



2011～2012年度

中津平成週報

Rotary Club Of Nakatsu Heisei



2011～2012年度
国際ロータリー・テーマ

こころの中を見つめよう
博愛を広げるために

国際ロータリー会長
カルヤン・バネルジー

国際ロータリー2720地区 中津平成ロータリークラブ

会長 二反田新一 幹事 若松 定生 会報担当 熊谷 直輔 クラブ広報委員長 川崎 潤

例会日/毎週木曜日 12:30

例会場/グランプラザ中津ホテル TEL 0979-24-7111

事務局/〒871-0055 中津市殿町1383の1 中津商工会館2F

TEL 0979-22-9716 FAX 0979-22-9722

e-mail office@n-heisei.org

<http://www.n-heisei.org/>

第1038回例会 平成23年8月25日(木)

●本日の例会プログラム ゲスト卓話「豊前中津の黒田節」
松本達雄氏

◎次回例会プログラム 会員卓話「ロータリーと私」
矢頭和敏会員



前回(1037回例会)の記録

平成23年8月18日(木)

■ゲスト

なし

■出席報告

会 員 数 24名
免 除 者 数 1名
対 象 者 数 23名
本日出席者 14名
欠 席 者 数 9名
出 席 率 60.87%

■ビジター

なし

■前々回出席報告の修正

前々回欠席者 2名

メイクアップ 1名

欠 席 者 1名

修正出席率 91.67%→ **95.83%**

●メイクアップ

梶原清二(中津)

●欠席者

渡辺文敏

◎ロータリーソング それでこそロータリー

◎会長の時間 会長 二反田新一

8月も半ばを過ぎようとしています、今月はRIの会員増強月間であります。本日は「会員増強月間について」と題して、会員増強・退会防止担当会員から卓話を頂くように予定しています。

私なりに会員増強に決め手はないものかとあれこれと考えてまいりましたが、先日の夜間例会の会長の時間でちょっとお話ししました、数学の逆転の発想を思い出しました。ロータリーの魅力を掲げて勧誘活動をするよりも、最近入会した会員に、「あなたはなぜロータリーに入会しましたか?」と聞いたほうが早道であり、効果的な増強活動の方法が自ずとわかるというものです。

自分からすすんで入会した方は…いらっしゃるのでしょうか。入会の最も大きな要因は、私の推察する限りでは、「断



ることが出来ない先輩から推薦されたから」ではないでしょうか?であれば、会員増強の最も手取り早い方法は、会員の皆さんが自分の言うことをきく子分を沢山作ることです。と言うと、まるで戦国武将のような、非常に荒っぽい言い方になってしまいましたが、紳士的に言い換えるならば、会員を増やすには、人が靡いて来るだけの人徳を持っていないといけないということです。この結論は私にとって頭の痛い問題です。ロータリーを通して、よりいっそうの人間としての勉強の必要性を感じました。

本日残りの会長の時間を使って、ビデオを流します。これは先日RI会長から電子メールで届いたものです。会員増強維持に関してのRI会長のメッセージをご拝聴願います。

※ビデオあり

RI会長『会員増強の話』のビデオレター

◎幹事報告 幹事 若松定生

●週報受理 本渡RC、天草中央RC、竹田



「こころの中を見つめよう 博愛を広げるために」 “Reach Within to Embrace Humanity”



2011～2012年度

中津平成週報

Rotary Club Of Nakatsu Heisei



2011～2012年度
国際ロータリー・テーマ

こころの中を見つめよう
博愛を広げるために

RC

●幹事報告

- ・大分中央RCより創立30周年記念誌届く。
- ・大分県立歴史博物館より『開館30周年記念特別展開催のご案内』。
- ・米山梅吉記念館会報18号届く。
- ・職業奉仕委員会セミナー開催のご案内。

◎委員会報告

・クラブ管理運営委員会〔宇都宮会員〕

9月15日(木) 19時より 『観月例会・森の風』開催案内
会費3,000円

◎ニコニコボックス

○二反田会長

義捐金の推進状況の反省と推進について。



○長野(定)会員

今日の卓話の準備を忘れていましたが何とかできました。



○熊谷会員

会長の『数学の逆転の発想』で『東大のボート部の話』を思い出して参考になりました。



◎会員卓話

『会員増強・退会防止委員会のセミナーについて』

長野定生会員



会員増強セミナー報告

7月23日(土) 別府大学大分キャンパスにて

講演は「魅力あるロータリー」ということで国際ロータリー研修リーダーの杉谷卓紀氏が講演されました。内容については現在の私たちのクラブの会員増強という観点から考えて、特に報告すべきことはないと感じましたので、省略いたします。

その講演の後に各分区に分かれてワークショップがありましたので、その内容について報告します。その前にそのワークショップの参考資料がありますのでそれを読み上げます。

※会員増強(増)の方法の例

1. 職業分類の未充填業種をあげてターゲットとし、定期的に全会員が活動を行う。
2. 数人のチームで入会候補を探し訪問する。
3. 例会ゲストに招いたり、公開例会を増やし、気軽に入

会候補者を招く。

4. 例会や行事の中で会長・幹事が常に会員増強を言葉にして拡大流れや雰囲気クラブ全体に作る。
5. 女性会員入会月間を設けたり、クラブで考慮し、何かの特典なども考慮する。
6. 拡大のための負担金のハードルを下げることも視野に入れ、会費の減額、または入会金の免除や廃止も前向きに検討してみる。
7. 無償の奉仕はクラブとして当然のことだが、会員同士だけに与えられるステイタスを明確にしたり、入会する具体的メリット検討にも風穴をあける。

※会員増強(強)の方法の例

1. 新会員へ情報提供、教育、会長経験者が講師となり、オリエンテーションを行う。
2. 新入会員は親睦、会報委員会などに所属
3. 新入会員席は推薦者や同年代の隣席に設ける。
4. 例会では全会員と握手するようセレモニーする。
5. 早い機会卓話をして、ロータリアンとしての自覚を高める。
6. 事業の関係などでやむなく退会されても、再入会を前提とした前向きな退会として認め、慰労会などを設けたりして、復帰しやすいようにする。
7. 入会認定書などの授与式を重々しく、且つ入会宣誓などのコントラストをしていただく事で退会を安易に考えないよう入会のセレモニーも高品位に変える。
8. 趣味のクラブや同好会などの幹事や代表職をそれぞれ役目として割り当てる。
9. 家族参加のイベントや事業を増やし、家族同士の交流を深めることで絆が深まり、退会防止につながる。
10. メディアアップを図り、ロータリーステイタスを高め、入りたい、辞めたくない組織を目指す。

このようにいろいろな方法がありますが、一番必要で、強いのは利害関係だと思います。ロータリーは平等だと言いますが、やはりあの人に言われるから入会した、この人に言われると断れない、親分子分の関係、商売における関係が一番強いと思われます。ワークショップの中で、某クラブの方が言っていました。「うちの会員増強のメンバーに押しの強い方がいて、その人の押しが会員増につながっている」この「押し」こそが利害、親分子分の関係だと思います。この部分を強く押し出して、会員増強に繋がっていただきたいと思っています。

また、会員増強の「強」の部分について、サラリーマン会員が一番退会等動きやすいので、その部分についても考慮願いたい。会費以外に手出しがあった時はきちんと領収書を出すなどお願いします。これからはサラリーマン会員も増やしていくことを考えていかないと、会員増強は苦しいと思います。