



Weekly Report

RI 会長テーマ Engage Rotary Change Lives

クラブ会長テーマ 奉仕を通じて 友情を

第 2154 回例会

日 時 : 平成 25 年 8 月 28 日

会 場 : 例会場

司 会 : SAA

時田委員

開会点鐘

村上会長

斉 唱 : ロータリーソング「我等の生業」

お客様の紹介

村上会長

石井 義興様 地区会員維持・増強小委員長
東京恵比寿 RC

会長報告

村上会長

●ロータリー財団奨学生の募集のご案内

要項・申込書式等は財団ホームページを参照してください。<http://www.2750trf.jp/s-boshu/>

募集締切は 10 月 31 日です。

●日韓親善会議の再案内がきています

10/19-20 に開催。パンフレットがありますので、詳細を確認できます。

幹事報告

山崎幹事

●9 月のロータリーレートは 1 ドル 100 円です。

●クラブのジャンパーを新しくします。新規に購入希望の方は、事務局へ申込みをしてください。

委員長報告

●秋廣国際奉仕委員長

今年度、災害等が発生した時のために卓上募金を行います。隔月に実施予定です。ご協力をお願いいたします。(本日の募金額 21,550 円)

今後の予定

9 月 4 日(水) クラブフォーラム

9 月 11 日(水) 卓話 田村彰氏

元日本銀行システム情報局長

「わが職業人としての半生からみた日本経済」

9 月 18 日(水) 卓話 太田嘉正氏

地区青少年交換委員長

「青少年交換プログラムについて」

9 月 25 日(水) 移動例会 例会場が例祭のため

10/4(金)スポーツ例会に振替

10 月 2 日(水) クラブフォーラム

10 月 4 日(金) スポーツ祭東京 2013

ボランティアに参加・観戦

例会 12 時 15 分 芸術小ホール前

ニコニコBOX

北島親睦活動委員

●村上会長 本日は、地区会員維持・増強小委員長の石井様、ご来会頂き有難うございます。宜しくお願ひいたします。朝晩、多少ですが過しやすくなりました。皆で残暑を乗り切りましょう。

●山崎幹事 地区会員維持・増強小委員長の石井義興様の卓話、楽しみにしています。

●喜連絨子会員 地区増強小委員長の石井様、残暑の中、卓話にお越し頂き有難うございます。会員増強に有効な方策をお教え頂きたく、よろしくお願ひいたします。

ニコニコ BOX 合計 9,000 円 累計 285,000 円

出席報告

杉田出席委員

8 月 28 日 在籍 47 名中 出席 37 名

前々回 (8 月 14 日) RI 規定休会

閉会点鐘

村上会長



R. I. 第 2750 地区 多摩中グループ
東京国立ロータリークラブ

会 長 : 村 上 隆 秀 幹 事 : 山 崎 義 晴

例 会 日 : 毎 週 水 曜 日 例 会 場 : 谷 保 天 満 宮 社 務 所 2 階 東 京 都 国 立 市 谷 保 5209 TEL042-576-5123
事 務 所 : 東 京 都 国 立 市 中 1-9-36 KK ビ ル 4F TEL : 042-575-0770 FAX : 042-572-8666
E-mail : kunitachi-rc@sage.ocn.ne.jp
U R L : http://kunitachi-rc.com/
会 報 委 員 : 関 重 寿 ・ 遠 藤 直 孝 ・ 齊 藤 博 人 ・ 富 田 聡



会員維持・増強小委員長
石井 義興 氏

会員維持・増強をいかに実現するか

紹介

吉野会員組織理事

石井さんは、大阪大学大学院理学研究科(数学)修士課程終了と同時に、日本レミントン・ユニバック株式会社(現 日本ユニシス)入社。その後株式会社ビジネスコンサルタントを経て、株式会社ソフトウェア・エージー・オブ・ファーイースト設立に取締役として参画。1984年、同社社長に就任。ドイツ製データベース管理システム ADABAS を日本に導入、日本の大企業 400 社余りに普及させた。データ・ウェアハウス分野の研究や CRM の研究を進め、日本で初めてデータ・ウェアハウスに関する著書を 1995 年に出版。

趣味はクラシックカーのドライブとクラシック音楽鑑賞。特にホロヴィッツのレコード・コレクションは 3000 枚にもおよぶ。現在著書を出筆中。

平成 12 年に恵比寿 RC に入会后、平成 19 年に幹事、平成 22 年に会長を務められた後、地区会員増強委員長を歴任されています。

現状認識 一退会防止が最大の課題

- ・第 2750 地区もこの 10 年会員は減少している
過去は毎年 100 名ほどの純減、しかし、下げ止まっている。退会者の 4 割は 6 月に集中している
- ・自クラブの現状を認識し目標を立てよう
自クラブから平均何人が退会するかを確認し、それを見込んで新会員入会者数目標を立てましょう

組織の強化と方策の立案

- ・クラブ会員増強委員会の役割 増強を実施するだけの組織では有りません「全会員一人ひとりが勧誘する責務がある事を浸透させる」これが一番重要
- ・現状調査・仕組み作り・新会員目標と退会防止目標の設定・入会候補者のための資料づくり
- ・新会員の受け入れ(馴染んで貰う)時の対応と教育担当は会員増強委員会(フォローアップ委員会など)クラブ研修リーダー・親睦委員会や各委員会同好会 炉辺会など・新会員用資料、ビデオ等は安く買えるので利用して欲しい

会員候補者の為のセミナー

- ・特別の日(ゲスト・ウエルカム・デー)を決めて全会員が入会希望者を「特別例会」にお招きし、例会後ロータリーについて候補者の方々にご説明頂く

ロータリーのホームページを利用しましょう

ロータリーの魅力とは何か

- ・親睦団体としてみると「誰が会員か」が重要
- ・奉仕団体としては「何をしているか」が重要
- ・他クラブで実施した事を真似しよう
- ・年度の初めに 1 チーム 3~5 人の増強チームを 4, 5 チーム作り、各チームでミーティングを行い、会員候補者を 10 名ずつ書き出しフォローする
- ・地元を歩き立派な会社を 20~30 社ほど見つけ出し、そのリストを全会員に見てもらい、その会社のトップを知っている会員からアプローチして頂く
- ・若手の開拓は若手がやった方がうまく行く

打つ手はあるか? ある! 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
- ・色々な資料が有る
- ・本人に合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 遊びにさそう
- ・ロータリーの良さを認識してもらう
- ・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

10 年以上(パスト会長、ベテラン)

- ・クラブ指導者やクラブ運営に不満
- ・現在クラブで行っていることに興味が無い、おもしろくない、楽しくない
- ・年齢、家族の事情、自分の健康上の問題、で例会に出席が困難になる
- ・退職、経済的理由

どうすれば良いか

- ・地区レベルのより指導的な役割(ガバナー、ガバナー補佐、地区委員長)になる
- ・クラブの委員会メンバーとして再度チャレンジして頂く
- ・退職した会員はクラブの指導的役割や地区の役職を務める時間的余裕がある
- ・年会費を半分に、出席の度に食費を取る方法もある

最後に 会員維持の基本は「火の用心」活動です

