

国際ロータリー第 2550 地区 黒磯ロータリークラブ会報

国際ロータリー会長：ゴードンR. マッキナリー
 第 2550 地区ガバナー：三井福次郎
 事務所：〒321-0945 宇都宮市宿郷5-21-15
 ベルヴィ宇都宮内
 TEL：028-651-2550
 FAX：028-651-2551
 Email：m2550@agate.plala.or.jp



世界に希望を生み出そう

会長：稲垣政一 幹事：井出法
 事務局：那須エステート(株)
 代表取締役 井出法
 〒325-0061 那須塩原市末広町53
 TEL: 0287-64-0001・FAX: 0287-64-1388
 E-mail: osamu_ide@nasuestate.jp
 例会：国民の祝日を含まない週の水曜日
 12:30 - 13:30
 割烹石山 那須塩原市本町 5-5

第3006回 稲垣年度第6回例会会報 2023-8-30 司会 金澤弘子会員

🌟 会長挨拶 稲垣政一会長



本日は、3月19日に開催されたPETSの際に、三井福次郎ガバナーから依頼された、質問事項を皆様に配布させて頂きました。これらはガバナー訪問時の参考資料として、事前に提出したものです。回答はあくまでも私の考えであり、皆様にはそれぞれの考えがあることを認識しております。しかし、ガバナー訪問時に現況報告書と共に、この事前質問事項をもとに質問を行うとのことですので、皆様と私の考えを共有したく、配布資料を基にお話させて頂きます。(以下、会報の最後に添付資料として掲載しましたので、ご確認ください。)

🌟 お客様紹介

○ 第2550地区 第1グループ ガバナー補佐 君島孝明様

(君島ガバナー補佐のご挨拶は、編集・紙面の関係上、次回以降の会報に掲載予定です。)

○ 第2550地区 大田原中央RC会長 富塚保様



皆様こんにちは。大田原中央ロータリークラブ本年度会長を務めております富塚保です。本日は当ロータリークラブから輩出しております君島孝明第1グループガバナー補佐の同行ということで訪問させていただきました。私、本年度会長という役職を務めさせていた

出席報告 鳥居輝一委員長 (出席規定の免除会員数8名)

例会日	会員数	出席数	欠席数	出席率	MU数	修正出席率
本日 8月30日	35 (8)	28 (3)	7 (5)	93.0%	—	—
前回 8月23日	35 (8)	28 (3)	7 (5)	93.0%	2	100%

欠席の場合は前々日 正午 までに次のいずれかにご連絡を。電話 62-0128、FAX62-1076 (以上石山桂子)
 メール gqvn2bz9k@sound.ocn.ne.jp

だいておりますが、入会5年目の若輩者であります。皆様にご指導いただきながら、ご協力いただきながら、会長職を全う出来れば幸いです。

また、私共クラブが君島ガバナー補佐を支えるのは当たり前ですが、第1グループ全体、黒磯ロータリークラブ様のお力もお借りし、盛り上げていけるようご協力宜しくお願い致します。

本年度10月に第1グループの共同行事として「ポリオ根絶の募金活動」を那須塩原駅で開催いたします。第1グループの活動ですので、黒磯ロータリークラブ様からも多くのご協力を賜りますよう宜しくお願い致します。

簡単ではありますが挨拶とさせていただきます。君島ガバナー補佐と共に1年間宜しくお願い致します。

🌀 幹事報告 井出法幹事



● お知らせ

- 先週8/23に、第5回理事役員会が開催されました。以下の点が承認されております。
- 9月プログラム(例会3回)、及び10/4予定の「観月会」の実施が承認がされました。
- 9/6ガバナー公式訪問に際しての記念撮影、歓迎ポート等の費用支出の承認
- 7月の秋田豪雨災害につき、黒磯RCからの復興支援金として1会員1,000円の支援金、計35,000円支出の承認
- 7/31第1グループ会長、幹事会、黒磯RCからの2名出席分20,000円支出の承認
- 8/5インターアクト年次大会、黒磯高校インターアクトクラブ部員1名増1,500円支出の承認
- 8/20米山記念奨学会委員長会議の参加登録料1名分3,000円支出承認
- 交換留学生ヘイデン君活動資金残金6,796円につき、全額今年度のスマイルボックスに寄付
- 次年度ガバナー補佐選出方法につき、歴代会長全員による協議、選出をしてもらう案が出される。
- ガバナー公式訪問について
来週9/6はガバナー公式訪問となっております。詳細は後程メールにてお送りさせていただきます

- 11時前 但し、予定としては、黒磯RC到着、その後稲垣会長を含めた3役と打ち合わせ兼昼食
- 12時30分頃 三井ガバナー例会会場入場後、点鐘、通常例会(三井ガバナー挨拶、バナー交換等含む)
- 13時30分頃 例会終了後、三井ガバナーを交えた懇談会(ディスカッション等)
- 14時20分～ 懇談会(ディスカッション等)終了後、会場移動し全員で記念撮影
- 14時30分頃 終了

としております。記念撮影等を予定してありますので、正装(男性はネクタイ着用)でのご出席をお願いします。尚、ガバナーの黒磯RC到着が午前11時前頃を予定してありますので、都合のつく会員の皆様は、ガバナーお出迎えのご協力をお願い申し上げます。

● ガバナー事務所からの連絡

- ロータリー文庫より、前年度の決算報告と今年度の予算が届いております。(後程メール配信します)
- 財団室9月号が届いております。ロータリー財団高木茂委員長へ転送致します。

🌀 委員会報告 安藤譲治

副会長兼クラブ奉仕委員長



○ 前年度幹事 大島三千三会員



前年度決算報告は、2023～2024クラブ現況報告書をご確認ください。

親睦委員会 鈴木久雄委員長



良質WEBLINE 代表 渡邊勇太様

● 観月会のお知らせ

2023年度観月会

- ・日時 2023年10月4日(水)
点鐘18時30分、19時～観月会
- ・場所 石山
- ・アトラクション
藤崎善隆会員ご紹介、とちぎ未来大使・二期会会員・ソプラノ歌手西口彰子様を迎えてのアトラクションです。
西口様は、歌手としてアメリカ・ドイツ・イタリアで活動し、2015年日本に帰国された方です。伴奏は、ピアニスト齋藤文香様です。

本日の卓話 広報委員会 北畠大輔委員長



広報委員会では本年度の計画としてSNSの発信を検討しております。本日は外来卓話としてSNS上のマーケティングを仕事としている良質WEBLINE渡邊勇太様にSNSでの発信とは何か、発信によりどういう効果や期待があるのかを聞かせて頂ければと思います。

○ 外来卓話 良質WEBLINE 代表 渡邊勇太様

—SNS時代のビジネス戦略—

SNSは現代のコミュニケーションの中心であ

り、事業者にとってもマーケティングの強力なツールとして位置づけられています。時代は単にお金をかけるマーケティングから、質の高いコンテンツを中心とした「クオリティマーケティング」へとシフトしており、SNSのユーザー数の多さや情報の拡散速度を武器に、中小企業や個人でも大手企業に匹敵する影響力を持つことが可能です。特にFacebookは、数十億のユーザーを有する世界最大のSNSとして、人々のつながりを深化させるだけでなく、ビジネスや学びの場としても活用されています。

・SNSとは何？

SNSは「ソーシャル・ネットワーキング・サービス」を意味します。これは、インターネットを通じて人々が互いにコミュニケーションをとることができるプラットフォームを指します。日常生活の中で、友人や知人とのつながりを保つため、あるいは新しい人々との繋がりを作るために、多くの人々がSNSを利用しています。

・なぜSNSでサービスや集客が効果的なのか

SNSは多数の人々に日常的に利用されているツールです。学校の友人とのチャット、遠くの親戚の最新の写真、またはお気に入りのアーティストの動画など、さまざまな目的で毎日多くの時間をSNSで過ごす人々が増えています。そのため、多くの人々が集まるこのプラットフォームは、自社のサービスを宣伝する絶好の場所となり、商品の販売にも繋がるのです。

1. クオリティマーケティングの台頭

時代は単にお金をかけるオークションマーケティングから、クオリティマーケティングへと移行しています。例として、食ベログやホットペッパー、インディードなどは、お金を多く払えば上位表示される仕組みですが、これでは資金力のない中小企業が不利になります。

クオリティマーケティングとは、広告費をかけずに質の高いコンテンツでファンを獲得するマーケティング手法を指します。即効性のある効果は期待できませんが、中長期的には広告費をかけずにファンを獲得できる点が大きなメリットとなります。特にSNSは、コンテンツの質によって、大手企業でなくとも中小企業や個

人でも多くのファンを獲得するチャンスがあります。

2. ユーザー数の多さとその影響

SNSの利用者数の多さは、事業者にとって絶大な影響をもたらします。例を挙げると、LINEのユーザー数は日本国内で約9500万人、Instagramも約4000万人と非常に多い。このような大規模なユーザーベースは、商品やサービスの認知度を飛躍的に高めるチャンスを提供します。

さらに、高いアクティブ率が示すように、多くのユーザーが毎日SNSを利用していることから、事業者は定期的にターゲットとなる顧客にアプローチすることが可能です。これにより、新しい商品の情報やプロモーションを効果的に伝え、継続的な顧客エンゲージメントを実現することができます。このような環境は、特に新規事業や新商品のローンチ時に、迅速な市場浸透を実現するのに役立ちます。

3. 口コミの伝達の速さ

SNSのもう一つの強力な特徴は、情報の拡散速度です。特に口コミ情報は、SNS上で瞬時に拡散されます。良い評価やレビューは、短時間で数多くのユーザーに届けられ、ブランドやサービスの信頼性を高める助けとなります。逆に、ネガティブな口コミも同じ速さで広がるため、事業者は質の高いサービス提供や迅速な対応が求められます。この即時性は、事業者がリアルタイムでのマーケティング活動や顧客対応を行う上で、大きな利点となっています。

・Facebookとは

Facebookとは、2004年にマーク・ザッカーバーグらによって設立されたソーシャルネットワークワーキングサービス(SNS)です。ユーザーはプロフィールを作成し、友人や知人と「友達」として繋がるすることができます。写真や動画の共有、ステータスの更新、ページのいいね!など、さまざまなインタラクティブな機能を通じて、ユーザー同士がコミュニケーションをとることが可能です。また、ビジネスや団体も公式ページを作成し、ファンや顧客とのコミュニケーションを深化させるツールとしても利用されています。世界中で数十億のユーザーを有するFacebookは、SNSの中でも特に影響力のあるプラットフォームの一つとされています。

Facebookは、数十億のユーザーを抱える大SNSとして、多くの可能性を秘めています。その有効活用方法としては以下の3つが挙げられます。

①人とのつながり:

Facebookは、家族や友人、同僚といった身近な人々はもちろん、趣味や興味を共有するコミュニティとも繋がるすることができます。これにより、新しい友情やビジネスのチャンス、さらには国際的な交流まで、幅広い人間関係の構築が可能となります。

②情報の整理:

Facebookページやグループの機能を利用することで、特定のテーマや目的に沿った情報を集約し、整理することができます。これは、ビジネスのブランディングや趣味のコミュニティ形成に役立つだけでなく、日々の情報収集や知識の深化にも寄与します。

③学びのプラットフォーム:

Facebookには教育や学びに特化したグループやページが数多く存在します。これらを活用することで、新しいスキルや知識を身につけるチャンスが広がります。また、専門家や経験者と直接交流することで、質の高い学びを実現することもできます。

これらの特徴を活かし、Facebookを日常のコミュニケーションツールだけでなく、ビジネスや自己成長のための有効なプラットフォームとして利用することができます。

ロータリークラブがFacebookを効果的に活用する鍵は、コミュニケーションと情報共有の最適化にあります。第一に、クラブの取り組みや活動内容を定期的に更新することで、会員やフォロワーはもちろん、より広い層の人々に対してもその存在と活動を伝えることができます。この透明性は、クラブの信頼性を高め、新たなサポーターや協力者を引きつける助けとなります。

次に、イベントやミーティングの情報を効果的に発信することは、参加者の動員や活動への関心を高める上で不可欠です。Facebookのイベント機能を活用することで、簡単に日時や場所、内容などの詳細を共有し、参加希望者が迅速に反応できる環境を整えることができます。

さらに、他のロータリークラブや関連する団体との繋がりを強化することは、共同の目的やビジョンを達成するための情報やリソースの共有に貢献します。特に、似たような課題や取り組みに取り組むクラブとの連携は、双方の活動をより効果的に進めるための新しいアイデアや手法を生み出す可能性があります。

このような取り組みを通じて、ロータリークラブはFacebookを単なる情報発信ツールとしてではなく、より広いコミュニティとの連携や協力のプラットフォームとして活用することができます。

SNSは現代のコミュニケーションの要となり、特にFacebookのような大手プラットフォームはビジネスや学びの場としても利用の幅が広がっています。クオリティーマーケティングの時代において、SNSの効果的な活用は企業や団体にとって欠かせない戦略となっています。そのようなSNSやインターネットを通じてのサービスや商品の宣伝に関心がある方は、良質WEBLINE渡邊までお気軽にご相談ください。私たちは皆様のビジネスの成功をインターネットを使ってサポートいたします。

 出席報告 高木茂会員



第1グループガバナー補佐 君島孝明様
 一年間よろしくお願ひします。
 稲垣政一会員 君島孝明ガバナー補佐様・大田原中央ロータリークラブ富塚保様、ようこそ黒磯クラブへ。良質WEBLINE渡邊勇太様、お越しいただきありがとうございます。

村山茂会員 同上
 秋間忍会員 同上
 高木慶一会員 同上
 井出法会員 同上

 ニコニコボックス 黒澤洋一会員



SAA担当 金澤弘子会員

Rotary 
 黒磯ロータリークラブ

8月30日欠席者（敬称略）
 荒井昌一 泉道夫 瀬尾紀夫 片田航介
 田中徹 澤田吉夫 和気勝利

前回8月23日分メイクアップ（敬称略）
 吉光寺政雄 澤田吉夫

次回例会 令和5年9月6日 担当 稲垣政一会長 ガバナー公式訪問

近隣クラブ例会日

○火曜日 西那須野/いとう屋 0287-36-0028
 ○木曜日 大田原中央/勝田屋記念会館 0287-23-4165

近隣クラブ例会日

○木曜日 大田原/ホテル花月 0287-54-1105
 ○金曜日 黒羽/ホテル花月 0287-54-1105

会報委員会：瀧田雅仁・吉光寺政雄・秋間忍・永山三芳

本日は、3月19日に開催されたPETSの際に、三井福次郎ガバナーから依頼された、質問事項を皆様に配布させて頂きました。これらはガバナー訪問時の参考資料として、事前に提出したものです。回答はあくまでも私の考えであり、皆様にはそれぞれの考えがあることを認識しております。しかし、ガバナー訪問時に現況報告書と共に、この事前質問事項をもとに質問を行うとのことですので、皆様と私の考えを共有したく、配布資料を基にお話させていただきます。

クラブ会長事前報告・質問事項

1. RI 会長ゴードン R、マッキナリー氏のメッセージについてどのように感じましたか？
平和を追求し、人々のつながりを築くことの重要性を強調し新年度のテーマ「世界に希望を生み出そう」が、新たな希望を生み出し、自己変革を促すことを目指していることが印象的です。
2. 三井ガバナーエレクト・メッセージについてどのように感じましたか？
ロータリーの抱える諸問題を的確にとらえ具体的な重点施策を掲げていると思います。
3. 今年度クラブ会長の活動目標（クラブの重点活動）はなんですか？
 - ① 例会の充実 親睦行事の実施
 - ② 会員増強2名
 - ③ 委員会活動の充実
"Face to Face"直接対面でのコミュニケーションや交流を増やす。
 - ④ ロータリー財団支援：U S \$180/1人（財団\$150+ポリオプラス\$30）
 - ⑤ 米山記念奨学会支援：19,000円/1人
 - ⑥ My Rotary 登録・DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進
4. ①あなたのクラブの長所はなんですか。
 - ア 伝統と歴史がある。
 - イ ロータリーの目的である奉仕の理念が厳格に守られている。
 - ウ メンバー間のつながりが密である。
 - ② あなたのクラブの短所はなんですか。
 - ア 現在65歳以上の割合が61.1パーセントと高齢化している。
 - イ IT・DXの取り組みが遅れている。
 - ウ 女性の会員が少ない。
 - エ 若者の会員が少ない
 - ③ クラブで取り組みたい重要な課題や問題は何ですか。
 - ア 会員の増強 特に女性・若者
 - イ "Face to Face"直接対面でのコミュニケーションや交流を増やす。
 - ウ IT・DX取り組みの推進。
 - ④ 会員を増やし、現会員の積極的な参加を促すために、会長としてなにができるでしょうか。
 - ア 積極的な広報活動: クラブの活動や成果を地域社会に広くアピールし、新会員に興味を持ってもらうための取り組みを行う。
 - イ オープンイベント開催: ロータリークラブの活動を知ってもらうために、一般向けのイベントやセミナーを開催し、興味を持つ人々と直接交流できる機会を提供する。

ウ メンバーのニーズ把握: 現会員がどのような活動に興味があるのか、どのようなサポートが必要なのかを把握し、それに応じた活動や支援を提供する。

エ コミュニケーションの強化: 会員間のコミュニケーションを促進し、互いにサポートし合える環境を作り、定期的なミーティングやインフォーマルな交流会を開催し、会員同士のつながりを深める。

5. クラブ奉仕部門

① 過去 4 年間の会員動向

	2019年	2020年	2021年	2022年	今年度の目標
会員数	37	37	37	33	37
入会会員数	3	3	1	1	4
退会会員数	2	3	1	5	0
65歳以上	23(62.1%)	21(56.7%)	23(62.1%)	21(63.6%)	22(61.1%)
40歳以下	1	1	1	1	1

② あなたのクラブをより元気にするために必要なことは何と考えていますか。

ア クラブのビジョンと目標を明確に設定し、それに向けた戦略を策定する。

イ 各メンバーが自分の役割や責任を理解し、クラブ活動に積極的に参加する環境を整える。

ウ 地域社会や他の団体と連携し、地域のニーズに応えた活動を行うことで、クラブの存在価値が高める。

エ 定期的なミーティングやイベントを通じて、メンバー同士のコミュニケーションを促進する。

③ 会員増強に対するクラブ内の意識をあなたはどう感じますか。

ア 喫緊の課題であることは各メンバー理解しているが個人差がある。

イ メンバーの高齢化と共にリタイア組も多く職業上の接点が少なくなっている。

④ あなたが考える魅力的な例会とはどのようなものだと思いますか。

ア 知識や経験豊富な外来卓話者を招待し、会員たちに刺激的で有益な情報や話題を提供する。

イ 会員同士の絆を深め、チームワークを向上させるための夜間例会や各種イベントを開催する。

ウ ボランティアや環境保護活動など、地域社会のために積極的に関与するプロジェクトを企画・実施する。

エ 会員のスキルや知識を向上させるための職場体験やセミナーを開催し、専門家から直接学ぶ機会を提供する。

6. クラブでの問題意識について。

あなたが考える、あなたのクラブが直面している課題は何ですか。

① 会員について

ア 高齢化による活動の継続性の確保: 現在の会員が高齢化しているため、クラブの活動や取り組みが継続できるように、若い世代への引き継ぎが必要です。

イ 会員数の漸減への対策: 会員数が減少しているため、新たな会員を獲得する取り組みや、現

在の会員がクラブに継続して参加したいと感じるような活動を企画する必要があります。

- ウ 新規会員の獲得: クラブの活動や目的に共感できる新しい会員を獲得するためのアプローチや、広報活動を強化し、クラブの魅力を伝えることが重要です。
- エ 女性会員不足の解消: 女性会員が少ないことが課題であるため、女性にも興味を持ってもらえるような活動を企画し、女性向けのイベントや情報発信を行うことが求められます。

② クラブ運営について。

- ア コロナ禍によって会員同士の交流が減少している。
- イ コロナによるイベント中止が続く中、クラブ活動の目的や意義を見失っている。
- ウ コロナにより例会への参加が減少している。
- エ リモート例会が十分に浸透していない。

③ 会員がロータリーを続ける理由は何だと思いますか？

- ア 地域社会への貢献: ロータリークラブは地域社会に対するさまざまな支援活動やプロジェクトを行っており、会員はこれらの活動を通じて地域に貢献することができます。
- イ 人間関係の構築: ロータリークラブは、会員同士の交流やビジネス上のつながりを深める機会を提供します。これにより、会員は新たな人間関係を築くことができ、自身の人脈を広げることができます。
- ウ リーダーシップの向上: ロータリークラブでは、さまざまな役割や責任を担うことで、会員は自己のリーダーシップ能力を向上させることができます。また、他の会員と協力してプロジェクトを成功させる経験も、リーダーシップを鍛える良い機会となります。
- エ 自己成長の機会: ロータリークラブの活動に参加することで、会員は自分自身のスキルや知識を向上させる機会を得ることができます。また、他の会員から学ぶことで、自己成長を促すことができます。

7. 職業奉仕部門

- ① ロータリーの「四つのテスト」は職業倫理を表していると言われています。あなたのクラブでは「四つのテスト」をどのように活用されていますか？また、あなた自身ではどのように活用していますか？

個人やクラブが地域社会と関わる際に、「四つのテスト」を活用し、公正で倫理的な取り組みを行っていくことを目指しています

8. 社会奉仕部門

- ① 社会奉仕活動は何かしていますか？

- ア 足尾植樹参加
- イ 那珂川水質調査

下記団体への寄付

- ア 那須保護区保護司会
- イ 那須山岳救助隊
- ウ ボーイスカウト
- エ ガールスカウト
- オ 子ども食堂

- ② 地区補助金の申請をする気持ちはありますか。申請をしない場合は何が問題ですか？
毎年申請しています。

9. 国際奉仕部門

- ① グローバル補助金の申請する気持ちはありますか？
今まではグローバル補助事業が見つからず断念しておりました。

10. 青少年奉仕部門

- ① 青少年交換学生の派遣受け入れをしたことがありますか？
ある
- ② RYLA をあなたはどのようにとらえていますか。
- ア 若者たちにリーダーシップやコミュニケーションスキル、問題解決能力などの重要なスキルを教え、将来のリーダーを育成する役割を果たしています。
- イ RYLA 参加者は、地域社会への奉仕活動に参加し、社会貢献の意義や喜びを学びます。これにより、彼らが成長しても地域に対する関心と貢献意欲を持ち続けることが期待されます。
- ウ RYLA は、ロータリークラブと若い世代とのつながりを強化する機会を提供します。これにより、ロータリークラブがより幅広い世代に対して影響力を持ち、将来の会員獲得にもつながる可能性があります。
- エ RYLA プログラムに参加することで、若者たちは自分自身の強みや弱みを見つめ直し、自己成長を促す機会を得ることができます。また、チームでの協力を通じて、自分の役割や責任を理解し、自己認識を深めることができます。

11. DX部門

- ① 会長、幹事さんはMy rotaryに登録していますか？
はい
- ② My rotaryの登録は、何%ですか？
調べるすべが分かりません。
- ③ ロータリー・クラブセントラルどなたが入力していますか。
している。 秋間会員
- ④ あなたのクラブは、ホームページがありますか？
ある
- ⑤ 最近奉仕活動等その他で、新聞などのメディアにクラブの名前が出ましたか？
はい
- ⑥ マイロータリーへの登録を推薦している理由をご存知ですか？
- ア マイロータリーに登録することで、個人の会員情報や所属クラブ情報を簡単に管理・更新できます。
- イ クラブの活動やプロジェクトを管理し、クラブの運営に関する情報を一元化できます。
- ウ ロータリーが提供する様々な資料やガイド、ウェビナーなどの教育リソースにアクセスできます。
- エ 地域や国際的なロータリーイベントや会議の情報を得ることができ、参加登録やスケジュール調整を簡単に行うことができます。

12. ロータリー財団部門

① 財団年次寄付について

	2019年 6月末	2020年 6月末	2021年 6月末	2022年 6月末	今年度 目標は
総額	3,700	3,800	3,700	3,700	3,500
一人当たり	100円	100円	100円	100円	100円

② 地区補助金またはグローバル補助金を使ったことがありますか？

地区補助金

2022～23 那須町乳幼児防災対策事業 321,100円

グローバル補助金

該当なし

13. ロータリー米山記念奨学会部門

① 特別寄付について

	2019年 6月末	2020年 6月末	2021年 6月末	2022年 6月末	今年度 目標は
総額	695,000	718,000	669,000	669,000	665,000
一人当たり	19,000	19,000	19,000	19,000	19,000

② 米山記念奨学生の世話クラブでの実績（過去5年間位）を書いてください

年度	氏名	国籍	学校	カウンセラー名
20018	蘇 呈欽	マレーシア	宇都宮大学	秋間 忍
2019～20	權 綺珍	韓国	宇都宮大学	平山 博

14. CLPについて採用していますか？

いない

① CLPを知っていますか？

知っている

15. クラブに長期委員会がありますか。

ない

16. 周年行事計画がありますか。

ある

いつ頃ですか 2025～26年度（65周年）

17. あなたのクラブで自慢できることは何ですか。

① 伝統と歴史がある。

② ロータリーの目的である奉仕の理念が厳格に守られている。

③ メンバー間のつながりが密である。

18. 10月24日、世界ポリオデーで何らかの行事開催をクラブ単位又はグループ単位で実施をお願い

いたしますが、クラブ、グループで相談し実施内容を決めていただけますか。

誠に申し訳ございませんが、稲垣年度の理事役員会はまだ開催されておらず、現在の段階では10月24日の世界ポリオデーに何らかの行事を開催するかどうかについて、お答えすることができません。理事役員会が開催された際には議題に上げて検討させていただきたいと思います。

19. 最後にあなたがロータリークラブに入った動機についてお聞かせください。

はずかしながら、私がロータリーに入会した動機についてお話しますと、ロータリーの崇高な理念に感銘を受けて入会したわけではございません。地元で生計を立てさせていただいており、お付き合いもありますので、地元への貢献という趣旨で入会させていただきました。