

WEEKLY

一宮

題字 PG 安野謙次



重文 「陵王」面 真清田神社蔵

Rotary



The Rotary Club of Ichinomiya

●例会日 木曜日 ●例会場 一宮商工会議所 ●承認日 昭和24年12月31日
●事務局 一宮市栄4-6-8 一宮商工会議所ビル5階 電話(0586)24-1931 ☎491-0858



ロータリーは世界をつなぐ

URL:<http://rc138.org>

E-Mail:rc138@lily.ocn.ne.jp

2020年2月27日 第3412回例会



会 長	則竹 伸也	副 幹 事	柄倉 勲
幹 事	伊藤 幸一	副 会 長	猪子 誠児
会長エレクト	光 賢一	会報委員長	浅野 一

プログラム
卓 話

渡辺泰之氏
(中日新聞 一宮総局次長)
テーマ「フランスの真実」

ロータリーソング「四つのテスト」

第3411回例会の記録
2020年2月20日(木)

会長挨拶 則竹伸也
皆様こんにちは。本日のお客様は地区会員増強委員の西脇司さん(名古屋守山RC)です。本日の卓話を頂きます。よろしくお願ひいたします。

例会場入口にて中日ドラゴンズのドアラ君が、新型コロナウイルス(COVID19)の予防を呼び掛けております。アルコール消毒は有効な手段の一つですので是非ご利用ください。伊藤幹事にご用意頂きました。ありがとうございました。

ロータリー財団より2018-2019年度
・「Every Rotarian Every Year」クラブ
・100%ロータリー財団寄付クラブ表彰としてバナーを頂きました。



・End Porio Now「歴史を作るカウントダウン」キャンペーンの感謝状をいただきました。
以上ご報告させていただきます。

次回の予定

米山奨学生送別例会
グエンティ・ミ・リンさん

委員会報告 ニコボックス

宮本 毅

☆ 西脇 司君(名古屋守山RC)
RI2760地区会員増強委員会から伺いました西脇 司です。今日はよろしくお願ひします。

☆ 榊原 讓君
本日の卓話の講師として、大学の先輩である西脇 司さんをお迎えする喜びで。

☆ 都築 健君
弊社の健康への取り組みが2月13日の中部経済新聞に掲載された喜びに感謝して。

☆ 則竹伸也君 伊藤幸一君
地区会員増強委員の名古屋守山RCの西脇 司様をお迎えして。

出席報告

現在の会員数	111名
本日のビジター	1名
本日の出席数	57名
他クラブ出席数	19名
本日の出席率	68.46%
前々回の出席率	100%

***** プログラム ***** 卓話

西脇 司君(名古屋守山RC)
地区会員増強委員
テーマ「小規模クラブの悲哀
～クラブ復活へのプロローグ～
会員増強の取り組み」



2020.02.20

本日は、「小規模クラブの悲哀、クラブ復活へのプロローグ」と題し、名古屋守山ロータリークラブの、足掛け4年に亘る「会員増強」の苦悩溢れる取り組みについてお話をします。

私は名古屋守山ロータリークラブへは、当社の創業者である先代社長が在籍していたご縁と、また、地域貢献にお役に立てればと考え、2015年3月に入会しました。入会する前の私の勝手な想像ですが、少なくともクラブには80名程度の会員が在籍しているものと思いでいました。しかし、入会すると、直後に3名のメンバーが退会し、2016年3月現在で、在籍者は、僅か34名となりました。これが、会員増強の「物語」への「始まり」となりました。

まず、2013-14年は、大量退会がありました。2014-15年に、会員数の減少により、面白くないから、「ついでに辞めたい」という会員も出てきました。そして、2015-16年には、なんと会員増強委員長が退会しました。従って、その年度は、入会者ゼロとなり、会員増強氷河期です。3年で8名が入会、23名が退会し、15名の会員減少、会員数は34名となり、結果的に「会員増強」には、諦めの雰囲気蔓延しました。守山ロータリークラブは、会員増強の「ダメクラブ」であった訳です。そして、少人数のメンバーになったことにより、クラブの財政は、とても厳しい状況に陥りました。守山は別のクラブに、吸収合併のお願いを検討しなければならない状況にまで追い込まれ、そこで、地に落ちた守山ロータリークラブを「何とかしなければ」という使命感を感じました。2016年3月実質29名で活動を行っていました。一人何役も委員会に属しており、とても忙しく大変でしたが、残った会員は皆良い人柄で、「会員増強」のことを除けば、クラブの雰囲気はとてもよく、一体感がありました。要は、会員増強に正面から取り組んでいなかった訳です。そのような中で、私は会員増強の為、「メンバーを50名にしよう」という思いで、「チーム50」創設のアイデアが生まれました。1人が1人を紹介すれば、すぐに達成できると簡単に考えていました。

今思えばそれは、とても浅はかな考えだと簡単にわかるはずですが、このアイデアを、新会員対象の「ロータリー情報研修委員会」のアンケートに記入し、提案した結果、承認されました。そして「おまえがやれ!!」という、思わぬ結果となりました。

ロータリーは「楽しい」「為になる」「人生が広がる」素晴らしい団体です。「きちんと仕組みを作れば、入会者は必ず探せるはず」と信じ、守山ロータリークラブ内を、「会員増強一色にしよう」と戦略を練りました。2016年7月6日、会員増強プロジェクト「チーム50」を発足し、キックオフミーティングを開催いたしました。

「チーム50」では、まず、各会員の役割を明確化をし、会員全員で「新規入会勧誘」と「退会防止」に取り組みました。次に「見える化」では、ターゲットリストすなわち、新会員候補者の紹介状の提出依頼をしました。会員増強の進捗やお知らせは、例会の都度、A4サイズのカードを作成し、各テーブル掲示する「テーブルインフォメーション」を制作しました。現在までに、発刊数は、本日で106号にな

りました。そして、小物の工夫です。名刺に「チーム50」のロゴシールを貼り、ピンバッジも作成し、例会時や分区・地区の会合などに着用を強く奨励しました。つまり、守山クラブは、内外に向けて「会員増強」を宣言したことになりました。

このように、現状のクラブの危機感と、「会員増強」への意識醸成のために、「目に見える演出」を行いました。しかし、いくらうまくいって、騙して連れてきても、入会時に、半期の会費を含めて、40万円近いお金を出せと言うのは腰が引けるので、入会諸費用軽減を行いました。入会協力金を現状より10万円軽減し、負担感をおさえて入会への経済的ハードルを下げました。単年度ずつ、理事役員会で、承認手続きをし、今年度も継続中です。

取り組みの成果により、17-18年度は、順調に会員数を伸ばしたため、会員数のさらなる飛躍を目指して、「チーム60」を発足しました。

次のステージで大切なことは、「会員増強」をして、地区内でクラブが、どこにポジションするかを、次の2~3年後のクラブの姿、即ち、目標を皆で共有することです。

3年間の成果として、おかげ様で、様々なケーススタディーが蓄積でき、より具体的な目標とそれに到達する戦略が見えてきました。過去3年の「会員増強」活動を通じて得たことを、整理してまとめました。

1つ目は、ターゲットリストを出してくれる人のリストの作成です。

正直、70歳に近いベテラン会員が、入会候補者を紹介するのは、親しい友人の「これは」と思う人は、既にロータリアンであり、困難です。新会員がクラブの事を理解して、新会員を紹介するサイクルを作ることが、望ましいです。

2つ目は、月例飲み会、例会当日の、第一水曜日の夜に「一水会」を欠かさず開催すること。「ノミネーション」は「友情の醸成」や「新会員候補発掘」の話へと繋がっています。

3つ目は、入会情報は、クラブ内で、分散させず会員増強委員長が「一元管理」することです。進捗状況を把握して必要な行動を起こすことがとても大切です。

4つ目は、クラブの1人1人が、1週間に1時間「会員増強」の時間を持つことを奨励しています。

最後に、まとめになりますが、「会員増強」活動は、クラブ活性のための大切なツールです。「会員増強」のために、多くの会員が候補者を掘り起こし、ゲストのおもてなし、あの手、この手の口説き、時には何年もかけて攻略したり、多くの苦勞を伴いますが、確実にクラブ内コミュニケーションは良くなります。また、入会した新会員が、クラブに新しい風を吹かせます。とにかく、「会員増強」を一生懸命していると、クラブが元気になります。逆に、「会員増強」のムードが盛り上がらないと、クラブは、停滞します。暗い雰囲気の中には誰も入会してくれません。

例会変更案内

クラブ名	例会日	例会場	受付
尾西	3月16日(月)	尾西信用金庫本店	有
一宮中央	3月18日(水)	一宮商工会議所ビル1階 (17:30-18:00)	有

※ 時間に指定のないクラブの受付は12:00~12:30です。