

2026/27 WEEKLY BULLETIN

Rotary
District 2790

国際ロータリー第 2790 地区 第 4 グループ

市原ロータリークラブ会報

持続可能な
インパクトを
生み出そう

事務局 袖ヶ浦市椎の森 385 - 21 株式会社リプラス内

例会場 淡粋

第2812回例会 2025年8月6日（木）

● 司会進行

S AA/野口会員・本郷会員

会報担当/ 川島事務局

●点 鐘 角谷 会長

●ソング 君が代・君が代・奉仕の理想・4つのテスト

●お客様 無し



● 会長挨拶 角谷太一会長

みなさん、こんにちは。今月は会員増強・新クラブ結成推進月間となっております。当地区のクラブ数は残念ながら昨年の83から82に1つ減ってしまいましたが、会員数は目標とする2790人に近いところまで来ています。今年度の当クラブの会員増強目標は純増2名で90名を目指しますので会員の皆様のご協力を宜しくお願い致します。本日のメインプログラムでは地区の作成した「会員増強・退会防止に向けて～論理を用いて感情に訴える～」というテーマの動画を見て戴きます。そのあと簡単なアンケートもごございますのでよろしくお願い致します。今月の26日には市原中央高校 IAC の生徒さんたちとの交流ボーリング大会とそのあと懇親食事会があります。ご参加いただける皆様よろしくお願い致します。だいぶ先の話になりますが5月15日の土曜日に市原中央ロータリークラブさんの40周年記念例会が五井グランドホテルで開催されます。皆様ご予約の確保をお願いいたします。地区のセミナーやイベントが活発に行われる時期となってまいりました。皆様の積極的な参加でロータリーについて学び、考える時間を過ごして戴けたらと思います。

● 幹事報告 星マリコ幹事



社会を明るくする運動協賛金について2口寄付する事が理事会にて決まりました。地区大会10/18参加可能な方は事務局までご連絡お願いします。

熊本地震支援金については一部を熊本の IAC の皆様に市原中央高校の IAC の皆様より支援金を渡してもらう事になりました。地区補助金承認に伴い、地域貢献基金を今年度も進めています。

市原中央 RC との合同例会・ゴルフコンペ10/15参加可能な方は事務局までご連絡お願い致します。

8月ロータリーレート162円です。よろしくお願い致します。

● 本日司会進行

野口会員・本郷会員



● 本日例会場 淡粋



● 米山記念奨学会より寄付の感謝状が届きました。

檜垣会員・宮武会員・角谷会長・上野会員

ご寄付ありがとうございました。



● 日本財団より

宮武会員・檜垣会員

ご寄付ありがとうございました。



● 8月誕生日の会員様

長谷川様 ・齋藤様 ・倉見様 ・内田様

お誕生日おめでとうございます。



● 委員会報告 中西委員長

会員増強・基盤向上委員会 & 公共イメージ委員会



10月15日 市原中央ロータリークラブとの
合同例会およびゴルフコンペを開催致します。
ゴルフはキングフィールズを5組はとりたい
ですので、お誘いの程ご連絡お願い致します。

● メインプログラム

会員増強・退会防止ビデオ



会員増強・退会防止に向けて～論理を用いて
感情に訴える～

はじめに(会員増強と退会防止)

3つの視点:「増やす」「守る」「活かす」

“ロータリーの未来”をつくるのは、**一人ひとりの会員**です。
今この瞬間にクラブに**在籍している一人ひとりの会員**です。

私たちがより大きなインパクトを生み、地域社会への奉仕を継続していくために、
新しい仲間を迎え入れる**“会員増強”**と、今いる仲間が活躍し続けられる
“退会防止”の**“両輪”**が揃って機能することが大切です。

会員一人ひとりが大切にされ、**「ロータリアンである幸せ」**を

！直視すべき“現実”と“未来のための責任”

会員増強が思うように進まない理由は、
単に「新しい人がこないから」ではありません。

その背景には、
私たち**既存会員の意識・クラブの文化・入会後のフォロー・多様性の姿勢**
といった、**組織の根幹にかかわる課題**が複雑に絡み合っています。

この課題は決して**“他人事”**ではありません。

？ 要因の深層

① 既存会員の意識の問題
「忙しい」が未来を奪う

② クラブ文化の問題
新しい人を**本当に歓迎**できているか

③ 入会後のプロセスの問題
仲間を迎えた**“その後”**が続かない

④ 多様性の欠如の問題

① 既存会員の意識の問題 - 忙しいが未来を奪う

多くの会員が**「増強の重要性」**を理解しているにもかかわらず、
実際の行動につなげない。

その理由は明白です。

- ◆ 仕事や家庭が優先で、クラブの未来を考える余裕がない。
- ◆ 「クラブの存続＝増強」と誤解し、行動が止まっている。
- ◆ 「ロータリーの魅力」を語れず、紹介の意欲が湧かない。
- ◆ 会費や時間の負担の大きさが、若い人への紹介をためらわせている。

③ 入会後のプロセスの問題 - 迎えた“その後”が続かない

ロータリーの扉を開けてもらった人を、
十分に支えられていない現状があります。

- ◆ 新会員を放置し、フォローがない。
- ◆ 「ロータリーの理念・歴史」「楽しさ」を伝える機会が不足。
- ◆ 頭数だけ揃えばよいという姿勢。
- ◆ 指導者の育成不足による適切な伴走ができていない。
- ◆ ビジネス・社会・個人の3つの視点が欠けている。

新会員が退会するのは、**“ロータリーがつまらないから”**ではありません。

④ 多様性の問題 – 開かれたクラブと言えるだろうか

クラブは本当に「誰にとっても入りやすい場」でしょうか。



- ◆ 会員の高齢化が進み、若年層の参加を促すことができない
- ◆ 女性会員が極端に少なく、男性中心の文化が残る
- ◆ 役職者の男女比の偏り
- ◆ 古い慣習や価値観が、新しい世代を遠ざけている

ロータリーの理念は「多様性」「公平性」「包摂性」を

【論理】数字で見る危機

会員減少の現実

過去10年間、第2790地区の会員数は緩やかな減少傾向にあります。このままの推移では、10年後のクラブ存続が危ぶまれる地域も出てきます。

▽2023よりRAC会員数も含む

年度	2015-16	2016-17	2017-18	2018-19	2019-20	2020-21	2021-22	2022-23	2023-24	2024-25	増減数
会員数 上期	2,711	2,729	2,761	2,797	2,777	2,726	2,643	2,614	2,690	2,710	▲1
会員数 下期	2,779	2,808	2,827	2,872	2,814	2,735	2,674	2,675	2,718	2,765	▲14



👍 3つの伝える力

1. ロータリーを易しく伝える
誰でも理解できる
“わかるロータリー”へ
2. ロータリーの魅力を伝える
仲間、学び、成長、つながり、
地域への貢献...
3. 成功の循環を伝える
恩恵を社会へ還流させるロールモデル

ビジネス・社会
・個人の“3つの視点”

- ◆ ビジネスの視点
人脈・信頼・学び・専門性
- ◆ 社会の視点
地域貢献・公共性・持続可能性
- ◆ 個人の視点
成長・仲間・誇り・喜び

この3つを軸に伝えることで、ロータリーの価値はより深く、分かりやすく、魅力的に伝わります。

なぜ「職業・社会活動」が重要なのか



社会的影響力

職業や社会活動組織を通じた活動は、地域経済や文化に直接的なインパクトを与え、大きな価値を生み出します。



倫理と道徳

「四つのテスト」に代表される高い倫理観を実践し、社会からの信頼を獲得します。



多様性の力

異なる職業や社会活動組織の専門家が集まることで、創造的なアイデアと相互補完が生まれます。

奉仕がもたらす豊かさ

📖 **人間としての成熟**

成功の後に来る
「何のために生きるか」
という問いへの答えが得られます。
感謝の深化、視野の拡大、
そして **精神的な豊かさ** を獲得し、
人格的な信頼を築きます。

🤝 **ブランドと人脈**

経済力だけでなく
「人格」への信頼が高まり、
企業・個人の **ブランド価値** が向上。
また、
「志」で繋がる質の高い人脈
は、ビジネスを超えた強固な

👍 成功事例：職業奉仕からの入会

Case Study : 30代建築家 Kさんの場合

【きっかけ】
例会への勧誘ではなく、
地域の「古民家再生プロジェクト」へのアドバイスを依頼。

【変化】
ロータリアンの「職業を活かして社会を良くする」姿勢
に共感し、単なる親睦団体ではないと知って自ら入会。

【教訓】
「飲み会」に誘うのではなく、

【論理】数は力なり

組織の未来は数で決まる

組織力は最終的に「数」と「質」です。
会員増強は単なる数字の拡大ではありません。



- ◆ 奉仕規模の拡大
- ◆ 財政基盤の安定
- ◆ 多様性の確保と活性化

論理的に考えれば、**クラブの存続と成長には会員増強が不可欠**です。

【感情】次の世代に残せるか？

バトンを渡す責任

私たちが築いてきた絆や奉仕の文化は、
偶然ではなく先輩方の努力の結晶です。

「今のクラブを、
このまま次世代に渡せるか？」

会員減少は、この財産を失うことを意味します。
入会した時の喜びを未来の仲間にも感じてほしい。
その感情こそが、増強への最強の原動力です。



【感情】このクラブに入って良かった

と言える未来のために
入会したときの気持ちを、もう一度。

- ◆ 新しい仲間ができた 嬉しさ
- ◆ 出会いが人生を 豊かにしてくれたこと
- ◆ 奉仕を通じて気づいた 価値観の成長
- ◆ 誰かの役に立てた 誇り

その経験を、次の仲間にも届けたい

明日からできる3つの行動

リストアップ
あなたの業界で「信頼できる」「見込みのある」
1 若手・後継者を1名書き出してください。

「仕事」の場で会う
2 いきなり例会に誘うのではなく、ランチや職場訪問を通じて、まず人間関係を深めてください。

「体験」を語る
3 ロータリーの仕組みではなく、あなたがロータリーで得た「感動」や「変化」を自分の言葉で語ってください。

行動こそが最大の奉仕

今週一人に声をかけてみましょう。

論理 × 感情 = 行動

論理で必要性を示し、感情で心を動かす。

私たち一人ひとりの行動が、クラブの未来を決めます。
次の世代に誇れるクラブを共に創りましょう。

「未来へのギフトへ」

「会員増強・退会防止」例会開催アンケートの実施

- 1: 音声スライド「会員拡大/退会防止/クラブ活性化」例会内容がいかがでしたか？
- 2: 特に印象に残った内容はなんですか？
- 3: ご自身のクラブにおいて特に必要だと感じたことは何ですか？
- 4: 「退会防止」において重要だと思うものは何ですか？
- 5: 「会員の力を活かす」ために必要だと思うことは何ですか？

集計結果&委員会考察は追ってご報告いたします。

● ニコニコ報告

檜垣会員・・・次回例会所用の為、欠席しますが、奨学生の李想さんのサポート皆様で協力お願い致します。

角谷会長・星幹事・・・本日は「会員増強・退会防止に向けて」のビデオ鑑賞アンケートご協力ありがとうございました。

● 本日の出席報告

出席者：43名 欠席者：45名 出席率：50.59%