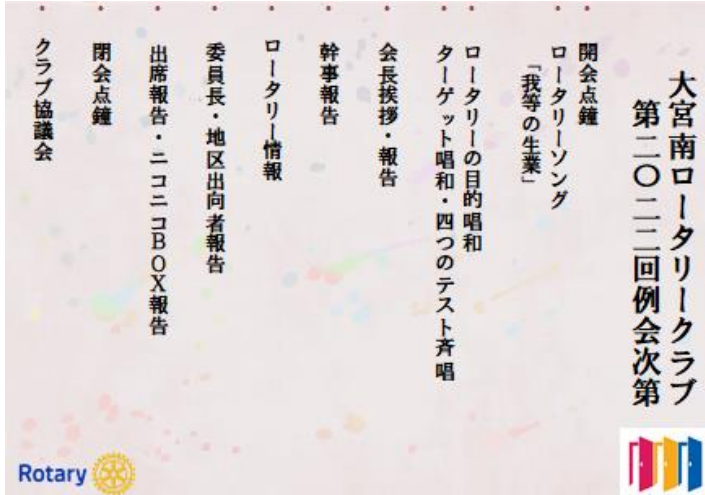


Rotary



RI テーマ「ロータリーは機会の扉を開く」(Rotary Opens Opportunities)

大宮南 RC 運営方針「素晴らしい機会の扉を私たちの手で開きましょう」



幹事報告

佐藤 一博幹事

- ① 8/27(木)例会中止
- ② 「ハイライトよねやま」回覧
- ③ 地区部門セミナー開催案内
 - *9/5(土) ロータリー財団部門
 - *9/12(土) 奉仕プロジェクト3部門合同

ロータリー情報

宗像 英明青少年奉仕委員長



国際大会をバーチャルで行った様子が出ています。特集は「私がロータリーを続ける理由、そしてその魅力」で7人のロータリアンの話が出ています。

前号からポールハリスの連載漫画が載っています。米山の話ですが来年の台湾国際大会で第3回世界米山学友の集い「出会いin台湾」が行われるという記事が出ています。

委員長・地区出向者報告

山本かなえ会員

6月2日にバーチャルツアーを販売し、目標を上回る売り上げを達成することができましたことをご報告いたします、ありがとうございました。

<出席報告・ニコニコBOX報告>

増井 大輔会員

ニコニコ BOX

¥20,000

会員数 39名 出席者数 22名 出席率 59.46%
欠席した免除適用を受けた会員数 2名

本日の司会

塚田 拓也副 SAA

本日の撮影者

高橋 満広会員

会長挨拶・報告

橋本 洋子会長

本日はクラブ協議会がごさいます。クラブ協議会におきましては羽田会員増強維持委員長が張り切っておりますので、挨拶は短めにさせていただきます。

本日の理事会に通りましたら 1 名入会されます。会員増強の目的であります純増1名は退会者が出ない限り達成されることとなりますので、よろしくお願いたします。

先日かのうやで行われました「前年度会長幹事慰労会」の際に前年度会長・幹事より前SAA増井さんにもお礼を差し上げてほしいという事で、欠席されましたので本日改めてお渡ししたいと思います。増井さんにおかれましては高島屋店長という大変な立場にありながらお引き受けいただき、毎回出席されてご協力いただき大変感謝しております。



大宮南ロータリークラブ クラブ協議会 会員増強について

橋本洋子会長 今回のクラブ協議会は「会員増強について」です。先ほどお話したように本年度純増1名を目指しておりました。お蔭様で理事会が通れば1名入会していただくことになりました。紹介された方は最後まで責任を持って心のケア等を、皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

羽田しげみ会員増強維持委員長

クラブにいて楽しくなければ増強・維持はできない、維持をしていくにはみんなが楽しい思いをしていかなければいけないということで、楽しい話、ためになる話を今回副委員長の黒白さんが話をして下さることになりました。



黒白秀之会員増強維持副委員長

「クラブの活性化のカギは増強にあり」と良く言われますが、南も増強には大変苦しんでいます。自分の会長年度の時を振り返ってみると、入会していただいた方は10人です。今現在、矢野さん、羽田さん、野本さん、山本さん、福光さんが在籍しています。ロータリーには職業分類があり、昔は1業種1名だったのですが、今それはなくなりました。職業を分析して「こういう職業の人はうちのクラブにはいない」と、できる事ならそういう観点から職種を選んでいくことも有りなのではないかと思えます。ロータリーの会員増強、特に今年などはコロナによって皆さんが顔を合わせる機会が非常に少ないのですが、2020年は日本のロータリーができて100周年になります。東京RCが第1号です。その時もスペイン風邪で5000万人以上の方が世界中で亡くなったそうです。そういった中で日本のロータリーはスタートして100年立派に活動してきたということですので、ロータリーが本来やってきた活動というのは本当に素晴らしいと思えます。ロータリーの活動は変化をしてきていることを皆さんはお気づきでしょうか。自分のための職業と、奉仕という他人のための職業というのがなかなか同じ考えで活動に生かすというのが職業奉仕では非常に難しいのですが、海外ではそういうことには関係なく職業奉仕という言葉は使われ職業奉仕の活



動が行われますが、そこだけでも日本と海外は違うのだと感じます。南は毎週例会がありますが、1カ月に2回でも良い、ネットの環境の中で例会を行う、など変わってきています。皆さんが入った時にどうやって入ったのかというと、本当はこのクラブ協議会というのは職業分類に載せている候補をテーブル毎にディスカッションして候補者を選び、そして一人二人と増やしていくのです。そんなクラブ協議会を毎年行ってきたのです。今年に関しては申し訳ないのですが一方的に話をするクラブ協議会になってしまいました。増強について考えてみても、実際にハードルが高い人、個人を説得すれば入ってくれる人、親御さんまで説得しなければ入ってくれない人、様々でした。全く知らない人を勧誘するということは不可能でしたので皆さんの知り合い、仕事の繋がりでのお付き合い、そういった中での勧誘になると思います。そして親睦会に招いてロータリーの良さを分かってもらって勧誘するという方法をとっています。40周年のビデオを作成した時に高橋満広会員がプロでしたのでお願いした時、「こういう人がいないから入ってくれたら良いな」と感じ、高橋さんにもロータリークラブを理解してもらい入会に至りました。色々な人にロータリーの事業を通じて入会してもらい、そして親睦の場面では積極的にお誘いしてロータリーをお見せしていく事が良いことなのではないかと思えます。

藤井フチ子会員 奥隅さんは4年間位かかりました。色々なところにお誘いして、皆さんの力で会員増強することができました。

金杉和秋会員 一人の方にアプローチしてすぐに入っていただくのは難しいと思います。大宮南RCの良いところを肌で感じていただいたのだと思います。そして人とのつながりがあったって入っていただくことになったのだと思います。

羽田しげみ会員 1割弱の会員がこの7月に退会しました。その中で南は0ということはかなり優秀だと思います。「楽しくなければロータリーじゃない」ということで楽しいクラブ作りをしていけば必ず増強につながると思いますので、皆様ご協力よろしくお願いいたします。