

Weekly Report



名古屋アイリスロータリークラブ

例会日 水曜日13:00～14:00

会長 菊地 富士子

例会場 ANAクラウンプラザ
グランコートホテル名古屋

幹事 荒山 久美

承認 2013年6月18日

公共イメージ
向上 藤谷 猛



2024～2025年度名古屋アイリスRCのテーマ

不易流行

～ DEIを取り入れて新しい風を私たちのクラブへ～

●お問い合わせ: office@nagoya-iris-rc.jp

●公式WEBサイト: http://www.nagoya-iris-rc.jp

第510回 例会

2025年2月5日 13:00～

- 司会 島村恵三 例会・出席・親睦委員長
- 斉唱 君が代、奉仕の理想
- 出席報告 出席者数 14名 / 20名
出席率 70%
- ゲスト
- ビジター

ニコボックス

- 菊地富士子 会長
本日、会員増強の卓話をします。宜しくお願い致します。

会長挨拶

皆さんこんにちは。510回の例会です。昨日名古屋観光ホテルで開催の名古屋ロータリークラブの創立百周年記念式典に参加してまいりました。名古屋ロータリークラブは東京ロータリーをスポンサークラブにもちます日本で3番目に発足したクラブでございます。会場の入り口には歴代の会長のお写真がずらりと並び歴史を感じました。

吉川ガバナーをお招きし、名古屋ロータリークラブ会長内藤弘康氏をはじめ第82代会長岡田邦彦氏による記念講演や西川千雅氏の祝舞などがございました。周年記念事業は名古屋市へ寄贈として名城公園の桜植樹と石垣です。7月には完成するそうです。

本日は後ほど地区会員増強委員副委員長として会員増強についてお話をさせていただきます。どうぞよろしくお願い致します。

幹事報告

- *2/12 ロータリー財団についての卓話
- *2/25(火)I.M. 名古屋東急ホテルにて 18:00 からです。
- *米山奨学生のラウト君が再入院しました。来週の例会には出席予定

委員会報告

【2024-25年度のための補助金管理セミナー】

報告者:岩崎会長エレクト

先日2/3(月)名古屋東急ホテルバロックの間で行われた2025-26年度のための補助金管理セミナーに藤

谷財団委員長とともに参加してきました。

内容的にも充実したもので補助金のしくみや使い方などのノウハウを学びました。留学報告会もありました。参加者は2760地区の方々に100名を越す非常に大きなセミナーでした。うちのクラブも、3月までに申請する必要がありますので一緒にがんばりましょう。

卓話

【会員増強について】

第2760地区 2024-25年度 会員増強委員会
菊地富士子 副委員長



国際ロータリー第2760地区会員増強セミナーが2024年8月1日に開催されました。2023-24年度会員増強最優秀クラブ表彰では、地区ホームページの会員増強報告のデータ2024年6月末時点までのデータ利用し、会員増強最優秀クラブ総合第1位は名古屋宮の杜RC(会員増加数8名増加率111.8%女性増加数2名)と同率一位の岡崎RC(会員増加数7名増加率108.4%女性増加数4名)です。アーチックRI会長イニシアティブ。最優先課題は会員増強を図る行動計画を推進すること～3-Year Rolling Goals(3年間の目標)。2024-25年度中には各地区で純増100名を目指しましょう。4つ以上の新規クラブを立ち上げましょうとコミットされました。

RI2760地区 活動方針地区活動方針①「行動計画」4つの戦略的優先事項に沿った「クラブ戦略計画」の作成地区活動方針②新たな形態のクラブを創設しましょう。「行動計画」4つの「戦略的優先事項」①「より大きなインパクトをもたらす」②「参加者の基盤を広げる」③「参加者の積極的なかわりを促す」④「適応力を高める」です。

会員増強手法の体系には従来型の手法としてプッシュ型とプル型があります。「プッシュ型」は女性会員の

増強・若手会員の増強など。ローターアクターの人数は地区会員数カウントされています。ローターアクトの成長・拡大は会員増強の鍵です。また会員から入会候補者情報を集め、入会候補者へローター及びクラブ情報を伝え、例会へ招待し、入会を勧める。クラブリーフレットを作る。オープン例会の定期的な開催などがあります。「プル型」は各メディア、WEB、SNS の活用。クラブ WEB サイトからの入会による方法。

従来と違う方法として新たな会員の種別 新たな形態のクラブ、衛星クラブなど。

・「衛星クラブのすすめ」若年層がロータークラブへの入会をためらう3つの課題。

1、会費2、出席義務(開催頻度)3、例会スタート時間です。では会費についてみてみましょう。

① 「RI」・地区・ローターの友からの請求額(衛星クラブ一人当たりの必要経費)①小計¥36,846

内訳は RI・人頭分担金 \$ 78.5 ¥12,011。2025-26 年度(年額 \$ 82.0 予定)規定審議会分担金 \$ 1.0 ¥153 「2760 地区」・地区資金 ¥21400(地区資金 ¥12,000 円・地区大会協力金 ¥4,300 円・地区事業費 ¥5,100) 「ローターの友事務所」ローターの友購読料一 ¥3,300 ¥275 円/号×12 号

② 例会に関する経費 ②小計 ¥24,000

衛星クラブ 会場代・事務局経費 ¥24,000 ex)1 月当り経費 2000 円×12 月場

衛星クラブを事例として仮の数値です。実際に掛かっている費用月額2万円を、10名の会員として負担した場合、一人当たりの負担額は、24,000 円になります。

③ ロータリアンに求められる寄付目標 ③小計 ¥48,540

ローター財団年次基金 \$ 150.00 一人当たりの目標金額 ¥22,950、ポリオ基金 \$ 30.00 ¥4,590。米山記念奨学会普通寄付 ¥20,000。希望の風寄付 ¥1,000。すなわち 一人当たり年額合計(①+②+③) ¥109,386

一人当たり月額合計(①+②+③/12) ¥9,116

・次に出席義務、例会スタート時間です。

2016 年規定審議会のクラブ例会と出席に柔軟性を認める件各ロータークラブの細則で、例会頻度と出席に関する規定を定めるようクラブに柔軟性を与える(毎月最低2回の例会開催に修正)

・「衛星クラブまとめ」 1. 月会費を9,000 円程度 2. 規定審議会に則り、例会開催を月2回 3例会開催時間を原則 19 時以降とする(又は土日)。

さらに衛星クラブに着目します。クラブに「革新性と柔軟性」を取込むツールとなります。クラブ内クラブ(クラブ数は増えない)。会員はスポンサークラブ会員(会員増強に繋がる)。設立には8名の会員が必要。独自のクラブ細則を制定し、例会日・時間、会場、年会費を決定。伝統あるロータークラブに極めて少ない負担で入会でき信頼度の高い仲間作りができます。

・メリットとデメリットについて。立ち上げ時のメリットは会員数の増加スポンサークラブからの金銭的支援は不要。デメリットは立ち上げ時にリーダーシップが取れる会員が必須。事務局対応 及び、経費の捻出。立ち上げ後のメリットは新たなアイデアや価値観の活性化、合同例

会、合同プロジェクト等の活動。地区への若手出向者の増加。デメリットはスポンサークラブから衛星クラブへの転入問題、事務局対応、理事会の参加。要請地区大会の費用負担、ローター財団、米山への寄付や費用がかかるものの負担全般。

・国内外の「衛星クラブ」状況。2024 年 1 月時点で日本国内に 56 クラブ・世界には 1,500 クラブの「衛星クラブ」です。女性会員の割合の平均 26% 平均年齢 46 歳。衛星クラブのタイプは様々あります。同好会型・目的型・独立型・二世・同族型・軽減型 ハイブリッド例会・E クラブ型。(例)福岡中央エンジョイローター衛星クラブ:毎月2回 18:30~ 食事なし。例会場は福岡市中央市民センタービクターフー:¥1,000 例会終了→エンジョイジョギング(希望者)。東京パラリンピックマラソンの金メダリスト 道下美里選手 在籍

・2022 年規定審議において、複数のクラブが共同で衛星クラブを設立できる様になりました。

・「DEI を浸透させることによる強いクラブづくり」

1, 入退会者数・退会理由。2. 会員維持・退会防止。3. これから伸びていくクラブ。入退会者数・退会理由について。世界 RC では、約 15 万人が入会し、約 16 万人が退会しています。2760 地区地区会員数は 2023 年 7 月 1 日 4,517 人、2024 年 6 月 30 日 4,491 人、26 名減。2023 - 2024 年度 2760 地区。入会者数 367 人、退会者数 393 人。

・主な退会理由は高齢な方で同世代が少なくなり居心地が良くない。健康上の理由。新入会員で自分の居場所がなかなか作れない。例会に興味なくなった。・企業の出向による退会は同時に入会あり。・転勤の会員を除いてみると、退会者は会員歴に関係ないです。・自然減は起こるため入会を増やさないと会員数は減っていきます。

・会員維持・退会防止について。参加者の積極的なかわりを促す。クラブが会員の積極的参加を促せるよう支援する。価値を提供するため、参加者中心のアプローチを開発する。参加者の積極的なかわりを促す個人的、職業的なつながりを築く新たな機会を提供する。リーダーシップ育成およびスキル研修の機会を提供する。

・クラブに合った会員維持・退会防止として。新しい会員の種類を作る・衛星クラブを設立。クラブ会員の多様性を認める。クラブ会員のほとんどがクラブに貢献できているという満足感を持つ。クラブ会員のほとんどが参加する補助金を使用した奉仕活動をする。

・これから伸びていくクラブとは。会員の興味が湧く例会プログラムを考える。寛容を非難しない。新しいことに挑戦する。参加を期待するのではなくこちらから歩みより参加を促す。やってほしいことを伝えるだけでなく「耳を傾ける」。自分がクラブに受け入れられその一員であると感じること。クラブが行う奉仕活動が地域社会の為になっていると感じること。クラブを魅力的にしてそこに会員の居場所を作ること。明るく楽しい雰囲気、つまり居心地の良いクラブになること。更なる魅力に溢れたクラブにしましょう。

ご清聴ありがとうございました。