

第 1 部

岐阜北ロータリークラブ そして 会員増強委員会としての
『 会員増強について 』岐阜北ロータリークラブ
会員増強委員会 委員長 原尾 勝

前期（小泉宣昭会長時代）には、新入会員 8 名の方が新しい仲間になりました。40 周年 40 名に向けて出発したわけですが、前期の小泉会長、前田委員長を中心に当クラブ全員の力によるものと思います。

10 月には、鈴木 徹（スズキ トオル）さんという弁護士さんが入会されます。増強の増は、順調にきておりますので、これからも皆様の力を借りて西垣会長を中心に頑張っていきたいですし、10 月の夜間例会にも沢山の友達を誘っていただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

それともっと重要なのは、増強の“強”の方ですね。過去の経緯から新会員の約半数が 3 年以内に辞めていくという事実があります。せっかくロータリーに入ったけど、よくわからない、楽しくない、例会に出てもつまらない、なかなか仲間ができない、大先輩とは話しぶらいし・・・等、理由は色々ありますが、まずは、“縁”あって同じ仲間、即ち、ロータリアンになったわけですから、新会員の皆さんにロータリーのよさ、楽しさ、ロータリーとは何かをわかっていただく必要があります。

今期は、増強の“増”も頑張りますが特に“強”に力を入れて退会防止をメインに行う予定です。強いクラブにするということは、今まで以上に魅力ある岐阜北ロータリークラブにするということです。

◎まずは、新会員へのお願い

1) 例会は、無理してでも是非、出席してください。

⇒都ホテルに食事に行くという軽い気持ちでも構いませんので必ず来てください。来ている内に少しずつロータリーについて色んなことがわかってきます。（来なくなると段々来づらくなり、わからなくなり、行きたくなくなります）

2) 絶対に 3 年間は、辞めないでください。とりあえず我慢して頑張って 3 年間は、来てください。

3) どうしても辞めなくなったら辞める前に必ず推薦者に相談してください。

◎次に先輩会員の役目として

1) まずは、ロータリーとは何か？ というので、ロータリーについての新人教育の実施を行う。

⇒研修リーダーを中心に「新人研修プログラム」を作成し実行する。研修リーダーがすべて行うわけではなく、プログラムに相応しい講師を選出してやってもらう。新会員に負担にならないよう年 3~4 回実施するのがよいのでは。

2) 企画委員会で予定している「ロータリーよもやま話」の実行。これは、西垣会長と会員増強委



員会と同じ主旨なので、協力して一緒にやっていく予定です。新会員を囲んでロータリーについて色々な話をしながら、ロータリーの良さ、楽しさを知ってもらい、親睦という絆を深めていきたいと思えます。

- 3) 新会員にとって大先輩のところへ話をしに行くのは、しづらいと思えますし、その逆も然りです。以前、行なっていたように『くじ引きによる席決め』を是非、復活してほしい。隣同士とか同じテーブルに座れば、とても話しやすい。毎月第2か第3例会をくじ引きの日にしていただきたいと思っております。西垣会長より担当委員会を指名していただいて実行していただきたいと思えますので会長、よろしく願いいたします。
- 4) 増強を目指し、目標を達成（今期は、増員4名、退会0と）するには、何といたっても会長の達成するという強い信念、そして強いリーダーシップが必要です。事あるごとに増強の話をし、我々会員のケツを叩いてください。入会してくれそうな方がいるとか退会しそうな方がいるなら、率先して一緒に行動しましょう。すべて会長次第と言っても過言ではありませんので、よろしく願いいたします。

ロータリーは、何といたっても親睦を中心とした人と人とのつながりなので、仲間意識、絆を深める活動が必要であると考えます。

クラブフォーラム資料2

第2部

RI第2630地区

会員増強研修セミナー

日時・場所：2019年5月25日(土) 岐阜グランドホテル

特別講演 『ロータリーを楽しみ、クラブ基盤を強化しよう』

2018～19年度 RI 第1・2・3ゾーン 地域別会員増強計画プロジェクトリーダー 水野 功 様の講演内容について（会員増強に関する内容の抜粋）

1989年入会、2750地区多磨南グループ、日野市にある東京飛火野ロータリークラブ所属で、チャーターメンバー、ロータリー歴30年、の方です。入会時、先輩ロータリアンから（当時は、1業種一人という厳しい時代）ほぼ命令に近い言葉・・・例会への出席は、100%である（メイクアップ入れて）。依頼された役職は、絶対に断るな（一年だけだから）。先輩ロータリアンから、ロータリーには、次の三つしかない。それは、“イエス” と “はい” と “喜んで” である。

ある日のことですが、どうしてもメーカーキャップしなければいけない状況になり、同じメーカーキャップするならということ、ホテルオークラの東京西ロータリークラブにお邪魔した。当時、私は30代でしたが、SAAのタスキを掛けた少し足の不自由な80代の御年配の方が出て来て「水野さん、ようこそ。今日は、私が一時間アテンドするよ」と言われ、着席ビュッフェの昼食だったんですが、その足の悪い方が僕の食事を取りに行ってくれたんですね。そして本当に一時間、フォローして下さったのがとても嬉しかったです。何も分らず心細かった私には、とても嬉しく、凄い年配の方なのに平等に扱っていただき本当に感謝いたしました。最後に名刺交換したのですがその方は、五十嵐さんといって白洋舎の創業一族のお一人だったのです。それ以来、私はずーと白洋舎を使っています。なぜならそういう立派な方の会社ならきっと良い会社だと思いますので・・・ということ

です。

2019年度から戦略計画の優先項目が、3つから4つに変わったということで、覚えておいてくださいとのこと。

- 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

次にゾーン編成の見直しがされ、日本は3ゾーンから2.5ゾーンになった。今まで日本は、3ゾーンを維持してきました。本来、1ゾーンは、35,000人です。3ゾーン維持するには、本来105,000人いなければならないのですが、9万人弱です。日本の歴代RI理事の方の力で3ゾーンを維持してきました。ところがやはり、厳密にちゃんとやれということで2.5ゾーンになります。これは、RI理事をダブリながら2人を維持してきたのですが、今年度から1人になります。これは、日本の発言力が弱くなるということでやはり、3ゾーンに戻さないといけないと思います。（ここの2630地区は、第2ゾーンから第3ゾーンに変わります。

日本としては、何としても3ゾーンにしよう、即ち、会員増強して105,000人にしようと計画しております。まずは、女性会員比率が日本は約6.5%、世界は約22%、5年以内に少なくとも15%以上にしたい。（日本トップは、2780地区（神奈川県）の12%弱、この水野さんの2750地区（500名を超える女性会員がいる）が2位の僅差、ちなみに当クラブは、3名の女性ですので7.5%）

また、若い会員の増強については、2016年規定審議会にて導入された柔軟性、クラブの自由裁量権の拡大を最大限に活用し、時代に即したクラブ運営と拡大を！ということでした。

次に増大以上に重要なのが“強”いクラブ作り、即ち退会防止です。特に地区・クラブでの入会前後の教育・セミナーを推奨します。ちなみにわが地区では、入会3ヵ月未満の方を6回に別けてガバナー事務所で新会員教育セミナーを行っております。また年1回、3年未満の方の教育セミナーもやっております。

1、各クラブが直面している課題は何か？

（アンケート調査からみた課題、ロータリーの友11月号に結果があります）

- 1) 会員の高齢化
- 2) 会員の減少
- 3) 会員候補者の不足
- 4) 例会出席率の低下
- 5) 会員間の意識の違い
- 6) 女性会員が少ない

⇒ 高齢化、会員維持、例会運営に苦慮
教育不足による新会員と年配会員との意識の差
女性会員に対する根強いアレルギー

2、クラブ運営上の課題は何か？

- 1) 例会・委員会活動等のマンネリ化
- 2) ネット対応に不十分
- 3) 会員に対する研修不足

- 4) イメージ・認知度の低さ
- 5) ビジョン・戦略計画がない
 - ⇒ ロータリーライフを楽しめていない
 - 多様性・ネットワークの拡がりが少ない
 - 地区からみて新人への研修不足

3、ロータリーの魅力とは？

- 1) 異業種交流ができる
- 2) 生涯の友・仲間ができる
- 3) 自己研鑽と学習・成長の機会
- 4) 例会が楽しい
- 5) 奉仕活動ができる
- 6) 心からの親睦（絆）が得られる
- 7) ビジネスに活用できる
 - ⇒ ネットワークの拡がり
 - 友人・仲間が増える
 - 学習・成長の機会が増える
 - ビジネス・異業種交流ができる
 - 奉仕活動・例会を楽しむ・・・（略）

4、日本の現状と課題

- 1) 固定化した例会運営
- 2) 例会のあり方、時間や食事等の再検討
- 3) まぎれもない奉仕団体化
- 4) 単年度制の弊害
- 5) 若い世代の取り組み、低い女性会員比率 ⇒ オーストラリアのある地区は 53%
- 6) 柔軟性の導入 …… 例会の 9 割がお昼で食事付き、特に都心部のホテルでの例会は、ビジター費が 5,000 円程で高い。年会費も 40 万円程で若い人には無理。
 - ⇒ （衛星クラブをつくるのも一つの手であると私は、思います）
 - ⇒ 水野氏の地区（第 2750 地区）の会員数は、4850 名前後。2013 年度の女性ガバナーの舟木さんという方が地区の方針に『新しい風を』ということで一年間に 6 つの新しいクラブを作られた。このクラブができたことによって、300 名程の会員増につながった。どういうクラブを作ったかと言いますと、例会時間を朝にする、食事なしのクラブ、夜のクラブ、米山 OB を中心にしたクラブ、会費は、月 1 万円。新しい器を用意して入りやすいクラブをつくる。（ガバナーノミニの方には、是非、頭に入れておいてください）既存のクラブを変えるのは、大変なので、若い人に負担が少なく入りやすいクラブをつくることを是非お勧めします。
- 7) 情報の活用……セミナーで得た情報は、必ず何らかの形で各クラブ会員に話をしてほしい（卓話を利用して話をする。発表できるようにプログラムに組み込む。ロータリーの情報は、溢れているので会長がチョイスして会長挨拶で話す等々）

5、ロータリーの魅力とは？

ロータリークラブは、知人の集まりではない、友人の集まりである。“サービスの心”を大切にしたい。つまり、思いやりの心を持って人に接する。日常生活でも仕事の上でもそういう心を持って接すると結果的には、自分に返ってくるし、人との輪にもつながるし、自分自身も幸せになれる、そう思っております。友人とサービスの心、それとロータリーの目的（綱領）と四つのテストを大事にしたい、ということです。

辻 正敏 ガバナー（当時はガバナーエレクト）

マローニーRI 会長は、昨年度は、思いもよらない会員減少でした。穴の開いたバケツに水を入れてもどんどん出て行く。それでは駄目なのでロータリーを成長させよう。“Glove Rotary”です。この中には、会員増強、そして青少年をどうするかという問題がありますが・・・若い人をどんどん入れて若い人達が受け入れてくれる、そんな新しいロータリーを作りましょうとおっしゃったような気がします。

当地区としては、セミナーの数が多すぎる、毎週のように会員が出て行かなきゃならない。毎回登録料がいる。10名と言われれば10人分いる。ということで、数として減らすことを何とか実現したい。この会員増強セミナーは、来年の5月24日だと思います。この1回だけにしたい。昔、最も多い時は、増強セミナーだけで年4回あったと思います。問題は中身です。これをどうするかがクラブ研修リーダーの役目です。この7月に集まっていたいて増強の話も含めてクラブ研修リーダーが、地区がやってきたような研修をやっていたきたいとのことでした。会員増強というのは、本当に強力なリーダーシップがいる、もの凄いエネルギーがいるということを知っていただきたい。ただ、数を増やせばいいというものでは決してない。マローニー会長が言っている“ロータリーを成長させよう”にはあたらない。穴の開いたバケツに水を入れるだけの増強になってしまう。クラブ研修リーダーが持ってくる情報を基にそれぞれの地域で、それぞれのクラブでそこにあった会員増強をしていただきたい、成長したロータリーにしていきたいと願っております。

クラブ増強事例

1) 志摩ロータリークラブ

田辺 紀彦 会長（当時は会長エレクト）4月時点で現48名中女性12名

当クラブは、平成元年創立、親クラブである鳥羽ロータリークラブに長いこと通っていた方々が志摩にロータリークラブを作ろうということで、最初にやったのが女性会員を増やそうということでした。今年度、30周年を迎えますが、毎年のように女性会員を増やしてきました。1名だと直ぐ辞めていくかもしれないということで2名を目標にし、その後は、毎年、1名ずつ増強してまいりました。女性会員は、奉仕活動にとっても積極的で、例えば、ご自身が国際奉仕委員長になると新しい奉仕活動を見つけてきて、とか、海外へ行ってこういうことをやろうよ等。あと、何年か前からバリのタマロータリークラブと一緒に活動しておりますが、ここは45名の会員中40名が女性会員でして、ここの女性は国際奉仕を積極的にやってみえます。オーストラリアや日本のロータリークラブとコラボしながら活動していらっしゃいますとのこと。

女性会員を勧誘する方法ですが、ある会社の社長さんをお願いに行くとします。すると、わしはそんなのいい、入らんとおっしゃる。それならあんたは良いから、奥さんに入ってもらって、という具合で・・・二人三脚でやってこられたところなどは奥様が外に出る機会が少ないので、ほんなら家内に行かずわと言って入っていただける。奥様も非常に行きやすいこ

ともあって非常に積極的な方が多いというのが当クラブの実情でございます。

2) 津北ロータリークラブ 乙部 公裕 会長（4月時点で、現 47名、+9名、-2名）

現在 9 名の新会員が入会してくれましたが、これは前会長の増強への強い思い、リーダーシップ、行動力、これがすべてと言ってもよいです。今期、50 周年を迎えますが、クラブとしてもう少し大きな力が欲しい。それには、会員の数が必要だよ、消費税が上がっても、会費の値上げをしない、地域にもっともっと貢献したい、という思いで、前会長が『50 周年、50 名』という非常にわかりやすい目標を掲げました。あと 10 名の会員増強は無理だよ、という会員の胸の内とは別に、毎回、会長挨拶でしぶとく、しぶとく増強の話をされました。各会員には、会員増強の要請文章と共に入会申込書も会員の会社に配布されました。すぐに入会してもらえるようにということです。そして、新会員の情報が入ると推薦者、会長、幹事、増強委員長はセットでお伺いに行く。とにかく、スピードが必要ということで、すぐに話をしに行く、何度もお伺いするということをしてまいりましたということです。

あと、JC を卒業してしばらく経った方で、こういうクラブに入っていらっしゃらない方が結構いましたので、こういう方をアタックしていったら結構入っていただけた。それと、この新会員の方々が友達を連れて来てくれた。つまり、新会員が新会員を連れて来てくれたということです。やはり、ロータリーに入って楽しくなければ友達にも「入ってよ」とは、言えませんが、いかに楽しいクラブにするかということがとても重要であると思います。あと 1 人の入会予定も決まっておりますので、これで 50 名という目標を達成できると思っております。

まとめとしましては、強力なリーダーシップと絶対に達成するという強い思い、そして『50 周年 50 名』という非常にわかりやすい明解な目標があったからできたのでは、と思っております。