



奉仕しよう みんなの
人生を豊かにするために

第 2820 地区

HITACHI SOUTH ROTARY CLUB

【例 会 場】 要害クラブ TEL (0294) 36-2020
 【例 会 日】 毎週火曜日 12:00~13:00
 【事 務 所】 日立市桜川町 2-25-3 桜川第 2 ビル 201 号室
 TEL (0294) 36-5074 FAX (0294) 37-2176
 Mail: info@hitachi-south-rc.org



Weekly Bulletin
週報 No.14

■会 長 荒 川 浩 信 ■副 会 長 池 澤 健
 ■幹 事 小 笠 原 邦 浩 ■会 報 委 員 鈴 木 幸 一

本日の例会：令和 3 年 11 月 16 日（火） 【プログラム】卓話 / クラブ管理運営統括委員会

次 回 例 会：令和 3 年 11 月 30 日（火） 【プログラム】卓話 / パスト会長

例会報告

11 月 9 日（火）12:00 開会
進行：須田会員

たします。



会長の時間

荒川会長

会長の時間をいただきます。

本日は、日立商工会議所青年部 緑川会長、雨の中ようこそお越しくださいました。本日、私、緑色のネクタイで参りました。よろしくお願ひいたします。

後ほど幹事より、理事会報告があるかと思いますが、地区役員やノミニー選出の時期となりました。立候補お待ちしております。

以上、会長の時間といたします。ありがとうございました。

ロータリー財団委員会

朝日委員長

- 今月はロータリー財団月間です。皆様ご寄付をよろしくお願ひいたします。



出席報告

滑川委員長

会員数	出席	欠席	出席率	MakeUp	修正	免除
29 名	16 名	13 名	64 %	9 名	100%	7 名



ニコニコ BOX

滑川委員長

- ☆ 緑川会長、卓話よろしくお願ひいたします。
荒川会長・小笠原幹事・星 勝治・石川國博・高島章行・山本忠安・滑川孝則・池澤 健・千葉県三・須田 聡・石川 悟・佐藤信彦・川崎健輔・小野瀬裕
- ☆ 明秀学園の佐藤心結さん、女子プロテスト合格おめでとうございます。最終プロテスト参加者 112 名のうち 20 名合格の中、4 日間 1 アンダーで 4 位というすばらしい成績で合格。本当におめでとうございます。佐藤心結プロのご活躍をお祈りしております！朝日正道



本日も多くの方からニコニコ BOX へのご協力 誠にありがとうございました



本日計 23,000 円	累計額 270,000 円
--------------	---------------



幹事報告

小笠原幹事

- 理事会報告いたします。
- ワイキキ RC 寄付金、300 ドル寄付をいたします。
- ミニバス大会、協賛金ですが青少年奉仕より 8 万円抛出します。
- 第 2 回 60 周年実行委員会、12 月 14 日開催予定です。
- 12 月 21 日の親睦委員会ですが、夜間例会となります。
- 次週例会ですが、水戸ホーリーホック前社長 沼田 邦郎様に卓話をいただきますので、ご参加よろしくお願ひいたします。
- 11 月 3 日、海岸美化プロジェクトご参加ありがとうございました。



委員会報告

米山記念奨学委員会 石川委員長

- 先月、米山月間でしたがまだ目標に達していません。昨年度程度いきたいと思います。よろしくお願ひ



プログラム

会員組織統括委員会

池澤委員長



- この委員会は、会員増強退会防止委員会とロータリー情報伝達委員会を統括する委員会となります。
- 今年もコロナ禍で、炉辺会合など出来ておりません。今日は、会員増強退会防止について、卓話をお願いしております。
- 緑川会長、どうぞ宜しくお願いいたします。

日立商工会議所青年部会長

緑川邦郎様



- 本年度、日立商工会議所青年部会長 緑川と申します。本日はお招きいただきありがとうございます。
- 私は38代目の会長となります。現在41歳です。
- 商工会議所青年部をYEGと呼びます。
- ロータリーさんとYEGでは、世代が違うため、勧誘の仕方なども異なる部分があるかと思いますが、コロナ禍は、勧誘やSNSなどでのアピールがしづらい状況でした。
- 会員数ですが、減っております。団塊ジュニアが減っており、会員減少スピードが加速しています。
- 新規入会者が減っており、会員拡大は必須なのですが手が打てません。
- 会員数が減ることにより、問題が起きています。
- まず、事業をするのに人手が足りません。
- グルメフェスのテント立ち上げもマンパワーが足りず困難な状況でして、JCさんにお手伝いいただいておりますが、JCさんも減少しており、今まで通りの事業ができなくなっています。

- 次の問題として、年会費も減っており、予算も減り、これまで通りの活動が難しい状況です。
- では、これをどうするのかというのが、今日の私の使命です。
- 会員拡大方法としては、直接的勧誘方法と間接的勧誘方法があります。
- 直接的方法は、先輩が商売仲間や同級生を勧誘することです。この方法だと個人の影響力が強く、池澤会長時代は、池澤会長の力で新入会員が増えました。
- しかしこれでは個人の力に頼ってしまうので、組織的に動くことが大切です。
- 会員拡大委員会を作り、会長や委員が組織紹介をするのですが、その際、リーフレットなど資料があったほうが良いと思います。
- 例として他YEGの資料をご覧ください。
- 資料には、どんなメリットがあるのか記載しています。会員名簿も必要です。知っている人がいると心強いです。メンバー紹介には女性会員も入れていきます。
- 入会してくるのは30台前半が多いです。
- 世代の違う人と接するときは、今の人たちは昔と違い、飲み会に誘っても絶対入らないです。そもそも飲まない人も多いです。
- JCから入る人が多いのですが、先輩から誘われて入ると、例会など参加率が低いです。
- メンバーが増えている他YEGは、大きなイベントや事業にからめ、加入すれば出展できるなどとして入会いただいているようです。
- 続きまして、間接的な勧誘方法です。
- JCとの違いはと良く聞かれます。これは、YEGの活動が世間には通じていないということです。SNSを使った活動の周知をしています。
- 特に若い年代には、Twitterやインスタが良いと思います。
- 勧誘には、入会メリットを伝えることが大切です。友達ができる、商売に繋がる、などです。
- 最近では、仕事にとってメリットがあるということを中心に勧誘しています。ビジネス交流を組織的に積極的に出しています。
- 次は、退会防止ですが最初が肝心です。入会すぐのかたは手厚く誘います。幽霊会員になってしまうと戻って来てもらうのが大変だからです。
- 最後になりますが、魅力ある、個人にメリットがある組織にすることが大切だと思います。
- ご清聴ありがとうございました。

会長の点鐘をもって閉会。