

3月13日(水) 本年度第34回(通算2673回)12時30分～ 釧路プリンスホテル

『IMに向けて』

担当/理事会

☆出席報告【会員総数63名 免除7名 出席計算に用いた会員数63名】

本日の出席者 27名 43%

☆ニコニコ献金

- ・高橋 貢君 ～ 本日も宜しくお願い致します。
- ・小林 裕幸君 ～ 子供の卒業式です。PTA会長なので、本日は欠席します。申し訳ございません。
- ・萩原 昭博君 ～ 誕生日です。誰かお祝してください。
- ・渡邊 享佳君 ～ バースデーケーキありがとうございます。おいしかったです。
- ・松田 信明君 ～ 春よ来い、早く来い。
- ・小野寺英夫君 ～ 誕生日です。59歳になりました。
- ・菊地美恵子さん～ 入会4年目です。これからも宜しく願いします。
- ・中村 祐昭君 ～ 坂入さん二日酔いですか？

☆会長挨拶☆ 《高橋会長》



こんにちは！本日の例会挨拶は原稿作成が間に合わずフリートークにて話させていただきます。

今年度会長を引き受け度々所用にて欠席している事をお許してください。

先日出張にて東京へ行って参りましたが、帰りに余裕がありましたので仙台まで新幹線「はやて」に乗ってきました。奮発してグリーンの上のグランというファーストクラス並の座席に乗ってみたくワクワクしながら弁当と飲み物片手に乗り込みました。周りの雰囲気は私のような田舎者には贅沢すぎる内装で客室乗務員も素敵でした。弁当と飲み物は言うまでもなく座席の狭い隙間に押し隠しました。このクラスは高いだけあって食事、つまみ、アルコール含む飲み物がすべて無料だったのです。すっかり仙台までに出来あがってしまいました。私は電車が好きで時間に余裕のある時は乗るようにしております。

話は変わりますが、先日まりも学園の卒業式に行つて参りました。とても素敵な卒業式でした。11名の卒業生、みんな特別な訳があり入園してきた子供たちです。私は心から「何て私は幸せに生まれ育ってきたのだろう」と思いました。私の実家は農家で決して裕福とは言えず、放任で教育も受けずに育ちましたが、親の愛情は感じました。卒業する園の子供たちの感謝の言葉や送る子供たちの優しさ溢れた言葉、思わず涙してしまいました。今は亡き母は私が小さい頃より毎年心ばかりの支援をしていました。私も今その母の意志を重んじ少しだけ支援させて頂いております。皆様のご支援お願いします。

16日はIMとなっております。IM情報を一つだけ。IM(Intercity Meeting)都市連合会の略称ですが、IGF(Intercity General Forum)都市連合一般討論会の略称も覚えておくとよいでしょう。今回行われる会員増強パネルディスカッションもIGFであり厳密にはIMの一会合なのです。

☆幹事報告☆
《東海林副幹事》



- ①本日の回覧について、3月例会案内と会報・月報が根室・厚岸・弟子屈の各ロータリークラブより届いております。
- ②今週末16日に開催されます、IMですが、釧路キャッスルホテルにて13時30分登録受付開始、14時より開会セレモニー、14時30分各クラブ代表によるパネルディスカッション、17時閉会セレモニー、17時30分友愛の広場となっております。参加されます会員の皆様は、今一度ご確認お願いいたします。なお、当日参加されます会員の皆様に例会時に着用のネームプレートをお配り致しますのでよろしくお願いいたします。

IMに向けて

萩原副会長

担当理事が欠席しておりますので、私の方からご説明させていただきます。
今週の土曜日にIMが開催されます。IMの今回のテーマが会員増強につながる行動を起こそうと、なっております。それについて、第7分区の8クラブ8名の代表者によりパネルディスカッションを行います。当クラブからは泰地君が出席する事になっております。本日はIMに先駆けて討論していきたいと考えております。テーブルを3つに別けて、それぞれのテーブルごとに1つのテーマについて討論していただきたいと思っております。1つめのテーマが会員増強の成功例。2つめが会員増強の失敗例。最後に会員維持のための取り組みの3つのテーマについて、3つのテーブルに分かれまして1つのテーブルで1つのテーマについて話し合っていたいただきたいと思いますので、宜しくお願い致します。

◆会員増強の成功例

発表者 平井君

そもそも会員増強の成功とは…入会したら成功なのか？入会してから継続して活動出来れば成功なのか？と言うことが話し合われました。実際の成功例として、入会见込み者のリストを揚げフォローをしながら会員増強を行うことで、一定の成果がみられました。また、転勤で退会していく会員に後任者へ入会の申し送りをしてもらう事で会員数の減少を防ぐなど、会員数の増加と同じくらい減少への対策も行われてきたことが成功した部分ではないでしょうか。

また、他クラブの取り組みで、入会をアプローチしている人には、実際にオブザーバーとして例会に参加してもらい、雰囲気を感じ取って貰うなどが成功例として出ました。

◆会員増強の失敗例

発表者 平澤君

実際のアクションの不足。例えば同業者への勧誘が弱いのではないのでしょうか。また、例会のプログラムで会員卓話など、人前で話しをするのが苦手な人には入会しにくいのかも知れないと言う意見が出ましたが、そもそも、ロータリークラブとは自己研鑽の場としての意味合いもあるので、人数合わせの勧誘で入会しても意味が無いのではと言う意見もありました。最後に職業奉仕の原点を見つめ直してロータリーを知って貰い、いたずらに人数を増やすのではなく真のロータリアンを育てて行くことが大切ではないでしょうかと言う意見が有りました。

◆会員維持の為の取り組み

発表者 富樫君

なかなか難しい課題ではありますが、会員の退会防止・維持・増強は連動しておりますと考えます。まず、クラブ存続のためには若い会員を増やす。また、釧路北ロータリークラブの慣習を守りながら多くの会員が例会に出席しやすい環境への変革を行うことが大事ではないでしょうか。出席する事で多くの人と知り合えることを、会員それぞれが外に向けて強くアナウンスしていく事により、会員増強や退会防止に繋がっていくのではないのでしょうか。さらに、釧路北ロータリークラブ会員として、ステータスのモチベーション高め、会員それぞれが輝きを持って活動していくことが、会員増強に繋がっていくのではないのでしょうか。