



東京赤坂ロータリークラブ週報
Weekly Report

2018～2019 年度クラブテーマ
会長 小林 博茂

「手に届く奉仕、目に見える奉仕」

● 本日の例会 2018 年 10 月 12 日 通算 1499 回 本年度 第 14 回

卓話 : ガバナー公式訪問 RI 第 2750 地区ガバナー 服部 陽子 氏

● 第 1498 回 例会報告 / 2018 年 10 月 5 日

出席報告 : 会員 56 名 / 出席 27 名 欠席 29 名

ビジター : 遠藤久介(東京恵比寿 RC)

計 1 名 (順不同・敬称略)

卓話 : イニシエーションスピーチ 金澤 明彦 氏

国際奉仕委員会 : (張リーダー)

若草会寮を支える会第 10 回チャリティー・バザーのご案内です。平成 30 年 10 月 28 日(日)10:30～15:00、第一会場 : 六号坂上公園、第二会場 : 幡谷区民会館にて開催いたします。ご参加よろしくお願ひ申し上げます。



紹介者 : 西澤会員

会長報告 :

鵜飼 光美 氏 入会式



慶事披露 :

100%出席

石井 謙次 君(19 年)

吉田 用親 君(32 年)

入澤 頼二 君(32 年)



誕生日祝い :

吉岡 琢磨 君(10/13)

ご欠席: 斎藤 治彦 君(10/17) 屋代 雄三 君(10/27)

新会員の紹介 10月 5 日入会

鵜飼 光美 君

(Ukai Mitsumi)



職業分類 : 証券業

生年月日 : 1971 年 3 月 16 日

事業所 : SMBC 日興証券株式会社 虎ノ門支店

役職名 : 支店長

所在地 : 〒105-0003

港区西新橋 1-6-15 NS 虎ノ門ビル 1 階

紹介者 : 宇佐美 慶太(元会員)



10月 5 日 17 件 53,000 円 累計 439,000 円
多額の寄付を有難うございました。(敬称略)

遠藤久介(東京恵比寿 RC)/鵜飼光美/熊本誠司/石井謙次/金山驍/岩上義明/高須康有/西澤民夫/入沢頼二/長谷川毅/吉岡琢磨/石井達/浅沼洋一/大谷啓子/張宇/高山宇佳/坂口紘平

今後の予定 (対象者…全会員)	日付	開始時間 終了時間	場 所	事 項	内 容
	10 月 19 日	12:30 13:30	B 1 オーロラ ANA インターコンチネンタルホテル東京	例 会	卓話 : 経済ジャーナリスト 内田裕子 氏
	10 月 26 日	12:30 13:30	B 1 オーロラ ANA インターコンチネンタルホテル東京	例 会	卓話 : 「65 歳以上は肺炎球菌ワクチンを!!」 株式会社 TBS 報道局 解説委員 小嶋 修一 氏

予めご意見をいただいたアイディアをもとに、クラブ協議会で会員より意見を発表いただきました。

<小林会長より>

例会にはほとんど出席できていない会員 A さんに出席率の高い会員 B さんからマンツーマンで出席を誘う。声かけは卓話を A さんの仕事、趣味、経歴などから推し量り、結び付け、また、出身地、出身学校、現住所など、縁の近そうな会員 C さんを隣の席にする。馴染んでいない会員に自由着席は決して好ましくない。フォーメーションはマンツーマンの相棒 B と前出の縁の近そうな会員 C にて相談する。結果 ABC 三人の出席にも繋がる。電話のフォローも大切。新会員が例会時にキョロキョロしたり不安にさせない雰囲気作りが大切。

<会員の意見>

- ・以前、グアムでメイクアップを2回行った。若い人リーダー職をどんどん任せていくと良いのでは。
(石井達さん)
- ・入会して4年目になるが、メンターは重要だと思う。例えば、ネームプレートに『初心者マーク』をつけた新会員に、積極的に声をかけるなど、メンタルケアも大切。自分も入会当時に声をかけてもらったので、今まで続けてこれた。入会2-3年目からは、どんどんクラブの役割を担ってもらおうと良いと思う。
(浅沼さん)
- ・最初は例会に参加しにくかったが、火曜会に参加してクラブに馴染むことができた。昼間の例会はゆっくり話ができないので、もう少しお話できる時間があると良いと思う。
(中森さん)
- ・入会3年以内会員への新人研修に、メイクアップのことを必ず入れる。
(鈴木(康)さん)
- ・お試しメイクアップメイクアップする予定の会員がメールなどで一緒に行く希望者を募る。
(鈴木(康)さん)
- ・例会時にメイクアップ参加率を伝える(熊本さん)
- ・ロータリークラブのスマホアプリ『Rotary Club Locator』が便利。以前、シリコンバレーに出張時に、アプリでサンタクララのクラブを検索して、メイクアップすることができた。
(西澤さん)
- ・例会時にメイクアップの体験談を発表する。
(小原さん)
- ・メイクアップできる他クラブの探し方がわかりにくいと感じたことがある。
(張さん)
- ・当日どういう形で議論されるのか分かりませんが、「ネットによる例会参加」について項目に含めては如何でしょうか。以前から話題になってますが、中々実現しません。仕事でお忙しい若い方(特に)にとっては、出席率アップの絶好の方策になると思います。ぜひご検討をお願い致します。今は、無料ソフトでもマルチユーザー対応しているものもあるので、あとは実行あるのみ。
(村山さん)
- ・今年度、研修委員を務めているが、新会員の方には、研修を活用して分からないことはどんどん聞いてもらいたい。
(藤井(宏)さん)
- ・会社の役員会でも、『FaceTime』で出席することもある。挨拶だけでも出席ができれば、実際の例会にも参加しようという気持ちに繋がる。
(西澤さん)
- ・SAA委員長のお役目ご苦労様です。例会の出席率の向上は長年の課題ですね。これをクリアするには幾つか考えられます。

まず、魅力ある卓話の充実です、当クラブの卓話は大変素晴らしく魅力あるものですが此れを維持する事はプログラム委員会との連動が必要です。プログラムの内容は事前にホームページで開示していると思いますが会員の皆様方にホームページを見てもらう必要が有ります。どうすればホームページを会員の皆様は見てくれるかも課題かも知れません。それとSAAの立場からは食事メニューの開示・席表の組み合わせ等々・更に大切なことは会員は例会の出席が義務付けられていることです、都合で例会に参加できなかった時はメイクアップの必要性を会員の皆様に分かってもらう事と考えます。以上、さっと頭に浮かんだことを書かせてもらいました。
(橋本さん)

- ・ホームページでないと見れない内容があれば、皆、積極的にホームページを見るのでは？
(藤井万博さん)
- ・卓話の予告について、現在は二回先の例会情報しかホームページで確認できないので、せめて1ヶ月先まで見れると良い。
(土屋さん)
- ・プログラム委員長より事前に卓話者情報を、公共イメージ委員会 IT 担当者に渡してもらうようにする。Facebookにも例会情報を掲載する。
(福田さん)
- ・現在、約4割の会員が100%出席を達成している。出席率70%以下の人にどうやってアプローチしたら良いかが課題。以前は、出席率委員会も存在していた。
(田村さん)
- ・自身はチャーターメンバーで100%出席を達成している。入会当初は100%出席の雰囲気がクラブにはあった。お金と時間がコントロールできる人が参加できる。以前は退会を勧告された人もいた。出席に対してのプレッシャーが多少あっても良いのでは。
(入澤さん)
- ・来られない会員にどのように来てもらうかが大切。今後入会の方に、メンター制度があると良い。紹介者の金山さんがサポートしてくれたので、1年間続けてこれた。
(森本さん)
- ・小原さんが幹事の年度に、3回ほど夜間例会を行った。移動例会なども活用したらどうか？またお習字を習いに行く、見学会に行く、などいろんな例会があっても良いのでは？以前、食事がビュッフェで卓話なしの例会があった。その時は、いろんな人と話ができて良かった。このように例会を工夫すると良い。3回欠席した人は三ヶ月休んでしまう。そして結果退会してしまう。お声かけは大変大事。友人を会員として紹介したら、自分も友人と一緒に参加できるので良い。
(岩上さん)
- ・例会に来れない時は仕事がある。例会の魅力が上がっても仕事なら参加が叶わない。早速、『ローケーター』をインストールしてみた。朝の例会は参加しやすいと思う。
(藤本さん)

(SAA 木下リーダー)

出席率向上のために、積極的にメイクアップを行う。新入会員がメイクアップしやすいように、入会3年以上の会員は、他クラブのロータリアンを紹介する。等。

<グループ幹事 富岡洋一様 統括>

赤坂 RC は、幅広い世代の会員でバランス良く成り立っている。それぞれの意見がうまくまとまっていて良い。新橋 RC でも、活かしていきたい。