



## 第 2790 地区

# 印西ロータリークラブ 週報

第 2530 号



創 立 昭和 42 年 3 月 11 日  
承 認 昭和 42 年 4 月 26 日  
例 会 日 第 2 水曜日 18:30 ~ 19:30  
第 3・4 水曜日 12:30 ~ 13:30  
会 場 柏 屋 0476(42)2043  
事 務 所 〒270-1327  
千葉県印西市大森 4450-47  
TEL 080-1192-0281  
FAX 0476(42)3101  
会 長 一 島 正 四  
幹 事 鈴 木 治 美  
クラブ会報リーダー 仲 田 一 元  
HP  <https://inzairc.com/>  
FB  <https://facebook.com>

第 2570 回 例会 2020 年 6 月 17 日 (水)  
於 : ZOOM 点鐘 : 12 : 30

- ・点鐘 一島 正四 会長
- ・開会宣言 鈴木 治美 会員
- ・ソング 奉仕の理想



第2570回 2020年6月17日(水)  
通常例会

- ・開会宣言
- ・点鐘
- ・ソング 奉仕の理想
- ・ニコニコ
- ・会長挨拶
- ・幹事報告
- ・出欠報告
- ・委員会報告
- ・卓話

### ◇会長挨拶

一島 正四 会長

みなさん、暑い中ですが体調はいかがですか？  
大丈夫でしょうか？

オンライン例会はまだぎこちなくやっていますが、  
早く皆さんの顔を見たいです。オンライン例会も慣れて  
くるとカメラ目線もできてきますが、顔を直に  
見ることはとても大切です。



## ◇幹事報告

鈴木 治美 幹事

配布	・週報	・印西 RCHP の会員連絡事項ページをご覧ください。
回覧	・ハイライト米山	・ハイライト米山 243 号 印西 RCHP の会員連絡事項ページをご覧ください。
連絡	・ビデオレター ・報告	・RI 会長のビデオレターが HP の会員連絡事項で、視聴が可能となりました。 ・HP のサーバー更新料金について



## ◇委員会報告

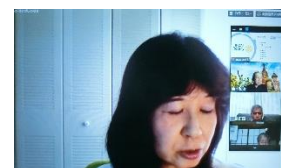
### ○出席奨励 伊藤 政彦 リーダー

	総数	出席	欠席	M/U	出席率
6月 17日	16	9	7(免2)	3	81.81%



### ○次年度管理運営委員会 鈴木 治美 会員

次年度管理運営委員会より、6月21日14時から委員会ミーティングをzoomにて行いたいと思いますので、クラブ会報、親睦、プログラム、広報、研修の各リーダー、サブリーダーは参加をお願い致します。



### ○稲葉次期幹事

2790 地区第 10G 20-21 年度第一回会長・幹事会について報告いたします。

開催日：2020年6月14日 13:00～

場所：花の家（印西市）

出席者：印西RCからは

橋本次期ガバナー補佐（20-21年度）

堀江次期会長（20-21年度）稲葉次期幹事（20-21年度）

打合せ内容は下記のとおりです。

- 20-21年度 ガバナー補佐挨拶  
橋本次期ガバナー補佐より挨拶を頂きました。
- 19-20年度 ガバナー補佐挨拶  
寒郡ガバナー補佐より挨拶を頂きました。
- 自己紹介  
富里ロータリークラブ⇒成田ロータリークラブ⇒八街ロータリークラブ⇒



白井ロータリークラブ⇒ 成田コスモロータリークラブ⇒印西ロータリークラブ

の順で自己紹介を行いました。

#### 1. 今後のスケジュール

##### 1) ガバナー補佐就任挨拶訪問（案）

印西RCは7月1日（水）を予定しています。

##### 2) ガバナー公式訪問とガバナー補佐訪問予定

印西RCは11月18日（水）≪11月4日（ガバナー補佐訪問予定）≫  
となります。

##### 3) 情報研修会とIMについて

###### 1 ロータリー情報研修会

2020年10月28日（水） 場所：成田ビューホテル

###### 2 IM

2021年 3月 3日（水） 場所：成田ビューホテル

※いずれもコロナの影響でキャンセルもありえる。

##### 4) 地区大会

10月17-18日 場所：アパホテル&リゾート東京ベイ

※ コロナの影響でキャンセルもありえる。

#### ○会長エレクト

堀江 恭一 会員



11月18日予定のガバナー公式訪問の内容について、先日の  
会長幹事会にてガバナーの意向が橋本次期ガバナー補佐から  
伝えられましたので、意向に沿ったプログラムに変更いたします。  
今年度の慶弔規定と内規が活動計画書から抜けていたので、  
昨年度掲載の「9分区」を「第10グループ」に訂正して、  
次年度計画書に載せます。

#### ◇卓話

伊藤 政彦 会員



皆さん、こんにちは！

オンライン例会も2回目ですが少しずつ慣れていければと  
思います。

さて、次年度増強委員長として卓話をとということですが、5月末に増強委員会を開  
きました。出席は米井増強リーダーと玉木出席奨励リーダー、私の3人です。議題は  
次年度の増強計画です。私の作った増強計画をたたき台にして意見交換を行い、印西

RC の増強プランについて本音で語り合いました。気がつくやう、話しは増強の棒を越えてクラブの「再建策への熱い思い」をぶつけ合うという雰囲気になりました。

まとめると、

- とにかく行動としての第一歩を踏み出そう。
- コロナの状況もあるが入会可能な人を連れてきての「飲み会」を企画しよう。
- 楽しいクラブでなければ新たなる人を誘えない。
- これからは「全く新しいクラブを立ち上げる気概で」ことに当たらなければならない。
- 会員同士が自由勝達とした意見交換の場（飲み会）を増やすべき等々の意見が出て盛り上がりました。

おそらく皆さんも同じような思いでいらっしゃると思います。会員減少を食い止め、新しい会員の獲得に向けて活動を開始するためには避けて通れないことだと思います。

さて本日の卓話ですが、タイトルを「会員増強山登頂計画」と名付けてみました。というのは、難攻不落の高い山の山頂に到達するためには事前にあらゆる情報を入手し、計画と準備が必要です。そしてどのようなルートを選択するかなど臨機応変に対処しなければなりません。今、私達が直面している会員増強山という手ごわい山に登り切るためには、それなりの戦略と戦術が必要になります。

以下パワーポイントで作成した「計画書」をご参照下さい。計画書などたかだか絵にかいた餅に過ぎません。実践と行動を伴わなければ山頂に到達した感激と達成感を得られません。皆さんのご協力は不可欠です。目的達成のために一致団結して頑張りましょう。



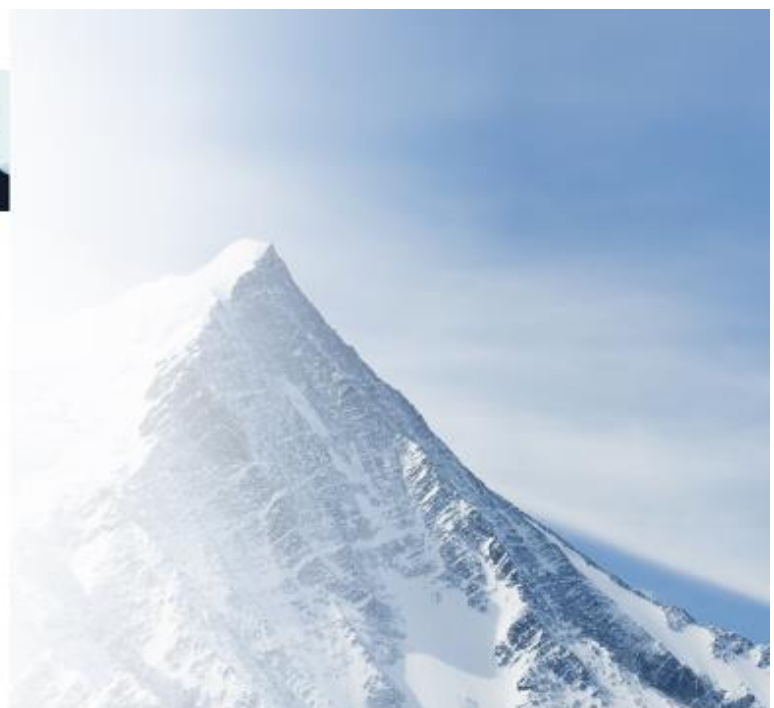
印西ロータリークラブ  
会員増強委員会 2020～2021

## 会員増強山 登頂計画

戦略と戦術

会員増強委員長

伊藤 政彦



# 戦略

1~3

会員増強はどんな組織にとっても重要な課題であるが、大切なことは会員増強を会員が減少したからという組織の都合ではなくRCへ入会して頂いて「私達と一緒に社会のために良いことをしましょうよ」という気持ちやお誘いの呼びかけでなければならない。ここに掲げるささやかな戦略と戦術は何ら目新しいものではない。過去に諸先輩会員が幾度となく繰り返してきた活動内容をまとめたものにすぎない。しかし会員増強に極め付きの新手などはあるはずもなく、ロータリー精神に則り粛々と基本的なことを進めるのが何よりも重要と考える。

## 1. 多年度に渡る計画性

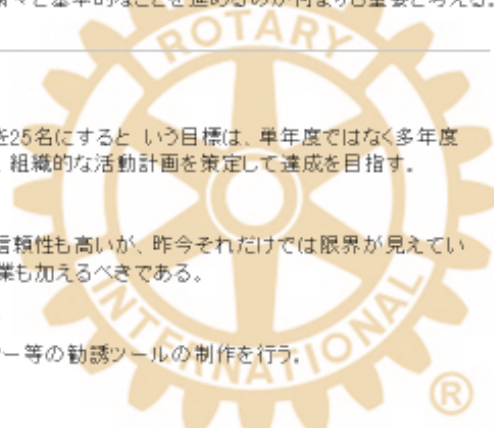
長期計画委員会の指針に基づき創立55周年(2022年)までに会員数を25名にするという目標は、単年度ではなく多年度に渡る長期的視野に立ち増強活動をすべく会員全員で役割を分担し、組織的な活動計画を策定して達成を目指す。

## 2. ターゲットを拡げる

会員増強の基本は会員の個人的な繋がりから得るものが最も大きく信頼性も高いが、昨今それだけでは限界が見えているのも現実である。新たなターゲットとしてこの地域に進出してきた企業も加えるべきである。

## 3. 広報委員会との連携を強化して相乗効果を図る

HP・SNSの活用を通して活動内容の周知を図り、リーフレット・ポスター等の勧誘ツール制作を行う。



2

# 戦略

4



## 4. 充実した活動内容こそが魅力的なクラブへと成熟を遂げ、会員の増強に繋がる

会員の増強・会員維持の要諦は、クラブそのものが魅力的であることに尽きる。即ち常々の例会、委員会活動、地域に根差した奉仕活動など普段の在り様に更なる磨きをかけ光り輝くことが大事である。また現在明らかに手薄状態になっている研修の部分には十分な手当てが必要である。特に新入会員のためのオリエンテーションは長く行われていない。このような状況を打破しなければ増強も何もあり得ないのではなからうか、この問題は即刻具体的に取り組むべきである。

### OneTeam

増強委員会として長期計画委員会の指示したビジョンに従い、会員勧誘・維持・研修という三本柱の業務範囲の中でも会員勧誘にウエイトをおいた戦略を4項目掲げた。戦略は総体的な概念であり、目標と実践の間に位置している。実践行動を起こすには戦術という具体的な計画が必要となる。また行動の管理こそ増強委員会の重要な役目になる。目標達成のために全員参加のキーワードは**OneTeam**である。

3

# 戦術

具体的な手段

## 1. 会員の勧誘

増強の基本はあくまで会員個人の友人・知人・仕事上での接点のある人の中でロータリアンとしてふさわしい善良、高潔な職業人を推薦するというのが大前提。

### ● 見込み会員を増やす

#### ① 調査・情報収集……会員になりそうな人がいますか？

- ・年度始めに現会員全員にアンケート調査を実施する。
- ・未充填職業分野の再検証を徹底的に行う。(地域社会内の事業及び専門職を特定し、該当する資格のある見込み会員を探し出す。)

- ・医師 獣医師・美容師・ゴルフ練習場・飲食店・宗教者・牛乳販売店・不動産会社経営・司法書士
- ・行政書士・水道工事会社・井戸掘削会社・教育関係(幼稚園・学習塾・音楽教室)
- ・スーパーマーケット経営者・コンビニエンスストア経営者・その他(商工会会員・地域活動家)
- ・退会者ご子息・市役所退職者・民間企業退職者・特定郵便局長・銀行)



4

## ② こんな考えで、共に奉仕できる仲間を勧誘してみよう

### ロータリークラブに入会すると

- ・素晴らしい考えや実績を持つ人々との出会いがあります。
- ・自分や職業を高める機会が得られ人生がさらに充実します。
- ・自分の住む地域に貢献する行事に参加することが出来ます。
- ・世界において、困っていることを解決する活動に参加することが出来ます。
- ・心の触れ合いがある親睦活動に参加することが出来ます。



### 広報委員会と連携して

#### ③ HP・SNSでの呼びかけ 私達の仲間になりませんか

他クラブではHP上での会員を募る呼びかけを行っている事例が多く見られます。奉仕活動の画像とともにさり気なく訴えているようです。但し、以下の入会資格の一行が必ず明記されています。

※ 入会には現会員の推薦が必要です。

#### ④ 勧誘ツールの制作 5分で解る印西RC

印西RC独自のリーフレットを作る

- ・ロータリークラブとは
- ・クラブの成り立ち
- ・奉仕活動
- ・例会の様子
- ・メンバー紹介
- ・親睦活動
- ・その他



6

### ● 見込み会員を入会に繋げる

有望な見込会員が現れたならば推薦者・会長・幹事・委員長など総がかりで勧誘する



#### 体験

若い職業人にRC(例会や親睦交流会など)を体験してもらう。



#### 参加

見込み会員を積極的にクラブの行事や奉仕活動に参加を促す。



#### 招待

見込み会員をクリスマス例会やセミナーなど楽しい催しに招待する。



7

## 2. この地域に進出してきた企業にも目を向けよう

～会員数が40名を超えるクラブの大半は法人会員を擁している～

今、注目されているグーグルの日本初のデータセンターが進出する印西市の「グッドマンビジネスパーク」は、その敷地面積は50万平方メートルで現在は3棟の大型物流施設が稼働している。各棟には物流やアパレル、ドラッグストアなどの国内外の企業が入居しており近く着工する独BMWグループの進出も決まっている。このビジネスパークは地盤が固い内陸の高台に位置しており地震や水害のリスクがなく内外の企業から注目されている。ロータリークラブのメンバー企業として大いに期待したい。

### ① 調査

最近、進出してきた企業について調べる。  
どんな会社があるのか。業種、規模、所在地等  
会社をリストアップしランク付け

### ② 企業向け勧誘ツールの制作

訪問スケジュール・担当  
④ **ダイレクトメールの実施**  
年1回行う

### 最近の印西市進出企業ベスト10

- 1 ワイエル工業（株） 機械設計制作
- 2 四国化工（株） 高機能性フィルム制作
- 3 （株）菊池鋼板興行 鋼材制作
- 4 （株）ギークプラス システム設計
- 5 クリーンファーム 植物工場システム設計
- 6 （株）新和 板金加工
- 7 （株）ExH 電子部品・半導体
- 8 プレス（株） 機械販売
- 9 （有）MORG 特殊機械レンタル
- 10 （有）小澤製作所 機械製造

8

## 3. 見込み会員にとって魅力的なクラブか否か

～クラブが時代に即しているかどうか絶えずチェックしていかなければならない～

### 我がクラブに決定的に欠けている自己チェック機能

組織は内側から見た場合と外側から見た場合で随分違うものである。中にいて当たり前と思っていることもとんだ時代錯誤という事が少なくない。我々のクラブは外部の人の目にはどう映っているのだろうか。見込み会員にとって魅力が無いと映っていたら困ったことになる。昔から続けてきた事であっても絶え間ないチェックをして修正していかなければならない。

#### ・クラブの健康チェックを行う

健康を維持し、病気を予防するには、定期的な健康診断が不可欠。クラブが地域社会にとって大切な存在であり続けるためには、クラブを定期的に診断して問題点を見つけ、その対処法を探るべきである。（クラブの健康チェックシート参照）

#### ・元気なクラブとなるためのステップを踏む

会員の積極性と地域の人々の関心を引き出し、入会を促すためのプランを立ててより一層魅力的なクラブを目指すべきである。  
（元気なクラブづくりのために～クラブリーダーシッププラン参照）



9

## 実践 活動スケジュール

※コロナ禍のため大幅な変更を余儀なくせざるを得なくなる公算が大きい



項目	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
会員アンケート	→											
未充填職業検証	→											
勧誘ツール制作	→											
見込会員勧誘		→	→	→	→	→			→	→		
見込会員体験			→		→			→				
見込会員参加				→		→						→
企業調査	→											
DM実施		→						→				
企業訪問				→		→				→		
HP・SNS告知	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
見込会員招待						→						
健康チェック							→					
新会員研修								→				

※目標を達成するまで修正を加えながら多年度にわたり繰り返す必要がある

10

12:34 13:09

次のスライド

2. この地域に進出して

見込み会員を入会に繋げる

有望な見込み会員が現れたならば推薦者・会長・幹事・委員長など働きかけがかりで勧誘する

- 体験** 若い職業人にRC（例会や親睦交流会など）を体験してもらう。
- 参加** 見込み会員を積極的にクラブの行事や奉仕活動に参加を促す。
- 招待** 見込み会員をクリスマス例会やセミナーなど楽しい催しに招待する。

スライド 7/10

12:53 13:09

次のスライド

2. この地域に進出してきた企業にも目を向けよう

～会員数が40名を超えるクラブの大半は法人会員を擁している～

今、注目されているグーグルの日本初のデータセンターが進出する印西市の「グッドマンビジネスパーク」は、その敷地面積は50万平方メートルで現在は3種の大型物流施設が稼働している。各種には物流やアパレル、ドラッグストアなどの国内外の企業が入居しており広く雇い主する地域がグループの進出も決まっている。このビジネスパークは地盤が固い内陸の高台に位置しており地震や水害のリスクがなく内務の企業から注目されている。ロータリークラブのメンバー企業として大いに期待したい。

① 調査

最近、進出してきた企業について調べる。  
どんな会社があるのか、業種、規模、所在地等  
会社をリストアップしリンク付け

② 企業向け勧誘ツールの制作

訪問先やジャーナルの制作  
ダイレクトメールの実施

③ 最近の印西市進出企業ベスト10

1	ワイエル工業 (株)	機械設計制作
2	四国地工 (株)	業務用フィルム制作
3	(株) 菊池興行	振替制作
4	(株) キークラス	システム設計
5	クリーンファーム	緑物工場システム設計
6	(株) 新和	高合金工
7	(株) E&H	電子部品・半導体
8	プレス (株)	機械販売
9	(有) MOPG	特殊機械レンタル
10	(有) 小澤製作所	機械製造

④

3. 見込み会員にとって

一島正四

Harumi Suzuki

玉木 爽

スライド 8/10

第2570回 2023年12月14日(木) 13:00

INZAI Rotary

江藤一

rotumasahiko

Harumi Suzuki

一島正四

玉木 爽

参加者

チャット

画面共有

ローティング

反応

◇点鐘 印西 RC 会長 一島 正四