

藤沢東ロータリークラブ 週報

2018-2019

Rotary Club of Fujisawa East Weekly Report



インスピレーションになろう

☆会 長/村上 進 幹 事/梶浦 暁 例 会/毎週火曜日 12:30~

☆事務所/藤沢市南藤沢 9-6 シャレー藤沢 510号室
TEL 0466-41-9191 FAX 0466-41-9192

☆例会場/湘南クリスタルホテル 藤沢市南藤沢 14-1 TEL 0466-28-2111

第 2034 回例会 2018 年 9 月 25 日 (火) (天候) 雨 No.10

点鐘 クリスタルホテル 3F「フォンテーヌ」

開会 Fontaine

ロータリーソング:「それでこそロータリー」

ゲスト・ビジター紹介

藤谷兼一様((株)不動コンストラクト代表取締役)

水嶋聡様

(地区会員増強・会員維持委員会 茅ヶ崎 RC)

渡邊昭様

(地区会員増強・会員維持委員会 藤沢北 RC)

会食・懇談

-会長報告-

- ・前回例会、ロータリーの夕べでは、たくさんのゲストの方をお呼びいただき有難うございました。おかげさまで、13名の出席がありました。本日も来られている藤谷さんは入会していただけたということですので、よろしくお願ひします。ゲストと呼ばれた方はフォローをお願ひします。無理な勧誘ではなく共感していただけた場合に入会を勧めてください。
- ・地区から会員増強委員の水嶋さん、渡邊さんに来ていただいております。卓話を楽しみにしています。よろしくお願ひします。
- ・10/23 塩釜東ロータリークラブへの会員親睦旅行があります。友好クラブとなり5年目を迎えています。例会にも参加しますので、ぜひご参加ください。
- ・9/29 藤沢市民祭りにてエンドポリオキャンペーンの募金活動があります。山口 AG 所属クラブですので恥ずかしくない人数で募金活動を行いたいと考えていますので、是非ご協力お願ひします。

-幹事報告-

- ・訃報
元会員、第24代会長 畠中邦夫様のご逝去されました。ここに謹んで哀悼の意を表します。
- ・理事会報告
第3回理事会が9/11行われました。国際奉仕委員会、フィリピンへの協力について可決されました。親睦委員会、親睦旅行が可決されました。
- ・会長幹事会報告
9クラブ合同で寄贈する時計台のデザインが決定しました。ピースウォークが来年3/31に決定しました。
- ・藤沢市民祭りについて
9/29(土)エンドポリオキャンペーン
12:50集合。12:55~13:45 募金活動
詳細は回覧いたします。ご協力お願ひします。
- ・ハイライト米山が届いております。
- ・2018年10月のロータリーレートは、1ドル=112円です。(参考:9月レート=112円)

-委員会報告-

- ・10/23,24 親睦旅行について 親睦委員会
出席報告 出席委員会
- ・スマイル報告 スマイル委員会

-会員&配偶者誕生日- なし

-卓話-

- 水嶋 聡様 (地区会員増強・会員維持委員)
- 渡邊 昭様 (地区会員増強・会員維持委員)

-次回例会案内-

10/2 (火) 通常例会

点鐘

閉会

出席報告

例会月日	総員 (名)	出席 (名)	欠席 (名)	出席率 (%)	メークアップ (名)	修正出席率
9月25日	36 (33)	27	9	81.82		.
9月11日	36 (33)	22	14	66.67		



-委員会報告-

10/23,24 親睦旅行について 和田親睦委員長



参加人数がまだ少ないので、迷っている方は是非ご参加ください。一人部屋がいいという方も追加料金が16200円発生しますが対応可能です。集合場所についても、わかりやすい場所で集合にしますので、みなさん奮ってご参加ください。よろしくお願いいたします。

-出席報告-

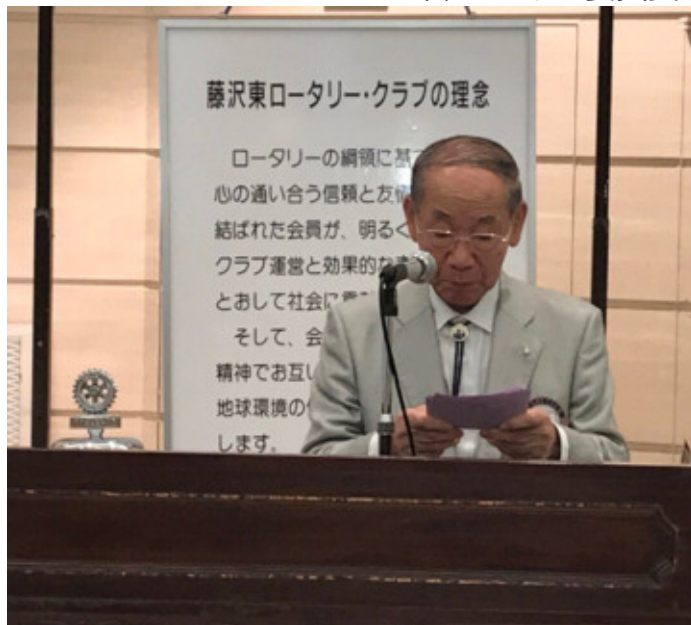
大野出席委員長



2034回も多数の方に出席いただきました。ありがとうございます！先週末までは暑かったですが、今週は涼しくなっています。体にお気を付け下さい。

-スマイル-

石井スマイル委員長



【茅ヶ崎 RC 水嶋聡様】

皆様に幸有れ
本日は卓話でお伺い致しました。よろしくお願いいたします。

【藤沢北 RC 渡邊昭様】

本日は会員増強卓話のアシスタントとして参りました。宜しくお願いします。

【山口俊明 ガバナー補佐】

会員増強委員会、会員維持委員会の水嶋会員、渡邊会員ようこそお出で下さいました。本日、御指導よろしくお願いいたします。

【石井博 会員】

水嶋聡さん、渡邊昭さん。卓話をよろしくお願いいたします。

【石田能治 会員】

渡邊さん、ようこそ。
本日の卓話よろしくお願いいたします。

【鈴木利雄 会員】

地区会員増強委員、水嶋聡さん、渡邊昭さん、卓話をよろしくお願いいたします。

【入澤初子 会員】

水嶋様ようこそ。卓話よろしくお願いいたします。
法人会は同じ地区でお世話になっています。

【田中繁 会員】

本日所用があり早退させていただきます。
申し訳ありません。

【小柴智彦 会員】

渡邊様、水嶋様本日はようこそ、卓話楽しみにしています。

【吉田新一 会員】

第2780地区水嶋会員増強維持委員。藤沢北 RC 渡邊様。本日は御指導よろしくお願いいたします。

【高橋正宏 会員】

誕生日の花のお礼。
妻への誕生日祝いありがとうございました。

『会員増強・会員維持に向けて』

水嶋 聡様 (第2780地区 2018-2019年度 地区会員増強・会員維持委員会委員 茅ヶ崎 RC)

渡邊 昭様 (第2780地区 2018-2019年度 地区会員増強・会員維持委員会委員 藤沢北 RC)



1 会員増強・会員維持活動の前提



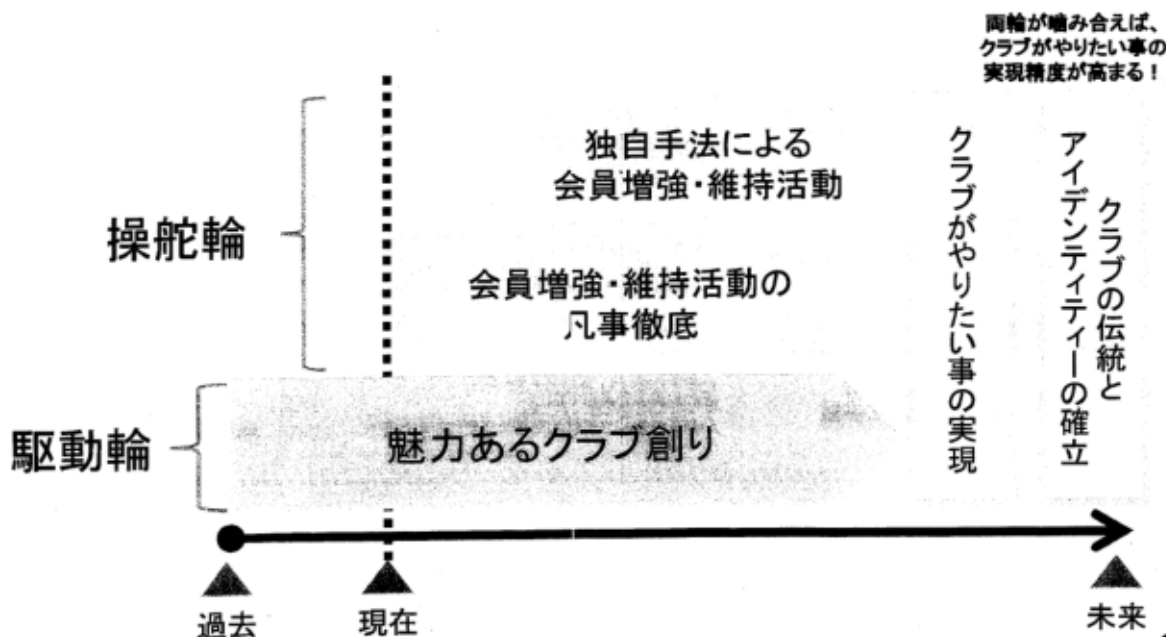
まずはじめに、
会員増強活動(または会員維持活動)の前提を整理する事からはじめます。

★会員増強(会員維持)、3つの前提とは？

- | | | | |
|-----|----------------------------|---|-------------------------|
| 前提① | 会員増強活動の成果・結果が、偶発的にあがる事はない！ | → | 会員増強活動の成果には、必ず原因が存在する！ |
| 前提② | 即効性の高い、会員増強手法、テクニックはない！ | → | 工夫・改善の継続こそ、会員増強活動である！ |
| 前提③ | 会員増強活動の工夫・改善に正解はない！ | → | クラブの実情に見合った活動を模索する事が重要！ |



魅力あるクラブを創ること！
 会員増強・維持活動を継続的に実践することはクラブ運営の両輪！



会員増強(維持)活動の最短ルートは、遠回りの様でも、
 当たり前なコト(凡事)を、当たり前継続(徹底)することに尽きる！

	内容と詳細	ポイント
凡事徹底	Act① 入会予定者リスト作り 会員一人、1名以上、思いつく人をリストアップ！ * 過去に勧誘して断られた人！ * 現在、勧誘中の人、他クラブと争奪戦の人！ * 勝った事はないけれど、是非入会して欲しい人！	会員増強活動は まずリスト作りから！
	Act② 入会予定者リストの共有 入会予定者リストを共有するだけで思わぬ発見が！ * 同じ人を複数の会員がリストアップしていたり * 入会困難と思っていた人と、親しい会員がいたり * 誰も知らない入会予定者がリストアップされたり	リストを共有すれば 必ず発見がある！
	最重要(次頁で詳細説明) Act③ 入会予定者への 接触&面談の実践 入会予定者リストを共有することで、 思わぬ発見を実感できたら、 入会予定者への接触&面談は自然に行われる！	事前準備と 入会阻害要因を 適時、話し合う場が重要
	Act④ 接触交渉のチェックと リストのスクリーニング 入会予定者への接触&面談を通じて、 入会予定者リストのスクリーニングとブラッシュアップ！ このリストがクラブの貴重な財産になる。	リストは陳腐化する！ 常にリストを最新化 する！

接触交渉の準備① 入会予定者に接触&交渉する以前に必ず準備しておく事は？

クラブの魅力・特長を
明確にすることが
重要！

ロータリーと他の奉仕団体との違いは整理されているか？

クラブの魅力、特長は明確か？整理されているか？

- Ex.1) 海外向けの奉仕に力を入れているクラブです！
- Ex.2) 将来を担う子供達を対象にした奉仕を色々やっているクラブです！
- Ex.3) 毎回の例会に出席したくなる、充実したプログラムが特長のクラブです！
- Ex.4) 〇歳から〇歳の4世代に渡る会員構成のクラブ！先輩達から色々学べます！

他ロータリークラブとの違いは明確か？整理されているか？

- Ex.1) 地域内で格式と伝統のあるクラブです！
- Ex.2) 何たって、地域の重鎮が在籍しているクラブです！
- Ex.3) 奉仕活動に積極的に取り組み、奉仕をしたい人が大勢集まっているクラブです！
- Ex.4) 会員の〇%が入会3年未満！ 伝統はないけれど勢いのあるクラブです！

接触交渉の準備② 入会予定者への接触&交渉に向け必ず準備する事は？

入会して欲しい
理由を明確にする
ことが重要！

対象となる入会予定者への期待事項は検討されているか？

- ・海外向けの奉仕に、あなたの経験が必要なんです！
- ・クラブの活性化のために、あなたのリーダーシップを発揮して下さい！
- ・自由な発想で、一緒にクラブの伝統を創り上げていきませんか…？

対象の入会予定者への、効果的な接触方法は検討されているか？

- ・対象の入会予定者に誰がコンタクトをとることが効果的か？
- ・どうコンタクト(電話・mail等、DM、仕事上の接点)が効果的か？
- ・どのタイミング(〇〇例会、同好会、炉辺会合)に誘うのが効果的か？

接触交渉の準備③ 対象となる入会予定者への接触交渉に向け、想定される阻害要因は？

ここに列挙した項目は
よく耳にする
入会の阻害要因！

阻害要因
解除の難易度

高

時間的な阻害要因を解除する制度・殺し文句はあるか？

- Ex.1) 毎回の例会に出席できない！
- Ex.2) 仕事を中断しなければならないので屋外例会は難しい！
- Ex.3) 〇曜日は会社の会議があるので例会出席は難しい！
- Ex.4) 創業間もないため、仕事が忙しくて例会に出席できない！

年齢的な阻害要因を解除する制度・殺し文句はあるか？

- Ex.1) ロータリーはご年配の方が多く！ 自分には年齢的に早すぎる…
- Ex.2) もう少し若い時なら入会も考えられた！ 年齢的に遅すぎる…

金銭的な阻害要因を解除する制度・殺し文句はあるか？

- Ex.1) 創業直後(または景気が悪く)で収入が不安定！
- Ex.2) 会社を引退した(または第一線からの退いて)ので収入が不安定！
- Ex.3) 独自に寄付行為をしているので、ロータリーに入会するまでもない…

人脈的な阻害要因を解除する制度・殺し文句はあるか？

- Ex.1) 他の奉仕団体に加盟しているので、ロータリーへの入会は出来ない！
- Ex.2) 他クラブからも誘われているので、義理を考へ何処にも入会できない！
- Ex.3) 苦手な人がいるので入会は気がひける！

阻害要因に対して
解除の方法を
準備する必要あり！

会員増強(維持)活動を凡事を徹底をすれば、新たな課題が見えて
クラブ独自の会員増強(維持)の手法・やり方が見えてくる。

凡事徹底をせず、
こちらを着手するのは
ハードルが高い

新たな課題として		クラブ独自の手法・やり方(案)
仮説①	入会予定者リストに載らない、潜在的な会員候補を発掘したい	タウン誌、中吊り広告などメディアを使った会員募集広告の展開 クラブ機関紙などの発行による潜在候補者の啓蒙と発掘 クラブのWEBサイトへのアクセス数をアップするSEO対策やブログの発信
仮説②	クラブ運営の仕組みを改善し、より効率的に会員候補を発掘したい	例会運営の輪番制により、運営責任となった会員が会員候補者を連れてくる クラブの専任活動にご協力いただくサポーター市民・団体の組織化 会員候補者への定期的ビフォーアフターシステムの実践
仮説③	制度の見直しにより入会のハードルを下げたい	例会数や入会金、年会費などの見直しによる入会阻害要因の解除 体験・トライアル入会制度による入会候補者の門戸解放
仮説④	クラブの存在価値を高め、入会したいと思う人が増える状態を目指したい	クラブ戦略計画の策定・運営によるクラブのブランディング 著名人(政財界人・文化人・プロスポーツ選手、地域の名士等)の会員化

これら手法・やり方を
実行するには、
クラブ内の調整が必要

●●●▶ 手法・やり方の実例は、12/4の会員増強事例セミナーにて発表!

2018-2019年度 会長方針

『感動や喜びを共有できる仲間を増やし奉仕をしよう』

