 9月号が届いております。全国の地区の寄付額が表になっております。
2770 地区は優秀な成績です。ご覧になってください。
- 埼玉県腎アイバンクより埼玉県目の愛護デーのお知らせが届いております。
- 大宮北東ロータリークラブより週報が届いております。
- 地区より地区役員の推薦が届いております。地区に出向したい方は理事会に上程いたしますので 9/15 までに私まで申込みお願いいたします。

クラブフォーラム

会員増強・職業分類
・選考委員会
委員長 鈴木 真樹



会員状況について

昨年度は 10 名の新会員を迎え、増強に力を入れました。

しかし 4 名の減少があり、純増は 6 名に留まっています。

このため、会員維持が重要な課題でもあります。

いかに会員維持に努めるかが重要な課題で、趣味を通じてオブザーバーを招き、時間を共有することで、ロータリークラブの魅力を理解していただき、入会に促進したいと思います。

増強と維持防止について

増強では会長の「熱意・行動・結果」がクラブ会員「みんなで増強！」と繋がると私は思います。

また「なぜ増強するのか」「なぜロータリーを運営するのか」といったロータリーの根本的な意義や活動内容を掘り下げ理解し、その価値を伝えることが重要です。
この理解は新会員獲得だけではなく、退会防止にも繋がります。そしてロータリーには信頼関係の構築などの側面があり、現会員がその意識を共有し、学びを深めることが増強活動に繋がります。

ロータリーのブランディングについて

入会前のイメージとしては、「面倒くさい」「集まりが面倒」と言った意見もあり、これは昔からのネガティブなイメージと、現在の岩槻ロータリークラブが目指し、実際に行っている活動との間に大きな乖離があると示しています。

地域に伝わる岩槻ロータリークラブのイメージとは違いがある為、継続的にロータリー自体のブランディングをしっかりと行う必要があります。

「素敵なことを素敵な仲間とやる」というクラブの魅力を第一に、奉仕・地域活動におけるロータリーのあり方をブランディングしていく必要があります。



01

**招待状を出す**

ゲストを招く際は、口頭での誘いだけでなく、招待状を出しましょう。過去に入会を断られた方や元会員を再度、招く場合も、招待状を出すことが大切です。

02

**ゲストの情報を共有**

ゲストの名前やプロフィールは事前に会員全員と共有しておきましょう。事前情報があることで、座席の配置や当日の応対などに生かすことができます。

03

**役割分担**

ゲストを紹介者任せにせず、会員の役割を決めて全員で歓迎しましょう。ゲストのテーブルには『通報』や『ロータリーの友』を置くこともお忘れなく！

04

**名前を呼ぶ**

ゲストは「あなた」ではなく、必ず名前呼びましょう。ここで情報共有が起きてきます。過去にはゲストに「君は誰だ」と言ったベテラン会員もいたとが……。

05

**明るい対応と名刺交換**

ゲスト入場時は、名前を呼び、笑顔で迎えましょう。その後、すぐに名刺交換をして席にご案内。例会でゲストに「ようこそいらっしゃいました」と添えるのも◎

06

**座席の配置に工夫を**

ゲストの席は、同性・同年代・趣味などの共通点がある会員の近くがGOOD！他にも入会歴が浅い会員を近くに配置するなど、とにかくゲストの疎外感をなくす努力を。

07

**楽しい卓話を**

オープン例会では、著名人に卓話をお願いしたり、クラブの同好会といった親しみのある話題を出したりして、ゲストも楽しめる卓話となるように心がけましょう。

09

**資料や動画の活用**

ロータリーの紹介は欠かせません。動画の上映や、資料を渡し理解を深めてもらいましょう。再訪のきっかけとして、例会の招待券を渡すクラブもあるようです。

08

**ゲストに自己紹介の機会を**

例会に時間的な余裕がある場合は、ゲストにマイクを持ってもらい、自己紹介をしてもらう機会を設けましょう。場が和み、会員との距離がぐっと縮まります。

10

**フォローアップ**

オープン例会が終わっても、「戦略」は続きます。来訪してくれたゲストとの定期的な連絡をはじめ、しっかりとフォローをしましょう。中にはお礼状や写真を贈るクラブもあるようです。以上が戦略的オープン例会の10のポイントですが、大切なことは、年度が始まる前にオープン例会の実施日を決めておくことです。そして、当日に向けてみんなで声をかけ合い、参加者を増やすことを目指しましょう。

皆で考えよう！ 増強への取り組み

- ① 増強に向けての意見
- ② 入会申込書の見直し
- ③ 新会員候補者リストの記入
- ④ その他

戦略的オープン例会で “仲間”を増やす



若林 英博
(東京麹町 RC)

戦略的オープン例会とは、単にゲストを招く例会ではなく、ゲストが居心地よく過ごせるよう緻密に計画された例会のことです。ゲストの情報を事前に共有し、会員が役割分担して温かく迎える、卓話や座席にも配慮する、フォローアップを徹底するなどこれら10のポイントを実践することで、クラブ全体で取り組めて、楽しく成果が出しやすい手法となります。

毎回の例会がオープンだという声もありますが、本気で会員増強を目指すなら、戦略的に設計されたオープン例会は非常に有効です。実際、これを導入したクラブの会長から「初めて入会者が出た」「雰囲気が変わった」といった喜びの声を多く頂いています。会員増強と会員維持は“両輪”であり、どちらか一方ではクラブの活性化にはつながりません。ゲストを仲間として迎え、一人も退会させない努力を続けるには、クラブからの「愛情」が欠かせません。会員はロータリーの宝です。仲間を増やし、守り抜くために、今こそこの戦略的オープン例会を、あなたのクラブでも取り入れてみませんか。

【参考資料】

ロータリーの友
令和7年8月号 10-11 ページ



今月は4日の早朝例会にも積極的に出席してくれたシュク君。本日の例会では関根会長から9月分の奨学金を授与しました。10月には米山奨学生として蓮田ロータリークラブさんの例会において卓話をするそうです。頑張ってください。

9月5日 関根会長埼玉県知事表敬訪問報告



四つのテスト・
ロータリーの目的唱和
中村 正 SAA
会場出席・公共イメージ委員会
・司会
星 和彦委員長
・出席・スマイル報告
田畑寛樹副委員長

スマイルBOX

小林 篤 本日、鈴木委員長お願いします。
小林利郎 鈴木委員長よろしくお願いします。
鈴木真樹 本日は会員増強・職業分類・選考委員会のクラブフォーラムです。皆さん宜しくお願いします。
関根信行 今日では会員増強・職業分類・選考委員会主管の例会です。みなさん宜しくお願い致します。
田畑寛樹 親愛なる皆様、こんにちは。鈴木委員長、クラブフォーラム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。
中村 正 会員増強フォーラム宜しく！
原田晃博 本日は宜しくお願い致します。
星 和彦 皆様、本日も宜しくお願いします。
三浦宣之 本日は宜しくお願いします。

出席報告

会員数	出席数	免除者	MU	出席率
26	9		3	46.15%

スマイル報告

本日のスマイル合計	12,000 円
年間累計額	310,000 円