



2025～2026 年度 RI 会長メッセージ

UNITE FOR GOOD よいことのために手を取りあおう

豊橋北RC 会長テーマ

利他と言う高みに登る為に 本気でやるべきことを 皆でやりましょう

2760 地区

例会日＝毎週火曜日 12:30 例会場＝ホテルアークリッシュ豊橋 会長 高坂泰弘 副会長 酒井和良 幹事 川口和樹

豊橋北ロータリークラブ 〒440-0075 豊橋市花田石塚 42-1 豊橋商工会議所内 TEL(0532)53-1000 FAX(0532)53-6447

第 3 2 2 3 回例会

8 月 26 日 (火)

vol. 70 No. 6

ゲスト：木所壮太氏(国際ロータリー 第 2760 地区 2025-26 年度会員増強委員長/豊橋東 RC) 伊豫田淳倫氏(㈱トヨエイ 代表取締役)

ビジター：なし

出席報告：会員 58 名 欠席 15 名 出席率 74.14% 前々回修正 98.08%

ロータリーソング：我等の生業 メニュー：中華

会長挨拶・報告

高坂泰弘会長

【2025-26 年度 地区大会 PR 動画】



本日のゲストは国際ロータリー第 2760 地区会員増強委員長の木所壮太様(豊橋東 RC)です。また本日は体験例会のゲストの方もいらっしやっています。㈱トヨエイ代表取締役の伊豫田淳倫(きよつぐ)様です。よろしくお願いたします。



本日は7/22に開催されたクラブ活性化セミナーでの高崎 RC の田中久雄 2840 地区バスターガバナーのお話についてかいつまんでご紹介させていただきます。田中 PG は、どこのクラブにもいて欲しい人というタイトルで、次の漢字 4 文字を挙げられていました。

- 「朗」：とても明るい人で、皆から慕われている人
「多」：多くの友人に囲まれ、皆から信頼されている人
「利」：周りの人に多くの利益をもたらし、皆を幸せにする人
「安」：居るだけで周囲が安心する懐の深い、愛情あふれる人

これをつなげると「朗多利安＝ロータリアン」となります。また、田中 PG はジェニファー・ジョーンズ元 RI 会長(2022-23)の言葉を挙げられました。「雑草には水はやらなくてもいい」、「水は花を咲かせる植物にやるべきだ」、「雑草は抜くことだ!」。非常にシリアスな言葉です。

田中 PG は「何故ロータリーを続けているのですか?」という問いに対して、「ロータリーでは、『人生の目的』を知ることができる」、「ロータリーの魅力は『自分磨きの旅』を経験できること」という言葉を挙げ、最終的にはロータリーを自己研鑽の場にしなければいけないと述べられていました。ロータリークラブのメンバーになると、そこからの人生に対して新しい目的を発見することができる。ロータリーは仲間と一緒に学び、経験し、お互いに成長することができる大人の学園であると田中 PG はお話をまとめられていました。

田中 PG は『ロータリークラブに入ろう!』(幻冬舎ルネッサンス新書)という本を出版されています。多くのロータリアンの方が読んでおり、ロータリーの中ではベストセラーとなっている本だと思います。読んで損はない内容だと思いますので、私からも推奨させていただきたいと思います。

川口和樹幹事

幹事報告

- ①地区大会のリーフレットを状差しに配布しました。今年度の地区大会は全員登録とさせていただきます。登録料のお支払いをよろしくお願いいたします。
②次週 9/2 の例会はロータリー休日の為、休会です。

例会変更

- 9月10日(水) 豊川 RC 渥美 RC 豊橋東 RC
9月16日(火) 豊川宝飯 RC

例会休会

- 9月12日(金) 蒲郡 RC
9月15日(月) 豊橋南 RC
9月16日(火) 田原パシフィック RC

委員会報告

ロータリー財団委員会

安達道行委員長

大岩靖典会員より 100 ドルの寄付がありました。ありがとうございました。

米山記念奨学委員会

藤城寿彦副委員長

大岩靖典会員より 1 万円の寄付がありました。ありがとうございました。

豊橋北 RC 奨学金基金

藤井純一委員長

大岩靖典会員、杉野公郎会員、辻直樹会員、藤井純一より 1 千円の寄付がありました。ありがとうございました。

## 国際奉仕委員会

## 藤井純一委員長

次回 9/9 の例会は「国際経済を知る」というテーマで野村證券エクイティストラテジストの大坂準矢氏をお招きし、お話をさせていただきます。

## ニコニコボックス

## 匹田雅久会場委員

木所壮太会員 (豊橋東 RC)	昨年引き続き会員増強卓話にお招きいただき誠にありがとうございます。
匹田雅久会員	木所委員長、おつかれさまです。私の担当 SB は今日で終わりです。
下山暢子会員	8/25 で当社は創立 60 年となりました。心優しいお客様のお陰と感謝の気持ちでいっぱいです。
酒井和良会員	8/23 に 3 人目の孫娘が誕生しました。少し小さく現在 ICU に入っていますが、元気に育ってく入れることを願っています。
石川誠会員	①本日会員増強委員会の例会を担当させていただきます。②本日本体験例会として(株)トヨエイ代表取締役 伊豫田淳倫様にご参加いただいております、私達の仲間になっていただきますよう、よろしく願いいたします。
杉野公郎会員	8/24(日)東海カントリーにて、豊橋南、豊橋ゴールド、豊橋北で 3RC 合同懇親コンペを開催しました。クラブ優勝は豊橋南 RC でした。猛暑の中でしたが、エイジシュートを達成される方もあり、白熱の大会でした。
辻直樹会員	伊豫田さん、体験例会参加ありがとうございます。豊橋北 RC を楽しんでいってください。
高坂泰弘会員 川口和樹会員	国際ロータリー 第2760地区2025-26年度会員増強委員長 木所壮太様、ようこそ豊橋 RC へ。ご来訪を心より歓迎します。本日の卓話、勉強させていただきます。

年度	会員数	増減
2018 年	4,848 名	
2019 年	4,817 名	-31 名
2020 年	4,742 名	-75 名
2021 年	4,617 名	-125 名
2022 年	4,552 名	-65 名
2023 年	4,527 名	-24 名
2024 年	4,491 名	-36 名
2025 年	4,631 名	25 名
2026 年	? 名	? 名

※各年度 6 月時点での会員数

会員数の減少が止まらない状況が続いているわけですが、昨年度から地区委員長を務めさせていただくにあたり、その前までの 6 年間とはやり方を変えさせていただきました。たまたま昨年度は地区としては久しぶりにプラスに転じました。しかし本年度もプラスになるかどうかはわかりません。時代は常に変化しているからです。ロータリーができてから 120 年が経ちます。時代の変化にロータリーも頑張っただけ対応してきましたが、まだまだ十分とは言えない状況だと思います。

RC	2024 年 6 月会員数	2024 年 6 月会員数
豊橋	105 名	108 名
豊橋北	53 名	57 名
豊橋南	51 名	49 名
豊橋 G	56 名	58 名
豊橋東	57 名	59 名

これは豊橋市内 5RC の会員数です。「1 強 4 弱」と言われています。豊橋北 RC は次年度が 70 周年という事で、「70 周年を会員数 70 名で迎える」という目標を掲げ、昨年度から 3 年計画で取り組んでおられます。70 周年年度の会長である石川誠さんが会員増強委員長を 3 年間担当されるということで、自ら先頭に立ち、「継続性」という部分を実践されています。昨年度は 13 名入会されましたが、退会者も多いという状況があります。

豊橋 GRC もかなり頑張っており、昨年度は大勢入会されました。本年度も既に 3 名入会されたそうですので、現在 61 名になっています。ただ、やはり退会者が多いという状況があります。

私共豊橋東 RC は、本年度 30 周年ということで非常に気合が入っています。本年度の目標は 65 名で、間もなく本年度 3 人目の方が入会されます。福井会長は目標の 65 名の目途が付いたので、更にその上を目指そうとしているとのことでした。

現在、「4 弱」と言われている豊橋の 4 クラブが切磋琢磨し合うというとても良い環境が出来上がっています。この状況を継続しながら、4 クラブが共に成長して行くことにより、近い将来、「1 強」の背中が見えて来るものと思われれます。

30 年前、豊橋北 RC の会員数は 120 名で、現在の豊橋 RC より多い人数でした。私の所属する豊橋東 RC が設立された 1996 年頃がロータリーの会員数のピークで、それ以来 30 年間、会員数は減り続けています。豊橋北 RC の会員数もこの 30 年間で半減しています。この間、4 名以上純増できた年は 2 回のみです。

穴が開いたバケツに水を入れても水は溜まりません。「何故、退会者が多いのか？」ということについて、しっかりと探っていく必要があるのではないのでしょうか？

私は豊橋東 RC に入会して 17 年目になります。入会当初の当クラブの会員数は 42 名でしたが、現在は 62 名となっています。豊橋東 RC は退会者が殆どおらず、会員数が安定的に増えて行く状況にあります。

## 本日のプログラム

## 担当：会員増強

## 石川誠委員長

本日の会員増強委員会担当例会は、昨年引き続き木所壮太地区会員増強委員長をお招きし、RI、地区が考える会員増強、会員増強の成功事例等についてお話をさせていただきます。その後、私から当クラブの現状と本年度のアクションプランについてご説明させていただきますと思います。

## 【Grow Rotary】

## 木所壮太氏



地区会員増強委員長の木所壮太です。昨年引き続きお招きをいただき、誠に有り難うございます。本日は会員増強において「継続的な取り組み」が有効であるという事と、「持続可能なクラブ」づくりを目指す上で、クラブに柔軟性を取り入れる事の重要性についてお話をさせていただきます。

私は村井総一郎ガバナー年度が始まる時に、東三河分区に地区の会員増強委員がないということで、地区幹事予定者だった佐々木利政さんから出向するよう言われました。早いもので今年で 8 年目になります。

これは私が地区の会員増強委員会へ出向する様になってからの地区の会員数の推移です。

豊橋北 RC の「70 周年を会員数 70 名で」という目標達成まで 2 年間で残り 13 名です。これまでの状況を見る限り、決して簡単な数字ではないと思いますが、昨年の入会促進の勢いを継続できれば、十分達成可能な数字だと思います。

2025-26 年度の RI 会長は本年度が始まる直前に交代されましたが、RI 会長メッセージと活動方針は引き継がれています。活動方針である成長のための「不可欠な 3 つの柱」の中に「継続性」があります。昨年度から RI では「3 年間の目標=3Year Rolling Goals」が始まりました。

当地区の鈴木康仁ガバナーの地区活動方針①の中にも、「クラブの健康チェックを行い、行動計画の 4 つの優先事項にそって戦略計画を立案して下さい」とあります。「クラブの健康チェック」というのは、現状を把握する事を指しています。豊橋北 RC の場合は「退会者が多い」という状況ではないか思います。

クラブ戦略計画を立案する際に踏まえて下さいとガバナーが仰っている「行動計画」と「4 つの優先事項」は次の通りです。

行動計画：私たちは、世界で、地域社会で、そして自分自身の中で、持続可能な良い変化を生むために、人びとが手を取りあって行動する世界を目指しています。

4 つの優先事項：

- ①より大きなインパクトをもたらす
- ②参加者の基盤を広げる
- ③参加者の積極的なかわりを促す
- ④適応力を高める

戦略計画立案のステップとしては、①戦略委員会を設置。②クラブの現状を把握、③クラブの中長期のビジョンを描き、併せて具体的な目標を設定、④その目標を達成する為の戦略計画を立案、⑤会長のリーダーシップの下、行動計画推進リーダーが進捗管理を行い計画を遂行していく、という流れになります。

次に地区内で会員増強に成功しているクラブの事例をご紹介します。8/1 に開催した会員増強セミナーPART I【戦略編】の中でも紹介させていただいた名古屋宮の杜 RC と岡崎 RC の会員増強戦略事例です。

名古屋宮の杜 RC は 2022-23・2023-24 年度に会員増強最優秀クラブを 2 連覇されました。また現在まで会員数純増部門を 3 連覇中でもあり、4 年連続で 10 名前後の純増をされています。

名古屋宮の杜 RC では、「日本一笑顔の溢れるクラブをめざす」というスローガンを、毎年、クラブ計画書の表紙に印刷し、クラブとしてのビジョンの共有化を図っています。また「クラブ創立 10 周年に会員数 100 名を目指す」という、具体的かつ大きな目標を設定しています。独自のフォーマットで「会員アンケート」を実施しクラブの現状を把握した上で、戦略計画を練っているとのこと。

因みに私もクラブ会員増強委員長を務めた時に「会員満足度アンケート」を実施しました。因果関係は定かではありませんが、翌年会員数が大きく伸びました。

また、名古屋宮の杜 RC では「会員増強用シール」を作成し、会員増強キックオフ例会ではそのシールを貼った栄養ドリンクで皆で乾杯されたそうです。シールには「会員増強 2760 地区 No.1」、「100 名クラブへ」、「楽しく笑顔で」と書かれています。

西三河を代表する老舗クラブである岡崎 RC は 2023-24 年度の会員増強最優秀クラブです。現在、女性会員増強部門で 2 連覇中であり、2 年連続で会員数を 7 名純増されています。

岡崎 RC ではクラブ戦略委員会を設置し、現状把握のために「会員アンケート」を実施、中期のクラブビジョンを描き具体的な目標を設定する という戦略立案の基本に忠実な取り組みをされています。「クラブ創立 75 周年に会員数 100 名を目指す」と

いう「クラブ中期ビジョン」を総会で決議、会員増強について皆で話し合う「会員増強フォーラム」を定期的開催、会員増強の状況報告を毎月例会の中で実施する事で進捗管理を行う等、クラブ内での目的の共有化を徹底されています。また、会員増強委員の複数年制を導入し、会員増強活動に「継続性」を持たせています。

「My Rotary」には多くの会員増強計画に活用できるツールがあります。「会員満足度アンケート」は、現在は Google フォームで実施できるようになっており、独自のアンケート内容を簡単に作成することもできます。「クラブの健康チェック」は、鈴木ガバナーが地区活動方針の中で取り上げている現状把握のツールです。「戦略計画立案ガイド」は、現状把握→ビジョンと目標の設定→戦略計画立案→進捗管理の 4 つのステップで構成されています。「会員増強ガイド」は、入会促進、退会防止、新クラブ設立の 3 つのカテゴリーで構成されています。

「70 周年を会員数 70 名で」という目標を達成されたら、その次は「会員数 100 名」を目指していただくために、「現状把握」、「ビジョンと目標の設定」を行った上で、「入会促進」、「退会防止」、「新クラブ設立」に関する「戦略計画」を立案していただければ幸いです。

RI の活動方針である成長のための「不可欠な 3 つの柱」の一つとして、「革新」が掲げられています。「革新」を実現する重要な方法の一つは、様々なクラブモデルを採用し、推進することとされています。「革新」とはクラブに柔軟性を持たせることにより、「持続可能なクラブ」づくりを目指すことであり、その選択肢の中の第一目一番地が、「衛星クラブ」になります。鈴木康仁ガバナーは、地区活動方針②において、「新たな形態のクラブを創設しましょう」と掲げておられます。

ここで、衛星クラブについての動画をご覧ください。

《動画上映》

昨年度末、名古屋名駅が衛星クラブを設立し、当地区としては約 5 年ぶりに衛星クラブが誕生しました。「名古屋名駅椿ロータリー衛星クラブ」という名称で、男性会員 6 名、女性会員 2 名、例会は月 2 回、夜 18:15 開会、例会方法はオンライン、年に 1 度はリアルで例会行う、入会金 0 円、年会費 4 万円という内容の、「退会防止」を目的とした衛星クラブです。

衛星クラブのスタイルには決まりはなく、どんな形でも設立可能です。1 つのクラブが、目的やニーズに応じて複数の衛星クラブを作っているケースもあります。会員数 100 名以上の衛星クラブもあります。複数のクラブが協力して設立することもできますので、例えば豊橋北 RC と豊橋東 RC が共同で設立したり、豊橋の 5RC が共同で設立したりすることも可能です。

鈴木ガバナーは本年度内に何とでも「衛星クラブ」を作りたいと考えておいでです。クラブに柔軟性を取り入れ、「持続可能なクラブ」になる為の選択肢の一つとして衛星クラブをご検討いただければ幸いです。

今、ロータリーには「変化の風」が吹いています。その中で防壁を立てる人もあれば、風車を作る人もあります。昨年地区大会のオープニングで、春日井高等学校の書道部の生徒さんが「不易流行」と書きました。これは伝統を大切にしつつ、時代に応じて新しいものを取り入れていくということです。ロータリー活動における革新、継続性を推進し、持続可能なクラブづくりに取り組む中でクラブの成長を目指していただきたいと思います。

最後に今後の会員増強関連のセミナーのご案内をさせていただきます。

## 会員増強セミナーPART II【戦術編】

日時：2025年11月21日(金) 16:00～

場所：ANA クラウンプラザホテルグランコート名古屋

## DEI 推進フォーラム（退会防止・会員維持）

日時：2026年2月25日(水) 19:00～

場所：ZOOM 開催予定

会員増強セミナーPART II【戦術編】では、代表的な会員増強手法を深掘りし、各 RC の会員増強に即活用できるような内容をお伝えできればと考えています。多くの皆様のご参加を心からお待ちしております。ご清聴ありがとうございました。

### 【豊橋北ロータリークラブの会員増強について】

#### 石川誠委員長



当クラブの会員数は、現状では豊橋市内 5RC の中で 4 番目です。皆様のご協力によって、昨年度は 13 名の新会員にご入会いただきましたが、一方で 9 名が退会され、純増は 4 名に留まりました。

先程、木所地区委員長からもご説明いただきましたが、当クラブの会員数は 1987-88・1989-90 年度が最多で、

118 名という現在の倍の会員数を擁していました。今年度開始時の会員数が 57 名で、今月 1 名の新会員の方をお迎えしましたので。現在の会員数は 58 名となります。本年度の会員数の目標は 64 名、次年度 70 周年には 70 名を目指しております。ずっと右肩下がりだった会員数が、若干ではありますが上向きかけているという状況です。

会員増強に必要なことは次の 5 つです。

#### ①会員増強を中長期で取り組む

繰り返しになりますが、来年 70 周年に向けて会員数 70 名、これをクラブの最優先事項として皆さんと活動していきたいと考えております。具体的な入会者数の目標として、現会員数が 58 名、次年度目標を 70 名とすると、今後 2 年間の純増目標数は 12 名となります。過去 3 年間の年平均純減数が 6 名となっていますので、次年度会員数 70 名を達成するための今後 2 年間の入会目標数は、12 名+純減予測人数 6 名×2 年=24 名となり、年間当たりの人数は 12 名となります。

#### ②候補者に向けてクラブの存在や活動を分かりやすく発信

昨年度、HP のリニューアルを行い、Facebook での活動内容の発信をスタートさせました。HP もかなり会員増強に特化した形で作成していただいていますので、当クラブの活動が外部に対して伝わりやすくなったのではないかと思います

#### ③クラブ内の候補者情報の収集

やはり会員候補者の方を推挙していただかないことには委員会としては何の活動もできません。是非、候補者の方の推薦をしていただきたいと思います。昨年と同様に会員増強委員がそれぞれ会員の皆さんを担当し、御用聞きに回らせていただきますので、候補者の推薦や情報をお知らせ下さい。特にターゲットにしていきたいと考えているのは、女性、JC・YEG の OB、士業、会員 OB 企業です。

当クラブの女性会員は現在 3 名で、現在ではほぼ標準的な比率です。今後 2 年間で女性会員 7 名(会員の 10%)を目指したいと思っております。

また現在当クラブには弁護士、税理士、公認会計士、司法書士、行政書士の会員の方がいらっしゃいません。士業の方で候補者がいらっしゃいましたら、是非お声がけしていただきたいと思っております。

会員 OB 企業というのは、会員 OB の方のご子弟です。昨年度は、元会員の息子さんである伴会員、高畑会員にご入会いただきました。該当する方はまだまだ大勢いらっしゃると思っておりますので、お声がけをお願いいたします。

#### ④タイミングを逃さず適切なクロージング

お名前をお知らせいただいたらすぐに動きます。まずは候補者へ直接面談に伺います。多くのケースでは、私と推薦者の方で会社の方にお邪魔して、ロータリーについての説明をさせていただきます。場合によっては会食を伴うこともあります。そして体験例会へお誘いし、ロータリーがどのような雰囲気か、どのような人がいるのかということを知っていただきます。因みに昨年度は 7 回の体験例会を開催いたしました。

#### ⑤新入会員へのフォロー(退会防止)

現在、会員の 25%が入会 1 年未満という状況になっています。次年度末の段階で 70 名を達成できた場合、半分以上が入会 3 年未満の会員となります。10 年前に私が入会した時は、年間を通しての新入会員は私一人でした。大きく状況が変わってきています。現在も心掛けていただいているとは思いますが、例会時の既存会員から新入会員への声掛けをお願いいたします。今年度は新入会員の会場委員の方を各テーブルに配置していただいているのですが、ただ同じテーブルになるというだけではいけませんので、是非お声がけいただいて、新会員の方の疑問や不安等にお答えいただければと思います。

今年の 5 月、入会 3 年未満の新入会員を対象としたフォローアップ研修を開催しました。ロータリーの基礎知識や、私達が払っている会費や寄付がどのような使われ方をしているのか、どう活用されているのかといったこと等について説明を行いました。フォローアップ研修は今年度も継続して行っていきたいと考えています。

繰り返しますが、会員増強委員会は皆さんから新会員候補者の情報を頂かなければ何のアクションもできません。どんな情報でも構いませんので、積極的に担当の委員へ情報のご提供をお願いいたします。



監修・発行	会場委員会
写真撮影	会場委員会