



KUMAMOTO

GREEN Rotary-Club

The Weekly Bulletin

Kumamoto green rotary-club district 2720 rotary international

**UNITE
FOR
GOOD**

 2025～
2026年度
テーマ

R.I. 会長テーマ 「よいことのために手を取りあおう」

R.I. 会長 フランチェスコ・アレツツォ

**R.I. 2720 地区テーマ 「みんなでつなぐ、育てる、
ロータリー・リレーションシップ」**

 R.I. 2720 地区 ガバナー
藤田 千克由

**熊本 G.R.C. テーマ 「ロータリーを楽しみ積極的な参加を！
楽しいロータリー環境を自分で作ろう！」**

 熊本グリーンRC 会長
山口 翼

 ■例会日：毎週月曜日 18:30～19:30
■例会場：熊本市中央区城東町4-2 熊本ホテルキャッスル
TEL096-326-3311

 ■創立：平成元年2月22日 ■会長：山口 翼 ■幹事：田代 武 ■会報担当：江上泰弘
■事務所：熊本市中央区城東町4-2 熊本ホテルキャッスル内
TEL096-354-4521 FAX096-354-4053 E-mail:kgrc@serc2720.org

 国際ロータリー
第2720地区

熊本グリーンロータリークラブ週報

第 1569 回

2025 - 2026 年度 第 4 回

令和 7 年 8 月 4 日

【例 会】

1. 閉会・点鐘 18:30

「国歌」

「友と語ろう」（熊本グリーン RC の歌）

2. 食事と交歓

友情の握手

会長挨拶（山口 翼会長）

こんばんは。本日は会員増強フォーラムということで宮部会員増強委員長をはじめ皆様よろしくお願い致します。会員増強は今年度の軸となってきます。40周年に40名にするためには今年度で7名の入会が必要となってきますのでご協力お願い致します。

前回のワークショップの際に、雑草という言葉を見ました。簡潔にいうと、ロータリーに適していない会員のことを指すようです。そうなら無いためにもし

グリーンロータリー・クラブの例会日がきても、出席するかどうか決めるには及びません。

というのは、私にとって出席は決まりきった事だからです。これは、ロータリーに入会したとき受入れた義務の一つです。

幹事報告（田代 武幹事）

■ 報告事項（その他のロータリー関係）

熊本東 R C 創立60周年記念誌と大分 1985 R C 創立40周年記念誌が届きましたので、テーブルに回覧いたします。

慶 事

（田中慎二クラブ 管理運営（親睦担当長））

8月お誕生日

田中 悦子さん 8. 2

上田 美沙子さん 8. 14



卓 話 予 定

8/18 「友人招待例会」卓話 宮部 康弘 会員

8/25 アクアスロン大会報告（予定） 南区民スポーツフェスタ実行委員会

9/1 熊本グリーンローターアクト合同例会 熊本グリーンローターアクト活動報告

 [熊本グリーンRC ホームページアドレス] <http://www.kg-rc.com/>

出席報告

(田上裕章 クラブ管理運営委員 (出席担当))

	会 員 総 数	20名	出 席 率
8 月 4 日	出席免除会員数	0 名	55.00%
	計算上会員数	20名	
	出席会員数	11名	
7 月 7 日	前回の出席会員数	11名	65.00%
	メイクアップ数	2名	
	修正出席会員数	13 名	
メイクアップ済み会員及メイクアップ訪問先			
・ 6/21 ロ-列-世界大会（カルガリー大会） 宮部 君			
・ 7/16 熊本東南RC 田上 君			

委員会報告

募金継続のお知らせとご協力のお願い

報告者：田中純司奉仕プロジェクト委員長

「スーパースプリントアクアスロンくまもと2025」への出場者増加に伴い先週に引き続き募金を募ります。ご協力をお願い致します。

8/26 (土) 職場訪問・親睦1日旅行

報告者：山下佳介職業奉仕担当長

御船恐竜博物館、通潤橋、清和文楽館等の旅行日程詳細が決まりましたので、今週中に御案内を送ります。参加費は大人のみ5,000円、高校生以下は無料です。バス代その他はクラブより支出いたします。多数の御参加をお待ち致します。



その他の報告

「出田りあ マリンバコンサート」

報告者：田中慎二会員

コンサートの御紹介です。ご興味がある方は、招待券2枚ございますので、お声掛けください。

*詳しくは、本ページ右下のフライヤーをご参照ください。

スマイル (山口 悦史会員)

●山口翼君、田代武君

「本日は会員増強クラブフォーラムです。宮部委員長よろしくお願い致します。」

●宮部康弘君

「本日、会員増強クラブフォーラムです。皆さん7人拡大必達しましょう！宜しくお願い致します。」

●田上裕章君

「会員増強運動、力入れます。活動量を増やして成果作ります。宜しくお願い致します。」

●山口悦史君、栗山義則君、江上泰弘君、田中慎二君

①「本日は会員増強クラブフォーラム、宮部委員長よろしく申し上げます。」

②「先週末、娘の中学ラグビーが終わりました。女子ラグビーというマイナーな競技で仲間集めにも苦労する中、最後までやりとげた娘と熊本県女子チームの健闘にスマイルします。(山口悦史君)」

3. 例会プログラム

卓話者：宮部康弘 会員増強委員長

「会員増強クラブフォーラム」

* 記事は3～4ページに掲載

4. 閉会・点鐘



3. 例会プログラム

「会員増強倶楽部フォーラム」

担当：宮部康弘 会員増強委員長



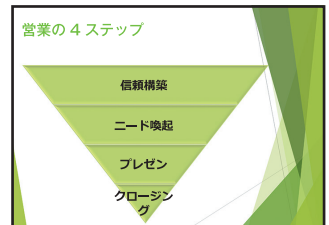
会員増強は営業だ

皆さま、こんにちは。

本日は「会員増強は営業だ」というテーマで、営業の視点からロータリーの会員増強についてお話ししたいと思います。

企業で新しい顧客を獲得する営業と、ロータリークラブで新しい会員を迎える活動。

実はこの2つ、驚くほど共通点があります。今日は「営業の4ステップ」になぞらえて、どのようにロータリーの魅力を伝え、共感を得て、仲間を増やしていけるのか。実践的に考えてみましょう。



【ステップ1】信頼関係の構築(ラポール形成)

営業では、まずお客様との信頼関係づくりが第一歩です。

ロータリーでもまったく同じ。いきなり「入会しませんか？」ではなく、まずは相手の人柄を知り、私たちの活動に共感していただくことが必要です。

私の場合、初対面の方との会話では「ロータリーってご存知ですか？」ではなく、「最近、ボランティアや地域貢献に関心ありますか？」といった切り口から入るようにしています。

その中で、「実は私、ロータリーという団体で活動していてね…」と自然に紹介する。

売り込むのではなく、対話から始めるのが信頼の第一歩です。

【ステップ2】ニード喚起(潜在ニーズを引き出す)

ここが今日のポイントです。

「ニード喚起」とは、相手自身も気づいていない“関心”や“問題意識”を引き出すこと。

ロータリーに興味がない人でも、話を進める中で「そんな活動があるなら、ちょっと行ってみようかな」と感じてもらうことが大切です。

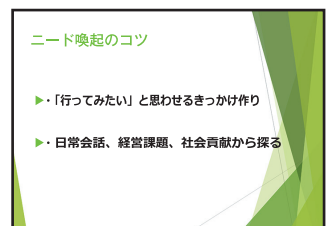
✓ 実際の事例：

ある経営者の方と食事をしたとき、「最近、社員のモチベーションが下がって…」と悩んでおられました。

そこで私は、「うちのクラブでは、地域の高校生とSDGsをテーマにしたイベントをやったんですよ」と紹介したところ、「それ社員研修にもいい話題になりそうだね」と反応された。

「一度、例会に遊びに来ませんか？ いろんな世代・業種の経営者がいて刺激になりますよ」と誘ったら、「ぜひ行ってみたい」となりました。

このように、“地域・社会・経営”に関わるキーワードからニーズを引き出し、ロータリーとつなげるのがコツです。



【ステップ3】プレゼン(魅力の伝え方)

ニーズが喚起できたら、次はロータリーの魅力を具体的に伝えます。

ただし、資料を読み上げるだけでは刺さりません。

大事なのは「自分の体験」を語ること。

たとえば私は、「異業種の方と月に1回、真面目に語り合えるこの場所が、自分の経営にも刺激をくれる」と話します。

また「社会貢献をしているという実感が、自分の生きがいにもつながっている」とも。

ロータリーの“組織の魅力”ではなく、“あなた自身のリアルな実感”を語ることが、共感を生みます。

プレゼンは体験を語る

- ▶ ロータリーに入会して良かったこと
- ▶ 活動を通じた学びや成長

【ステップ4】クロージング(次の行動の提案)

そして最後は、しっかりと「次のステップ」を提示すること。

営業でよくあるミスが、「良い話ができた」で終わってしまうことです。

ロータリーでも、「いつでも来てくださいね」だけでは、来られません。

大事なのは具体的な提案です。

✓ 「来月○日の例会、面白いゲストが来るのでぜひ一緒にどうですか？」

✓ 「懇親会だけでも OK です。まずは雰囲気味わってください」

この“次の一歩”をリードするのが、私たちの役割です。

クロージングは「次の1歩」へ

- ▶ 来月の例会や懇親会へのお誘い
- ▶ 参加しやすい導線を示す

まとめ：営業の基本は「共感と行動のきっかけづくり」

会員増強は、“数を増やす作業”ではありません。

一人ひとりとの対話を通じて、ロータリーの魅力に気づき、共感してもらい、「行ってみよう」と思ってもらうこと。

その積み重ねが、結果として“数”につながります。

「営業」というと難しく聞こえるかもしれませんが、要は人との関係づくりです。

今日から皆さんも、“1人の営業マン”として、身近な人にロータリーの魅力を伝えてみませんか？

ご清聴、ありがとうございました。