

# ROTARY CLUB OF OMIYA WEST

Rotary



2015～2016年度 大宮西ロータリークラブ週報



創 立：1963年3月22日	会 長 田口 修身	第2439例会	2015/ 8/ 3
例会場：パレスホテル大宮	幹 事 小木曾賢己	発 行 日	2015/ 8/17
例会日：月曜日12:30～13:30	会報委員長 藤嶋 剛史	会報当番	大谷 義武

## 会長あいさつ

会長 田口 修身

皆さん、あらためまして今日は、暑い日が続いていますがお元気ですか？今日出席されている方は元気な方だと思います。



今日は2770地区の増強部門の木戸委員長がお客でいらしています。木戸様は川口モーニングクラブの会員さんです。他に同クラブの工藤さん、佐藤さんが Make Upにいらしています。川口モーニングは土曜の朝8:00に例会を開いています。近所の三橋に住む知人がメンバーですが朝通うのが大変と申しています。

また浦和北RCの松島会長がMake Upにいらしています。松島さんは数年前地区のHPを大きく変えた時の広報委員長でした。あのHPの下の方にバナー広告を作ったときの委員長です。

クラブ関係では先週、親睦委員会の炉辺会合が開かれました。染谷委員長が理事会での決定事項を委員の皆さんに丁寧に説明されました。今後のプログラムをどのように進めるかもディスカッションされました。7/3の初例会で入会しました、村上さん・中牟田さんも参加され親睦を深めました。また金曜日には、会員増強委員会主催のゴルフコンペが行われました。会員見込の4人も参加され総勢30人で、あの猛暑の中18ホール回ってきました。

地区の奉仕部門セミナーが土曜日越谷で開催されました。新見エレクト、高橋秀樹委員長とともに参加してきました。

救世鳥プロジェクトを進めている、那須のパン屋さんの秋元さんの講演に続いて、社会奉仕・職業奉仕・国際奉仕に分かれてセミナーが行われました。私は職業奉仕に出席しました。浦和クラブの中学生

へのキャリア教育としての職業紹介、八潮クラブの高校生への就職活動での模擬面接の実施の様子などが紹介されました。私にはとても参考になりました。

今日は会員増強部門の担当例会です。今までの「会員増強・拡大月間」は「会員増強・新クラブ結成推進月間」と名称が変更になりました。2015年1月のRI理事会で決定されたものです。

今年度の会員目標は純増10名の100名突破です。卓話を聴き、皆さんでディスカッションを行い、一人一人がプランを作成し実行に移し100名を実現しましょう。

最後に今月は戦争が終わって70年の節目です。平和についてのコメントを行わなければならないと思いますが、次回、次々回に回します。

今日も例会は盛りだくさんですがどうぞよろしくお願ひします。

## お客様ご紹介 新井清大 副会長

第2770地区会員増強維持部門 委員長	木戸良樹 様
川口モーニングロータリークラブ会長	工藤篤志 様
同上	佐藤 恵 様
浦和北ロータリークラブ 会長	松島 勲 様
米山記念奨学生	潘 威 君

## お客様ご挨拶

川口モーニング  
ロータリークラブ  
会長 工藤篤志 様(左)  
佐藤 恵 様(右)



川口モーニングの工藤です。私事で恐縮ですが、会長になるにあたり、ロータリー歴が浅いのて色々なクラブさんを見てみたいと、何人かのパ

# 積極参加でロータリーを楽しもう！

事務局：さいたま市大宮区桜木町1-11-2 YK-12ビル 4F

TEL. 048-871-8881 FAX. 048-871-8882

E-mail: info@rc-omiya-west.com HP: http://rc-omiya-west.com/

ストガバナーにご相談したところ、いくつか推薦していただきましたが、共通していたのはこちらの大宮西クラブさんでした。いつか何って勉強させていただきたいと思っていたところ、その願いが叶って大変うれしいです。本日は、よろしくお願いいたします。

**浦和北ロータリークラブ  
会長 松島 勲 様**



浦和北RC会長の松島です。本日は、大宮地区で会員数NO. 1の大宮西RCに勉強に参りました。

浦和北RCは現在女性会員増と〇〇支店長の入会を検討しております。

何かつかめればと思ひ勉強させていただきます。本日はロータリーの友情に感謝致します。

**米山記念奨学生**

**潘 威君**

田口修身会長から潘君に奨学金が渡されました。



**幹事報告**

**幹事 小木曾賢己**



1. RI日本事務局から「財団室NEWS」が届きました。今年度の財団の優先項目、具体的目標、今年のポリオの発症の現状、等財団関係の方には転送されておりますが、一度目を通されるとよろしいかと思ひます。
2. 8月24日に交換留学生マリアナさんが成田に到着、北井委員長・木本ファーストファミリー他の皆さんで迎えに行きます
3. 山田信幸会員から退会届が出されました。代表者が亡くなられ組織が変わるという事で後任の方が決まり次第入会されるとの事です。
4. 先ほどの理事会で柴木様の入会が承認されました。
5. 今年度のRLI参加は、小林(政)会員、高橋(秀)会員、新藤(栄)会員、藤島会員、山崎会員、の5名に決まりました。頑張っていたいただきたいと思います。
6. 「ロータリーの友」の表紙の写真の募集案内がありました。
7. 8月24日はガバナー訪問の例会です。例会終了後クラブ協議会、懇親会が行われます。全会員の参加をお願いします。

8. 8月9日は最後の地区セミナー(管理運営部門)が川口で行われます。担当の方よろしくお願ひ致します。



**親睦委員会 浅間重行委員**

榎本貞寿(3日)、田口修身(8日)、石塚 明(8日)、川鍋一夫(9日)、吉田宏(20日)、高橋秀樹(20日)、竹内雅人(27日)、小林光司(29日)、小林政良(31日)、各会員



代表して川鍋一夫会員からご挨拶いただきました。

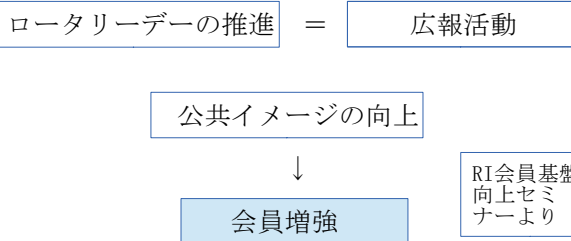


**ゲスト卓話**

**第2770地区会員増強維持部門  
委員長 木戸良樹 様**



ロータリーが目指す公共イメージの向上のわけ



**全国の会員数(2015年5月末日現在  
ロータリーの友より)**

地区数	34 地区
RC数	2,287 クラブ
会員数	89,668 人
前年同月比	438 人増
増加地区数	19 地区
全国クラブ平均人数	39 人
2770地区クラブ平均人数	35 人

**積極的な取り組み例(2015年PETSから)**

- ・スローガンを銘打ち、目標に邁進  
「4590作戦」や「ワンハンドレットクラブ」  
「TO the 40」「5050」
- ・クラブフォーラムで入会見込者リストを作成し、必ず進捗の検証実施

- ・見込者葉書を作成している
  - ・入会案内書を作成している
  - ・入会见込者に会長をはじめ3名で何度も訪問
  - ・クラブの詳細や活動内容、入会して欲しい気持ちを書面に記して渡す。
  - ・増強委員会は、若い会員で構成
  - ・HPの充実化(HP閲覧で入会あり)→対外的発信
  - ・入会金0円、又は半額
  - ・入会3年間は半額
  - ・親子会員は、親が半額
  - ・JC・YEGから誘う(青年会議所・商工会青年部・法人会青年部会)
  - ・ゴルフが出来るよ、と誘う
  - ・相撲部屋の後援会を利用して誘う
  - ・現役をリタイアされ、奉仕活動がしたく入会するケースあり
- 
- ・奥様方の会を作った(水の会)
  - ・自分の居場所が必ずある

#### 消極的な例(2015年PETSから)

- ・高齢化
- ・入会してもすぐやめてしまう
- ・若い会員が増え、ベテランが来ずらなくなった
- ・入会予定者の質に問題ありと入会を止められている
- ・他の団体にとられてしまう
- ・大きなクラブにとられてしまう
- ・会員同士はとても仲が良い
- ・合併は断っている
- ・今のままで十分
- ・いずれ誰かが入れてくれる
- ・声を掛けるのが恥ずかしい

#### 増強しているクラブの共通点

- \*目標に対するスローガンを掲げている
- \*目標人数を明確に表している
- \*例会で増強フォーラムを年2回開催している(PDSAの繰り返し実践)

これに会長の『やる気』と『リーダーシップ』というスパイスを振り掛ける必要がある！

#### 声掛け運動5000

さあ、会員1人が2人の方をロータリーにお誘いしましょう！  
ロータリークラブに入りませんか？

#### 退会防止

さあ、出席しているお隣の会員や休んでいる会員に声を掛けましょう！  
ロータリーを楽しんでいますか？  
自分の居場所はありますか？



地区会員増強部門委員長 木戸良樹様(中央)、  
田口修身会長(左)、小林光司会員増強委員長(右)

#### 会員増強部門 高橋誠一 委員長



ロータリーに入会してもらうには何が一番必要かということ、入会してどんなメリットがあるのかということだと思います。私が入会した時、ロータリーでは仕事の話をすると言われて、何故？異業種で情報交換してビジネスに役立てようという事でスタートしたのでは？と思いつつ、15年位仕事の話はしませんでした。ロータリーの目的は奉仕ですが、まずは自分の会社が健全で儲かっているかないと出来ません。色々な会社の収益を上げる事が一番のポイントで、ビジネスの話をしてはいけないというのはピントがずれているのでは？と思っていました。前回会員増強をした際、何を話したら入って頂けるのか、自分が誘われた立場なら、と考えたとき、人脈が広がってその中から色々な仕事が出来てプラスになる、という話なら入っても良いと思うかなと、考えました。40人の会員を倍増しようと言った時、殆どの方が何を言っているんだ、という反応でしたが、それでも倍増を目指す中で、入会者が次第に増えて来たところ、本当にいけるかもしれない、と皆さんが紹介しはじめてくれて、それで80人を突破しました。メンバーが増えると食事会も楽しいですし、毎回色々な人と話が出来て、ゴルフも沢山の人が来て、人脈につながります。ロータリーの会費なんて安いよね、ロータリーに行くことでうちはビジネスで相当儲かった、という形になるのが一番良いのかな、と思います。何の為にしているのか、メリットはあるのか？と聞かれたときに、1個もありませんというのでは・・・ 会長からは100名とのお話がありましたがそれは表向きで、今回は91名から91名増やそうという事です。昔からこのクラブを守って頂いて、いてくれるだけで皆の良い勉強になる長老の方々を除いて、他の皆さんには一人が一人を紹介して頂きます。名簿を頂き時々電話をいれます。ノルマですので。事務局に候補者名・紹介者名を書いて出して下さい。紹介者と、候補者を知っている3~4人でアプローチを掛け、入ってもいいかなという気になるよう進めて行きたいと思います。今ここで、ニコニコの用紙の裏に思い当たる人を書いて下さい。思い当たらない場合は次回例会で書いて下さい。次回例会では、その中で候補者を知っている人がいるかを皆さんに聞きます。一人が一人を紹介して頂ければ150人は行くと思いますので、よろしくお願いします。

#### <木戸様の講評>

一人が一人を紹介する、これは良いですね。素晴らしいお話ありがとうございました。地区でスポンサーバッジを作ったので申請してください。

---

～次回例会案内～「ガバナー公式訪問」

次回例会は、第2770地区 井原 實ガバナーの公式訪問となります。例会からクラブ協議会・懇親会と長丁場とはなりますが、ぜひ全員でお迎えできるよう、メンバー同士声を掛け合ってください！