

釧路南ロータリークラブ会報

第5回 例会報告 2018.8.3 通算1734回

・点 鐘 亀岡会長

・ロータリーソング
「君が代」「奉仕の理想」「四つのテスト」



ソングリーダー 寺口 美由紀会員

・入会記念祝
前田 裕治会員 H24. 8. 3 (6年目)

・誕生祝
佐久間 光弘会員 S47. 8. 6 (46歳)



・会長挨拶



皆さんこんにちは

本年度、第5回目の例会にご参加いただきまして有難うございます。釧路の夏も真っ盛りとなり、今年は天気にも恵まれたお祭りシーズンとなりました。ただ、8月20日が過ぎると、この地方にも秋風が吹き始め、秋が近づく、気配を感じる季節になります。まだまだ、花火大会や釧路どんぱく祭りも残っていますので、皆さんも釧路の短い夏を家族や友人とお楽しみください。

本州の天気を見ますと連日真夏日となり熱中症で亡くなったり、病院に担ぎこまれる人が多々多くみられます。私も若いころ日本で一番暑い埼玉県熊谷市にいましたが、連日38℃が続き大変苦労しました。現地の工事現場では休憩時間に野菜のトマトやキュウリを冷やして食べたり、食物繊維の多いものを食べ熱中症に対応していた記憶があります。単に水分や塩分を取るのではなく、暑さにも負けない体力づくりに気を付けていたものです。皆さんも炎天下には体調に気を付けて仕事をしてください。

7月31日に社会科見学で改修が終了した、釧路市民球場で開催された日ハム戦に行ってきました。過去の水たまりのグラウンドや手で交換していたスコア掲示板が無くなり、真新しい新球場での試合は素晴らしいものでした。1回目に日ハムが10点を獲得し、10年ぶりの勝利となり釧路地方の日ハムファンは大喜びで帰っていきました。

とても嬉しく感動に値する試合でした。最後になりますが、10月2日の釧路新聞、番茶の味で週十年前、当時の日本銀行釧路支店長の談話の中で「ロータリーの奉仕で行く道を照らせ」と題するコメントが出ていましたので、別途掲載させていただきます。以上となりますが例会の会長挨拶とさせていただきます。本日は誠に有難うございました。

30.8.02
追記

番茶の味

(19728)

奉仕で行く道を照らせ

私は、釧路支店長着任早々、ロータリークラブのメンバーにさせていた。周知の如く社会奉仕を標ぼうする地元有力企業の社交団体である。表題の言葉は、その当時のスローガンであった。私の職業観ひいては人生観ともピッタリ一致。大変

気に入った。「開かれた日銀」も、まずはここでの交流からだと直感した。釧路在任一冬三夏。心躍る私の第二の青春時代は、ロータリアンとの胸襟を開いた交流なしには語れない。

離任時に頂いたロータリーのバナーに、私は、この標語を書き込んだ。書斎の壁に掛け、今も私の心を照らし続けている。

島村 高嘉

(元日本銀行釧路支店長)

・委員会報告 親睦委員会

・本日のニコニコ献金

前田 裕治会員 入会記念祝として
佐久間 光弘会員 誕生祝として



・本日のプログラム

「 会員増強・新クラブ結成推進月間 」

担当 会員増強委員会



会員基盤の発展

地元や海外での奉仕活動、ロータリー財団の支援、将来のリーダー育成…。どの場面でも一番大切なのは、その担い手となる会員です。活動熱心な会員を中心に、充実したクラブが築かれ、会員基盤も発展していきます。

会員基盤を考えると、もう一つ大切な要素は「多様性」です。クラブの会員構成は、地元の職業人口や文化的特徴を映し出していますか？多様な会員が集まっていれば、その多様性に惹かれて入会希望者も増え、幅広いスキルと経験を活動に生かし、互いに成長し合える環境ができるでしょう。

・幹事報告



あなたの役割：会員増強と勧誘

会長エレクトとして

会員増強委員を任命し、顔合わせをする
クラブの会員組織の現状を確認し、分析する
ロータリークラブ・セントラルで次年度の会員増強目標を設定する（地区目標に沿ったものとする）
入会への魅力を高め、現会員の積極的参加を促す新しい方法を検討する
あらゆる段階にある会員（新会員、現会員など）を対象とした研修を実施する
近隣地域で新クラブ結成の機会を模索する
クラブの行事や活動など、学友と協力する機会を探る

会長として

自らが率先して新会員を推薦する
会員の積極的なクラブ参加を促せるように、各委員会の活動を調整する
クラブ協議会で入会への魅力を高める方法を検討する
地域の職業や文化を反映した会員構成を目指す
新会員の推薦者を表彰する
会員の貢献を表彰する
方針・手続きを見直す（柔軟性をもたせ、現代の職業人にふさわしい内容にする）

クラブ会員増強委員会

会員基盤の強化は、ロータリー戦略計画の目標の一つです。この活動において中心的な役割を果たすのがクラブ会員増強委員会です。委員会は主に、会員の勧誘、維持、研修にあたり、クラブの事情によっては他に活動も担当します。（委員会構成の例は補遺5をご参照ください。詳しい責務はクラブ細則で規定のこと）。委員会と定期的の連絡を取り、目標達成に必要な戦力を話し合います。

委員として適格な人

- さまざまな業界・分野に知り合いのいる人
- 会員が満足できるクラブづくりに関心のある人
- 人付き合いの上手な人

- ロータリーに造詣の深い人
- 委員会での主な責務
- ロータリークラブ・セントラルでクラブ会員増強目標の進捗を確認する
- 入会への魅力を高め、現会員の積極的参加を増やすことの重要性を強調する
- 職業分類調査を行い、地元が存在するがクラブにまだない職業に焦点を当てる
- 会員の積極的参加を促す方法を検討する。また、幅広い年齢層から男女比のバランスの取れたクラブを目指す
- 会員へのアンケート調査を行い、その回答に基づいて変更を取り入れる
- クラブ評価ツールを使ってクラブの現状を確認する
- 新クラブの結成を支援する（スポンサークラブになる）

はじめてみよう：5つの試み

1. ダイナミックな例会プログラムを企画し、誰もが参加しやすい雰囲気をつくる
2. 会員に役割や係を割り当て、専門知識・才能を生かす機会、新しいスキルを学ぶ機会をつくる
3. 全員が参加しやすい例会時間を改めて検討する（朝またはアフターファイブなど）
4. 家族で参加できる行事を計画する
5. 若い職業人にロータリーを体験してもらう（ボランティア活動や交流会に招く）

まずはクラブの現状把握から

クラブ会員増強委員会と協力し、クラブ評価ツールを使ってクラブの現状を確認しておきましょう。現状を踏まえて会員増強目標を立て、この目標をロータリークラブ・セントラルに入力してください。

おさえておくべきこと：

- クラブの長期的な会員増強目標（3年後、5年後のクラブ像は？）
- クラブの過去5年間の会員傾向（会員維持率、新会員の数、会員の職業・性別・年齢構成など）
- 定期的に職業分類調査を行い、地元が存在するがクラブにまだない職業を見つける
- ガバナー、ガバナー補佐、地区会員増強委員長、ロータリーコーディネーターからアドバイス

を得る

- 地区会員増強セミナーへの参加を奨励する
- クラブ独自の文化が時代に即したものであるかどう
か見直す（現会員と入会見込み者にとって魅力
あるクラブとなるために、必要な変化を取り入
れる）

会員傾向を分析し、会員増強目標を立てたら、行
動計画も立てましょう。計画にあたっては、ロー
タリーコーディネーターから情報やアドバイスを
得ることをお勧めします。

会員の「多様性」に注目する

多様な会員が集まるクラブほど、クラブでの体験
が味わい深いものとなるでしょう。また、奉仕プ
ロジェクトでも、それだけ幅広い経験や知識を活
用した、地域社会への貢献が可能となります。
年齢、性別、職業分野から見たクラブの会員構成
は、地元地域の特徴を忠実に反映したものとなっ
ていますか？まずは、アンケート調査や評価書を
使ってクラブの会員構成を調べ、さまざまな会員
の集まるクラブづくりを目指しましょう。ロータ
リーでは、性別、人種、民族、信条、国政を理由
に入会を制限することは禁じられています。詳し
くは国際ロータリー細則をご参照ください。

入会への魅力を高める

新会員が入会すると、新しいエネルギーやアイデア
がもたらされ、地域社会のために奉仕する力も倍増
します。また、新会員は将来のロータリーリーダー
となる可能性もあります。クラブの発展には、新会
員を集めることが非常に重要です。

会員増強委員会と協力して行うべきこと

- 地元で関心の高い問題に取り組む。奉仕活動に画
期的なアプローチを取り入れてみる。
- ソーシャルメディアや地元メディアを通じて、ク
ラブの活動が地元地域に与えている影響を紹介
する。
- クラブにまだない職業分類の人々を対象に、ロー
タリーを紹介する。
- ロータリー学友にも働きかける。
- 入会見込者をクラブの行事や奉仕活動に招く。

ロータリーのラーニングセンター（Rotary.orgから
利用可）から利用できる「ロータリー活性化」の資
料も併せてご参照ください。

会員の積極的参加が会員増強のカギ

新会員を集めると同時に、現会員による積極的な参
加を促しましょう。例えば、活発にコミュニケーションを取ったり、リーダー職や役割を任せることで
参加意欲が高まります。

活発でモチベーションの高い会員が多ければ多いほ
ど、クラブでの活動が楽しくなるでしょう。

さらに、そうした会員ほど新しい会員を連れてきて
くれる確率も高いものです。

積極的な参加が促される環境づくりも大切です。ク
ラブ評価ツールを使って、クラブの強みと弱みを発
見したり、クラブを辞めてしまった会員に退会理由
を聞いてみるのも参考となります。これらを基に、
会員増強委員会とともに改善策を検討しましょう。
全員に役割を任せるという観点から、新会員にはメ
ンター（指導役）を付けるようにしましょう。新会
員がクラブになじみやすくなり、既存の会員もクラ
ブにもっと参加する機会を得られます。

会員のモチベーションを高める

以下のようなことが、会員の「やる気」につながり
ます。

- 地域社会やクラブのために貢献するという目標
（目標は実現可能なものであること）
- 会員やボランティアと交流する機会
- キャリアに役立つネットワークづくりの機会
- 進展を実感できること
- 活動の努力が認められること

感謝を忘れずに

会員の貢献を認め、必ず感謝の意を伝えましょう。
Rotary.orgと補遺6にあるロータリーの認証・表彰
の機会を是非ご利用してください。

地区が独自に賞・表彰を設けているかどうか、ガバ
ナーまたはガバナー補佐に確認してみましょう。ま
たクラブが独自に表彰を行うのも一案です。

授賞式や表彰式を行うことで、その場に出席する
人々のモチベーションも高まるでしょう。以下のア
イデアを是非ご検討ください。

- ガバナーに表彰してもらう
- 授賞式に家族も招待する
- 受賞の様子を写真に収め、会報で紹介する
- 入会見込者を招く

学友との関係を大切に

「学友」と呼ばれるロータリープログラム元参加者は、ロータリーを実体験し、その魅力をほかの人に伝えることができる人たちです。プログラム直後にはまだ入会できないかもしれませんが、将来にクラブへ入会したり、寄付をしてくれる可能性もあります。こうした学友とのつながりを保つことが非常に重要です。

「学友」と呼ばれるのは、以下のプログラムに参加した人たちです。

- ・ インターアクト
- ・ ローターアクト
- ・ ロータリー青少年交換
- ・ 新世代交換
- ・ ロータリー青少年指導者養成プログラム (RYLA)
- ・ ロータリー平和フェロシップ
- ・ ロータリー奨学金 (グローバル補助金または地区補助金)
- ・ 職業研修チーム (VTT) メンバーとリーダー
- ・ 国際親善奨学金
- ・ 大学教員のためのロータリー補助金
- ・ 研究グループ交換メンバーとリーダー
- ・ ロータリーボランティア

まずは声をかけてみましょう。ロータリーの行事や活動に協力してもらうなど、さまざまな方法でつながりを保つことができます。

学友が参加・協力できること

- ・ 海外のクラブとの架け橋となり、新しい奉仕活動や親睦活動を支援する
- ・ ロータリーでの体験談を紹介する (例会での卓話、地元新聞、ソーシャルメディアなど)
- ・ 友人にもロータリープログラムへの参加を勧める
- ・ プログラム参加者の選考、オリエンテーション、受入れを手伝う

ロータリーに参加し続けることは、学友にとってもメリットがあります。例えば、地域社会やビジネスのリーダーなど、影響力のある人びととの交流を通じて将来のキャリアに役立つ知識やスキルを学ぶことができます。このようなメリットを学友に伝えましょう。

新クラブのスポンサーとなる

新しいクラブが設立される際、既存のクラブが「ス

ポンサークラブ」となって設立前後の支援を提供する場合があります。新クラブのスポンサーとなる場合、各委員に以下のような役割を割り当てましょう。

- ・ 新クラブの結成計画、事務手続きを援助する
 - ・ 新クラブの行事や活動の実施を援助する
 - ・ 1年目に、新クラブの状況を随時、ガバナーに報告する
 - ・ 最初の2年間は新クラブのアドバイザーとなる
- 新クラブ結成に至る経緯はさまざまです。現会員が別の時間や曜日に例会を開きたい場合、入会候補者が既存クラブの例会時間と都合が合わない場合に、新クラブ結成を検討することができます。詳しくは、ガバナー、地区会員増強委員会、地区拡大委員会に相談することをお勧めします。新クラブ結成については Rotary.org の「新クラブをつくろう」のページも併せてご参照ください。

考えてみよう

会員の積極的な参加を促すために、どのようなことを行いますか。

新しいアプローチ柔軟に取り入れるために、会長として何ができるでしょうか。

入会への関心を高めるために、何を行いますか。



インスピレーションになろう



・ 次回のプログラム

8月10日 (金)

「夏祭り例会」夜間例会

会場 アクア・ベール 18:30～

担当：親睦活動委員会

・ 点 鐘 亀岡会長

今週の会報担当：佐藤真之介会員