

Weekly Report

2023-24



世界に希望を生み出そう

創立 / 1965年6月25日
 例会日 / 毎週木曜日 PM12:30~
 会場 / 江南商工会館11F大ホール
 江南市古知野町小金112
 0587-54-8132

事務局 / 江南商工会館別館11F
 TEL / 0587-55-6554
 FAX / 0587-59-7720
 URL / <http://www.konan-rc.com/>
 Mail / konanrc@beach.ocn.ne.jp
 会長 / 富田清孝 幹事 / 木本寛 会報委員長 / 山崎博征



2023年(令和5年) 8月31日(木) 晴れ 第2773回(当年度第6回)例会

点鐘
 司会

ロータリーソング斉唱
 四つのテスト斉唱

会長 富田 清孝君
 SAA 濱島聡一朗君
 「我等の生業」
 伊藤かね子君

— 言行はこれに照らしてから —

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるかどうか

ゲスト及びビジター紹介



瀬戸北ロータリークラブ直前会長 奥田 桂 様



交換留学生 カタリーナさん

会長挨拶



会長 富田 清孝君

先日の子ども食堂、DIY パークでの活動にご協力頂きまして本当にありがとうございます。少しは子供たちの夏休みの思い出ができたのではないかと思います。

話はかわりますが8月21日の月曜日に中日新聞の朝刊に DEI について掲載されておりました。

見られた方もいるかと思いますが、どう思われたでしょうか。

ご存じのとおり DEI は前年度の RI のテーマです。

D はダイバーシティー、多様性

E はイクイップメント、公平性

I はインクルージョン、包括性

上記が DEI の頭文字と意味ですが、この記事の中で DEI は次の様に書かれています。

すこし簡単にご紹介しますと

「多様な人材が力を発揮しやすい環境は公平性が確保され、包括性の有る職場であります。今、世の中の変化はとても速くなっています。多様な人の多様なアイデアが社会の変化への対応力を高める。」と書かれていました。

DEI は今、企業に求められるもので、たとえばパナソニックグループのホームページでも DEI を前面に打ち出しているそうです。

DEI は前年度の RI のテーマと言うだけで終わらせてはいけないと思います。

私は素晴らしい考えだと思います。この考えはロータリアンお一人お一人が自分の会社や事業所で実践すべきではないかと思ひます。

そしてそれが広く社会に広がっていけば素晴らしい世の中になっていくと思ひます。

それでは今日も宜しくお願いします。

入会式



新会員 林 庸介君



新会員 林 庸介君挨拶

交換留学生挨拶



交換留学生 カタリーナさん挨拶

祝 福

100%出席表彰 親睦活動委員会委員長中村 耕司君



15年 長瀬 晴義君



15年 杵本 哲一君

出席報告 親睦活動委員会委員 伊藤かね子君

会員数	出席者数	欠席者数	出席率
49名	33名	16名	67.36%

ニコボックス 親睦活動委員会委員 伊藤かね子君

○瀬戸北ロータリークラブ 奥田 桂(カツラ)様、ようこそ江南ロータリークラブへ！ 本日の卓話、よろしくお願い致します。

新会員 林庸介君、交換留学生カタリーナさん
ようこそ江南ロータリークラブへ！

富田 清孝、波多野 智章、木本 寛、三輪 慎一郎君

○マスターズ会遠征コンペ。二日間楽しいひとときでした。有難うございました。

倉知正憲君

○瀬戸北 RC パスト会長奥田様をお招きした喜び、驚きの会員増強術をお聞かせください。

堀尾庄一君

○本日、15年目の出席100%表彰をして頂きました。あっという間の15年。これからもよろしくお願い致します。

す。

長瀬 晴義君

○本日出席100%表彰15年。今後ともご指導ご鞭撻よろしくお願い致します。

杵本 哲一君

○瀬戸北ロータリークラブ直前会長 奥田桂様ようこそ江南ロータリークラブへ！ 本日の卓話、よろしくお願い致します。

新会員 林庸介君、青少年交換留学生カタリーナさん
ようこそ江南ロータリークラブへ！

松岡 一成、庄田 元久、杉浦 賢二、沢田 昌久、
片平 博己、岩田 静夫、中村 耕司、濱島 聡一郎、
岩田 進市、林 庸介 各君

卓話

「瀬戸北 RC の会員増強の取り組み方」



瀬戸北ロータリークラブ直前会長 奥田 桂 様

皆さんこんにちは。瀬戸北ロータリークラブ直前会長の奥田と申します。

日頃は東尾張分区12RCにおきまして大変お世話になっております。また本日江南ロータリークラブ様に卓話のお声掛けを頂き誠に有難うございます。感謝申し上げます。

本日は会員増強について、昨年度取り組んだ当クラブの問題点からの増強の経緯をお話させて頂きたいと思っておりますので、ご参考になるかわかりませんが宜しくお願い致します。

まず、私が入会した2007年は73名のメンバーがいました。2016年私が幹事を行った時は53名、昨年の会長年度が40名スタート。16年間で33名が退会されました。特に私の幹事年度の前後は50代の中堅ロータリアンの方々が10数名退会しましてクラブ運営が大変厳しい状況になりました。そのころ簡単に退会されて行く先輩ロータリアンの方々に対して複雑な思いを持っており、私自身内心は「入会した当時の様な元気のあるフレンドリーな楽しいクラブに復活させたい」という思いがありました。

当クラブについて私自身がここ数年思っていたのは正直「魅力のない、やる気のないクラブになってしまった。退会者は今後さらに増えるだろう」という思いです。

そんな思いを持ちながらエレクト年度の事業計画・予算立ての段階でクラブを運営するにあたって財務的に大変厳しい事がわかり、このままでは事務局員さんの雇用が守れないこと、ニコBOXのお金を毎年200万円以上本会計に入れないと会の運営ができない。事業で

活用する財源が足りないなど、経営者が集まる組織として誠に恥ずかしいギリギリの財務状況でありました。幹事と財務状況がひっ迫している事を話し合い、まず早急に手を付けなければならなかったのは会費の値上げでした。エレクトの段階から会費値上げに動きはじめ27万円～30万円への会費値上げを致しました。これは、2023～2024年度からの財務状況を少しでも良くする為でありました。

会費の値上げについては、かなり苦労しまして会員さんからは「値上げするなら退会する」とか、「会員増強するにあたって会費が高すぎるので誘いづらい」「瀬戸RC クラブさんと会費は同じでないといけない」など様々な意見が出ましたが、会の現状を事あるごとに説明しまして会員さんの理解を頂きました。また、30万円の会費の値上げが増強の足かせになるかは事前に会費の内訳を新会員候補の方々に説明しリサーチを行っていきまして、30万円でも入会希望者は意外と気にしていない事がわかりましたので、そのあたりは気にすることなく進めて行きました。

そして次に増強活動ですが、幹事には「2人で動かないと会員さんたちが本気をだしてくれないので、紹介を頂いた候補者の方々の所には会長、幹事で伺う」と決め、とにかく会員さんから候補者を出して頂き、ロータリアンとして相応しい方かどうかをリサーチしたのちにお誘いに出かけました。また、今回増強するにあたって会長としていくつかのポイントを決めてメンバーさんにレクチャーを致しました。

- ① 戦略委員会で50周年に向けて瀬戸北 RC の短期・中期のビジョンをたて、増強活動を実践案に落としこんでいくこと。
 - ② 瀬戸北ロータリークラブ50周年に向けてのスタートの年として、会員増強を強化する年度と位置付ける。
 - ③ 会長が10名の増強を公言する。
 - ④ 会長が1年間増強を言い続ける
 - ⑤ 会員増強は全メンバーで行う。
 - ⑥ ロータリアンは品位品格が大切である。
- 最低限のルールを守ろう
- ⑦ 新会員さんをお誘いするのは、30代から40代を中心にする。
 - ⑧ アプローチの段階でだれもが瀬戸北ロータリーの活動を説明できるリーフレットを作成する。
- 現メンバーが過去にどういった事業を行って来たかを理解して頂く
- ⑨ 増強目標を上期5名・下期5名の達成におく。(増強目標のスケジュールを明確にする)
 - ⑩ 毎例会時の会長挨拶で日頃ロータリー活動をしている中で疑問に思っていることなどを延べ、皆でロータリー活動の認識を深めるよう務める。

私も含めてロータリーの疑問を解いていく。
例えば、ニコ BOX が出来た経緯・RI と地区との関係地区と各クラブとの関係など

- ⑪ 例会を楽しくもあり、緊張感もあり、メリハリのある例会を行う。大切な時間を無駄にしない 若い経営者は何かを得ようとしている
- ⑫ 例会に出席されたら必ず何かを得て帰って頂くことを常に心がける。

こんな所にポイントを置き、1年間進めて行きました。実は私は、9年前に増強委員長をしましたが当時10名程の方にお声がけをして1名も入会して頂けなく、大変つらい思いをいたしました。

その時自身で思っていた事は、「自分がロータリーの

事を理解していない」

「ロータリーを楽しめていない」「ロータリーがわからないのに自信をもって勧誘できない」そんなことを思っています、自分以外のメンバーさんも同じ思いをしている方が多いのではないかと思います。「増強は内も外も考えなければ増強に繋がらない」と考え、先ほど述べたポイントをメンバーさんに示しました。

実際の増強活動はエレクトの時から動きまして5名の入会予定者は入会意思確認が取れていました。実質当該年度で5名の方をお誘いして入会して頂ければ10名達成は可能だと思っていました。

当該年度に入り全会員さんから候補者の情報を頂き延べ17名にお声がけをして12名入会、1名は入会申し込書を頂き、今年度9月入会という事になりました。入会のアプローチの仕方は、紹介者のメンバーと候補者の方と夕食を介しながら入会説明を行ったり、紹介者の方と入会候補者をゴルフに誘ってアプローチをしたり、会社へお邪魔して説明したり、入会候補者それぞれに合った形でアプローチをかけ、中では一度お断り頂いた方の所へは根気よく伺って入会して頂いたケースもありました。

私が入会者10名達成可能だと確信したのは、上半期に若手3名の入会があり新会員さんが例会に出席するようになってからです。「コロナもまだ収束していない中での例会が雰囲気明るくなり活気が出てきた。若手3名の入会は想像以上の相乗効果がある」と感じていました。その後私たちの候補者の方々へのアプローチに自信が付き他の入会予定者の方々には瀬戸北ロータリークラブへの入会を、自信を持ってお勧めする事が出来るようになりました。そして毎例会時には増強の進捗状況をメンバーに報告をしまして目標に対して進んでいる事を説明致しました。その頃から、メンバー間では夢物語から達成への現実論に変わりクラブ内でも増強の話題が多くなりクラブ内の雰囲気が大きく変わって行きました。

下期に入り1カ月で1～2名のペースで入会者がいまして、正直私自身も毎月の例会で入会式を行う事が信じられなく、夢を見ているかの如く戸惑いや嬉しさやらで、不思議な時期でありました。

ちなみに今回の新会員さんの年齢構成は30代 3名 40代 6名 50代 3名です

そして、もう一つの変化が例会から遠のいていた高齢会員さんが例会に出て来て頂けるようになり、今は席次に配慮しまして新会員さんと会話を楽しんでおられます。

しかし最大の問題点は「すぐに名前を忘れてしまう」とか「顔と名前が一致しない」とおっしゃられていますのでとにかく一生懸命覚えてくださいとお願いしています。

コロナ禍での例会は出席義務が外れ、例会の出席者数は常に20数名でしたが今は40名程の会員さんが例会に参加頂く事になり例会場が狭く感じるようになりました。

大変賑やかな例会になり「こんな賑やかな例会が戻って来ると思っていなかった」とおっしゃるパスト会長も何人かお見えます。正直私も今感じています。最後になりますが当クラブとして会員増強は内と外を考えなければならない問題であり、その問題解決に取り組んだ1年でありました。

当クラブ本年度45周年を迎え、5年後の50周年の時には、60名のクラブにしたいと目標を立てていますので更に増強を頑張っていきたいと思っております。ご清聴、有難うございました。

本日の食事



会報掲示板



My ROTARYの登録はこちら

※初めての方は
アカウントを作成してください。
※アカウントがある方は
ログインしてご覧ください。



ROTARY 2760 アプリダウンロードはこちら

写真等ございましたら会報までお知らせください。
(担当 駒田 洋平)