



2024-2025 年度 RI テーマ : THE MAGIC OF ROTARY  
ロータリーのマジック

ガバナー方針 : 「 魅力あるクラブ 持続可能な奉仕活動 成長するロータリー 」

クラブ方針 : 「 変わりゆく我がクラブ、今までとこれからを見つめて 」 名古屋空港ロータリークラブ

事務局/ 名古屋市中村区名駅 3-11-13  
レジデンス鈴木 1101  
[TEL] 052-446-6811 [FAX] 052-446-6812  
E-Mail: rongoapt@mta.biglobe.ne.jp  
会長/ 近藤 和彦  
幹事/ 真城 壮司  
公共イメージ向上委員長/ 前田 幹太  
例会日/ 毎週月曜日 12:30~13:30  
例会場/ 名古屋マリオットアソシアホテル



2194 回例会

2025年3月3日(月) 第 24 回

- 司 会 SAA 山内 佳紀 君
- 点 鐘 会 長 近藤 和彦 君
- 斉 唱 「君が代」「4つのテスト」
- 例会行事 会員卓話「増強について」  
担当: 伊藤 康司 会員増強委員長  
金井 和治 会員増強副委員長

会 長 挨拶

名古屋空港ロータリークラブ 会長 近藤 和彦 君



皆さんこんにちは。本日もご出席ありがとうございます。先ほど今年度9回目の理事役員会を開催いたしました。詳細は後ほど真城幹事よりご報告いたします。また、先日、2月23日には東尾張分区インターシティーミーティングが東急ホテルで行われました。ご出席いただいた皆様ありがとうございました。本日は第1例会です。表彰と祝福に該当される方おめでとございます。伊藤増強委員長、金井副委員長には後ほど卓話をよろしく願いいたします。

さて、本日3月3日はご存じの通り桃の節句、ひな祭りです。女兒の健やかな成長と幸せを祈ってお祝いする日とされています。中国から伝わった五節句の一つ「上巳(じょうみ)の節句」に由来するそうです。因みに五節句は一月七日人日(じんじつ)の節句の七草粥、三月三日上巳の節句の桃の節句、五月五日の端午の節句の菖蒲の節句、七月七日の七

夕(しちせき)の節句の七夕(たなばた)、九月九日の重陽(ちょうよう)の節句の菊の節句五つです。お話を上巳の節句に戻します。三月三日は三月最初の巳の日とされ、災いや穢れをはらうために水で体を清めて宴を催す習わしがあったそうです。日本に伝わったのは平安時代頃だと言われていて、流し雛の原型となったと考えられているそうです。さらに、同じころに貴族の子女の間で行われていたおままごと遊びである「ひいな遊び」と一緒になって、現在のひな祭りになったと考えられているそうです。

ひな祭りと言えばひな人形ですが、江戸中期には桃の節句は女子の祭りとして一般的になり、女子の健康を願って身代わり人形として飾り、無事をお祝したそうです。身代わり人形との位置づけから、地域や風習によってはその子専用とし、姉妹で共用や母から子への引き継ぎはしないとするそうです。ここで、お内裏様とお雛様、どちらが右でどちらが左かお分かりになるでしょうか。正解は、どちらもありで、地域や風習によって異なります。関東雛では、向かって左に男雛、右に女雛を飾ります。これは、大正天皇の即位の礼の際に洋装の天皇陛下が皇后陛下の右側に立たれたことに由来するものと言われています。一方京都を中心とした関西では、向かって右に男雛、左に女雛を飾ります。こちらは京都が日本の中心になっていた時代にお殿様が向かって右、お姫様が向かって左に着座していたことに由来しているそうです。古来日本では左側が上座とされてきたそうで、当時陰陽道の影響もあったそうですが、明治以降は、西洋の文化やルール、マナーが様々な場面に取り入れられたといわれているそうです。直接関係はないと思いますが、舞台の上手下手でも客席から向かって右手、私の左手方向が上手になります。セレモニー、先日の50周年記念式典もそうですが、舞台上、上手に来賓、下手に主催者側が着席して、司会者も下手で司会進行します。因みにですが、落語でも、目下の者が目上の者に話すときは上手に向かって話し、目上の者は下手に向かって話します。家来は上手に向かって話し、殿様は下手に向かって話します。また、落語で正面に向かって話すのではなく、このように身分や立場を顔の向きで演じ分けることを「上下を振る」と言います。

ひな人形を飾るときに、もう一つ分からなくなるのが桜と橘の位置ではないかと思っています。私は「右近の橘左近の桜」と覚えていまして京都御所と同じ配置になるのですが、これが

向かってなのか、殿様の右手左手なのかが分からなくなって、結局覚えてないのと同じになってしまいます。正解は上手の桜下手の橘で殿様からの左右になります。舞台の左右を上下と呼ぶのも立ち位置による左右の混乱を避けるためだとの説もあります。

ひな祭りから舞台の話と、得意のとりとめのない話になってしまいましたが、ひな祭りのめでたさに免じてお許しいただき、本日の会長挨拶といたします。ご清聴ありがとうございます。

### 委員会報告

#### ● 出席報告（武藤 裕一 君）

#### 本日の例会

会員数	43	出席率	92.68	%
出席者	出席義務者	25	欠席者	3
	出席免除者	13	出席免除者	2
	出席合計	38	欠席合計	5

#### ● ニコボックス報告（武藤 裕一 君）

伊藤増強委員長、金井副委員長、卓話をよろしくお願ひします。 近藤 和彦 君

会員増強委員、卓話 宜しくお願ひします。 真城 壮司 君

誕生日、ホワイトデーをいただきありがとうございます。 阿萬 裕子 君

ゴルフ遠征にて優勝させていただきました。 市川 孝 君

ゴルフ部会海外遠征参加の皆様、ご苦労様でした。 稲熊 正徳 君

金井副委員長、卓話よろしくお願ひします。 稲吉 将秀 君

伊藤康司さん、ゴルフ部台湾遠征取りまとめありがとうございます。楽しかったです。今日の卓話もよろしく。 入谷 宏典 君

卓話「会員増強」についてです。ゲスト紹介をよろしくお願ひします。 金井 和治 君

台湾ゴルフ皆さんと楽しく過ごせました。2位も取れて良かったです。 菅沼 智大 君

誕生日を祝って頂いてありがとう。 鈴木 恵一 君

台湾ゴルフで2位入賞。 高山 光雄 君

結婚記念日を頂くヨロコビで。 武田 英昭 君

台湾ゴルフ遠征楽しかったです。入谷ゴルフ部長、大変ご苦労様でした。 原田 好展 君

台湾ゴルフコンペ、バスグロ2回頂きました。 山北 秀和 君

#### 今日も元気で!

大野 和宏 君	伊東 由之 君	井上 辰男 君
今村佳保里 君	川口 直也 君	北園 守生 君
串田 正克 君	國田 武二郎 君	栗田 和典 君
杉本 敦永 君	照井 通夫 君	戸谷 仁美 君
前田 幹太 君	松井 ゆか 君	三好 潤 君
武藤 裕一 君	安川 正勝 君	山内 佳紀 君

本日の協力 32名 63,000 円  
 本年度の協力累計 1,032,000 円  
 ご協力ありがとうございました。

### ～今月のお祝い～

アテンダンス表彰 34年 中島 俊朗 君

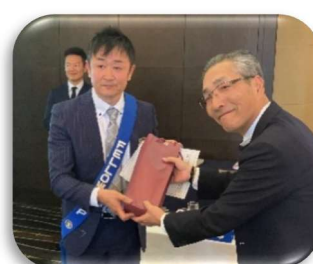
### 2月のニコニコボックス最最高協力賞

伊東 康司 君



### 3月 お誕生日

6日 鈴木 恵一 君 22日 井上 辰男 君  
 30日 阿萬 裕子 君



## 3月 結婚記念日

2日 武田 英昭 君 23日 國田 武二郎 君



## ホワイトデー

阿萬 裕子 君 今村 佳保里 君  
戸谷 仁美 君 松井 ゆか 君



## ～会員卓話～

### 『増強について』

担当：クラブ強化戦略委員会②

金井 和治 会員増強副委員長



会員増強卓話  
会員増強委員会 副委員長 金井和治

テーマ Grow Rotary

1. RI アーチック会長のイニシアティブ  
「最優先課題は会員増強を図る行動計画を推進すること」  
～3-Year Rolling Goals（3年間の目標）～
2. RI アーチック会長のコミットメント  
1. 2024-25年度中には各地区で純増100名を目指して下さい。  
2. 4つ以上の新規クラブを立ち上げて下さい。  
上記の2つは、“or”ではなく“and”です！
3. 地区活動方針①  
「行動計画」  
「4つの戦略的優先事項」に沿った「クラブ戦略計画」の作成
4. 地区活動方針②  
「行動計画」4つの「戦略的優先事項」
  - 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ロータリーの行動計画「適応力を高める」
5. ロータリーの行動計画  
参加者の「基盤を広げる」上で代表的なのは、「女性会員の増強」と「若手会員の増強」です。
6. 女性会員の増強  
2760地区は世界、全国と比べて女性の割合が低い  
女性会員の増強は多様性の最優先事項

6.戦略的優先事項「参加者の積極的なかわりを促す」  
「会員維持」「退会防止」を目的とする  
世界 毎年、約15万人が入会し、16万人が退会している  
当地区 入会者より退会者の方が多いという状況が続いている  
本年度、吉川公章ガバナーは、「会員維持」「退会防止」を最も重視されています

7.戦略的優先事項「参加者の積極的なかわりを促す」

RI2760地区の会員数の推移

2019年	6月	4,817名	
2020年	6月	4,742名	-75名
2021年	6月	4,617名	-125名
2022年	6月	4,552名	-65名
2023年	6月	4,528名	-24名
2024年	6月	4,490名	-37名

8.戦略的優先事項「参加者の積極的なかわりを促す」

自分のクラブに満足していないと、  
(帰属意識が持てないと)  
自分のクラブを外部へお伝えする事ができませんし、  
(広報活動ができないし)  
自分のクラブへ入会候補者の方をお誘いする事もできません。  
(会員増強活動もできない)

9.戦略的優先事項「参加者の積極的なかわりを促す」

- 1.新会員は様々な理由で入会されます。
- 2.親睦のために来る人、奉仕をしたい人、
- 3.専門職としての啓発をしたい人 等、多様な方がいます。
- 4.その多様な会員に居場所があり、居心地の良い環境、つまり、「DEI」が浸透している環境づくりに取り組むことで、多様な方が「帰属意識」を持てるクラブ「持続可能」な「強いクラブ」を作ることにつながっていく。

10.戦略的優先事項「参加者の積極的なかわりを促す」

- 「帰属意識」を持つ上で、最も大切なのは「クラブでの体験」
- 1.例会での楽しみ
  - 2.クラブリーダーへの信頼
  - 3.個人的な成長への機会
  - 4.つながり
  - 5.有意義な奉仕

11.クラブ創立50周年を経て  
クラブ創立50周年という大きな節目を迎え、クラブが結束して「強い節」をつくりました

今後も「強いクラブ」であり続ける為に、『適応力』を高めて、「持続可能なクラブ」となり、クラブ創立100周年を目指す！

以上

国際ロータリー第2760地区 2024-25年度  
会員増強委員会<資料抜粋>

伊藤 康司 会員増強委員長



本日の卓話を担当させていただきます、会員増強委員会・委員長の伊藤康司です。

現在、会員増強はクラブの活性化において非常に重要なテーマとなっています。これまでの活動と今後の計画について、ぜひ皆さんと共有し、一緒に考える機会にできればと思います。

まず、会員数の現状についてお話しします。こちらのグラフをご覧ください。

こちらのグラフは、2017年度から2024年度までの会員数の推移と平均年齢の変化を示したものです。縦棒グラフは会員数を表しています。オレンジ色が既存会員、青色が新入会員を示しており、さらに、折れ線グラフは平均年齢の変化を表しています。まず、既存会員に注目すると、2017年度から減少傾向が続いていることがわかります。新入会員は毎年わずかに増減しているものの、全体として大きな増加にはつながっていません。この増加を一時的なものにせず、継続的に会員を増やす取り組みが必要です。

次に、平均年齢の推移に注目してください。2017年度から2021年度にかけて平均年齢は上昇傾向にありましたが、2022年度をピークに少し下降しています。これは、新入会員の増加や若年層の加入が影響していると考えられます。新規会員の増強や、既存会員とのバランスを取ることが重要になってきます。次のスライドでは、具体的な対策についてご説明します。

会員増強のための具体的な取り組みと戦略について考えてみました。会員増強を成功させるには、新規会員の獲得だけでなく、既存会員の定着、そしてクラブ自体の魅力を高めることが重要だと考えます。そこで、以下の3つの視点から戦略を考えていきます。1. 新規会員の獲得 新しい会員を増やすためには、ターゲット層として、若手ビジネスパーソンを挙げます。この層は、キャリアを積み始めたばかりで、今後の成長やネットワ

ーク拡大に関心が強い方々です。次に、地域で活躍する経営者や専門職の方々です。地域に根ざしたビジネスや活動を行っており、地域貢献やネットワークの重要性を理解しています。最後に、地元で社会貢献活動に関心がある人々をターゲットにします。自分の地域や社会に貢献することを重視しており、コミュニティの一員として積極的に活動したいと考えている方々です。

ではそのような人たちが関心をもってクラブに入会してくれるようにするにはどうしたら良いのでしょうか？アプローチ方法をいくつか挙げます。まず、クラブの存在を多くの人に知ってもらうことが大切です。紹介制度の強化などを積極的に行います。既存の会員の皆さまがご自身の知人や同僚を招待することで、より多くの方々が私たちの活動に興味を持っていただくことを目指しています。この制度を活用していただければ、さらに充実したコミュニティが作られ、互いに学び合うことができると考えています。

また、例会の体験を定期的で開催し、参加しやすい雰囲気を作ることも重要です。特に、初めての方でも気軽に参加できるような仕組みを整えることで、新しい会員の入り口を広げることができます。参加者が会員と直接交流し、どのような活動が行われているかを実際に感じていただける場となっています。これにより、入会前に安心して参加の決断をしていただけます。さらに、地域との連携にも力を入れています。豊山町や豊山商工会と協力し、地域の人々と一緒に活動を進めることで、地域社会に貢献することを目指しています。これらの連携により、クラブの活動が地域に根付くとともに、参加者が多様なバックグラウンドを持つ仲間とつながることができ、より豊かなコミュニティづくりが進んでいきます。

2. 既存会員の定着 せっかく入会した会員がすぐに辞めてしまっても、会員増強にはつながりません。

なぜ退会してしまうのか…。仕事が忙しくなり、クラブ活動に参加する時間を確保するのが難しくなった

クラブ活動を続けていく中で、自分の関心や目的と少しずつズレを感じるようになった。そのため、今後の活動に対するモチベーションが低下してしまった。他の会員の方と思うように馴染めなかった。など、というご意見もありました。既存会員の定着率を高めるための施策についてお話しします。

会員の皆様に長く活動を続けていただくためには、居心地の良い環境を作ることがポイントになります。

参加しやすい環境づくり。会員の皆様が気軽に活動参加ができるよう、柔軟な参加形態を導入します。

会員同士の交流強化。会員同士がより深くつながることで、活動への愛着を高めていきます。

多様な活動の提供。共通の興味や目的に応じた部

を作り、より密な交流ができるようにします。

定期的な懇親会やイベントを開催し、クラブ内でのつながりを強めることで、より長く活動を続けてもらうことができます。また、会員の声を積極的に聞き、活動内容の改善やサポート体制の強化を行うことで、満足度を高めていくことも重要です。ここまで施策をお話ししましたが、クラブ自体の魅力を高めることが、会員増強の根本的なカギとなります。「このクラブに入りたい！」と思ってもらえるように、クラブの特色や強みを明確にし、発信していくことが大切です。なぜ「名古屋空港ロータリークラブ」が良いのか？ということを改めて考えてみましょう！私たちのクラブには、他にはない大きな強みが3つあります。

1つ目は、愛知県で唯一、空港を活動地域とするクラブであることです。国際的な交流の場としての特性を活かし、地域と世界をつなぐ活動を展開しています。

2つ目は、幅広い年代層が一つの価値観のもとに結束していることです。奉仕と親睦という共通の目的を持ち、異業種のメンバーが交流しながら相互に学び合える環境が整っています。

3つ目は、海外姉妹クラブとの強い連携です。国境を越えたネットワークを活かし、グローバルな視点での奉仕活動や交流を積極的に行っています。これらの強みを活かし、さらに魅力的なクラブを目指していきます。より多くの会員が「ここにいてよかった」と思える環境を作っていきます。今後も皆さんの意見を取り入れながら、より良いクラブ運営を目指していきたく思います。

最後に、皆さんにお願いがあります。会員一人ひとりが「このクラブに入ってよかった」と感じられる環境を作ることで、自然と口コミが広がり、さらに会員が増えていくという好循環を生み出すことができます。

会員増強は、一人ひとりの協力が不可欠です。ご友人、知人、または同僚にロータリーの魅力を伝えていただき、交流イベントにお誘い頂いたりすることで、クラブの大きな力となります。私たちのクラブがより活発に、より魅力的な活動を続けていけるようぜひ皆様のご協力をお願いいたします！私たちは、このクラブに「入ってよかった」「続けてよかった」と思える場所になるよう、これからも活動を充実させていきます！これからも一緒に、このクラブをもっと盛り上げていきましょう！

今後も皆さんの意見を取り入れながら、より良いクラブ運営を目指していきますので、ぜひ積極的にご参加ください！

以上です。ありがとうございました。

## ～第9回理事役員会議事録～

日時：2025年3月3日（月）11:30～12:00  
場所：名古屋マリオットアソシアホテル 17F「楠」  
進行：真城壮司幹事

出席：近藤会長、稲吉副会長、川口会長エレクト、阿萬直前会長、真城幹事、杉本副幹事、田邊 SAA 委員長、武田会計、伊藤会員増強委員長、前田公共イメージ向上委員長、入谷親睦活動委員長、伊東青少年奉仕委員長、安川国際奉仕委員長、三好職業奉仕委員長、金井クラブ強化戦略委員長

【報告事項】

- ① 3・4 月例会行事について 稲吉副会長より報告
- ② 東尾張分区より IM御礼が来た件について 真城幹事より報告
- ③ 新入会員入会費減額を当面実施する件について 真城幹事より報告
- ④ 臨時理事役員会承認事項について 真城幹事より報告
  - ・報告ロータリー米山記念奨学金事業 新規奨学生の世話クラブの受諾について
  - ・米山奨学生 (LIU YUHAN さん) カウンセラー受諾承認の件について
  - ・中川敬介君 入会への公示の承認の件について

【討議事項】

- ① 波多野勝美君について  
会費未納状態、このままでは退会勧告になってしまう。ご家族を含め今後の対応を確認、会員が個別接触を続けていく

【協議事項】

- ① 春の家族会議案書  
開催日を5月24日土曜日とする。他は原案承認

【審議事項】

なし

【依頼事項】

- ① 第6回補助金委員会 3月6日(日)  
16:00~17:30 ガバナー事務所会議室  
出席予定者：入谷補助金委員
- ② 2025-26 年度 地区チームラーニングセミナー 3月9日(日)  
15:30~19:00 蒲郡クラシックホテル  
出席予定者：阿萬ファシリテーター
- ③ 第2回クラブ青少年奉仕関連委員長会議 3月11日(火)  
15:00~20:00 名古屋マリオットアソシアホテル 17F「コスモス」  
出席予定者：伊東青少年奉仕委員長
- ⑤ 2025-26 年度会長エレクト研修セミナー 3月16日(日)10:00~16:40  
名古屋観光ホテル 3F「那古の間」  
出席予定者：阿萬ファシリテーター  
川口エレクト

[次回開催日時・場所]  
日時：2025年 4月7日 (月) 11:30~  
場所：名古屋マリオットアソシアホテル 17F「楠」

生命保険代理店 (営業内容)  
●法人：リスクマネジメント、退職金の積立、節税対策等  
●個人：相続対策、資産運用、個人保障  
国内外生命保険会社を14社取り扱っております。

**株式会社 アイライフ**  
代表取締役・プランナー 稲熊正徳

〒468-0041 名古屋市天白区保呂町2207 エクセレンスハドール2F  
TEL 052-809-2700 FAX 052-809-2701  
Mobile 090-3382-7064 E-mail:linagama@hadoh.ne.jp

**JET**  
電算システムシステム EOCOR21  
経費メールシステム POSTMATE  
正徳証券代理店

**(株)ジェーイーテクノロジー**  
代表取締役会長 稲吉将秀

〒452-0821 名古屋市西区上小田井1-341  
TEL: 052-900-7101 FAX: 052-501-3856

代表取締役  
井上 辰男  
tatsuo inoue

**exestyle**

建築 99 株式会社エグゼスタイル  
〒460-0002  
愛知県名古屋市中区丸の内2-17-13  
NCRの内ビル2F  
TEL:052-222-3750  
FAX:052-328-1613  
携帯:020-2578-9917  
HP: http://www.mtates.com.jp  
mail: inoue@exestyle.com

**I.ECOUP**  
ココロもカラダも喜ぶ暮らし

代表取締役  
今村佳保里

**株式会社 アイ・エコアップ**

〒491-0912 愛知県一宮市新生2-4-14  
TEL 0586-46-7280 FAX 0586-48-4515  
フリーダイヤル 0120-640-428  
Email i.ecoup@aioros.ocn.ne.jp http://www.i-ecoup.com/

取締役会長  
内海 辰巳  
Utsumi Tatsumi

**株式会社 タツミ技建**  
T+J一級建築士事務所

〒496-0019 愛知県津島市百島町字牛屋10-1  
Tel : 0567-25-8597  
Fax : 0567-25-8598  
E-mail : tatsumi-g@mbm.nifty.com

https://www.tatsumigiken.com

**株式会社カワタ金属**

専務取締役 大河 裕之  
OKAWA HIROYUKI

本社/〒476-0012 愛知県東海市富木島町伏見二丁目19番地の13  
TEL(052)604-2708(代表) FAX(052)603-3470  
携帯090-3465-3707 E-mail:h-okawa@kawata-k.com  
愛知製鋼事業所/〒476-0003 愛知県東海市荒尾町ツノ園1番地  
TEL(052)604-0282(代表) FAX(052)603-2818