



RI 第 2 6 1 0 地区

井波庄川ロータリークラブ会報

2008-09年度 No.6 8月13日発行

事務局 〒932-0211 富山県砺波市庄川町示野 121 リプロ内

TEL&FAX 0763-82-4318、inashorc@athena.ocn.ne.jp

2008-09 年度 会長 小西 勝、幹事 高瀬 顕正

2008-09年度 RI テーマ



「夢をかたちに」

(李東建会長)

例 会 記 録「会員増強月間に因んで」

第 1 4 3 5 回夜間例会

平成 2 0 年 8 月 6 日(水) 井波文化センター

1. 点鐘 小西会長
2. 君が代斉唱
3. ソング「奉仕の理想」
4. 月誕生祝：三谷貴志夫会員(11日)



5. パースディソング
6. 卓話紹介「会員増強月間に因んで」三谷貴志夫会員委員会副委員長(斉藤彰委員長代理)
7. 会長の時間…「斉藤彰エレクトの見舞いに、高岡の澤田病院へいってきました。手術後3-4日目でしたが、元気そうでした。経過は順調で首のギブスが大きいですが、退院までは1ヶ月ほどかかるそうです。今月は、ガバナー補佐事前訪問、ガバナー公式訪問と行事が目白押しです。また、来週は高瀬幹事の浄教寺で、早朝例会を行います。お斉席は松屋の特製そーめんです。」

8. 幹事報告…①小西会長の言葉通り、斉藤彰エレクトは7月23日手術され、1ヶ月ほど入院の予定です。②来週、谷の浄教寺で朝6時半から、本堂にて早朝例会を行い、私が卓話(法話)をいたします。終わり次第、そーめんいただきます。お土産に川那边さん所の「笹餅」を用意しております。③8月20日ガバナー補佐事前訪問で、例会終了後、C. A.を行います。また、27日はガバナー公式訪問です。万障繰り合わせの上、出席ください。④南砺市水害については義援金の内容について、南砺 RC や砺波 RC と事務局レベルで連絡調整中です。⑤11月15・16日地区大会の出欠を取っております。よろしくお願いします。
9. 委員会報告…出席委員会(代理)25名中15名出席(出席免除者8名中5名出席)・・・出席率 68.18%
ちなみに、7月度の確定出席率 79.12%

【ご参考までに】出席率の計算方法

$$\text{週出席率} = [P+M] \div [T-A+B]$$

P: 当日出席数

M: メーキャップ数

T: 正会員数

A: 出席免除会員数

B: 出席免除会員の出席数

本日の計算例

$$[15+0] \div [25-8+5] = 0.6818 \quad (68.18\%)$$

メーキャップあるときは、後日調整する。

10. ニュニコBOX(助田 SAA：本日 5 名 7,000 円)

三谷会員：誕生祝お礼。

坂井会員：7 月 19 日 6 部屋リニューアル、桜と雪の季節がグーです。

荒木会員：遠方の娘夫婦が帰省しました。

山本会員：遅刻お詫び。剣道応援で日本武道館に行きました。昼、例会場が空でびっくり。

助田 SAA：少しいいことありました。

(8 月計 7,000 円：年度累計 58,000 円)

卓話「会員増強月間にちなんで」(三谷副委員長)



三谷副委員長：斉藤彰委員長（入院中）の代理で、7 月 13 日、名鉄富山ホテルでの地区会員拡大増強委員長会議に出席しましたので、報告いたします。当日は、4-5 に分け、グループディスカッションを行い、それぞれ代表が意見発表を行い、榊田パストガバナーの講評を頂きました。

松原勝久地区会員増強委員長（氷見中央 RC）は、20 名余りのクラブながら、積極的な増強活動を推進しており、特に中越地震では、ボランティア参加も経験している若手です。地区委員会スローガンを「三つのア」とし、『アミューズ：クラブを楽しくし』、『アシスト：入会者を心からサポートし』、『アップグレード：クラブ事業をより向上させる』と、掲げています。

増強のうち、委員会スローガンは「強」をデフォルメしました。しかし、会員拡大には、「増」と「強」の二本柱を同時に太くすることが必要です。【この委員長の方針は、ガバナー月信 8 月号に詳細を掲載しており、参照下さい】

この会議では、「増」「強」それぞれに例を挙げられ、会員拡大増強のヒントを与えられました。以下に、その例を掲載しますので、会員各位においてはご参考下さい。

「増」の例として、①職業分類未充をターゲットに。②数人のチームで、入会候補者を探し、訪問。③例会ゲストに招く、または公開例会を開催。④例会や行事の中で、会長・幹事が常に訴える。⑤女性会員入会推進月間を作ったり、特典を打ち出す。⑥拡大のため、負担金の軽減、入会金の免除など考慮。⑦無償の奉仕は当然だが、それを各会員にステータスであると認証する。

「強」の例として、①新入会員のオリエンテーションを開催。②新入会員を親睦や会報委員会に所属してもらう。③新入会員は、なるべく紹介者と例会の席を隣り合わせる。④新入会員は例会では、全会員と握手するよう務める。⑤新入会員は、早い機会卓話としてもらう。⑥事業の関係でやむなく退会されても、再入会できる環境を整えておく。⑦入会式を重々しい雰囲気で行い、セレモニーとして高品位な儀式であるという認識を持ってもらい、一回入会したら退会しにくい雰囲気を作る。⑧趣味のクラブや活動に参加してもらう。⑨家族参加のイベントを多くし、家族も含めた旧交を温めたり、絆を深める。⑩メディア・アップを高め、やめたくないクラブにする。

意見交換では、小松シティー RC は会員 44 名中、女性会員は 9 名いるというのに反して、伝統的なクラブは、相変わらず女性を敬遠しています。JC からの卒業生を待っているという従来の考えを変えて、親子で入会という観点から、現役のうちに入会させている例もあります。いろいろ工夫をして下さい。【要約：山本】

【編集後記】

前期三角年度は、入会者も多く、会員増強がうまく機能をしていました。今年度は、まだ始まったばかりですが、井波庄川ロータリークラブ会員それぞれが協力して、新入会の候補者を見つけ、チームで勧誘をしていければいいのではないかと思います。皆さんで協力しましょう。今回の卓話には一杯ヒントが隠されておりました。(山本武夫)