

会員増強（退会防止）委員会

アドバイザー	亀岡 弘（泉 南）
委員長	小林 信夫（和 泉 南）
委員	佐藤 栄志（有田2000）
委員	平瀬 有里（岸 和 田 東）
委員	南 知孝（堺 泉 ケ 丘）
委員	多屋 睦夫（田 辺）

2007-08 年度活動計画

（基本方針）

- ・増強なくしてクラブの活性化なし
- ・増強は坂道を登るごとし、退会は坂道を下るごとし

（活動計画）

1. 各クラブは会長・副会長増強委員長を中心に増強を増加・推進する
1. 地域内の入会候補者をリストアップする
1. 地区増強委員は近隣クラブを訪問し（メイキャップでも良い）例会に出席会員増強をお願いする
1. 12月末・6月末には退会者が多いので、それまでに情報を察知し、退会者の防止に努める
1. 少人数会員のクラブは全員一丸となって増強に全力投球して下さい

会員増強の三つの柱 勧誘・退会防止・新クラブ結成

クラブ拡大部門

カウンセラー 亀岡 弘

すべてのロータリアンは、3つの重要な役割を通じて会員増強および拡大を図る責務を負っています。それは新会員の勧誘、現会員の退会防止、そして新クラブの結成です。この3つの要素は等しく重要なものです。ロータリークラブが充実し、意義深く、効果的であり続けるためには、これらの要素がクラブや地区レベルで強調される必要があります。

〔1〕 会員勧誘

会員増強は不可欠です。明日、誰がそれを行うかについて関心を持たないまま、今日、ロータリアンたちが何をしているかを検証することはできません。一人ひとりのロータリアンが、良き指導者、献身的なロータリアンとなりうる新人をクラブに入会してもらうようにすることが、ロータリアン自らの責任であることを自覚しなければなりません。それこそが「Rotary Shares, ロータリーは分かち合いの心」を示す方法です。会員増強は未来を託する人材を得るための最大の奉仕です。

会員目標（必須）

2008年3月31日までに1名の会員増強を達成。

会員増強

- クラブの会員増強委員長が地区会員増強セミナーに出席。
- クラブで会員増強・退会防止のアセンブリーを開催。
- 2008年3月31日までに、会員（クラブ会長を除く）の10%以上が、新会員をクラブに入会させる。（クラブ会長はウィルキンソン次期RI会長リーダーシップ・チームの1員で、少なくとも1名以上の新入会員を要請されている）。
- 2008年3月31日までに、財団プログラム（国際親善奨学生、研究グループ交換チーム・メンバー、ロータリー世界平和フェロー）、あるいはRIプログラム（元青少年交換学生、ローターアクト会員、インターアクト会員）の学友の勧誘。
- 会員見込み者を探し出すために、資格を備えた地元の企業や専門職務のリーダーに関する分析を行う。
- 他の地域で同じ専門職務に携わる仲間を勧誘。
- 地域社会でのロータリーの公共イメージの高揚と広報。
- 2008年3月31日までに、複数の会員を勧誘したクラブ会員を正式な形で表彰。

〔2〕 退会防止

ロータリーが末永く成功を収め、健全であり続けるためには優れた会員の退会を防止することは新会員の入会と同じく重要です。しかも、経験に長け知識豊かなロータリアンを

持つことで、勧誘活動の効果をより発揮できます。

毎年会員の自然減少分の補充をしなければ、クラブが衰退します。いかに優秀なクラブ会員ばかりでも、クラブ活動やプロジェクトへの継続的関与はできなくなり、クラブの体質に変化が起こり、クラブ運営も存続も危機にさらされます。クラブの適正な会員数を維持しつつ、ロータリーに相応しい会員を増強することは重要です。

- 新会員の入会式の実施。 ● 新会員のオリエンテーションと教育を開催。
- ロータリアン同士の親睦をはかるよう推進。 ● 会員の満足感の醸成をはかる。
- 新会員とその配偶者への情報提供。 ● 新会員の自覚を促進。
- 新会員のロータリーへの参画意識を高める。
- 会員によるロータリーの魅力の再評価。 ● 奉仕プロジェクトの再評価。
- CLP の活用によりクラブレベルでのロータリーの強化をはかる。会員基盤の維持および/または会員の増強。
- 移転するロータリアンを移転先の新しい地域社会のクラブに入会できる手助け。

〔3〕新クラブ結成

国際ロータリーが重要な人道的活動を継続し、自国や海外の地域社会での奉仕を拡大していくためには、会員基盤を拡大し続けなければならない。より多くの会員を持つということは、より多くの知識、才能、エネルギーを持つことを意味し、それによって何百、何千の人々の生活に影響を与える志高いプロジェクトを遂行できるようになります。新会員の一人ひとりが個人的あるいは職業的な資源や能力を持ち寄ることで、クラブが地域社会や世界のために行う奉仕を成功へと導き、ロータリーをさらに充実させることになります。

現今、日本の現状に鑑み、クラブ拡大は難しい状況にあります。1～4 (A) ゾーンでは毎年どこかの地区で2～3の新クラブが誕生しています。クラブ拡大するには、

- 地区拡大委員会の設置
新クラブの結成を進めるためには、成果を上げたことのある元地区ガバナーを優先的に任命。ガバナーの指揮の下、地区拡大委員会は、地区内の新しいロータリー・クラブを結成する計画を作成、実行。元地区ガバナーまたは地区ガバナー・ノミニーが優先して委員長となることが望ましい。
- 新クラブ結成が可能な、ロータリー・クラブのない地域社会を特定。そのためには可能な地域の綿密な調査をする。
- 既存クラブにマイナスの影響を与えることなく、また、既存クラブが地域社会に提供している奉仕活動を損なうことなく、新しいロータリー・クラブを設立できる地域を特定する。 ● 地区ガバナーの指示に従って、新クラブの結成や設立を援助。
- 新クラブ結成の特別代表を地区ガバナーが任命。 ● スポンサー・クラブを設ける。
- 創立会員の勧誘 若い男女会員、元ローターアクター、財団学友も含める。
- 職業分類の原則の採用 地元の事業・専門職種の縮図。