

未来計画特別委員会 <ディスカッション報告>

未来計画特別委員会
荒井 伸夫 委員長



本日の例会は、未来計画特別委員会の担当です。伊田次年度の準備開始に合わせてテーブルディスカッションとしました。当クラブの抱えている課題は沢山ありますが、伊田次年度の参考となるように喫緊の問題をテーマにしました。従来は、同一のテーマを全テーブルで議論していましたが、今回は、テーマが多いので3グループに分かれて話し合っていました。

第1G 増強とクラブのビジョン

- ①何のために増強するのか
- ②増強してどんなクラブにしたいのか

第2G 奉仕活動について

- ①今の奉仕活動に満足しているか
- ②R財団補助金対象の奉仕事業

第3G 新睦と例会のあり方

- ①ベテランと新人の融和はできているか
- ②今の例会で不満に思うもの
- ③出席はどれだけすれば合格

各テーブル毎にディスカッションリーダーを決めてあります。リーダーは、書記を決めて討論を進め、最後に書記に発表してもらいます。

.....

終わりに

本日のディスカッションは、大変実のあるものとなりました。素晴らしい成果です。会員数を倍増してクラブのレベルが下がったかなと思いましたが、レベルは逆に倍増しているように思います。増強の大切さを実感しました。伊田エレクトには、大いに参考になったことと思います。

第1テーブル

リーダー：内山泰成 会員

書記・発表者：天池健二 会員



1. 会員増強について（まず、何のために増強が必要か？）

- ・視野を広げるため
- ・奉仕理念を広げるため
- ・お互いの仕事を分かち合うため
- ・仕事の仲間を増やすため
- ・一生の友達を作るため
- ・大きな仕事をするため
- ・価値観をぶらさないため

2. 今後の会の方向性について

- ・今までは外に向けての奉仕活動が少ないかも
- ・告知の方法をよく考えてPR力を高めた方がいいかも
- ・交換留学生の集まり等により昔は奥さん同士のつながりが強かった。
- ・数が多くないと入ってくれと言にくいので、どんどん大きくして誘いやすい環境にした。
- ・出席率が現在60%位を80%以上にしたい。
- ・委員会活動を活発にすれば出席率、会員増強に繋がる
- ・質も高めながら、数も増やしたい

第2テーブル

リーダー：木本栄一 会員

書記・発表者：冷牟田正見 会員



第3テーブル

リーダー：田口修身会員

書記・発表者：山崎一祥 会員



- ・ロータリークラブの会員数は景気の浮き沈みに左右されやすいので、まずは皆で景気を良くしていく努力をしましょう！
- ・同業者の枠をさらに広げてみてはどうか？声掛けや勧誘し易くなるのでは？
- ・会員を増やすだけではなく、維持していくことも大切。辞めなくなる理由は、仲間ができずつまらない・寂しいなどが多く聞かれる。

対策として、出席したくなる環境を作る。

- ・異業種交流や卓話を増やすなど、会を理解してもらう機会や交流を深められる機会を増やす。
- ・また、新入会員向けのオリエンテーションなど、勉強の場も多く設ける。
- ・会を理解していなければ、会員増強の勧誘はできません。
- ・委員会など、例会とは違う小規模な会合がもっとあって良いと思う。
- ・他地域の仲間ができるとロータリークラブはさらに楽しくなるので、他クラブとの交流は積極的に行う。

第4テーブル

リーダー・書記・発表者：

新見和男 会員



奉仕活動について

- ・全員参加で行う事
- ・現在は第3者に対して、アピール不足では？
- ・自己満足になっているのでは？
- ・クラブ全体でテーマをもんで、その旨に沿って行うのはどうか？
- ・地域（自治会長）等と呼ば卓話等をしてもらい、その土地のニーズを引き出す。
- ・なるべく長期的な視野に立って物事を考える。
- ・プロジェクトに対して何が出来るか？プロセスを考える。
- ・プロジェクトの責任者に卓話、プレゼンをしてもらう。
- ・国際奉仕は（赤尾さん）カンボジア・ラオスの支援を継続してゆく。

第5テーブル

リーダー：清水恒信 会員

書記・発表者：福田和子 会員



「奉仕活動」

今後奉仕活動をどのように展開したら良いか持ち時間の中、全員の活発な意見が出ました。長期間対外的に砂場清掃、ろう学校への協力、直近では、ピンクリボン運動が上げられ、特にピンクリボン運動は、今年より地元への目玉奉仕活動と位置づけ、ロータリーをアピールしたい。会費と行動はロータリーの両輪なので、特に寄付金の種類、集め方とその方法を新会員に説明が必要である。全会員が、例会、各行事に出席をし汗を流して、その感動を実感していただきたい。ニコニコに対して予算があるので、大きな事業を皆で企画し対外的に印象づければ会員増強に繋がる。交換留学生・米山学卒業生が、ロータリーを離れてしまった後「ロータリーの友」でなく身近に報告があればよい。

第6テーブル

リーダー：小沢 孝 会員

書記・発表者：新藤栄介 会員



例会は現行の席指定無しのみで問題は無い。親睦を深める例会イベントの検討（例：コスプレ・ドレスアップ等）ベテラン会員はクラブ運営の知恵袋、新会員は積極的に会員増加に貢献する。会員間の親睦がビジネスに結びつき利益を奉仕活動に使う事が、ロータリー活動の本来あるべき姿

である。

昼食だけで例会が終わってしまうのはもったいないし、社長・支社長方が参集して商売に繋がらなければ会員が辞めてしまう。また新人会員の入会を勧められない。

会員が多く無いと人脈が増えない。人脈を増やすには会員拡大は欠かせない。

会員卓話者への時間配分は最大限配慮する（当日の時間短縮は失礼）。

ゲスト卓話者の、内容と金銭面での充実を図るべき。ニコニコ発表はなるべく省略しない。名前だけでも全員呼ぶ。

第7テーブル

リーダー：新井清太 会員

書記・発表者：小林政良 会員



第7テーブルは親睦と例会についてディスカッションさせて頂きました。

○ 例会そのものについて

楽しく参加させて頂いている。他業種の方との関わり合いによって色々勉強になっています。例会中の卓話はもっと増やして頂いて、勉強したいとの事でした。

○ 例会の出席率について

もっと上げた方がいいとは思っていますが、出席されない方はいつも決まっていますので、現実的に100%近くまではならないのではないかと意見でした。

○ 親睦について（先輩会員と新人会員のコミュニケーションがとれているか？）

この内容につきましては2つの意見が出まして、新入会員が全員と無理に話をしなくても毎週、例会に出席していれば、慣れてきて自然に会話は出来るという意見と、やはり新入会員という事で大先輩方を前にすると臆してしまうので中堅会員の方（入会3,4年くらいの方）に橋渡しをして頂けると有難いという意見がありました。

○ 親睦旅行について

昨年同様、JRさんにご協力して頂いて旅行に行きたいとの意見がありました。また、他クラブ合同での親睦旅行を行っても良いのではないかと言う意見もありました。

最後に第7テーブルは入会1年未満の会員が5名いますので、ロータリーの基本的な事を教えて頂きたいという意見がありました。例えば例会で初めて目にしますニコニコでしたり、先日ありました受付当番でのルールでしたり、財団への寄付のあり方等、分からない事が多々ありますので、教えて頂けると助かりますとの事でした。