

4月20日（水）本年度第39回（通算 第2820回）

## 「 会員増強フォーラム 」

担当/会員増強・維持委員会

12時30分～釧路プリンスホテル

### ◆お客様と来訪ロータリアン

小船井 修一君（釧路 RC）

### ◆メーカーキャップ

4 / 19 坂入信行君（2500地区Eクラブ）

### ◆出席報告【会員総数 74 名 免除 6 名 出席計算に用いた会員数 74 名】

本日の出席率 出席者 43 名 メーカーキャップ 1 名 出席率 59.5%

前々回の修正出席率 出席者 32 名 メーカーキャップ 4 名 出席率 48.6%

### ◆ニコニコ献金（今年度累計 540,000円）

- ・大澤理事、田野委員長よろしくお願ひします ～佐渡 正幸君
- ・本日の例会よろしくお願ひします ～中島谷 友一朗君
- ・本日、例会担当です。よろしくお願ひします ～大澤 恵介君
- ・萩原直前会長、平井委員長、本日の例会よろしくお願ひします ～田野 竜之介君
- ・小船井パストガバナーようこそお越し下さいました ～萩原 昭博君
- ・本日の例会よろしくお願ひします ～平井 昌弘君
- ・入会記念です。ありがとうございます ～平澤 利秀君
- ・記念日のお花届きました。ありがとうございます ～福田 雅嘉君
- ・結婚記念日のお花ありがとうございます ～若林 新君

### ◆会長挨拶

《佐渡会長》



皆さんこんにちは、本日も例会にお越し頂きまして誠にありがとうございます。

まずは、先週発生いたしました熊本の大地震でございます。直下型の地震等言うのは本当に恐ろしい物だと報道を見てと感じました所でございます。この場をお借りし、被災された方々にお悔やみ並びにお見舞い申し上げます。今もなお、10万人近くの方が、避難所及び車にて生活をしていると言う事でございますので、一日でも早い安心した生活を取り戻せるように心から祈っています。おそらく、ロータリーとしても、支援そして義援金の寄付と言う事が上がって来ると思いますので、地区並びに分区からそのような要請がございましたら、皆様にもご協力頂く場面があると思いますのでどうぞよろしくお願ひいたします。

本年度も残すところ10回の例会となりました。最後まで気合を入れて頑張っていく所存でございますが、まだ残された使命が私には沢山あると思っております。先ずは本年度の重点目標として掲げさせて頂きました、出席率の向上と言う部分でございます。ここ何年もそれぞれのロータリークラブが懸念事項、そして長らく達成できない事項として出席率を上げると言う事がございますので、この事についての試みもこれから集団メーカーキャップ

等を使いながら、森山委員長と協力しながら進めて行きたいと思っておりますので、皆様のご協力をお願いしたいと思っております。そして国際ロータリーが1番の重点目標として掲げています。財団への寄付と言う部分でございます。この事につきましても本年度の予算執行の上でまだまだ到達していないと言う部分でもございますので、これから皆さんに財団への寄付並びに米山と言う部分の寄付も併せてお願いしたいと同時にもう一つテーブルにずっと置かせて頂いております、ポリオ撲滅の寄付についてもお願いしたいと思っております。これは、財布からの小銭でさせて頂く寄付でございますので是非ともご協力をお願いいたします。そしてもう一つは、会員拡大でございます。今日はまさにそのテーマの例会でございます。規定審議会の中でも、先ほど小船井パストガバナーからも、足立パストガバナーからもご報告を頂いておりますが、国際ロータリーの会員拡大に対する考え方が、微妙に感じられる部分もございます。我々のクラブとしては、ロータリアンとして、ロータリークラブとして行わなければならない社会奉仕並びに国際奉仕、職業奉仕、青少年奉仕と言う部分の奉仕活動をしっかりと考えた中で、自分の職業から得た糧のその一部でも社会の為に奉仕すると言う気持ちのある人間を集めると言う部分で、その理念・思念を曲げずに会員拡大を進めて行きたいと思っております。本当にこの地域に住む人間が全員ロータリアンになれば本当に素晴らしい地域が成り立ち、本当に素晴らしい世界の道が開けて行くと思っております。今回のRIの会長のテーマでございます、「世界のプレゼントになろう」と言う部分は財団への寄付そして会員拡大と言う部分の実現を果たしてこそ、本当に理想の社会、ロータリーが無くては成らない社会・世界と言うのが構築されていくのだと思っておりますので、その辺を皆様十分にご理解頂いた中で私の最終目標である会員拡大の15名と言う部分にも是非ともご協力をお願いしたいと思います。今日の例会の中でまたそういう気持ちを培って頂ければと思っておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。本日どうぞよろしくお願い申し上げます。

パーソナルボックスへ1点

第2回家庭集会報告書

回覧として4点

1. 釧路北RACから5月例会のご案内。
2. 釧路北RAC「第6回チャリティーフリーマーケット」のご案内。
3. 2015-16年度ロータリアンマスターズゴルフ大会の参加申込書。

日時：5月21日（土）7：30～ 場所：釧路CC東コース

4. 例会プログラム変更の案内。

報告として（口頭）2点

- ・5月28日（土）～6月1日（水）までソウルで行われます国際大会の件。  
現在10名の参加登録を済ませています。今後は4月30日：登録／チケットのキャンセルの締切日：410\$となっておりますので、大会参加希望の会員は幹事まで申し付け下さい。
- ・先日開催しました坂本新世代基金支援式の新聞記事をご覧になり、故坂本一PDG令夫人陽子様より基金へ10万円の寄付をお預かりしております。

## ◆幹事報告

### 《中島谷幹事》



## 「 会員増強フォーラム 」

### 会員増強・会員維持委員会 田野委員長



皆さんこんにちは、会員増強・会員維持の委員長田野でございます。

上期、8月26日に行ないました、函館五稜郭RC 酒井パストガバナーによるスカイプを使っの例会では、多くのアイディア・思いを聞き、良いところを取り入れ会員一丸となって増強・維持に取り組める機会となったのではないかと思います。しかし佐渡会長が掲げる「純増15名を目指す」と言う目標はまだまだ近づいておりません。これは、会員増強委員長として力の無さを痛感しているところでございます。

どうすれば会員が増えるのか？・どのようなクラブであれば退会者が居なくなるのか？

残り2ヶ月、しかし2ヶ月の中でもう一度原点に戻して釧路北ロータリークラブで推薦者No.1の萩原直前会長に「クラブとして拡大を必要とする意味」「入会3年未満の退会者が多いことへの言及」をお話いただき、二人目に釧路北ロータリークラブの若手の核、平井親睦家族委員長に「会員増強の手法・若手の勧誘の仕方」同じく「入会3年未満の退会者が多いことへの言及」をお話していただきたく思います。時間も限られておりますので、よろしくお願ひします。

## 「 会員増強フォーラム 」

### 萩原直前会長



皆さんこんにちは、今日は会員増強について話をしてくださいと言う事で、皆様とは少し違うかもしれませんが、私なりに思っている事を話したいと思ひます。なぜ会員増強が必要なのか？それは当り前のことですが私はうちのクラブに必要だと思ひております。60周年も間地かに迫っておりますが、これからの70年、80年、100年を見た時に、やはりRIが消滅しない限りこのクラブは存続して行かなければならないと思ひます。私は40歳で入会いたしました。昨年、副幹事でした多田君は今40歳ですが3年前に入会しており、35、6歳で入会しています。私が入会した時、バリバリだった中嶋パスト会長は当時の親睦委員長でした。学ランを着て旗を振っていました。松原パスト会長にしても、まだ60代の前半で、田村先輩、小松先輩もまだ、50代だったと思ひます。20年後どうなっているのでしょうか？IMの中でのお話にありましたが、15年経ったらここに居る中の半分が居なくなるという話がありました。そう考えると20年経ったらうちのクラブもどうなっているのか、失礼ですがIMでのお話と同じ状況になるのではと思ひます。そう思うと若い人の会員増強と言う事が必要になって来るのだと思ひます。

退会防止と出席率と言うのは比例すると思ひます。やはり、出席しないとダメなのです。3年未満の退会者

が多いと言われていますが、私はそうとは思っていません。新しく入会した方は出来るだけ例会に出て、ロータリーと言うのはどう言う物なのか学ぶべき多と私は思います。そして、親睦が有り、奉仕が有る訳ですから、その親睦を通して友情も生まれてくると思います。やはり出席しないと親睦も出来ません。やはり、例会に出て、色々な役職を受けながらロータリーに慣れていく、そしてロータリーを好きになる事が一番大事なのだと思います。やはり、会員増強と言うのはうちのクラブの為です。うちのクラブの未来の為に若い人の増強が必要です。その様に私は常に思っております。皆様はまた違う部分が有るかと思いますが私はそう思います。この後の若手のホープ次年度幹事の平井君からの話がありますが、私も若い方の考え方を聞いてみたいと思っております。少し短かったと思いますがこれで終わりとします。ありがとうございました。

### 平井親睦家族委員長



皆さん、こんばんは。ただ今、ご紹介にあずかりました、株式会社ウインドヒル 代表取締役の平井昌弘でございます。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

今回の「会員増強フォーラム」におきましては、「会員増強の手法について」という、重要なテーマを仰せつかりまして、身が引き締まる思いでございます。

私が釧路北ロータリークラブに入会したのは、会社を創業した平成21年1月ですが、それから現在に至るまでの7年間に、私はまだ3名様しか新会員になっていただけていません。ですので、このような場で大それた話はできないのです。ですが、仰せつかったからには本音で、私が考える「会員増強のあり方」などをお話しさせていただこうと思ひます。そして今現在74名の会員数がさらに増えてクラブが活性化されることを願うばかりです。では短い時間ではありますが、どうぞよろしくお願ひいたします。

私が釧路北ロータリークラブに入会したのは、高橋貢パスト会長と富樫会長エレクトにお誘ひいただいたのが切っ掛けでした。入会当時は、まだ自分と同世代の若い方が少なく、出席しても自分の居場所がないように感じて2~3年間は溶け込めず、名ばかりの会員でした。そんな中、転機が訪れたのが2012~2013年の高橋貢年度でした。副幹事のお役目を拝命し、それからロータリークラブの活動が楽しくなっていきました。また次第に同世代の会員さんも増えてきて、今は心から、例会に出席することが楽しいと思っておりますし、あの時、高橋貢P会長や当時の小林幹事に誘っていただけて本当に良かったと、そう感謝しております。

このように、入った人は「誘ってもらえて良かった。ロータリアンになって良かった」と思え、誘った側も、この人に入ってもらって良かったと思えるような「会員増強」が大切だと私は考えています。その観点から、どんな人を選んでお誘ひするか。これが重要ポイントになるでしょう。歌舞伎町の客引きのように誰彼構わず声を掛ける、というわけにはいかないのが、ロータリークラブであると思ひます。

年会費も高額ですから、いろんな面から吟味してメンバーとしてふさわしい方だと確信してから、初めてその方に、ロータリークラブの良さや意義を理解してもらうことが大切です。ですから、私がこれまで新規メンバーとなっていたいただいた3名の方も、仕事上で接点のあった方々ではありますが、親しい友人だったというわけではありません。私にとってのロックオン・ポイントは、「人間的にも仕事のにも、さらに成長したいと考えている人」です。付き合いが深い浅いは関係ありません。普段の仕事関係や交友関係において、「ご自分の生き方の理想とか、仕事への情熱、地域社会への思い」などを語っている人を見つけると、「おっ？」と注目をしまして、ロータリアンにふさわしいかと確信をしたら、いよいよ招待と説得に入ります。

そしていざ、お誘いする段階に入るわけですが、ここで勝敗を決めるのは、誘う側である私たちの力量です。私たちが、まずロータリアンとして伝えるべきものを備えていないと、説得は難しいと思います。ロータリークラブとは何か？ 何を目的に、どんなことをするのか？ 釧路北ロータリークラブにはどんなメンバーがいて、どのような活動をしているのか？ メンバーになると、自分や自分の仕事にどのような成長が期待できるのか？ そうしたことを真摯に伝えると、きっと理解してくださるはずです。

では私がどのような口説き方をしているか、少し紹介してみます。ロータリークラブのことを知らない人に、「実は異業種が集まり職業奉仕を行う奉仕団体でして・・・」と始めても心をつかめないと思うので、私は、ズバリ、核心から入ります。「自分を成長させられる場です。そして社員を幸せにし、社会に貢献できます」と。

ズバリ決めたところで、なぜあなたに声をかけたのかを伝えながら、ロータリークラブに入って得られることを具体的に語り始めます。その内容はこのようなものです。

- あなたなら現状で満足をしていませんよね？ もっと成長したいと思っていますよね？ これまでとは違う出会いで学びたいと考えていますよね。そうお察ししたので、お誘いしました。ロータリアンになると普段の仕事では出会えない人とも出会え、笑顔で接してもらえるとうれしいものです。それまで近づけなかったような諸先輩が多く、そうした方々とプログラムや親睦活動などで話せる機会に恵まれます。尊敬すべき人の所作や背中を見て学べることは多いですよ。
- 同世代で頑張っている人もいます。一緒に切磋し合って釧路の活性化に寄与しませんか。
- 率先して行動する仲間と活動していくと、やがて誇りが生まれて、意識も変わります。それは自分の成長、会社の成長に活かされ、社会貢献に繋がります。また、どこにいてもロータリアン同士の絆で繋がることができます。私もよく、釧路以外の地域で隣り合った人に、「君もロータリアンなんだね」と声を掛けていただき、一期一会の会話から学びを得たことがあります。
- そしてロータリークラブは1年ごとに役職が変わるので、さまざまな経験を積むことができ、スキルアップができます。と、このようなことをお伝えしてきました。

このような語りで、今年度は山岸君と野口さんに入会していただきましたが、ぜひ今後いつか「入って良かった」「誘ってもらって良かった」と思っていたきたいです。お誘いして入れたメンバーを入れっぱなしで放置、というのは、これは良くないですね。常に気にかけて、将来釧路北ロータリークラブを担っていく人材となるようフォローしていくことも、先輩メンバーとしての使命だと思います。

あと、お誘いしたけれど断られる、ということも当然あります。私にも経験はあります。「私はまだそのような立場ではありません」とか、2代目後継者さんが「社長に了承してもらえないと…」というお答えで振られました。そうした場合は執拗に説得する必要はありません。自分のプレゼンテーションの仕方が悪くて上手く伝わらなかったのかな、と省みながら、また自分が成長した頃合いにアタックをしていけば良いと思います。

さてここまで、私が考える「会員増強の手法について」、お話しをさせていただきましたが、この会員

増弦の機会は、会員増強を図る立場である私たちにとっても、意味ある機会になると思います。

思いで誘ってくださったのか。そしてこれまで、自分はロータリークラブで何を学んできたか。

そして、これが一番大切なことですが、自分は例会に出席することを楽しいと感じているか。こうしたことをぜひ振り返ってみてはいかがでしょう。そうすると、個々人ごとにとっての「釧路北ロータリークラブ」の有りようや「会員増強の手法」が見えてくるのではないかと思います。

私にとって、ロータリークラブの奉仕活動や親睦活動は入会する以前も今も変わらず魅力的です。そして私はまだまだ若く未熟ですので、常に学んでいます。学びの場として、ロータリークラブは素晴らしい場だと実感しています。皆から信頼される諸先輩たちは、ちょっとした連絡メールにも、さりげなく励ましやねぎらいのコメントを添えてくださるなど、見習うべき所為 いくつも教わりましたこのような恩恵を多くの人に伝え広げられるように、これからもより多くの人に「こんなクラブですよ」と伝えていきたいです。

私は今、親睦家族委員会の委員長を拝命しています。交流と親睦を図る大切なセクションで働いてみますと、やはり活発に活動できる若い会員の必要性を切に感じます。

私たち一人一人が若い世代の会員増強に務め、ぜひ釧路北ロータリークラブを発展させていきましょう。よろしくお願いいたします。