Rotary 第2820地区
Tsuchiura South Rotary Club Weekly Report 編集 土浦南RC会報委員会

土浦南ロータリークラブ 週報

会長 海老原一郎　幹事 杉田一男
■ 例 会 場　ホテルマロウド筑波 TEL.029-822-3000
■ 例会日時　火曜日　12:30～13:30
■ 事 務 局　土浦市真鍋1-2-6 金塚ビル3F TEL 029-823-4524 FAX 029-869-9006
■ ホームページ　http://tsuchiura-src.jp
■ Eメール　t_minami@lapis.plala.or.jp

2020～2021年度
国際ロータリーテーマ

ロータリーは機会の扉を開く

地区 HP　地区行事予定

2020年9月8日　6号
2020年9月1日　第1例会報告

1．点　　鐘　海老原会長
2．国歌斉唱（音楽のみ）
3．ロータリーソング斉唱
　奉仕の理想（音楽のみ）
4．会長挨拶　海老原会長
5．ご来賓紹介　海老原会長
6．幹事報告　杉田幹事
7．9月会員及びご夫人の誕生祝の紹介
　親睦活動委員会
8．ニコニコボックス発表　説田副SAA
9．卓　　話
　「会員増強出前卓話」
　地区クラブ奉仕委員会
　会員増強委員長　石井浩一様
10．出席状況報告　出席委員会
11．点　　鐘　海老原会長

（司会進行：片岡哲ＳＡＡ）

本日のプログラム
森浩一会員によります新会員卓話でございます。

次週のプログラム
9月15日(火)の例会は休会，22日(火)は祝日のため，次回例会は9月29日になります。ガバナー公式訪問のスケジュール説明後に「コロナ禍の経済と日米株価の比較」について甲斐康博会員の卓話でございます。

出席状況

会員数	出席数	出席免除	出席率	全員出席卓	3名以上欠席卓	メークアップ	出席訂正率
名	名	名	%	卓	卓	名	%
84	66	5	81.48	4・9	1・6	7	90.12

【会長挨拶】

海老原　一　郎　会長

皆さんこんにちは。早くも３か月目に入りました。ここ何日か涼しい日が続いていますが，この後また暑くなるということですので体調管理には十分お気を付けください。

今日はご来賓といたしまして，水戸南ロータリークラブのクラブ奉仕委員会・会員増強委員長の石井浩一様にお出で頂きました，今日は卓話を宜しくお願い致します。

先日，第４回目の家庭集会が開催されました。最終回はうまい家さんで行なわれ２回目です。あと２回はさくらガーデンさんで行なわれました。今回のうまい家さんはコロナ対策をしており，密にならないよう工夫されていました。今年度の家庭集会はこれまでと違って２回だったものを密にならないよう４回に分けて開催しました。人数が少ない今回は各会員のコロナ禍における近況報告がひとりひとり聞くことができて結果的には良かったのかなと思います。また講師を担当された方には重ねて御礼申し上げます。

一昨日のことですが，つくば国際会議場で地区の第一回会長幹事会が開催されました。内容的には各委員会の報告ですが，今回は初めてリモートでの参加が可能となりました。今後もアフターコロナ，WITH コロナのという状況の中，今後は地区の研究会についてはリモートを使った会議も増えるのかなと思いました。ガバナーからも話がありましたがクラブ内においても，顔を合わせることは結構なのですが，リモート等も考えてみてはいかがですか？とお話がありました。事務局ではリモートでも出来るよう対応しておりますが，ZOOM 会議にはパソコンなどに詳しい方にお願いするしかないかと思っております。

今月は「基本的教育と識字率向上」月間となっております。そして「ロータリーの友」月間であります。「基本的教育と識字率向上」については月信にも書いてありますので私の方からは申し上げませんが，何と言いましてもロータリーの友でございます。片岡パストガバナーは「ロータリーの友委員会特別顧問」として活躍されている事もありますので，ロータリーの情報源として是非続けて御覧になって頂きたいと思います。以上ご挨拶とさせて頂きます，ありがとうございました。

【会員維持・増強　「出前卓話」】

元気なクラブづくりをお手伝い

ＲＩ 2820 地区 クラブ奉仕委員会
会員増強委員長　石　井　浩　一　様（水戸南ＲＣ）

皆さんこんにちは，９月第一例会にお招き頂きありがとうございます。私は，水戸南ロータリークラブより参りました石井でございます。

今年は去年までの会員増強と違い「維持」と言う２文字が付きました。なぜこの２文字が付いたのかをこれからご説明させて頂きます。元気なクラブ作りをお手伝いさせて頂きたいと昨年からやらせて頂いております。去年ラグビーがあって「ワンチーム」というのがありました。地区のクラブ奉仕の４つの委員会が一緒になって各クラブに出向いています。

結論から言っちゃいます。７月 19 日に地区のクラブ奉仕研究会で初めて ZOOM を使った研究会を実施させて頂き，私もそこで少し時間を頂きましたけれども，結論はこれです。「ロータリーの一番は会員様でございます。」会員様があってロータリーが存続すると思っています。こちらのクラブも長い歴史がありますので，次の世代に繋ぐ為にも会員の維持が重要であると思います。日本のロータリアンの会員ですが，1996 年 11 月の会員数が 13 万人，ところが 2020 年 6 月日本のロータリアンは 85,900 人になってしまいました。2820 地区の会員数は 2011 年 2,000 名，2020 年 6 月末は 1,881 名です。昨年中村年度は，1,955 名から始まり一瞬だけ 2,020 名になりましたが，その後残念ながらコロナの影響もあって 1,881 名まで減ってしまいました。因みに土浦南さんも今年度のスタートがマイナス 10 名と会長さんからお伺いしました。「これから何とか盛り返したい。」と言うことですので是非頑張って頂きたいと思います。

今年 2020 年は日本のロータリーの 100 周年です。各ロータリークラブにアンケートを致しました。その結果ですが，一番多かったのは，会員の高齢化，会員の減少です。また，クラブの直面する課題として最も多かったのが，委員会活動のマンネリ化です。当地区もそうですが，これは日本のロータリークラブが抱える課題です。ロータリーの会員さんがロータリーを続ける理由は？と言う質問。「異業種交流ができる」「将来の友人，仲間が出来る。」「例会が楽しい」です。

ポール・ハリスは 100 年前に「ロータリーは時代の変化とともに常に変わって行かなければならない。」ここが大事です，クラブに魅力がなければ会員さんは退会していくと，予言のようにハリスは言われました。

穴が開いたバケツ。当地区も当クラブもこういった現象が起きていませんでしょうか？「会員増強，会員増強と人を集める！」しかしこれを何とか変えないといけない。そういう時期にきています。ＲＩのアンケートの結果です。会員さんはなぜ退会するのでしょう？一番多いのは「費用や時間の負担になる。」のようです。次に「クラブの雰囲気」入会するときに思い描いたクラブ，期待していたクラブと違った。会員維持に有効な手段は何でしょう？休みがちな

会員さんがクラブとどのように関わりたいのか等を吸い上げてみてください。楽しい例会でなければなりません。

退会される会員の年次別対策として，10 年未満の会員さん，3 年未満の新しい会員さんそれぞれ，みんな同じような手を打てばいい訳ではないので，各クラブの事情で検討して頂ければと思います。

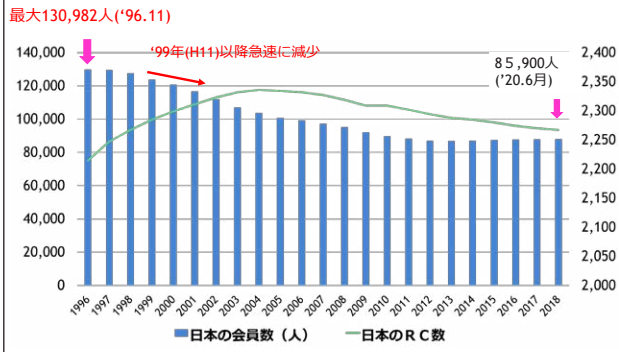
地区のクラブ奉仕委員会として数値的には 2,000 名にしたいと願っています。去年までのクラブの数値目標を女性会員に的を絞ってみました，今年の 6 月現在の数値です。世界の女性会員 23.6％日本の平均は 7％，当地区は 8.17％です。こちらのクラブはどうでしょうか？女性の会員さんにロータリーが選ばれるにはどうすればいいかを考えて頂ければと思います。女性会員 15％を目標に。5 年後を想像して下さい。こちらのクラブの 5 年後を想像してください。平均年齢が 65 歳。10 年後には 70 歳。消滅の危機はありませんか？成長を継続できますか？長い歴史を継続出来ますか？

当地区で昨年度末に解散しました潮来ロータリークラブは，2000 年頃 53 名いたのに解散時は 8 名になってしまいました。20 年の間に何か手を打たなかったためにこんなことになってしまったのも事実です。身近な地区でも 6クラブほど解散しました。ここで皆さんに感じていただきたいのは次の世代を考えて手立てを打たないとこうなるかもしれません。再度お伝えしますが大切な財産は会員様です。

会員増強の奇策はありません。しかし，人が集まらないクラブの特徴はあります。会員増強の実践をしなくてはいけません。理論理屈でなく会員増強委員だけでなく全員でやりましょう。仲間を大事にしましょう。

ご清聴ありがとうございました。

日本の会員数推移(‘96～’１９)



Rotary

TITLE | 4

Rotary

TITLE | 5

ロータリアンアンケート調査結果

日本のロータリー**100**周年

WEBアンケート
全国２２６４ＲＣ中、１３９３ＲＣ回答

（有効回答率61.5%）

Rotary

TITLE | 6

① クラブが直面している課題（会員について）

- ①会員の高齢化
- ②会員の減少
- ③会員候補者不在
- ④例会出席率低下

Rotary

TITLE | 7

② クラブが直面している課題（運営について）

- ①例会・委員会活動のマンネリ化
- ②ネット対応不十分
- ③会員に対する研修不足
- ④公共イメージ・認知度の低さ

Rotary

TITLE | 8

③ 会員がロータリーを続ける理由は？

- ①異業種交流ができる
- ②生涯の友人・仲間が出来る
- ③自己研鑽と学習・成長の機会
- ④例会が楽しい

Rotary

TITLE | 9

ポール・ハリス
（1868-1947）
ロータリーの創始者

＊ロータリーは**時代の変化**と共に常に**変わって行かなければならない**
＊**クラブに魅力**がなければ会員は**退会**して行く

Rotary

TITLE | 10

会員はなぜ退会するのか

30%
費用や時間の負担

23%
クラブ環境

19%
期待と違っていた魅力ない

12

会員維持力を高める（退会防止）

退会防止のために有効だと思われる手段・方法とは？

・休みがちな会員に声掛けとクラブ・例会の情報を伝える
・ロータリー活動が有意義と思えるような奉仕活動の活性化
・クラブの魅力を伝える
・例会の工夫、オンライン例会の導入など
・会員がクラブとどのように関わりたいのかを見極め、
　会員の居心地のよい場所をつくる　・・・

⇒　楽しい例会つくり

Rotary

TITLE | 14

2020－21年度 池田正純ガバナー地区目標

会員増強について

各クラブとも会員の純増を目指す

若い会員や女性会員の積極的増加

新クラブ、Eクラブ、衛星クラブ結成に努力

18

2020-21年度　地区数値目標：　2,000名

クラブ数値目標：純増

女性会員、40歳未満の会員の積極的増強

ロータリーに入会するローターアクターを増やす

Rotary

TITLE | 19

女性会員　2020年６月現在

世界平均　２３．７６％

日本平均　７．０７％

第２８２０地区　８．１７％

他団体？　25.4%

第2820地区戦略計画目標15%（５年以内）

Rotary

TITLE | 20

クラブの５年後を想定してみて下さい！

・消滅の危惧が少しでもありませんか？

・Growを達成できますか？

・歴史と伝統を継続できますか？

Rotary

人が集まらないクラブの特徴

□毎年なんとなく会員増強している。
□会員増強の目標は、いつも純増１～２名。
□会長・会員増強委員長がなんとなく声掛け。
□新しい会員にロータリーを教えない。
□若い会員が例会や懇親会で肩身が狭い。
□ホームページやリーフレットがない。
□毎年同じ様な活動・クラブの方向性がない。

Rotary

TITLE | 25

会員増強、会長・会員増強委員長の決意

決して人任せにはしない

会員増強は全員の責務

退会を防ぐことも大切
仲間を大事にしているか

Rotary

TITLE | 27

上期と下期のクラブ運営

☑上半期（7～12月）は会員増強

□下半期（１～6月）は退会防止・維持

のための方策を立案実行してください

Rotary

TITLE | 28

会員増強　年初前にすべきこと

「クラブの現状を評価する」

会員増強は自分のクラブの問題点を洗い出し、改善することから始まります。

「活気あるクラブをつくる 」

会員の満足度を高める。会員維持力を高める。会員増強の重要性を理解してもらう 。会員増強委員会の責務の遂行 。
クラブ活性化のため、戦略計画の立案と実行。

Rotary

具体的行動

- 会員増強を再優先事項にする
- 会員全員が責任を負う
- クラブの長所と特徴をリストアップ
- 若いロータリアンの意見を取り入れる（柔軟性）
- 多様性を受け入れる
- 入会候補者のリストをつくる
- 粘り強く、精力的の入会を勧める
- わかりやすい広報する
- 入会式で歓迎していることを知らせる

Rotary

持ち歩く　三種の神器（RID2840　PG田中久夫氏（高崎RC）

●候補者を見つけた際に、

ロータリーを説明する資料として有効だと思われる３つの道具

1　入会申込書（被推薦者経歴書）
2　クラブの略歴書（A4版・１枚に　①ロータリーの意味、②クラブの歴史、③例会日・例会場、④費用、⑤会員数、⑥平均年齢、⑦同好会等　を集約したもの）
3　「ROTARY　あなたも新しい風に」の小冊子　又は「ロータリーの友」誌・左から6ページ目）
（「ロータリーの友」事務所発刊　１冊８０円）

●「ロータリーとは？」という質問に的確に答えられる準備を・・・

1　「ロータリーの目的」は知っていますか？
2　「ロータリーの中核的価値観」は知っていますか？
3　他の奉仕団体との違いを説明できますか？

Rotary

増強の三本の矢

入会へのアピール・・・ロータリーとクラブの魅力

- 親　睦・・・・（仲間づくり）
- 奉　仕・・・・（感　　動）　⇒　自分を高める
- 事　業・・・・（ビジネスチャンス）　⇒　職業を高める

Rotary

仕事との話はなぜタブー視

- 事業人の集まりであれば、経済、事業の話は当然
- 相互扶助というロータリーの草創期の原点に戻る
- 親睦によって仲間づくりができ、共に奉仕活動をすることによって感動を共有し、人となりを理解し信頼関係が生まれ、ビジネスチャンスが生じる
- また奉仕を通じて自分の職業を高めることができる

⇒　クラブ内で仕事を受発注する

Rotary

解決策は「衛星クラブ」にあった！

“クラブに「革新性と柔軟性」を取込むツールとして”

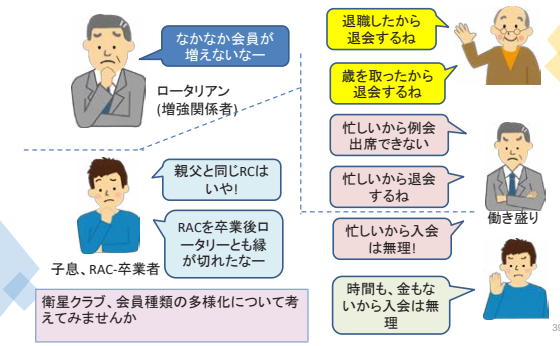
衛星クラブと　会員種類の多様化について

・衛星クラブは潜在的クラブ
・衛星クラブ会員はスポンサークラブ会員でもある
・設立には８名の会員が必要
・独自のクラブ細則を制定し、例会日・時間、会場、年会費を決定
・衛星クラブである期間を制限しない
・新世代の入会を促すために

第2820地区の衛星クラブ

古河東ゆきはな（古河東RC）	2016年12月：入会者10名
鹿島臨海令和（鹿島臨海RC）	2019年　6月：入会者14名
下館さくら（下館RC）	2019年12月：入会者８名

こんなことはありませんか



衛星クラブ、会員種類の多様化について考えてみませんか

日本の衛星クラブ

＊2750　東京多摩せいせき	＊ 2510　札幌幌南ライラック
＊2530　福島しんたつ絆	＊ 2830　五所川原中央イブニング
＊2830　八戸中央西	＊ 2750　東京大井イブニング
＊2820　古河東ゆきはな	＊ 2550　宇都宮90結
＊2580　東京池袋NEXT	＊ 2670　坂出東四国
＊2660　大阪南なみはや	＊ 2510　岩見沢ネクスト
＊2660　大阪中央ミレニアルズ	＊ 2820　鹿島臨海令和
＊2680　豊岡美方令和	＊ 2820　下館さくら
＊2660　東大阪東フューチャー	

赤字：終結　　青字：ロータリークラブとして承認

衛星クラブ：　34地区中 8地区（１２クラブ）