



竹田 浩富 会長

国際ロータリークラブ第2620地区 2023-2024年度
RI 会長 ゴードンR. マッキナリー
会長 竹田 浩富 幹事 伊原 謙治

朝霧アリーナより

例会場 富嶽温泉 花の湯 例会日 毎週金曜日 月の最終週は夜間
事務所 〒418-0003 静岡県富士宮市ひばりが丘805 富嶽温泉 花の湯内 公式HP <http://fujinomiya-west-rc.com/>
TEL.0544-23-2122 FAX.0544-23-2122 Mail fujinomiyawestrotary@mountain.ocn.ne.jp

No.6 通算 1537 号 2023 年 8 月 18 日(金)

ゲストビジターの紹介

ゲスト・ビジター：なし

会長挨拶

会長：竹田 浩富 君

先日7月29日に行われました国際ロータリー2620地区の会員増強セミナーに参加して来ました。そのプログラムの中で、パストカバナー、浜松ハーモニーロータリークラブ所属安間みち子さんの講演が行われました。安間さんをご存じの方も多いと思いますが、当クラブの30周年記念式典に、コロナの真っ最中にもかかわらず、2620地区ガバナーとして参加して下さいました。そして、その年度の地区幹事が先日、ガバナー公式訪問で来ていただいた中村皇積さんです。安間さんと中村さんの2人で我がクラブの記念式典に駆け付けて下さったことは、永く我々の記憶にとどめおくことだと思います。浜松ハーモニーロータリークラブの中から4年で2人のガバナーが立ち、創立してから25年、さらに今年度スタート時は会員数31名という内容に驚かされます。そして安間みち子様は、講演の中で、現在国際ロータリーの会員増強委員となっていることを明かされました。その増強委員の写真が紹介されましたが、委員全員で11人、そのメンバー構成は男性6人女性5人。紹介された写真では現RI会長・次年度RI会長(この方は女性)さらに次の年度のRI会長とともに写真の中に納まっていた。もしかしてその次は・・・とってしまいました。驚かされる1日となりました。又ガバナーが良く話されることの一つに「増強は目的ではなく手段である」この話はまたつぎの機会にお話したいと思います。

幹事報告

幹事 伊原 謙治 君

*別紙幹事報告参照

*補足 8月25日(金)は会場をフォレストヒルズに移しての夜間例会の「納涼会」です。この会場への交通手段についてご確認ください。

出席報告

	会員数	計算会員数	出席	欠席	MU	比率
今週	22	21	18	3	0	85.7%

☆は出席免除者

欠席者：☆外木規之 ☆片岡博昌 仲亀秀樹 岡村吉彦
早川英寿

お祝い・記念日

本日は該当者なし

本日のスマイル

○台風とそれに伴う豪雨。みなさんは大丈夫でしたか？
…若林眞治君

本日のプログラム

クラブ協議会

第一回「これからのクラブにとって何が必要か？」
グループディスカッション

担当・研修委員会 石川俊洋君

表記のテーマに沿って各グループごとにディスカッションしてください。各グループのリーダーならびにサブリーダーは本日出された意見をとりまとめ、第二回目9月15日の例会において行われるクラブ協議会で発表していただき、全体で討議する予定ですので、よろしく願い申し上げます。

*参考論文

これからの我がクラブは何を重点的に行動すべきか

Cグループのセッションに参加して思ったこと

会報 貫名英舜

昨今、日本のロータリークラブの運営において、会員が増えないこと、また、一部クラブでは会員の減少がみられ、そして、会員の高齢化に対応する若い新規会員の入会について進捗しないなどの問題が論議されています。

Cグループ（大谷裕也*、加藤康雄、近藤憲司、岡村吉彦）においても、この問題が取り上げられ、どうすれば、新規会員、特に次世代の会員を獲得出来るかについて集中して議論されました。

本年度のカバナー補佐、ならびにカバナー公式訪問において、会員の拡充、特に次世代や女性の会員に入会促進についてのアプローチについて重点的に行うべきことが示されました。これを受ける形で、前回の例会において、会員増強に関して我がクラブがどのように取り組むかをテーマにセッションがなされました。

今後は、これらの意見を参考に、我がクラブとして具体的にどう取り組むかについて話し合い、一定の方向性を打ち出さなければならないと時点にいることは確実です。

また、会員増強への方策とともに退会防止に対しても、具体的な施策を打ち出さなければならないでしょう。

私が知る限り、近年、退会した会員が「ロータリーについてもっと知りたいと思っても、キャリアのある会員からの説明や指導がなかった」、「例会に来ても声をかけてくれることが少なく、つまらなかった」という不満の蓄積が会員を維持するモチベーションを減らして行ったと語っていたことが印象的です。一人ひとりがクラブの提供するサービス（奉仕）において十分な満足が得られなければ、ロータリークラブの会員としての意義がないからです。新しい会員を迎える場合、より懇切な接触と指導の体制を作る必要があると感じました。

また、現行会員についても新しいサービスの視点が必要であるとの指摘がカバナーから指摘されました。

ロータリーの運営がどんどんデジタル化（デジタル・トランス・インフォメーション DX）される中で、このデジタル化になかなか追いついていけないと感じる比較的高齢の会員が不満を高めている。これらの“デジタル弱者”に対して、デジタルに慣れた若い世代の会員がサポートするという体制を作ることが必要ではないかという指摘です。総じて、現行会員が不安なく、より楽しめる例会にして行くために、もう一度、クラブの運営を見直す必要があると考えました。

さて、入会促進のために根本的なものの考え方の再編が必要であるという意見がありました。ロータリーの原点に差し戻って、地域における「社会奉仕の団体」としてのプレゼンスを高めるといった戦略について検討すべきであるということです。この点については、カバナー補佐、カバナーがともに共通していることです。また、近年、国際ロータリーが「公共イメージ向上」というところに重点を置き始めていることにもつながりがあるものです。

現在、我がクラブが実施している社会奉仕は、①ミツバツツジ植栽②PTA 推薦図書の寄贈③富士宮西ロータリークラブカップ少年サッカー大会の3つです。この3つの継続的社会奉仕事業については歴代カバナーの評価もうけていることですが、果たして、地域社会に対する貢献ということで地域からどのような評価を受けているのでしょうか。つまり、公共イメージの向上、ひいては「こんなすばらしい社会奉仕を行っている団体ならば、わたしもそれに是非加わりたい」という新規入会者を掘り起こすのに、十分な宣伝効果があったかどうかを検証しなければならないのではないのでしょうか。

地域社会にとって必要な事業を発見すること。企画を立てること。費用対効果を見込んで事業規模と期間を設定して予算を組むこと。こうしたことが、内部的に行われる必要があると考えるものです。ちなみに、かつての奉仕部門（社会奉仕、国際奉仕、青少年奉仕）の企画と予算立てにおいて、スマイルを基礎原資として、必要に応じて会費から充当するという資金の流れがあったことを記憶している。また、次年度の社会奉仕委員長が「来年、これこれの社会奉仕事業を行いたいので、応分のドネーション（寄付）を行っていただきたい」という呼びかけを行うものだったと覚えている。このような昔の形に戻すことができないかと思うところです。

以上は、カバナーの指導によることを私なりに再解釈して述べるところのものでありますが、Cグループのセッションにおいては、勧誘したい新規会員候補者に対してのアプローチにもっと工夫を加えるべきであるという意見も提示されました。これも、昔の方式を復活させることになりましたが、かつてはターゲットに対して会長・副会長・幹事に推薦者、*ロータリー情報委員長（増強委員会担当）などが加わって、自宅を訪問し、相手の家族を含めて、ロータリーの理念、本クラブの歴史と現在の説明、会員に加わった場合のメリットなどを情報伝達することが行われて来ました。こうした丁寧な勧誘が必要であるという意見は尊重されるべきであると思いました。

以上