



SANJO ROTARY CLUB

三條ロータリークラブ

週報 No.6

2026.8.19(No.3294)

ロータリーで人生をより充実させよう

第2560地区ガバナー／富山 洋
会 長／小 林 吾 郎
会長エレクト／明田川賢一(クラブ奉仕A)
副 会 長／渡 辺 良 一
幹 事／野 水 靖 之
S A A／渋谷 政道
会 計／早 川 滝 徳
直 前 会 長／柳 取 崇 之
会長ノミニ／成 田 秀 雄 (クラブ奉仕B)

例会日／毎週水曜日 12:30～
例会場及び事務局／
三條市旭町2-5-10 三條信用金庫本店内
例会場／TEL 34-3311
事務局／TEL 35-3477 FAX 32-7095
E-mail : sanjo-rc@cpost.plala.or.jp
https://www.sanjorotary.site

■本日の出席会員数:56名中40名
■前回の出席率:89.09%

【先週のメイクアップ】

[8.6] 三條RACへ

- ・高橋俊樹さん、五十嵐博宣さん、
- ・野水靖之さん

[8.10] 三條南RCへ

- ・石橋育於さん

[8.17] 三條南RCへ

- ・関川 博さん、石橋育於さん、
- ・丸山行彦さん、吉井直樹さん、
- ・斎藤弘文さん

[8.18] 三條北RCへ

- ・関川 博さん、五十嵐晋三さん、
- ・石橋育於さん、小越憲泰さん、
- ・田久保良さん

持続可能な
インパクトを
生み出そう

2026～2027年度 国際ロータリー会長メッセージ



会 長 挨拶



小林吾郎 会長

皆さん、こんにちは。

お盆明け、久しぶりの例会です。今年のお盆は13日からの4連休という方もいれば、前の週末から8連休、9連休とたっぷり休まれた方もいらっしゃるかと思います。また伊藤さんのようにサービス業の方は、お盆こそかき入れ

時で、むしろ休みなく働きづめだったという方も居られると思います。

さて、今日も「私の履歴書」、3回目です。今日は私の実家の話をさせていただきます。

私が物心ついた頃からの記憶ですが、日曜日になると朝から、我が家の「実相の間」という大広間に大人が何人も集まってきて、会合をしたりお経のようなものを読んだりしていました。生まれた時からずっとそういう光景が当たり前でしたから、子供の頃は何の違和感もなく、そういうものだと思っていました。

小学校の高学年になった頃、自分の家が「生長の家」という宗教団体の三條支部になっているのだと、なんとなく知りました。新興宗教と言われることもあります、とにかく幼い頃からそれが日常だったわけです。

実は、父・敬典と母・伸子の出会いも、この生長の家に関係しています。生長の家の「練成会」という子供たちの夏の合宿のような場所で初めて出会い、お互い一目惚れだったと、そんな話を聞

いたことがあります。宗教の合宿が縁で結ばれた二人というわけで、そう考えると私の存在自体も生長の家のおかげということになります。

また、嘉瀬さんのおばあさんも毎週日曜日にいらしていたそうで、私の祖母や父・敬典も嘉瀬さんね、よく知っているよ、なんてお話を伺ったこともあります。世の中、意外なところでつながっているものだなと思います。

今現在は、私と生長の家は全く無関係ですが、幼い頃から身近にあったその存在は、両親を通して今の私自身の考え方や価値観に大きな影響を与えているのだと思います。

さて、活動報告を一つ。前回例会の翌日、三条市立大学のシャハリアル学長を訪問してまいりました。来年4月10日の70周年記念式典での記念講演について、改めて依頼したところ、ご快諾いただきました。式典に向けて、一步一步着実に進んでいます。

本日の卓話は、会員増強委員会さんです。どうぞよろしく願いいたします。

幹事報告



野水靖之 幹事

◎三条ロータリーアクトクラブより

「8月第二例会のご案内」

日 時 8月20日(木) 19:30～

会 場 まちやま 2階会議室 ひまわり

◎十日町RCより

「ユニバーサルスポーツフェスタin十日町のご案内」

日 時 9月20日(日) 9:00～

会 場 十日町市総合体育館

内 容 第5回十日町RC杯

車いすバスケットボール大会 他

◎富山ガバナー事務所より

「2026-27年度 地区大会のご案内」

日 程 11月7日(土)～8日(日)

会 場 NASPAニューオータニ(湯沢)

◎地区事務所より

「第55回ロータリー研究会のご案内」

日 程 12月1日(火)～4日(金)

会 場 リーガロイヤルホテル大阪

ニコニコBOX

小林吾郎 会長

真夏がぶり返しました。気をつけましょう。

荻根澤隆雄さん

7月の某手術・入院に際し、お見舞いを頂戴いたしましたこと、誠にありがとうございました。

厚く御礼を申し上げます。今後も無理をせず頑張ります。小学生の体験学習の一つでもあります、寺子屋つばさ100km徒歩の旅がお盆前に開催、大変に良かったですね!!

嘉瀬さん始め、関係者の皆様ご苦労様でした。

早川滝徳さん

梨本委員長の代理で会員増強に関して卓話をさせていただきます。

岩橋美穂さん

休暇を利用して、伊豆下田の喫茶店の聖地、邪宗門(じゃしゅうもん)に行ってきました。

本日は早川さん卓話よろしく願います。

伊藤浩志さん

小売業はお盆休みが一日も取れないので、盆前に北アルプスの常念岳に単独で登りました。

朝4時半で駐車場が満杯でした。11時間かかりました。

嘉瀬一洋さん

今年の「寺子屋つばさ100km徒歩の旅」を7年ぶりに本来の4泊5日の形で無事に開催することが出来ました。ご協賛・ご支援いただいた皆様に心より感謝申し上げます。

野水靖之さん

二洲楼様、今日は「うなぎ」をありがとうございます。「うなぎ」を食べて元気出して頑張ります。

早川さん今日はよろしく願います。

西山徳芳さん

嘉瀬さん、寺子屋つばさお疲れ様でした。ひまわりが輝いて見えたでしょう。

菊池 渉さん

お盆も手を抜き、皆様には忙しいと言いながら休んでばかりいたのに…クタクタです。

渡辺良一さん

まだまだ暑い日が続きます。くれぐれもご自愛ください。早川さん卓話楽しみにしています!

杉山幸英さん

残暑お見舞い申し上げます。もう少しと思いますので、頑張らしましょう。

中林順一さん

暑くて夏まけしそうです。去年は夏まけしました。が、今年は今のところ大丈夫。

五十嵐博宣さん、高橋 司さん、小越憲泰さん、
安達俊明さん、山田富義さん、丸山行彦さん、
小出恵出さん、小林卓哉さん、松永一義さん、
石橋育於さん、相場弘介さん、歸山 肇さん、
高橋俊樹さん、船越良則さん、中村和彦さん、
柳取崇之さん、白倉徳幸さん、明田川賢一さん、
齊藤真澄さん、飯塚一樹さん

早川会員、今日は卓話ありがとうございます。
お話楽しみにしております。

8月19日分 ¥53,000
今年度累計 ¥263,000

「卓話」 会員増強とは「入会したい」と 思われるクラブ創り



会員増強委員会 委員
早川滝徳 会員

本日の卓話は会員増強月間ということで、本来でしたら会員増強委員会の梨本委員長がご報告をさせていただき予定でしたが、出張と重なったということで私からお話しさせていただきます。

先日行われた地区主催のクラブ活性化ワークショップに野水幹事と梨本委員長が出席をされましたが、そこでは会員を増やすということではなく主にクラブ活性化のためにそれぞれのクラブでどのようなことをやっているのかといった内容だったとのことです。当然それぞれのクラブでは規模も歴史も違いますのでクラブ活性化の内容も様々です。他クラブでの活動も参考にしつつ、「三条クラブとして」やるべきことを肅々行うことが必要だと感じます。

●全国的、地域的な背景

全国的にロータリークラブ会員の高齢化と会員数の減少が続いています。当クラブとしてはここ数年の会員数の著しい減少はありませんが増加もありません。数がすべてではありませんが、毎年の予算を立てる際には後期で3名の会員増加を見越しています。今年度もそのような予算ですのでもし会員拡大が行われなかったら、入会金も含めて約50万円収入が減ります。また地域的な事ですが、三条市内には三条クラブを含めてロータリークラブが4クラブあり、その他ライオンズクラブもあります。当然地域の候補者も限られますので、三条クラブの

魅力を伝え続けることが必要だと感じます。そして候補者の一部として青年会議所やエコノミークラブ、商工会議所青年部の卒業生があげられますが、人口減少からそれらの団体の会員数も15年前と比べ約半数となっていることもなかなか会員拡大が進まない原因になっています。

●「増強＝ただ人数を増やすこと」ではない

会員増強は単なる人数の穴埋めではなく、「クラブの活力を高め、地域社会へ与えるインパクトを維持・拡大するための事業」ということです。他クラブの話ですが、ある年度に複数の会員拡大を行い一時的には成功したようにみえましたが、数年後には退会者が相次ぎ結果元の会員数に戻ってしまったということです。会員拡大活動と同時に新入会員へのフォローとロータリアンとしての活動の意義を伝えていく必要があります。先輩方から70年もの長い間引き継がれてきた「三条ロータリークラブ」としての誇りをさらに新しいメンバーに引き継いでいくことが、三条クラブとして地域への奉仕を永続的に続けていくことになると思います。

●なぜ今、会員増強が進まないのか？

三条クラブとしてではなくて一般的に会員増強が進まない要因として3つの「ズレ」が存在するとのことです。

まず第1に「費用と時間に対する価値観」です。若手経営者は「例会など参加の時間」や「会費」に対して、学びや自己の成長といった明確なリターンを求める傾向が強まっているとのことです。

第2に「ロータリーという組織の魅力の伝え方」です。「親睦と奉仕」という素晴らしい理念が、外部から見ると具体的にわかりにくいと感じられるということです。

最後第3に「特定のキーマンへの負担」ということで、「会員増強委員会や会長が声をかけるもの」という空気感があると、クラブ全体としての推進力が生まれえないとのことです。

3番目は特に三条クラブとしては、一部だけで声を掛けていているという印象は無く、私としては会全体でその年度の役職は関係なくおこなわれていると思います。あとは会員それぞれが時間を使い、会費を納めて三条ロータリークラブに在籍し続けているわけですので、その意義を伝えていくことが会員増強成功への道なのかなと感じました。

●今年で70周年という歴史ある

三条ロータリークラブのこれからの未来に向けて

三条ロータリークラブが培ってきた歴史と地域からの信頼はかけがえのない財産です。私たちが次の世代にこの素晴らしいクラブを引き継いでいくこと自体が最大

の「奉仕」だと思っています。今年度70周年という節目の年に、改めて三条ロータリークラブに在籍して活動している意義を伝えて会員増強に繋げていきましょう。

クラブ活性化ワークショップを受けて ～高崎ロータリークラブの会員増強実践事例～

会員増強委員会 委員長 梨本次郎 会員

2026年7月25日土曜日、ホテルオークラ新潟で開催された「クラブ活性化ワークショップ」に参加してきました。

このワークショップは、会員増強、広報・公共イメージアップ、行動計画をテーマとして開催されたもので、午後1時からの基調講演では、第一地域ロータリー会員増強コーディネーター、そして高崎RCに在籍されている田中久夫様のお話を聴く機会がありました。

田中様は、高崎RCの会員増強において、会員64名だったクラブを、わずか1年間で51名の純増を果たし、115名のクラブに育て上げた立役者として、ロータリーの世界では大変有名な方です。

実際にお話を聴いてみると、会員増強に対する考え方が非常に具体的で、単に「皆さん、会員を増やしましょう」という精神論ではありません。

「どうやって候補者を見つけるのか」「どうやって声を掛けるのか」「一度断られた人にどう接するのか」「どうすればクラブ全体が会員増強に動くのか」。そして、「せっかく入っていただいた新会員に、どうすれば長くロータリーを続けてもらえるのか」。そこまでを一つの流れとして考えておられました。

田中様は書籍も出されているということで、講演を聴いた後、私も興味を持って購入しました。タイトルは『ロータリークラブに入ろう!』という本です。

そこで今日は、この本を読んで特に印象に残った、高崎クラブの会員増強の実践事例を皆さんに紹介したいと思います。

「51人増やした」という結果より、何をやったのか

まず、この本を読んで感じたのは、高崎クラブの事例は、単に「ものすごく熱心な人が51人集めた」という話ではないということです。

もちろん田中様をはじめ、中心になって動いた方々の行動力は大きかったと思います。しかし、それだけではありません。

高崎クラブが行ったことを順番に見ていくと、候補者を探す。声を掛ける。ロータリーを知ってもらう。すぐに返事がなくても継続して働き掛ける。入会してもらう。そして、入会後はクラブに溶け込んでもらう。ここまでを一連の活

動として考えています。

つまり、会員増強を一部の人だけの仕事にするのではなく、「クラブ全体の仕組み」にしていっていった。私は、ここが高崎クラブの会員増強から最も学ぶべきところではないかと思っています。

では、実際にどのようなことをやったのか。本に紹介されている事例を、いくつか順番にご紹介したいと思います。

1.毎月「夜間・会員増強会議」を開催する

最初に紹介したいのが、毎月開催した「夜間・会員増強会議」です。

ここで私が注目したのは、何か特別なイベントを一度やったということではなく、毎月やったということです。

会員増強というと、年度の最初に「今年度は何人増強しましょう」「皆さん、候補者をご紹介ください」と目標を掲げます。しかし、何カ月か経つと、いつの間にかその話をしなくなってしまう。これではなかなか増えません。

高崎クラブでは、会員増強について毎月話をする。誰か候補者はいないか。今、誰に声を掛けているのか。その人の反応はどうだったのか。次はどうするのか。そうした話を継続して行いました。

会社の営業に置き換えてみると分かりやすいと思います。「今年は売上を増やそう」と言っているだけでは、売上は増えません。誰にアプローチするのか。誰が訪問するのか。結果はどうだったのか。次に何をするのか。そこまで具体化して初めて行動につながります。

会員増強も同じなのだと思います。会員増強を年間目標ではなく、毎月の活動にする。これが一つ目のポイントです。

2.一度断られても、それで終わりにしない

二つ目に印象に残ったのが、候補者への継続的な働き掛けです。

誰かをロータリーに誘って、「ちょっと考えさせてください」「今は忙しいので」と言われることがあります。そうすると普通は、「これは脈がないな」と思って、それ以上声を掛けなくなります。

ところが、高崎クラブは違います。返事を保留している候補者を、そのままにしません。

しばらくしてもう一度声を掛ける。別の会員から声を掛けてみる。食事をしながら話をする。ロータリーについて、もう少し知ってもらう。そうやって接点を切らさない。

これは、しつこく勧誘するということではないと思います。相手がなぜ決断できないのかを考えるということなのです。

「自分に務まるだろうか」「どんな人たちがいるんだろう」「毎週出席できるだろうか」「仕事との両立はできるの

か」。いろいろな不安があります。

その不安を一つずつ取り除いていく。一度の勧誘で「入ります」と言ってもらおうとするのではなく、時間をかけて関係をつくっていく。これも非常に重要なことだと思います。

3.「ロータリー講話会」を開催する

そして三つ目。高崎クラブでは、候補者を集めて「ロータリー講話会」を開催しています。

私は、これは非常にいい方法だと思いました。

考えてみれば、私たちはロータリーに入っているからロータリーを知っています。しかし、外部の人から見れば、「ロータリークラブって、そもそも何をしているところなの?」という人も少なくありません。

その人にいきなり「ロータリーに入りませんか」と言っても、判断できないのは当然です。

だからまず、ロータリーとは何なのか。どんな活動をしているのか。どんな人たちが集まっているのか。どんな経験ができるのか。それを知ってもらう。

つまり、「入会を勧める前に、ロータリーを理解してもらう」ということです。この順番は、私たちも参考にできるのではないのでしょうか。

4.全会員が会員増強に関わる

高崎クラブの実践を読んでいくと、会員増強委員長だけが候補者を探しているわけではありません。全会員を巻き込もうとしています。

これは非常に重要です。

例えば60人のクラブで、会員増強委員長一人が10人の候補者を探すのは大変です。しかし60人の会員が、「一人だけ候補者を考えてください」と言われたらどうでしょうか。60人の候補者が出てくる可能性があります。

仕事の取引先。業界団体。地域活動。同級生。友人。知人。青年会議所や商工会議所などで知り合った人。私たち一人一人の周りには、ロータリーに合いそうな人が必ずいると思います。

会員増強委員長が新会員を連れてくるのではなく、会員増強委員会は、全会員が人を紹介できる仕組みをつくる。そう考えた方がいいのかもしれない。



5.入会してからが本当のスタート

そして、高崎クラブの事例で非常に大切だと思ったのが、入会後のことです。

新しい会員に入っていた。そこで、「一人増えました」と喜んで終わりではありません。新しい人にとっては、そこからがスタートです。

例会へ行っても知っている人がいない。誰と話しているかわからない。ロータリーの仕組みもよくわからない。そういう状態が続けば、「自分には合わないかな」となってしまう。

高崎クラブでは、新会員を迎えること、新会員がクラブに溶け込めるようにすることにも力を入れています。

これは会員増強というより、会員維持、退会防止の話です。しかし、本当はこの二つは同じなのだと思います。

10人入っても10人辞めたら、会員数は増えません。だから、「入会してもらおう」と「続けてもらおう」はセットで考えなければならない。これは非常に大事なことだと思います。

6.他クラブを見に行く

もう一つ面白かったのが、他クラブへのメイクアップです。

高崎クラブでは、他のロータリークラブへ積極的にメイクアップに行っています。

他クラブに行くと、「こんな例会のやり方があるのか」「こういう会員増強をしているのか」「このクラブは雰囲気がいいな」といった発見があります。そして良いものを自分たちのクラブへ持ち帰る。

これは会社経営でも同じだと思います。自分の会社の中だけを見ていると、「昔からこうだから」という考え方にがちです。他社を見ると、「こんなやり方もあるのか」と気付きます。

ロータリーも同じで、他クラブを見ることによって、自分たちのクラブの良いところと改善すべきところが見えてくるのだと思います。

高崎クラブは、なぜ51人も増やせたのか

ここまでいくつかご紹介しましたが、改めて考えてみたいと思います。

なぜ高崎クラブは、わずか1年間で51人もの純増を実現できたのでしょうか。

私は、この本を読んでいて、「会員増強を特別なイベントにしなかったから」ではないかと思いました。

毎月、候補者について話す。日常的に候補者を探す。候補者がいたら声を掛ける。一度断られても関係を切らない。ロータリーを知ってもらい機会をつくる。入会してもらったら、みんなで歓迎する。そしてクラブの中に仲間をつくってもらう。

そうやって、「候補者発掘 → 接触 → 理解 → 入会

→ 定着」という流れをつくった。会員増強を「点」ではなく「線」で考えた。そこが大きかったのではないのでしょうか。

私たちのクラブでは、何ができるのか

もちろん、私たちが明日から高崎クラブと全く同じことをする必要はありません。クラブの規模も地域も違います。しかし、考え方は参考になります。

まずは難しいことを考えず、会員一人につき、一人だけ候補者を思い浮かべる。これだけでもいいと思います。

そして、その人をいきなり入会させようとしない。「今度、ロータリーに遊びに来ませんか」「面白い卓話があるから、一度来てみませんか」「こんな活動をしているんですよ」。そんなところから始めればいい。

そして一度断られたからといって、「この人は駄目だ」と決めない。半年後、一年後には状況が変わっているかもしれません。

そして新しく入っていただいた方には、「入ってくれてありがとう」だけではなく、「このクラブに入って良かった」と思ってもらえるところまで、私たち既存会員が関わっていく。ここまでが会員増強なのだと思います。

最後に

今回のクラブ活性化ワークショップで田中様のお話を聴き、さらに『ロータリークラブに入ろう!』を読んで、私が一番感じたことがあります。

それは、「人を誘いたくなるクラブになっているか」ということです。

私たち自身が、「ロータリーに入って良かった」「ここにはいい仲間がいる」「仕事だけでは知り合えなかった人と出会えた」「地域のために何かできている」。そう感じていれば、人に話したくなると思います。

そして自然に、「今度、一回来てみない?」という言葉が出てくる。もしかすると、会員増強の原点は、そこなのかもしれません。

高崎クラブは64人から115人になりました。しかし、私たちがいきなり51人増やす必要はありません。まず一人です。

今日、この卓話を聴いていただいた皆さんに、一つだけお願いがあります。

今、頭の中で、「この人と一緒にロータリーをやったら面白いな」という人を、一人だけ思い浮かべてみてください。

会社の取引先でもいい。友人でもいい。同級生でもいい。地域で活躍している人でもいい。

その人に、今度会ったとき、「一度ロータリーに来てみませんか」と声を掛けてみる。そこから始めてみません

か。

会員増強は、会員増強委員長だけの仕事ではありません。会長だけの仕事でもありません。

会員全員でつくる、クラブの未来そのものだと思います。

今回のクラブ活性化ワークショップ、そして田中様のお話と高崎クラブの実践事例から、私は改めてそのことを感じました。



9月の行事予定



三条ロータリークラブ例会日

日	月	火	水	木	金	土
		1 ◆三条北RC 「基本的教育と 識字率向上月間」 諸橋轍次記念館 館長 安藤正之 様	2 ◆三条RC 「外部卓話」 (株)ソルメディエージ 代表取締役 丸山健太 様	3 ◆三条東RC 「外部卓話」 三条RAC会長 鈴木樹生さん	4	5
6 国際奉仕 フォーラム (長岡)	7 ◆三条南RC 「第一例会」	8 ◆三条北RC 「ロータリーの友月間」	9 ◆三条RC クラブ休会 「地区大会記念 ゴルフ大会」 於 十日町CC	10 ◆三条東RC 「MyRotary登録 について」 佐藤公信 会長	11	12 第4分区 IM (加茂)
13	14 ◆三条南RC 「事前訪問・ クラブ協議会」 第4分区ガバナー補佐 長澤敬一 様	15 ◆三条北RC 「信濃川ナイト クルージング例会」 (記帳できます)	16 ◆三条RC 「IM報告」 小林吾郎 会長	17 ◆三条東RC 「事前訪問・ クラブ協議会」 第4分区ガバナー補佐 長澤敬一 様	18	19
20	21 敬老の日 ◆三条南RC 休会	22 国民の休日 ◆三条北RC 休会	23 秋分の日 ◆三条RC 休会	24 ◆三条東RC 「クラブフォーラム・ ラーニング委員会」	25	26
27	28 ◆三条南RC 「外部卓話」 野村證券(株) 新潟支店 本間長市 様	29 ◆三条北RC 「IM報告会」 齋藤孝之輔 会長	30 ◆三条RC 「事前訪問・ クラブ協議会」 第4分区ガバナー補佐 長澤敬一 様			

※ 近隣RC例会変更のお知らせ! (記帳できます)

● 加茂RC 9月 24日(木) 休会

記帳場所

加茂市産業センター

次週例会 9月 2日 「外部卓話」(株)ソルメディエージ
代表取締役 丸山健太 様

次々週例会 9月 9日 **クラブ休会**



皆様の写真で
本週報の表紙を
飾って
みませんか?

今期の三条ロータリークラブ週報では、皆様より表紙の写真を募集いたします。
日常の風景から旅先のスナップ・渾身のワンカットなど、会員様の素敵な写真をご提供ください。
画像タイトル(キャプション)を入れてメールでお送りください。
宛先は小林卓哉会員宛「taku.kobayashi@bb.wakwak.com」までお願いいたします。
※投稿者名を非掲載希望の方は、メール送信時にその旨ご記載ください。
※応募者多数の場合は掲載されない場合もございます。ご容赦願います。