

例会報告

Rotary



奉仕しよう
みんなの人生を
豊かにするために

- 例会日 毎週金曜日 12:30~13:30
- 例会場 高山市花里町3-33-3 TEL 34-3988
- 大垣共立銀行高山支店 4F
- 会長 鴻野 幸泰
- 幹事 向井 公規
- 会報委員長 田邊 淳

第2654回例会 令和3年11月19日
会員増強委員会

<会長の時間>

11月13日2630地区第一回女性会議が岐阜都ホテルで開催されました。この会議は会員増強委員会の多様性推進小委員会の主催で、初めて川原直美委員長のあいさつ趣旨説明がありました。講演では、国際ロータリー第2630地区PG田中稔子氏、第2790地区PG漆原撰子氏、第2640地区PG藤井秀香氏3名の方から、女性とロータリークラブと言うことでお話しされました。多様性推進小委員会は、RIが新たに採択したDEIの声明の下設置されました。DEIについては以下の通りです。



- ① 多様性 (Diversity) … すべての背景、年齢、民族、人種、肌の色、障害、学習スタイル、宗教、信条、社会経済的立場、文化、婚姻状況、使用言語、性別、性的趣向、ジェンダー自認だけでなく単なるメディア、考え、価値観、信念をもつ人々による貢献を大切にします。
- ② 公平さ (Equity) … ロータリーへの入会、参加、リーダーシップの機会といった面で歴史的に特定のグループの人々が障壁に直面していたという点を認識し、すべての人が成功のためのリソース、機会、ネットワーク、支援への必要なアクセスを得られるよう、地域社会でのパートナーシップも含め、ロータリーのあらゆる側面で公平さを促進していくことに私たちは全力をそそぐ。
- ③ インクルージョン (inclusion) … 組織内にいる誰もがその組織に受け入れられ、認められていると実感できる状態多様性を支える考え方。

<幹事報告>

◎地区多様性推進小委員会 委員長より

- ・女性会議への参加御礼

◎志摩ロータリークラブより

- ・「志摩の匠・きら星」チラシ配布のお願い

<受贈誌>

美濃加茂RC (会報) 米山記念奨学会(ハイライトよねやま260)、岐阜県環境生活部人権施策推進課長(人権だよりNo87)

<出席報告>

出席	MakeUp	出席者数	会員数	出席率
29名	-	29名	34名	85.29%

<本日のプログラム>

会員増強委員会 委員長 井口大輔

本日の会員増強委員会は、回線設営は堀さん、講師は向井幹事にお世話いただき、クラブ初となるZOOM利用による卓話例会となりました。講師のご紹介を幹事をお願いいたします。



幹事 向井 公規

皆様こんにちは。本日は紀尾井町RCの直前会長大竹章裕さん、私の友人でもあります久保田優子さんに会員増強に関する卓話を頂きます。直前会長の大竹さんのご紹介は久保田さんからしますので、私からは久保田さん

のご紹介をさせていただきます。

久保田優子さんとの出会いは、約15年前に遡ります。当時「速読」を勉強していた私はあるセミナーを受講し、そのセミナー主催会社でマーケティングの責任者をされておりました。

顧客分析から売れる商品の企画立案、スムーズに集客するまでの流れの作成、そしてアフターフォローも万全に行われ、継続して興味を持たれ続けるイベントやセミナーや講演会の企画運営に携われ、それらの経験と強みを生かし2012年、東京駅近郊に株式会社大和を設立されました。「つながりをつくり、育む」という理念のもと、コアファンを生み出す仕組み作り到现在も心血を注いでおられ、様々なプロデュースをされています。

また、久保田さんが紀尾井町RCに入会されたのは2017年、そして会員増強委員長をされたのが、入会2年後の2019-2020年度でした。その年は、横浜港に到着したダイヤモンドプリンセス号でのコロナ感染があり緊急事態宣言も発令されましたが、そのような事態の中でも10名の会員増強をされました。

優しさとホワとした穏やかさが印象的ですが、それ以上に「できる女性」という印象が私には強く、仕事はもちろんの事、RCでも活躍されています。

そんな久保田さん、そして直前会長の大竹さんから、会員増強でのご苦労や戦略等、本日はお話を頂戴いたします。当クラブの問題解決の一助となれば幸いですので、皆様本日はよろしくお願ひ致します。

例会報告



東京紀尾井町ロータリークラブ

2019-2020年度会員増強委員長 久保田 優子様

向井幹事、ご紹介ありがとうございます。皆さま、こんにちは。東京紀尾井町ロータリークラブの久保田優子と申します。本日は貴重な機会をいただき誠にありがとうございます。

私は、東京駅の近くでセミナーの運営会社を運営しています。セミナー講師の方をプロデュースすることがメインのお仕事なので、集客、会場設営、顧客対応、セミナーの撮影、オンライン配信など、講師の方がお話する以外のことを一手に引き受けてお客様に届けることをしています。

ロータリーに入会したのは4年前の2017年4月です。まだまだひよっこで未熟なロータリアンです。他クラブ様で卓話させていただくのも、もちろん初めてです。

歴史のある高山西ロータリークラブ様で卓話させていただくのは非常に緊張していますが、少しでもお役立てるように精一杯務めさせていただきます。どうかよろしく願いいたします。

さて、我が東京紀尾井町ロータリークラブは、来年に30周年を迎えるクラブです。現在の会員数は、77名。内女性が22名。580地区では4番目に大きなクラブです。

ただし女性の数では、ダントツ1位です。したがって2580地区では、一番「いい香りがするクラブ」と自称しています。

今は地区でも会員数が多い方ですが、一時期は会員がごっそり減り、赤字財政で大変な時もありました。

どうやってどん底から、今の状態にまで伸ばすことができたのか。ここが皆さま、一番知りたいことだと存じます。そこで、この軌跡を最も良く知っている大竹さんから「我がクラブが行った改革」についてお話をいたします。

大竹さんは、一番会員数が少ない時に幹事をつとめ、一番会員数が伸びた時に会長をつとめました。大竹会員の卓話の後に、私からは具体的にどうやって10人増強をしたのか。増強委員長の時に実践した具体的なアクションプランについてお話させていただきます。

それでは、大竹さんへバトンタッチします。よろしく願い致します。



東京紀尾井町ロータリークラブ 直前会長 大竹 章裕様

只今紹介にあずかりました、大竹章裕です。前年度紀尾井町で会長をつとめました。仕事はゴルフ練習場の経営です。創立わずか29年の紀尾井町RCの例を昭和42年生まれの私が、昭和41年創立で伝統ある高山西RC様に今さらどうこう申し上げるのは恐縮の極みですが、本日は向井さんと久保田さんのご縁ということでお耳汚しいただくことをご容赦ください。

まずはじめに理解いただきたいことがあります。

前提1 「増強委員会だけが頑張っても増えません」

前提2 「クラブ全体が変われば増える道を歩み始められます」

増える道筋のプロセスは3つだけ。

1. あるべき姿を決める
2. 現状を正確に把握する
3. ギャップを埋める勇気を持つ

「人間形成道場として100名となる」→「現実には44名単年度赤字」→「えいやっ！」

会員増強の話と言いますと、「〇〇をしたら良い」といった策の羅列になることが多いと思います。しかし、私はそういう話ができません。その代わりに、「策」を生み出す体質作りのプロセスについてお話ししたいとおもいます。魚の捕り方は土地風土によって異なります。取り方を開発できるクラブ作りを紀尾井町の例に限ってお話しいたします。

私は飛騨高山が大好きです。趣味の三味線・長唄・小唄がご縁で二度参りました。はじめは洲さき、二度目は日下部民藝館で三味線と唄の披露をするチャンスをいただきました。その際、この町に文化が厚く積もっていることを町並みやお住まいの方々から強く感じました。トランブルのパンもおいしくて大好きです。洗練されたパン作りができるというのは、飛騨高山が並々ならぬ文化の厚みを持っていることの何よりの証拠だと思います。

さて、いま文化と申しました、文化の厚みある町には人が集まり、薄町からは人が去ると聞いています。ロータリークラブも同じだと私は思います。「クラブ増強」とは、結論から言えばクラブの文化をいかに積み上げ、それを人にどう伝えるのかに尽きます。

紀尾井町はいまから19年前の2002年から増強に向かって歩み始めました。私の聞いているところではそれまでのクラブ運営は放漫経営で、あるべき姿ももたず、その場しのぎのことをしていたというのです。結果として2002年の会長幹事が就任した際、財政は破綻状態、会場であるホテルニューオータニへの支払いが滞っているという情けない状況でした。

そこで当時の会長幹事はメンズクラブだった紀尾井町に女性を入会させるという決断をしました。これが第一のクラブ文化革命です。結果として女性の入会はクラブの活性化をもたらし、39名だった会員が59名まで伸びることとなりました。私が入会したのは2008年7月、まさに人数が59名に達したときでした。クラブの雰囲気は浮つき、正直に言ってガラの良くない人も会員に見かけました。ところが入会2ヶ月後のリーマンショックで雰囲気は一変、十数名がやめていき、東日本大震災という状況変化もあり、2013年には会員44名、単年度赤字という状態まで落ち込みます。

クラブが落ち込んだこのとき、私は幹事を務めていました。当時の会長が私に「泥をかぶろう」とおっしゃったのが未だに記憶に鮮明です。4名いた休会者が継続意思がないことを見極め、年度内に退会勧告したのです。そのため入るはずだった休会費が

例会報告

なくなり、元々損益がすれすれだった会計は赤字に落ち込みました。結果として赤字は会員皆にショックを与えました。それまで多くの会員を入会させた人を悪く言っていた人も口をつぐみ、全員で人数を増やそうという流れに変わったのです。

翌2014年に12名増員したことを皮切りに、6年間で23名が増え78名となりました。

いまの話のプロセスを簡単にまとめます。

1. あるべき姿を決める ⇒ 紀尾井町はクラブを「人間形成道場」と定義、目標人数は100名、若手と女性をターゲットとすると決めました。
2. 現状を正しく把握する ⇒ しかし現状は赤字の有様
3. ジャンプする勇気を持つ ⇒ ぬるま湯を否定し、若者、女性が入ることに断固踏み切る

皆さん、その結果がこうです。久保田さんのようなこんな素敵な方が入っていただきました。現在女性会員は24名、全体の3割を占め、明るく華やかな例会を開けるようになりました。

のぞむ姿と現状のギャップを正しく見据え、勇気を持って進むこと。これならばどちらのクラブでも実現可能です。なお増強への道のりを示した関連図が皆様のお手元にありますので、よろしければ参考になさってください。

私の話は以上です、次は久保田さんから実際の会員勧誘策についてお話しさせていただきます。



大竹さんありがとうございます。

さて、これからは私が2019年—2020年に増強委員長を務めた時の具体的なアクションプランについてご説明いたします。

先ほど向井幹事からもお話をいただきましたが、ちょうどコロナのパンデミックが起きた年です。ダイヤモンドプリンス号の事例があり、緊急事態宣言で例会を開催することができなくなり、最後は新入会員を受け入れることもできませんでした。

にもかかわらず、10名の会員を増強して、我がクラブ史上初の80名の大台に乗ることができました。諸先輩から教わったことを愚直に実践しただけですが、その時のアクションプランを思い出す限り、まとめさせていただきます。

アクションプランは、大きく4つの項目に分かれています。

1. 現状分析と目標設定
2. 誘いやすい人をピックアップ
3. 例会へのお誘いから入会まで
4. お誘いする時の台詞

具体的な項目は43項目あり、読んでいただければわかるようにしていますので、特に重要な点について解説させていただきます。

まず一つ目の現状分析と目標設定。

ここで大事なのが順位を把握することと、人数を増やすことの抵抗を取るのだと思います。我がクラブは当時、2580地区では3番目に大きなクラブでした。1番目は、あの日本一の東京クラブです。その次の次なら悪くないんじゃないかなと思っていました。チャーターメンバーの方の中には70名以上増やしてはいけない。それ以上増やすと、会がバラバラになってしまうという考えの方もいらっしゃいました。

ところが、東京を2分するもう一つの2750地区。この地区は日本で最も人数が多い地区で200名を超えるクラブがゴロゴロあります。2750地区の地区増強委員のトップの方からは、こう言われました。100名を超えるか、超えないかで見える景色が全然違う。まずは100名を目指しましょうと。そこで、当時の会長と「100人にしよう」という目標を立て、チャーターメンバーも含めて会全体で100名を目指そうという空気を作りました。

二つ目です。誘いやすい人をピックアップ。これは直近で我がクラブに入った方と、その紹介者の方へのインタビューを元に分析しました。一番最後の項目。複数の会員と繋がっている方。これは凄くキーワードになります。会員同士で共通の知人って必ず居るものなんですよ。趣味が同じだったり、同じ業界に属していたり、同じ経営者の会に入っていたり。一人がアプローチしてダメでも、複数のアプローチするとOKになるケースがかなりあります。例えば私の顧問弁護士は、私から何年誘ってもダメでした。ところが大竹さんと一緒に飲みに行き、大竹さんがお誘いした事でOKの方向に動きました。さらに、うちの顧問弁護士を向井幹事に紹介した際に、「そういえば、向井さんもロータリーなんだよ」と何気なく言った一言が決め手で入会になりました。

このように自分だけではなく、信頼性の高い複数の方を通してアプローチするというのは大変効果的です。

3番目です。例会へのお誘いから入会まで。入会する気持ちが固まったら、例会に連れて来て、その場で会長幹事の面談まで済ませ、申込用紙を渡して入会手続きをしてもらうことがスムーズです。ただし、気持ちが固まっていない方を例会に連れてくるのは逆効果です。やはり初めてはすごい緊張する場なので、無理に連れてくると失敗する確立が高いです。

そこでご提案したいのが、新入会員歓迎のための懇親会を開くことです。格式ばった形にせず、仲間内で楽しく飲み会に呼んで「楽しさ」を味わってもらうことが大切です。

最後、4番目です。お誘いする時の台詞。まず1つ目は、ロータリーは最高の異業種交流会です。これはロータリーに入ったきっかけを調査した結果67%以上の方が異業種交流ができるということに魅力を感じているというエビデンスを元に入れていきます。次に、我がクラブで最も増強に貢献した方の台詞はどれだと思いますか？ちょっと引くかもしれないのですが・・・お前もそろそろロータリーに「入れてやるよ」です。入って入ってと懇願するとロータリーの価値を下げてしまう。あなたの成長のために、ロータリーという素晴らしい場に呼んであげると敷居を高く設定するのがコツだと話していました。また何よりも、その方が4つのテストを常に遵守している素敵なお人柄であることが大前提だと思います。そこで、私のようなペーペーが敷居を上げる台詞としては「ロータリーって、全員がOKしないと入会できないんだよと伝える事です。これは特に男性には、選ばれた感がして響くようで3人これで入れました。

例会報告

最後に資料には書いていませんが、いち早くキャッシュレス決済を導入。ハイブリッド例会を開催するなど、2580地区でも近代的で模範となるイケてるクラブだよということも伝えていきます。

私からは以上です。

何かご不明点がございましたらこの後の質疑応答の時間でお答えします。来年には、高山西ロータリークラブさんへメーキャップさせて頂きたいと思っております。ご清聴ありがとうございました。私ども東京紀尾井町ロータリークラブも目標の百名への道半ばです。ぜひ今後とも互いに有益な情報を交換し共に成長を果たせましたら望外の幸せです。ありがとうございました。

<ニコニコボックス>

●鴻野 幸泰さん、向井 公規さん

本日は会員増強委員会担当例会です。2580地区 紀尾井町RCの直前会長 大竹章裕さん、久保田優子さんより会員増強に関する卓話をいただきます。現在77名の会員で100名を目指されているとの事ですが、今までご苦労も多々ありながら、今後に向け様々な戦略で会員増強に努められているとの事です。本日は当クラブの一助となる卓話を頂けるものと思っておりますので、皆様どうぞよろしくお願い致します。また本日は部分月食です。18:02にピークを迎え、18:42には日本上空に宇宙ステーションが通過するようです。天候も良いので暖かくして空を見上げてはいかがでしょうか？

●折茂 謙一さん

- ①昨年10月藤田医科大で肝臓の内科治療しましたが不完全でした。本年11月2日、名大で肝臓の切除手術を受け9日退院しました。棺桶に片足突っ込んでいましたが棺桶から出る事が出来ました。
- ②11月3日妻のバースデイプレゼントありがとうございました。
- ③10月30日研修医の孫が男児出産し母子共に元気です。悪運と思える事が全て幸運に変化します。これは本当に不思議です。

●平 義孝さん

結婚記念日のお祝い頂きありがとうございました。

●内田 幸洋さん

木曜会 Golf で図らずも優勝してしまいました。ハンデが50もつきましたので。

●井辺 一章さん

妻の命日にお花とお供えをありがとうございました。

●田中 武さん

結婚記念日に大変おいしいソバムクーヘンを頂きありがとうございました。

●下屋 勝比古さん

在籍10周年記念品いただきこのクラブに入会してあつと言う間の月日を改めて思います。病気の経過も良好ですので、一層の精進を重ねます。よろしくお祈りいたします。

●塚本 直人さん

寒さが身に沁みる朝が多くなりました。もうすぐ今年も結びが近づいてきます。コロナ禍の年でしたが、中3の長男が修学旅行に行く事ができ、今夜帰宅予定です。田邊さんの会社の方にご迷惑をかけていなければ良いのですが…。今年は実施出来て子供はニコニコです。

●井口 大輔さん

先週13日の自動車整備振興会技能競技大会岐阜県予選で、弊社若手社員が優秀賞をいただきました。今後更なる安全安心自動車整備につながってけると願っています。あと僕自身も市民時報に写真が載ってしまいました。冬場になるので火事と自動車事故に一層用心をお願いします。

●岡田 贊三さん、田近 毅さん、平 義孝さん、内田 幸洋さん、齋藤 章さん、米澤 久二さん、田中 武さん、遠藤 隆浩さん、門前 庄次郎さん、堺 和信さん、新井 典仁さん、田邊 淳さん、松田 康弘さん、中島 一成さん

いつも楽しそうにプレーする
野球少年の様な 大谷 翔平 君
MVP おめでとう

