

常陸太田ロータリークラブ

HITACHI-OTA ROTARY CLUB

RI 第2820地区

No.13834

(1960年1月13日設立)



RI 会長方針

2021-2022年度
国際ロータリーのテーマ

奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために

会 長 石川 重信
 例 会 場 常陽銀行太田支店2F
 例 会 日 毎週水曜日/12:10~13:10
 最終例会18:30 レストランばんび
 会報委員 篠原 啓一・野内 太台克・石川 主税

(先週例会) 2021年8月25日 NO. 7

(本日例会) 2021年9月1日例会 (通算 NO. 2948)

本日のプログラム(9月1日)

- ☆ ZOOM例会 ☆ ◎ 月例セレモニー
- ◎ 米山奨学金授与 ◎ 会長タイム
- ◎ 幹事・副幹事報告

◎ ビジター紹介

地区クラブ奉仕委員会会員増強委員 塩原吉博様

◎ 会長タイム(石川重信会長)

こんばんは。ハプニングもあり開始が少し遅くなり、退出された方もいますが、ZOOM例会が開催できてよかったと思っています。先週はハイブリッドで例会を開催しましたが、今月20日より国からの要請により緊急事態宣言となり、例会後臨時理事会を開いて例会の在り方について協議し、ZOOMだけの例会と理事会を開催することになりました。参加できない方には大変申し訳ないと思います。特例として、例会開催日までにFAX・メール等で会員あてにメッセージ等をいただけた方は出席扱いとしますので、よろしくお願いします。

今日は、第2分区ガバナー補佐の伊藤さんにも早々にZOOM参加をいただいていたのですが、所用があるとのことで退出されました。後日メッセー

ジをいただきたいと思います。

今月は会員増強・新クラブ結成推進月間です。本日は、草野会員増強委員長と、地区会員増強委員の塩原吉博会員より卓話をいただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

・海岸美化プロジェクト9/12⇒9/26に変更再度出欠取り直します。

・「日本のロータリー百年史」6,600円
購入後希望の方は幹事まで。

◎ 幹事報告(塩原拓海幹事)

① ロータリーの友、ガバナー月信、会報等はまとめて皆様に郵送させていただきます。

◎ 会員増強委員会担当卓話

《塩原吉博地区委員》

出前卓話は本来ですと30分バージョンですが、今日は地区のデータを中心に厳しい現状と、RI会長と地区の目標をご説明させていただきます。残りの時間は草野委員長を中心として、実際の今年度の取り組みについてのお話をお願いいたします。

『元気なクラブづくりをお手伝い』

・地区年度別期首会員推移

2010年から828人減。特にここ2年はコロナの影響で会員数1900人を切る

塩原拓海幹事 FAX 0294-72-1321
E-mail:h.kamaman@lime.plala.or.jp

富永出席委員長 FAX 0294-74-5902
E-mail:tomimasa@f4.dion.ne.jp

地区新会員・既存会員維持率の推移

- ・ My Rotary 常陸太田クラブデータ
会員維持率、女性会員数、新会員の維持率等善戦している
- ・ 地区会員年齢の傾向
高齢化が進む。
- ・ 地区RI脱会クラブ
2010年クラブ数60⇒現在55クラブ
- ・ RI会長メッセージ
会員増強チャレンジ宣言 120万人⇒130万人
- ・ 今年度新井ガバナー数値目標
会員数2000名回復 女性比率10%
- ・ 地区内女性比率の高いクラブ
- ・ 女性経営者の現状
社長にこだわる必要はない

《草野委員長》

ただいま現状を詳しくご説明いただきました。まだまだコロナのこの状況は続くと思います。ワクチンが行き渡ったとしても今までのような例会や活動の在り方にも規制はかかってきます。そんな中でどうやっていったらいいかというのは、私も分からない状況ですので、皆さんからお知恵をいただいてやっていきたいと思っています。どうぞよろしくをお願いします。・候補者リスト提示・

毎年あがる人は同じで、なかなかうまく進まないのは問題があるのでは…？ どのような戦略で行けばいいのか、皆様にお話しただけならと思います。《石川重信会長》戦略構想を練って、チームを組んで訪問。定期的に声掛け。

《塩原吉博》第3者へも日頃からロータリーの良さを伝える。会員が心から会の良さを感じることに、自分たちの活動に誇りを持っていること、楽しんでいることが大事。手法ではなくクラブへの思い。友人としての絆。手法はTP0。

《篠原》2年間全然アプローチができていない。しかし挙げておくことも大事。会員同士もコミュニケーションが取りづらく、結びつきがほころびているところもあり、その辺も同時に進めてほしい。

《後藤》今一人に絞ってお願いしている。

《橘》継続してアプローチ。例会に呼ぶ、卓話を

お願いする。

《和田道代》できないことが多く、近くなる機会が少ない。頑張っていきたい。

《大森》大谷年度の会員勧誘。クラブの存続について、親クラブは子クラブへの配慮を。

《平根》山方・大宮クラブの脱会は新会員が入らなかったことも原因。新しい風を入れるのもクラブの存続や活性化に大事。

《益子》クラブイベント等に連れて来る。

《岩間》友人の日座薬局さんを推しています。

《多賀野》本気度が測られる。ロータリーの奉仕ははっきりしている。奉仕を知ってもらう。奉仕をしたい人、賛同を得られる人。

《黒沢》何をやっているかを見てもらう。例会に呼ぶ。ブドウ組合や梨組合等に声をかける。

《石川主税》時代はサブスク。会費減額等できっかけを作る。初回1ヶ月無料体験、年会費1年間無料あるいは半額。とりあえず入ってみよう。

《草野》候補者リストに沿って、推薦者をリーダーにさせていただいて、まずリーダーがアプローチをする、その後に私たちが一緒になって声をかけていく。まず数名に絞ってアプローチをかけていきたいと思っています。

◎ 出席委員会報告 後日発表

全会員数	出席者数	免除者欠席数	出席率
32名	-名(mu-)	-名	--.-%

前週訂正出席率 --.-%(メイクアップ -名)

