

卓 話

『ロータリークラブ入会の誘いがありました』

担当：若山和正会員・安藤武司会員
卓話：安藤 武司会員



当クラブでも、会員増強（新規会員の誘致）が第一と思慮されています。本年度は、松野委員長をはじめ、若手会員により増強誘致が成されています中、ネットの中に表記通りの記事がありましたので、資料と共に卓話といたします。

＜一部資料省略＞

1. ロータリーとはなにか？
2. 入会金・その他必要費用は？
3. ボランティア・社会奉仕？
4. 入会する最大のメリットは？

岐阜北ロータリークラブの現状

＜在籍会員＞

年代	人数	比率(%)	
30歳代	0名	0	
40歳代	4名	13	13%
50歳代	4名	13	87%
60歳代	12名	40	
70歳代	7名	24	
80歳代	3名	10	
合計	30名	100	

＜平均年齢＞

64.8歳

＜全国レベル＞

- ・50歳以上 60%
- ・40歳未満 12%
- ・女性会員 6%

＜未充填職業分類＞

- ・医薬品
- ・縫製加工
- ・清涼、酒類飲料
- ・菓子製造、加工、販売
- ・贈答品
- ・銀行、証券
- ・損保、生命保険
- ・運輸、運送
- ・金属製品
- ・科学薬品
- ・紙製品加工販売
- ・冷暖房設備
- ・建築材料、木材
- ・家具製造販売
- ・広告、新聞
- ・書物、書店
- ・飲食、喫茶、食堂
- ・スポーツクラブ
- ・学校(私立・幼稚園・専門・塾経営)
- ・仏教、神道

<全国的な新入会員の誘致方向>

- ・若者や女性会員の誘致
- ・年会費を安く抑えて、入会しやすい環境づくり。
- ・未充填職業分類調査の実施
- ・印刷物パンフレット(写真、カラー印刷)の活用

<退会者の再入会の対処>

- ・やむなく退会された方に再入会を前提に復帰環境をつくる。

<退会理由>

1. 仕事が前より厳しく、多忙になった。
2. 健康上や、高齢化による。
3. 家族の介護等、家庭の事情による。
4. 会員同士の親睦の欠如
5. クラブ例会の魅力の低下
6. 奉仕プロジェクトやプログラムに興味を感じない。
7. 会費その他の経費を負担と感じる。