

2023.5.11 (木)  
第 39 回例会  
(通算3708回)

## 2022-2023 年度 釧路ロータリークラブ会報

会長スローガン「創り出そう身近な奉仕を 友情、愛情 そして熱意で」

第85代会長 滝越 康雄  
副会長 清水 輝彦  
幹事 中島 政徳  
編集責任者 クラブ会報・雑誌委員会

例会日 毎週木曜日 12:30 ~ 13:30 夜間例会 18:00  
例会場 釧路センチュリーキャッスルホテル  
事務局 釧路市錦町 5-3 ミツ輪ビル 2F  
☎ 0154-24-0860 ☎ 0154-24-0411

2022-2023 年度  
国際ロータリーテーマ



2022-2023 年度  
R1 会長 ジェニアファー・ジョーンズ  
第 2500 地区ガバナー  
久木 佐知子 (旭川西 RC)

月間テーマ

青少年奉仕月間

本日のプログラム

「情報集会報告会」(クラブ研修委員会)

次週例会

「新入会員歓迎例会」(クラブ研修委員会・親睦活動委員会)

■ロータリーソング：君が代・奉仕の理想

■ソングリーダー：横田 英喜君

■会員数 100 名

■ビジター なし

■ゲスト なし

### 会長の時間

滝越 康雄会長

(割愛)

### 幹事報告 中島 徳政幹事

幹事報告をさせていただきます。まず今月初めですので、今月のロータリーレートは 136 円となっております。

5 月末に久島貞一様の御母堂様がお亡くなりになったことに関しまして、「ご葬儀等が終わりました」というお礼状が届いております。

またゴールデンウィーク明けにですが、佐藤茂良様の御岳父・奥様の親がお亡くなりになりましたので香典とお花を出させていただきます。

また、今週末 5 月 13 日、白糠町で I M が開催されます。ご出席の方にはメールしましたが、11 時 45 分までに J R 駅にお集まりください。釧路ロータリーエクスプレス滝越号は 55 分に発車の予定となっております。待ちませんので、必ずお時間までにお集まりいただければと思います。行きには、お弁当とお茶をご用意しておりますので、そのままの状態をお願いします。

また、初めて I M に出る方は例会と同じですので、スーツとバッジをお忘れなく。私服で来ることのないようによくお願いします。

パーソナルボックスに『ロータリーの友』5 月号と『ガバナー月信』11 号が来ておりますので入れてありま

す。

最後になります。本日、今年度 11 回目の理事会を予定しております。終了後、ローズホールへ理事の皆さまはお集まりいただきたいと思っております。

以上です。

### 新入会員紹介 スポンサー 高橋 直人君



皆さん、こんにちは。本日ご入会されました川島勝典君をご紹介します。川島さんは北海道電気保安協会釧路支部・支部長です。前任者の篠原さんの後任で、本日釧路ロータリークラブにご入会されました。

趣味等では、ゴルフはなさらず麻雀もされないということです。趣味はフライフィッシングの釣りが大好きで、特に溪流釣りが好きとお聞きしております。単身赴任なのである程度時間が取れるので溪流釣りにハマってみようかとこちらに書いてあります。

釧路には単身赴任で来ています。お付き合いもある程度するというので、お酒もかなり飲めるとお聞きしております。皆さま、ロータリークラブごと仲良くしていただければと思います。

それでは、川島勝典さんからひと言お願いいたします。

## 新入会員挨拶

### 北海道電気保安協会釧路支部 支部長 川島勝典君

皆さん、初めまして、ただいま紹介に与りました北海道電気保安協会の川島と申します。



4月の人事異動で釧路支部勤務を命ぜられまして、着任して1カ月が過ぎたところです。篠原の後任ということで、この歴史と伝統ある釧路ロータリークラブの会員として名を連ねることは身にあまる光栄であります。

私は初めての経験ですので、ロータリークラブの活動では何をやって良いのか、さっぱり分からなかった訳ですが、これから皆さんのご指導をいただいておりますので、よろしくお願い致します。

釧路に住むことももちろん初めてで、これからゆっくり時間をかけて釧路の歴史や文化を学びたいと思っています。趣味は釣りということで、道東にはたくさん素晴らしい道東特有の良い川があると聞いておりますので、こちらにも足を運びたいと思っています。ですから、何か耳寄りな情報があればお寄せいただければと思っています。

とにかく、早くこの環境に慣れて、皆さんのお役に立てばいいと考えておりますので、どうかよろしくお願い致します。簡単ですが入会のご挨拶といたします。

(滝越会長より新入会員へロータリーグッズ贈呈)

## 滝越会長から新入会員へ歓迎挨拶

新入会員の川島さん、おめでとうございます。過去の保安協会様のことを振り返りますと、夜の部では古谷さんが大活躍され、昼の部においてはつい先刻まで篠原副幹事に大変お世話になりまして、歴代の会員の方々には会の運営に大変ご支援いただいておりますのでお礼を申し上げます。また、引き続き当会への所属に関して、本当にありがたく思っております。

いま、話をお聞きしましたらフライフィッシングの釣りをやるということで、私は海釣り、川釣りはまだやったことがないので、釧路に在籍中に一度教えていただければと思います。

ここで所属委員会を申し上げなければいけませんけれども、本当を言うと、篠原さんの後の席に座ってほしいのです。人手不足で風邪も引けない状態なのでよろ

しく願います。誰も文句は言いませんから手伝いで。副幹事は理事会の承認を得なければいけないので、あと1カ月余りの私の任期中ですけれど、親睦委員会横田委員長、よろしくお願い致します。

## ■本日のプログラム■ 情報集会報告会

### クラブ研修委員会 杉村 莊平君



皆さん、こんにちは。研修委員会の杉村です。お時間もありませんので手短かにいきたくと思います。去る4月7日～21日ま

で恒例の『情報集会』を開催させていただいております。今回はご案内が少し遅くなった関係で、リーダー・サブリーダーの皆さん、メンバーの皆さんにはご迷惑をおかけしたと思いますが、多数のご参加をいただきまして活発な議論が行われたと聞いております。ありがとうございます。

今回は、テーマが「会員増強」ということで、クラブの根源に関わる大切なテーマということで皆さんに発表をお願いしたいと思います。いつものとおり時間がなくなる可能性もありますので、参加者・日時・場所等は割愛していただき、内容の本題からお話いただければと思います。各グループ3分ぐらいを目安にお願いしたいと思います。

今回はAグループ、Jグループともサブリーダーの方が情報集会の発表が初めての方ということで、「最初だけはご勘弁ください」というご案内が来ておりました。その中で工藤さんが「俺を先にやらせろ」という男前の立候補があったものですから、Bグループから始めて、次には「今日は早退される」ということでJグループ戸川さんです。分かりづらくて申し訳ありませんがよろしくお願い致します。

### Bグループ 工藤彦夫君



こんにちは。Bグループ発表者の工藤です。よろしくお願い致します。4月18日、メンバーを言うなど言われましたけれどもメン

バーが凄くて、石田さん、佐藤茂良さん、及川さん、邵さんがリーダーで僕と、とっておきはクラブ研修委員会舟木副委員長という、とても癖の強い人たちが集まった会になりました。これはまとまるのか、と心配

しましたけれども、邵さんにうまく引っ張っていただきまして何とかまとまりました。

まとめから発表しますと、1、会員増強は永遠のテーマだよねということで、このようなことはときどき情報集会のテーマに上げた方がいいねという話です。

2番目が、だいたいウチは100名ですけど、皆さんはやっぱりみんなの心の中に100名を意識していることで、100を大幅に下がらないし、大幅に上がりもしないのだろうということで。その中で出たことは、昨年の杉村会長はその前の年からチームを組んで14人と、藤浪の防御率みたいな凄い数字を入れしました。話によると、ライオンが狩をするように市橋が噛みに行って、村上がその上から噛みに行って、押さえたのが杉村で、最後に浅川君が左手にフライドチキンを持って右手に申込書を持って、入れたというように感じて、とにかくチームワークが良くてこのように入ったのではないかという話も出ました。

3つ目、重要なことですけども、良いクラブであることが重要だろうということです。『良いクラブになるために3箇条』というものが出ました。1つ、とにかく「会ったら、挨拶しましょう」という話が出ました。2番目、「人の話を聞く」。例会では講師の話きちんと聞きましょう、と。当たり前ですけども、小学校の黒板の隅に書いてありそうな文言です。3つ目が、ちょっと要約筆記で書いたので何を書いたか分からない。きっと「転勤族を大切にしましょう」と石田さんが言ったと思いますけれども。その他にも「数を追うな。本質を追い」という意見もありました。

ちょうど3分になりました。以上です。

## Jグループ 戸川達雄君



Jグループの発表をさせていただきます。「最初は勘弁してほしい」という話をさせていただいたところ、工藤さんから大変素晴らしいスピーチで、同じようにお話ができるかと不安ですが、Jグループの皆さんで話した内容を主に3点ご報告させていただきたいと思います。

1点目が、帯広に支社や支店を設ける会社が増えてきているのではないかと。そのことについてしっかり憂慮して、釧路としての経済を強くし、人が集まるようにして通常の各業務をしっかりとして詰めていくべきではないだろうか、という話がありました。

2つ目として、会費についてです。もちろん必要費用があるので、それでこれだけの会費があるけれども、例えば、気軽に入りたい、あるいは少し試してみたい

という方からすると、少し敷居が高くなったりしているのではないのでしょうかというお話が2点目としてありました。

3点目です。先ほど工藤さんからの話にもありましたけれども、転勤族のお話です。私どものような転勤族を温かく迎え入れていただき、ウェルカムを感じて、そして釧路の状況についていろいろと教えていただくことは転勤をしてこちらへ来た人からすると大変ありがたい話であります。この長所を例えば、転勤で来られた方にご紹介をする時に大きな長所としてもっとPRをして行きましょうという話があったと思います。私もいまこのように教えていただいていますので、他の転勤族と会う時には、そのようなことを話してみたいと思ったところです。

すみません。とりとめのない話を恐縮ですが、以上であります。ありがとうございました。

## Aグループ 羽田尚弘君



こんにちは。Aグループの発表を担当する羽田と申します。

まずAグループで話した内容として、退会を防止する案

が2つ出ました。

1つは、最近、例会に顔を出していない方の会員リストを作成する担当者または部署等を設けて、その情報を各会員が共有し、出席を呼びかけてはどうかです。

2つ目は、新規入会した方で、慣れるまでの間に例会に出席しなくなる方も結構見受けられますので、紹介をした方が半年から1年の間、新規入会者に対して例会で同席するなどフォローアップする体制を作ったらどうかです。

会員を増やす案としては、退会した方の後継者や大企業の方でクラブに属していない人のリスト等を作成し、それを全会員が情報共有して声かけを行ってはどうかということが1つです。

2つ目は、無料トライアルを実施してクラブの夜間例会等に出席してもらい、SNSを活用してクラブ活動を宣伝し、間口を広げてはどうかという意見もありました。やはり、誰でも入会させる訳にもいかないという現状がありますので、いままでどおり正攻法で各会員が良いと思う人に直接当たって入会を促して、それが女性であってもクラブに相応しい方であれば加入してはどうかという意見がありました。

Aグループの報告は以上となります。

## Cグループ 水口喜文君

Cグループの水口です。Cグループは協リーダーの

下、4月18日、9名中8名の参加で非常に高い出席率で参加いただきました。

先ほど工藤さんからもあったとおり、



冒頭、鉦路クラブとして安定的に維持をしていくにはやっぱり100人以上の会員が必要だ。それには、会員増強と退会防止の必要性を改めて感じ、確認しました。

いまのメンバーで見ると、転勤族を除いて2代目・3代目が多くなっています。自身が高齢化の理由で退会したあと、残念ながら後継者を継続して入会させていない方もおります。また逆に親がライオンズで子供がロータリーに入られている方も見受けられます。これからやっぱり人の獲得がひとつの鍵となるのではという意見が出ました。

また、他クラブで創設している衛星クラブについても議論となりました。単に会員を増やすという意味ではひとつの方法だと思いますけれども、鉦路クラブとしては、活動内容にこだわりたい。もし今後議論が進むのであれば地域経済の活性化につながるようなクラブ、地域の経済団体とも連動できるような活動。本来クラブとは、職業人の集まりであり、地域経済に貢献できる団体・人材を育てる団体でありたいという意見が出ました。

最近、またJ C出身のメンバーが増えて活躍しています。鉦路クラブは戦前から続く名門クラブであり、その名に恥じないように中身を充実させるクラブでありたいという意見も出ました。

鉦路クラブの良い所として、長老があまりうるさくない反面、若いメンバーとの交流が希薄ではないか。やはり中間の50代・60代が上下をつなぐ役割を担ってほしい。昔はスポーツ大会や花見など多くのレクリエーションがあり、仲間が集いましたが、いまではこのような場が少なくなってしまったということです。

また、女性会員についても話が出ました。転勤されたN T Tの池田さんが素晴らしい活躍をしてくれました。今後も良い人がいましたら積極的に加入してはどうか。

最後のまとめです。会員増強は、現在在籍しているメンバーをしっかりケアしたうえで強化していく必要があります。鉦路クラブは、入会後のフォローが少ない。職業人としてとても強いクラブでありますけれども、例会出席率が非常に悪い。良い例会もたくさんある中でもったいない。出席率が良くなると自分の居場所も見つかります。退会防止という観点からどのように例会に出席してもらおうか、われわれの課題であります。

また、転勤族についてももっと増やせる可能性があるのではないか。積極的に役などを与えて鉦路の生活を楽しくしてもらえたら良いのではないかな。

現在、鉦路クラブは、何とか会員を維持できていますけれども、年によって拡大に積極的な年とそうでない年があります。理事会・三役の役割は大きいのではないかな。役がなくても積極的に活動しているメンバーもいる。いま一度、会員ひとりひとりが意識を持って動くべきであるということでもとまりました。

以上でございます。

#### Dグループ 八幡好洋君

Dグループの発表担当の八幡です。よろしくお願ひします。Dグループは、リーダーの黒田さんとクラブ研修委員会



の天方さんの5名が参加されて、会場が「ぎゅう太」さんで、1つの焼き台を囲んで大いに会話が盛り上がりました。天方さんのプライベートの面白い話もたくさん聞けましたが、ここでは発表できないので割愛させていただきます。

その中で意見として上がっていたのは、皆さんがお話されていたように100名規模を維持するためには、105名～110名の会員がいた方が望ましいという話がありました。転勤される方が急遽退会するなどが春には起こり得るので、それを踏まえて100を少し上回る規模を維持することを目指すのが良いのではないかなという話がありました。

次に、鉦路に支店があって活動をされている大企業がまだあります。まだ会員になられていない企業さんもありますので、声をかけていくことも大事ではないかなということもありました。

退会を防止する1つの対策として、転勤族の方々が様々な経験をされていますので、その方々に『会員卓話』の形でいろいろ話していただくことで会員メンバーもさまざまな知見を得ることができます。転勤族の方もそのような発表の場を得ることで会への参加が促進されて、転勤等があっても後任の方がスムーズに継続してくれるのではないかなというお話がありました。

Dグループは以上です。

#### Eグループ 石井孝行君

Eグループの発表をします石井です。本来でしたら浅川サブリーダーが今日の発表でしたけれど、本日は横浜に出張中ということで「石井君、あとを頼んだぞ」という一通のメールが送られて来ましたので、代わり



に私が発表をさせていただきます。

Eグループは、主に4つのお題を元に話し合いを行いました。「入会動機」、2つ目が「入会をして

感じたこと」、3つ目が「会員拡大についての意見」、4つ目最後に「どのような職種の人に期待をしたいか」という観点で話し合いを行いました。

その中で、入会をして感じたことで意外と「親族がライオンズクラブだったから、てっきりライオンズに入るものと思っていたら、縁あって釧路クラブに入った」という会員もおりました。

その中で、会員拡大についての意見、メインのお話です。いまの事業内容を維持するには90数名の会員が必要みたいです。100人前後で推移できれば良いのですが、誰でも良いよということではないはずなので、もっと詳細なリストや情報共有が必要ではないかという意見が出ました。

また、人口減少や企業衰退が多い現状を考えると、いまの規模をずっと維持していくことが難しくなる時期がもしかしたら来るのではないかと。街や人口に見合った規模の事業内容や縮小の検討も今後は必要になってくる可能性もあるという話も出ました。

いわゆる「幽霊会員」は会費要員としては非常にありがたいのですが、たまには参加してもらいたいね。そのようなクラブづくりをしていくべきではないか、という意見もありました。

退会の理由で多い意見は「友人が少ない。自分の居場所が見つからない」など。その意味では以前あった抽選や血液型別・委員会別の座席指定などで、普段接しない会員との交流も退会者対策としては必要ではないかという意見が出ました。

女性の会員増強という話も出ましたが、表現自体が現在のLGBTQの観点では差別になるのではないかと。女性・女性という言い方をしなくても良いのではないかと、という意見もありました。

最後に、どのような職種の人に期待したいかでは、医者と弁護士は大歓迎という話が出てきました。具体的には、内科医や漁業関係・大学教授・市議さん等の議員さん、IT企業、WEBデザイナーなどがいたらクラブにとってもありがたいよね、という話で結びになります。

Eグループの発表は以上になります。

## Fグループ 荒井剛君

Fグループの発表をさせていただきます。他のグループと重なる所があるので、そうではない所を中心にお話ししたいと思います。

うちのグループでは、候補者をいろいろ頭に浮かべて、その候補者リストをとにかく共有しようという話もありましたが、何よりも会員自

身が、自分が釧路ロータリークラブに入っていることを楽しむこと。それが一番大事なことで、積極的に例会や行事に参加することで目覚めることが大事で、とにかく自分自身が魅力的な人間になることが大事ではないかという話が一番多かったです。

では、どのような例会を行えば良いか、どのような活動をすることが良いか、という話の中で、過去に行われた例会の話が出て来ました。

向島の料亭の女将さんをお呼びして、タイトルは「魅力ある男性とは」というタイトルでお話しをしていただいたという話を伺いました。せっかく向島から料亭の女将さんが来られるということで、前日に宴席を設けたところ、もの凄い数の会員が集まったということです。そのような例会の前にちょっとした一席を設けるのも良いのではないかと。それがどう魅力ある会員につながるのかは分かりませんが、「魅力ある男性とは」というタイトルも面白いのではないかと、という話がありました。

このような話をしていいる中で、参加していた得地さんの指の先を見ると、指先の爪がキラキラと輝いていました。「あれ、どうしたのですか」と話をしたら「あら、知らないのですか。ジェルネイル。マニキュアとは違います爪を手入れします」と。「どうしているのですか」と言うと、合成樹脂を塗って、LEDライトか何かを当てて乾燥をさせて、時々、爪にアートを施したり。それがマニキュアと違って簡単にできて、爪もきれいに見えるということです。「最近では男性も多く、清潔感を持てるので結構好評ですよ。でも、この手入れは2週間に1回する。そのために釧路では、イオン釧路の2階に女性のネイリストが間近でお話をしながらジェルネイルを行う店がある」と凄く熱く語っておりました。得地さん自身が「自分の魅力を上げる行動だ」という話をしていいたところ、このグループのリーダー中村さんも「ジェルネイルをやっている」と。なんと中村さんが得地さんをお誘いしたということになっていて、そのジェルネイルの話で盛り上がりまして、このグループはジェルネイルの会員増強を図っていたということになっております。

私がお話を聞いて「何かデメリットはないのですか」と言うと、「小さいものを掴みにくい」「料理がちょっと」という話をされていましたが、「清潔感に魅せられて、人気がありますよ」ということでした。イオン釧路の2階で行っているということでしたの



で、私も近々自分の魅力を高めるためにも行こうかと思っております。ぜひ会員の皆さん、私と一緒にいらっしゃる方がいらっしやいましたらぜひお声がけをしていただいて、一緒に魅力アップを図って行きたいと思います。

このような内容でFグループの報告とさせていただきます。ありがとうございます。

### Gグループ 前田秀幸君

Gグループ、発表者の前田です。「時間を延ばせ」ということですから、出席者を言いますね。瀧波リーダーの下、吉田秀さん・



尾越さん・五十嵐さん・東堂さん、そして研修委員で天方さんが来て、合計7名です。キャッスルホテルの1階 YUUYOO TERRACE でやらせていただきました。私がサブリーダーでしたので、メモを取ろうとしたら瀧波リーダーが「いいです。いいです。僕がやりますから」と。やっぱり大家と店子の関係ですから、店子のために何でもやってくれる大家さんとして改めて瀧波リーダーにジェルネール以上の魅力を感じた次第です。

それでは、送られてきた文面を読ませていただきたいと思います。

僕自身は、約1カ月前のことですから何の話をしたのか、ほぼ忘れてしています。このようなことがあったのかということすら読みながら気づくかもしれません。会員の勧誘に当たって、どの勧誘者にも当てはまるキャッチフレーズはあるのか、が話題になりました。過去にクラブで作成した会員増強マニュアル的なものはありますが、それぞれの場面に合ったQ&Aが記載されているので、いま一度マニュアルの共有と活用を進めてみてはどうか、という意見がありました。キャッチフレーズとなるとそれは存在せず、98名の会員それぞれのキャラクターに合ったキャッチフレーズで対象者に当たってみることが成功への近道ではないか。また、勧誘する対象者によっても適宜キャッチフレーズに変化を付けて、つまり勧誘者の嘘・偽りない、飾らない言葉をもって対象者に対して心からロータリーに入会する意義を伝えることが対象者の心に響くのではないかと、という声が多くありました。

中には、「エイ・ヤー」の勢いで入会を決めてみては、というアプローチに対し、「僕、そういうこと嫌いなのです」とお断りするような塩対応の対象者もいるかもしれませんが、そのような人こそ入会後のフォローアップによってロータリーに対する印象が180度変化する可能性を大いに秘めているということだ

す。それゆえに勧誘者は対象者が入会后に孤独感や疎外感を感じることをしないよう環境に慣れ、仲間ができるまでフォローアップを続けることが重要であり、この行動が退会者減少につながることはもちろん、いつの間にか「エイ・ヤー」のフレーズを巧みに使い分けるスーパー勧誘者に成長する一番の良い流れではないかと考えます。

という瀧波リーダーからのメールが来ていました。

以上で、発表とさせていただきます。ありがとうございます。

### Hグループ 松井聖治君



Hグループです。Hグループは、羽田野リーダーの下、泉先生を迎えて楽しく過ごさせていただきました。

会員拡大について

は、皆さんも言っていたように職業分類などを元に抜けている職業分類の所や、漁業などにアタックしてみるという話が出ていました。

また、女性会員に関しては、会員拡大にはどうしても必要になってきますけれど、「なかなか対象者がいないですね」という話も出つつ、楽しく過ごさせていただいております。

泉先生の昔話などを聞きながら楽しく過ごしていた中で、N T Tの沢田さんがいらっしやって、その中で「最近、Chat GPTをやった」という話が出ました。大変興味があって、ロータリークラブの会員拡大について入力したらどのような答えが出るのかの話になって、入力していただきました。Chat GPTの答えをそのまま読ませていただきます。少し変な日本語の所がありますけれども、聞いてください。

「会員拡大について Chat GPT が出した答え」

ロータリークラブの会員を増やすためには、以下のような方法が考えられます。最初や活動を魅力的にする。ロータリークラブは、様々なプログラムや活動を提案していますが、その中から自分に合ったものを選ぶことができます。リーダーや活動を提供し、参加者が多いイベントを開催することが大切です。

地域社会との協力。ロータリーは、地域社会に貢献することが使命のひとつです。地域社会との協力関係を迎えることでクラブの存在感を高めることができます。に取り組むことで新たな会員を会得することができます。ロータリークラブもソーシャルメディアを活用し情報発信を行うことで会員を増やすことができます。

パブリックイメージの向上。ロータリークラブは、国際的な組織であり世界中で活動を行っています。

ロータリークラブのパブリックイメージを向上させることで新たな会員を会得することができるかもしれません。

新しい会員の紹介。ロータリークラブの現在の会員が、自分の知り合いや友人を紹介することで新たな会員を会得することができます。

以上のような方法を組み合わせて魅力的な努力を行うことでロータリークラブの会員を増やすことができます。

これが Chat GPT の答えです。この答えを数 10 秒で返してくる。このような恐ろしい時代になりましたが、このような時代だからこそ情報集会のような飲みニケーションが、会員拡大や会員維持に必要なだと改めて思わせていただきました。

以上です。

## I グループ 高橋直人君



本日 2 回目の登場でございます。よろしくお願ひいたします。最後の発表で I グループです。

I グループは、『朴然』さんで行いました。いつものとおり谷川君の「森伊蔵」を囲んで、たいそう盛り上がりまして、テーマについては僕もよく分かりませんが、あまり話していなかったように気がします。「あとは、お前に任せた」ということだったので、私の好きな形で喋らせていただきます。

会員増強については、皆さまがずっと話されているので、その中で 1 つ。紹介された方にステータス的なことがあれば良いのではないかと。5 年～6 年ぐらい前に 1 人紹介すると銅とか、シルバー・ゴールドのバッジの台座があって、それは I R から来ましたけれども、クラブで違う物で何か紹介した方にステータス的なものがあつたら良いのではないかとという意見です。

退会については、新入会員の方がたくさん入られても、僕も 10 数年前に入った時そうでしたけれど、あまり知っている人がいないので、どうしても座る席は結構引いてしまい、どこに座って良いのかなということがあって、その時には、紹介者が「ここに座りなさい」と言っただけであれば良いのですけれど、なかなかそれも難しいです。その中でひとつ、新入会員の方は最初の 1 カ月～2 カ月は席を決めてあげて、事前に隣に座る方を決めておいて、参加しやすい環境を作つてあげれば新入会員の方も参加しやすいのではないかと、などを考えました。ということで、最後に締めさせていただきます。

よろしくお願ひいたします。

クラブ研修委員会 杉村 莊平君

各グループの皆さん、本当にありがとうございました。

大変良い意見が出ていたと思います。改めてみんなで会員増強を、そして皆さんのグループで言っていました退会防止、特に入会 3 年目以内ぐらいの、「居場所」という言葉を皆さんは使っていましたが、その「居場所」を確保できていない皆さんに対するフォローを具体的に考えて行った方が良いのかと思います。

何とかその辺をみんなで知恵を出しながら、また楽しいクラブ運営を行いたいと思います。今日は、ありがとうございました。