

25名でスタートした当クラブです。Web 上で例会を行うというこれまでにない形で運営しています。

『例会』で会員同士が顔を合わせることはありません。ロータリーで大切にされている『親睦』が持ちにくいというハンディがあります。また、会員のほとんどがロータリー経験の無い新人会員です。このような類稀れなクラブではありますが、これまでの前例に囚われない、画期的なクラブにしようと思っております。

今期の当クラブの会員目標数は、35名です。率にすると、140%です。ゲイリーC.K.ホアン RI 会長が出している RI の目標が 108%なので、それを大きく上回る数字です。

会員を増やすには、まず退会者を出さないことです。会員にクラブが楽しくない、メリットがないと判断されれば、退会されます。人間は、他人からの承認の欲求があります。「承認」という大それたことではなくても、誰かに話を聞いてもらうだけで十分欲求が満たされ、話を聞いてくれた人に対して、好意を持つこともあります。会員が毎週例会に参加し、感想を書きます。それを読み、お互いに意見交換がもっと盛んにできたらと思っています。現在も活用している Facebook を事務連絡だけでなく、会員相互の意見交換に積極的に活用できるシステムにしていきたいと考えています。親睦で最も大切なことは、会って話すことです。親睦委員会と連携しながらできる限り face to face の関係を作りたいです。また、新人会員が多いため、積極的にロータリーの研修を行う必要があります。こちら研修委員会と連携し、ロータリーの楽しさを感じてもらいたい「会員維持」に努めていきます。

当クラブは、6月にできたばかりの新しいクラブです。地区内にも当クラブのことを十分ご存知無い方が多いと思われれます。会員増強の第一歩は、知ってもらうことです。その中でもまずは、身内である地区内の会員に知ってもらうことが重要だと考えます。

7月に地区内の RC 訪問をしました。私にとって他クラブへ自クラブを紹介する初仕事でした。例会参加者約20名中、当クラブのホームページをご覧になったことがある方は、なんと『0』。まずは地区内に当クラブを広めることが私の使命だと感じました。実際にパソコンの画面を拡大提示しながら説明を行いました。当クラブのホームページからパスワードの申請方法を説明し、次に、例会のページを見て頂きました。感想を尋ねたところ、Web 上で例会を行っているということにとっても驚かれていました。また、ホームページの「ロータリーソング」をクリックすると、ロータリーソングが流れることを説明した瞬間、「おおっ」と 歓声があがりました。最後に合言葉は、「make up は E-club で」で説明を締めました。

トラディショナルクラブに当クラブを知ってもらうことによって、当クラブでの「make-up」が増えます。make-up に行けないトラディショナルクラブ会員にとって、時間や場所を問わない当クラブは便利であり、当クラブとしても make-up で多様な意見が聞けるというメリットがある「win win」の関係となります。また、トラディショナルクラブへ入りたいが、時間や場所の都合で入れないという方を紹介していただける可能性もあります。このような方法も取りながら「会員増強」に努めていきます。

当クラブは、できたばかりの超新星です。「ロータリーに輝きを」のもと、会員ひとりひとりが輝きながら、35名の会員となるよう楽しみながら活動していきましょう。