

FUJIEDA ROTARY CLUB
藤枝ロータリークラブ会報

例 会：毎週水曜日 小杉苑
 藤枝市青木2-35-30 TEL：054-641-3321
 事務局：藤枝市青木1-11-10 TEL：054-647-2300
 FAX：054-647-2040
 E-mail：club1972@fujieda-rotary.org

**ROTARY
SERVING
HUMANITY**

2016-2017年度 R1テーマ
人類に奉仕するロータリー

会長：鈴木 舜光 副会長：大長 昭子 幹事：島村 武慶 副幹事：大塚 高弘

第2149回 トソング…四つのテスト トソングリーダー…土屋 富士子君

副会長報告

大長 昭子君

私事ですが今月
 12日に初孫が授
 かりました。
 女の子で名実とも
 におばあちゃんに
 になりました。



会長よりメッセージがあります。

- ・藤枝ロータリークラブのホームページを見
 るとここ2回ほど更新されていないことが
 分かりました。各委員会報告等も含め、原稿を
 当日又は例会開催後2日以内に必ず事務局
 へ提出をお願いいたします。
- ・8月10日臨時の会長・幹事会がありました。
 当クラブでは、規程審議会報告・検討委員会
 で森下委員長を中心に検討していきますので
 ご協力をお願いいたします。

幹事報告

島村 武慶君

- ・藤枝市緑をすすめる会より
 緑の募金運動への協力のお願いが届いてお
 ります。今週より2週にわたり、例会中に
 募金箱を回していきますのでご協力をお願い
 致します。
- ・藤枝市国際友好協会事務局より
 F I F S NEWSが届いております。

出席報告

土屋 富士子君

本日のホームクラブ 出席者	前回の補正出席者
30/42 71.42%	30/42 71.42%

(1)欠席者(事前連絡とメイクアップをどうぞ)

○青島克君 ○青島鉄君 ○池谷君 ○大杉君
 ○櫻井君 ○鈴木舜君 ○鈴木透君 ○仲田晃君
 ○平野君 ○間野君 落合君 村松繁君

(2)メイクアップ者

松田 真彦君(島田) 池谷 佳典君(焼津)

ビジター

キム・テワン君(米山奨学生)

スマイルBOX

土屋 富士子君

- ・今月12日に孫が産まれました。元気に育つて
 くれればと思っております。 大長 昭子君

スマイル累計額 40,000円

会員卓話

会員増強
 維持委員会
 青島 彰君



R I では50人以下のクラブに対して1人以上
 の会員純増を求めています。当クラブではな
 かなか増強は捗らないのが現状です。増強維持
 月間の例会として6月26日に開催された増強
 セミナーの資料を紹介します。

例会での時間が足りなくて後半の講習内容の
 紹介が出来ませんでしたので、ここで紹介します。

○どうすれば退会者を減らせるか

●退会の理由

- ・つまらない ・つまらなくなった
 - ・人間関係を築けなかった
 - ・歓迎されていない ・重要だと思われていない
 - ・会員であるという誇りを感じなくなった
 - ・クラブ指導者や実力者と意見が合わない
 - ・下働きをさせられる
 - ・年齢・転職・退職・病気、それに経済的理由
- 上記が退会者の理由となっているとの報告ですが、当クラブではどうなのか検証はしてみることも必要かと思います。

●退会防止に打つ手はあるのか？ ある！

- ・もっと多く、奉仕活動をする（共に汗をかく）
- ・親睦を図る（共に遊ぶ）クラブ内、地区、世界
- ・ロータリーについて学ぶ RI や地区の活動をもっと知る。ロータリーの素晴らしさをもっと認識する
- ・楽しければ、面倒なことでも自分でやる。
- ・クラブが活性化されていけば会員はやめない。
- ・役職に就いていけばやめない。

●入会の動機

- ・タイプⅠ ロータリーをよく知っている人
 - ・是非入会したいと思っている人
 - ・若い人は2代目、3代目
- ・タイプⅡ ロータリークラブに入会して欲しい人
 - ・ロータリーをよく知らないが素晴らしい人
 - ・世の中で成功した人
- ・タイプⅢ・大企業の事業所長の転入

*対応を間違える場合が多いので、もっと丁寧な対応を

●入会直後の対応が重要

- ・入会直前・直後のオリエンテーションが重要
- ・色々な資料を利用して本人とコンタクトし理解して頂く。
- ・本人に会ったプロジェクトに参加してもらう。
- ・まずは、馴染んでもらう——遊びに誘う（同好会等）
- ・ロータリーの良さを認識してもらう——研修
- ・新会員のネットワーク作りに協力する。

●新会員に対する対応を間違えるな

- ・入会后すぐにタイプⅡの人に対して「新会員だから下働きをさせるのが当然だ」と

体育会系の対応をする。そうすると「バカにするな！」「こんなところにいられるか！」とやめてしまう。

まず、ロータリークラブに馴染んで頂こう！タイプⅡの人に対しては「1, 2年間はお客様扱いをする必要有り」

●退会してしまう理由 在籍1～3年

- ・こんなはずではなかった、お金が掛かる。
- ・会員になったのにメリットがない。
- ・なんでこんな事をさせられるのか。
- ・自分はクラブで受け入れられていない。
- ・友人ができない。
- ・そんなに出席できないよ。
- ・よくまあ、こんな事する暇があるね！
- ・皆がやっていることを知らない、奉仕団体と言っているけれど、昼飯食いに来ているだけじゃないか！

●退会防止策 在籍1～3年

- ・地区の新会員セミナーに参加して頂く。
- ・同好会に入会を勧める。
- ・ロータリーについて学ぶ機会を増やす。
- ・地区大会、世界大会への参加を誘う。
- ・親睦会や旅行会に度々誘う。
- ・委員会活動に興味を持たせ、参加してもらう。
- ・青少年交換ホスト、国際奨学生、米山等のカウンセラー、ロータアクトの担当者になってもらう。
- ・3年目ぐらいに副委員長程度の役職になって頂く。
- ・出席をあまりうるさく言わない。

●退会してしまう理由 在籍4～10年

- ・だんだん面白くなってきた しかしクラブ指導者や地区役員に不満を持つ。
- ・派閥のいやらしさに巻き込まれる。
- ・飽きてくる、退職、他の奉仕活動がしたくなる。
- ・意見対立、けんかになる。

●退会防止策 在籍4～10年

- ・クラブで指導的役割（委員長、幹事、副会長、会長）になる。
- ・地区セミナーに参加して頂く。
- ・地区の委員会で活躍して頂く。
- ・退職後も活動できることを伝える。

●退会してしまう理由 パスト会長、ベテラン

- ・クラブ指導者やクラブ運営に不満
- ・現在クラブでやっていることに関心がない、面白くない、楽しくない。

- ・年齢、家庭の事情、自分の健康上の理由、
で例会出席が困難になる。
- ・退職、経済的理由。
- 退会防止策 パスト会長、ベテラン
- ・地区レベルのより指導的役割（ガバナー、
ガバナー補佐、地区委員長）になる
- ・年会費を半分にして、出席のたびに食事代
を徴収する。
- ・休会を制度化し、休会中は年会費を半額と
する。（当クラブは満額）
- 会員維持が最重要課題
 - ・例会に来なくなったらやがて辞める。
2回連続で欠席すると敷居が高く感じる。
出席担当者は状況を把握し「一声かけ」を
しましょう。
- 入会候補者が躊躇する問題点
 - ・ロータリーは何をやっている団体か知ら
ない。
 - ・誘われたから入会を考えた。
 - ・入会金、年会費が高い。
 - ・例会の時間帯や曜日が合わない。
 - ・例会の場所が行きにくい。
 - ・どんなメンバーが入っているのか分から
ない。
- ＊＊以上、増強セミナーの内容をお知らせ
しますが、皆さんのなかで是非入会の
推薦をしたい方がいるようでしたら増
強委員会までお知らせください。
- ＊＊本年は規定審議会決定に合わせ、各ク
ラブは定款、細則の変更をしなければ
なりません。
例会回数、入会金、年会費等よりよいク
ラブ運営ができるようにクラブ全体で
検討し決定しなければなりません。

奨 学 金 授 与

米山奨学生
キム・テワン君



（担当／荒井君）