

2019—2020年度 国際ロータリー第2790地区

地区会員増強・維持拡大セミナー

「ロータリーのススめ ～「無所属の時間」を味わう～」

講師： 国際ロータリー第2840地区
パストガバナー 田中久夫（高崎RC）
国際ロータリー第1地域ロータリーコーディネーター補佐（ARC）
会場： TKPガーデンシティ千葉

前々度(2017-2018) 日本の全34地区の会員数の推移・・・

- 增加地区 19 增加会員数 +518人

- ・減少地区 13 減少会員数 - 367 人

- ± 0 地区 2



計 34 純増会員数 +151人（1地区平均4.4人増）

- 会員数 年度当初 87,936人 → 年度末 88,087人
(国内2,267クラブ (平均38.8人))

高崎RCの会員数推移は . .

	年初		年末	(女性)	
2010-2011	66	→	65	(0)	
2011-2012	65	→	65	(0)	
2012-2013	65	→	61	(0)	
2013-2014	61	→	64	(0)	
2014-2015	64	→	115	(7)	田中の会長年度 (+51人) (2840地区は +100人)
2015-2016	115	→	117	(8)	
2016-2017	117	→	118	(10)	
2017-2018	118	→	130	(13)	田中のガバナー年度 (2840地区は +50人)
2018-2019	130	→	139	(15)	
2019-2020		→	150?		
2030?		→	200?		

さて、本日の次第です。 . .

- 1 新会員はロータリーに何を期待して入ってきたのか？
- 2 現会員はロータリーの現状や将来をどう思っているのか？
- 3 大量の新会員を増強したクラブの実践的方策（高崎RCの場合）
- 4 新会員・現会員ともに楽しむクラブライフ
- 5 付録：本当に最後のまとめ

第2840地区「2017-2018年度 新会員セミナー」・事前アンケート 集計結果（抄）（2018.2.18実施）

●回答者数：214名（男性183名・女性30名・不明1名）

1. RC入会の動機（理由）は？

- ・友人、知人、取引先、お世話になっている方からの勧誘（70人）
- ・前任者からの引き継ぎ（51）
- ・断りきれなかった（25）
- ・人脈・仲間をつくりたかった（23）
- ・奉仕活動、地域貢献がしたかった（22）
- ・家族、親族の勧め、家族がロータリアン・元ロータリアン（10） . . .

2. 誰からの勧誘が入会を決めたポイントでしたか？

- ・ ロータリアン、知人、友人（7 2）
- ・ 仕事の取引先・仕事関係者（6 4）
- ・ 前任者からの引き継ぎ（4 3）
- ・ JCの先輩（1 5）
- ・ 会社指示、方針（1 1）
- ・ 自分の意志（1 0） . . .

3. 入会前に抱いていたRCのイメージは？

- ・ 名士・地元有力者・社長・成功者・お金持ちの集まり（5 3）
- ・ 会費が高い・お金がかかる（4 5）
- ・ 敷居が高い・固いイメージ（3 4）
- ・ 年齢層が高い（2 7）
- ・ 例会・行事が多い、出席が厳しい、時間が取られる（2 3）
- ・ 地域貢献、奉仕活動（1 8） . . .

4. 入会後に感じたRCの印象は？

- ・ 楽しい、意外と楽しい（4 8）
- ・ 親しみやすい、優しく接してくれる（4 1）
- ・ 仲が良い、居心地がよい、アットホームな雰囲気（2 1）
- ・ 異業種交流（1 8）
- ・ 対人関係が広がり知り合いが増えた（1 1）
- ・ 会費が高い、お金がかかる（1 0） . . .

5. いまのRCで満足していることは？

- ・ 人脈・知人・仲間ができた（83）
- ・ 異業種の知人・仲間ができた（65）
- ・ 見識、視野が広がった（12）
- ・ 先輩の話がきける・話ができる（8）
- ・ 親しみやすい、優しく接してくれる（7）
- ・ 奉仕活動が行える（5） . . .

6. いまのRCで不満に思うことは？

- ・ 特になし（9 4）
- ・ 同年代（回答者4 0代）の会員が少ない、増えて欲しい（1 2）
- ・ 女性会員が少ない（1 1）
- ・ 会員数が少ない（6）
- ・ 会費が高い、お金がかかる（6）
- ・ 例会（昼）に出席できない（5）
- ・ 例会の回数が多い（5） . . .

7. いまのRCはどうすれば良くなると思いますか？

- ・若い会員を増やし、育成する（61）
- ・広報の充実・活動をアピールするイベントの開催（19）
- ・夜間例会を増やす（18）
- ・現状に満足（15）
- ・女性会員を増やす（10）
- ・会費を下げる、金銭負担を減らす（8） . . .

●以上をまとめると、新会員の「標準的モデル」は以下の通りになります。

- 1 クラブへの入会のキッカケは知人や取引先から勧誘されたから、
- 2 入会前は地元の有力者やお金持ちの集まりで敷居が高いところだと思っていたが、
- 3 入ってみると楽しいし、皆が仲良く接してくれるので、
- 4 多くの友人・知人が出来た、また異業種の仲間も広がった、
- 5 でも、若手の会員や女性会員は少ないし、会費やそれ以外の金銭的負担も重い、
- 6 今後は、例会の回数を見直したり、夜間例会を開いたりして、若い会員を増やし、
ロータリーの広報の充実、活動をアピールするイベントを開催することが必要だと思う。

＊これを分析することにより、「**会員増強・クラブ活性化**」の答えがあるように思います。

第2840地区「2018-2019年度 会員増強に関するアンケート」（2018.7.20実施）

●回答対象者：2018-2019年度 各クラブ会長（45人）・・・回収率100%

3. 会員増強を達成するために有効だと思われる手段・方法とは？

- ・現会員から最低1名以上の入会者の推薦（9人）
- ・月1回会員増強の会議を開く（7）
- ・自クラブの地元での広報活動（6）
- ・こまめな情報収集と勧誘（4）
- ・オープンゴルフコンペ・オープン飲み会・体験例会などの実施（4）
- ・青年会議所・商工会議所青年部からの入会者の勧誘（4）
- ・会長・幹事、増強委員長等によるリーダーシップによる拡大推進（4）
- ・新会員による情報提供（4）
- ・クラブの若手会員を中心に積極的に増強活動をする（3）
- ・会員の配偶者の知人（男女を問わず）を紹介してもらう（3）
- ・職業分類を見直して再度勧誘（3）
- ・会員勧誘リストの作成（3）・・・



5. 退会防止のために有効だと思われる手段・方法とは？

- ・ 休みがちな会員に声掛けとクラブ・例会の情報を伝える (6)
- ・ 会長・幹事・親しい友人からの早めの情報収集 (3)
- ・ メンターをつける (3)
- ・ 人間関係の改善 (2)
- ・ 夜間例会の実施 (2)
- ・ ロータリー活動が有意義と思えるような奉仕活動の活性化 (2)
- ・ 入会3年以内の会員の出席率をチェックし出席率が悪ければ連絡を取りフォローする
- ・ クラブの魅力を伝える
- ・ お互いの立場を理解し尊敬しあう
- ・ 退会しそうな欠席の場合面談等により回避する
- ・ 過度な上下関係の緩和
- ・ 例会の工夫
- ・ 会員同士の繋がりをもつ
- ・ 楽しいクラブづくり
- ・ 会員がクラブとどのように関わりたいのかを見極め会員の居心地のよい場所をつくる . . .

第2840地区「2017-2018年度 会員増強セミナー」アンケート（2018.4.27実施）から・・・

回収 **661名**（回収率 **31.3%**／全体2,110名）

（性別内訳 男性 635名・女性 26名）

（平均年齢 **61.29歳**）

（年代別内訳	20代	男	3名	30代	男	4名・女2名
	40代	男	96名・女6名	50代	男	174名・女7名
	60代	男	226名・女3名	70代	男	105名・女7名
	80代	男	25名・女1名	90代	男	2名

2. 貴方は、今年度のクラブの運営に協力していると思いますか？

- ・ 協力的 237名（35.8%／回収661名）
- ・ 平均的 388名（58.7%）
- ・ 非協力的 70名（10.5%）

（理由：忙しくてなかなか出席できないため・体調不良のため）



3. 貴方は、各種寄付金について今年度の地区目標は達成していますか？

- ・ 達成している 381名 (57.6%／回収661名)
- ・ 達成していない 128名 (19.4%)
(理由：目標を意識していない・寄付金の内容を理解していない)
- ・ 不明 21名 (3.2%)
(理由：自分がどれだけ寄付したか覚えていない・地区目標が不明)

4. 貴方は、これまでに新会員を紹介したことがありますか？

- ・ あ る 267人 (40.4%／回収661名)
(紹介者人数内訳： 1名紹介 117人・2名紹介 63人・3名紹介 44人・
4名紹介 8人・5名紹介 14人・6名紹介 6人・
8名紹介 4人・10名紹介 9人・10名以上紹介 5人)
- ・ な い 315人 (47.7%)
- ・ 回答なし 79人 (11.9%)

●全国のクラブを周って気づきました。多くのクラブには、共通の問題点があることを・・・

クラブが抱える平均的な4つの問題点は、

- 1 シニア会員を活用していない ・ ・ 昔は頑張っていた先輩達、もう一度若い会員に本物のロータリアンとしての矜持を見せて欲しい（寄付も含めて）
- 2 新会員へのフォローやロータリー教育（理解浸透）が不足している
・ ・ 誰かがやるだろ、俺もよく知らないし、そのうち解るさ
（本来はクラブの責任・可能ならば地区委員会が援助）
- 3 その年度の会長・幹事がヤル気がない ・ ・ 無理せず、1年を無難にやり過ごせばいいさ
- 4 若手・女性を入れられない ・ ・ クラブに魅力がない、新しい人を惹き付ける魅力に乏しい
限界クラブ（平均年齢60歳超・会員38.8人以下）の仲間入り

退会者からも、そっと聞き取りをしました・ ・

● 退会の理由 上位6位 （クラブに内包された障害・ ・ ・）

- 1 クラブが期待外れだった
- 2 人間関係
- 3 自身の高齢化・病気・死亡
- 4 会費その他の負担が重い
- 5 業務多忙、出席が遠のく
- 6 会社の経営状況の悪化

入会勧誘時の事前口上、口説き文句には・・・

RCに入会すると、こんな素敵なことがあなたを待っています。

- ① 友情
- ② ビジネス上の発展
- ③ 個人的成長
- ④ リーダーシップ能力の開発
- ⑤ 地域社会の市民たる意識
- ⑥ 自己啓発の継続
- ⑦ 例会の楽しみ
- ⑧ 人前で話す術の養成
- ⑨ 世界の市民たる意識
- ⑩ 出張・旅行中の援助
- ⑪ 例会から離れたところでの余興
- ⑫ 社交術の養成
- ⑬ 家族のためのプログラム
- ⑭ 職業技能の向上、職業上の問題解決
- ⑮ 倫理観の醸成
- ⑯ 文化的意識
- ⑰ 名声、社会的信用
- ⑱ 好人物との交際
- ⑲ 公式会合でのマナー学習
- ⑳ 奉仕する機会

東京御苑RCのHPから引用・補正・・・

ロータリーに入るといいことがある・・・

“A Talking Knowledge of Rotary” ガイ・ガンデイカー著「ロータリー通解」1916年

- ① 人生で、是非とも持たねばならない知己が得られる。
- ② 純粹で健全な親睦というものがどんなに良いものかを知ることができる。
- ③ どうすれば仕事が成功し、問題解決ができるかについて、啓発を受けることができる。
- ④ 効率の高い経営方法とは何かについて、知らず知らずのうちに教育が受けられる。
- ⑤ 多くの自分の知らない情報が得られ、先見の明を授けられることができる。
- ⑥ 自分の思考の限界を知り、もって転機を得ることができる。
- ⑦ 知己を広め、自分を他に理解してもらう機会が与えられ、そのことが自分の企業に対する信頼に繋がり、その結果として企業上の利益になる。
- ⑧ 各自が社会の指導者となるだけの訓練を受けられる。
- ⑨ 自分を人間的に磨くことができる。

ストーリーは人に感動を呼ぶ・・・

ロータリー「最良の時」

その先頭にいた母親が娘を手渡した先には、RI会長ジェームス・ボーマーの姿があった。いたいけな赤ん坊の顔を見ながら、ボーマーはその子の舌にそっとワクチンを2滴垂らすと、母親に返した。

その時、ボーマーは誰かが自分のズボンを引っ張るのを感じた。

見ると、そこには車イスに座った少年がおり、その腕と足はポリオによる麻痺で萎えている。

少年はボーマーにこう言った。「ありがとう。ロータリー、ありがとう。その子は僕の妹なんだ。」

思いもよらないこの少年の言葉が、ボーマーにそしてロータリー全体に最も深い影響を与えることになる。

I 毎月開催した「夜間・会員増強会議」

- 1 若手人脈が豊富そうな**若手**を会議のコア・メンバーとして人選
- 2 各人が入会の可能性のある候補者を事前にリストアップ
- 3 その場で順位付け・電話攻勢・・・**訪問アポ（翌日がベスト）**を取る
- 4 **翌日、戸別訪問**・・・入会申込み完了
- 5 やっぱり考える時間を与えると断られる可能性が高まります

●**お金、時間、労力は掛かります。1年間は覚悟のうえ・・・**

Ⅱ 持ち歩く三種の神器

●候補者を口説く際に、ロータリーを説明する資料として有効だと思われる **3つの道具**

- 1 入会申込書（被推薦者経歴書）
- 2 クラブの略歴書（A4版・1枚に ①ロータリーの意味、②クラブの歴史、③例会日・例会場、④費用、⑤会員数、⑥平均年齢、⑦同好会等 を集約したもの）
- 3 「ROTARY あなたも新しい風に」の小冊子 又は「ロータリーの友」誌・左から6ページ目）
（「ロータリーの友」事務所発刊 1冊80円）

●「ロータリーとは？」という質問に的確に答えられる準備を・・・

- 1 「ロータリーの目的」は知っていますか？
- 2 「ロータリーの中核的価値観」は知っていますか？
- 3 他の奉仕団体との違いを説明できますか？

ロータリーの目的（抄）

ロータリーの目的＝「意義ある事業」の基礎として奉仕の理念を奨励し、これを育むこと

- 1 知り合いを広めることによって奉仕の機会とすること
- 2 職業上の高い倫理基準を保ち、ロータリアン各自の職業を高潔なものにすること
- 3 ロータリアン各自が、個人、事業、社会生活において奉仕の理念を実践すること
- 4 世界的ネットワークを通じて国際理解、親睦、平和を推進すること

ロータリーの中核的価値観（以下の価値観を行動に・・・）

- 1 奉仕 (Service)
- 2 親睦 (Fellowship)
- 3 多様性 (Diversity)
- 4 高潔性 (Integrity)
- 5 リーダーシップ (Leadership)



私たちは、**親睦**を通じて生涯にわたる友情をはぐくみ、国や文化を超えた理解を促します。

私たちは**高潔性**をもって約束を守り抜き、倫理を守ります。

多様性を誇るロータリーは、さまざまな考え方をつなぎ、多角的なアプローチで問題に取り組めます。

私たちは、**奉仕**を通じて**リーダーシップ**と職業のスキルを生かし、地域社会の問題に取り組めます。

Ⅲ 新会員を迎える例会等の工夫

●実施して良かったと思われること

- 1 例会の着席場所を毎週、**抽選**にしたこと
- 2 点鐘前に、**握手タイム**を設けたこと
- 3 クラブ内にもう一つの非公式の**仲良し団体**を作る
- 4 趣味の同じ者が集う**部活**を創設
- 5 **他クラブとの夜間交流会**を積極的に行う
- 6 新会員にも役職を

●実施すれば良かったと思っていること・・・

- 1 食事の時間に音楽を流せばよかった
- 2 ご意見箱（質問箱）を創設すればよかった
- 3 家族同伴の夜間例会を頻繁に実施すればよかった
- 4 老若の方には会費を少なくすればよかった（会費の柔軟化）
- 5 友好クラブをたくさん作ればよかった

IV KOCキャンペーンの実践

「Know Other Clubs (KOC) キャンペーン」を実践しました。

- ・ メーク回数を競争する運動、年度末に表彰しました。
- ・ 他クラブにいる友人に会うことが出来て情報交換ができる。
- ・ メークを知らない新会員を連れ、他クラブの雰囲気味わわせる。
- ・ 他クラブの良い所を知り、自クラブの欠点が判る。

- 例
- ① ○○RCに行って、高崎市内の経営者を紹介していただいたケース
 - ② ○○RCに行って、高崎への転勤でそのクラブの退会を挨拶していたケース
 - ③ 他クラブの同業者と会って、仕事が成約したケース
 - ④ 他クラブとの親睦・奉仕活動にまで発展したケース

ロータリー加入の目的と符号する？ 「人生の目的」とは？

- 私たちがロータリーに入った目的とは？ ・ 「無所属の時間」を味わう
 - ・ 「老」の世代が大切にしているのは「キョウヨウ」と「キョウイク」
キョウヨウ＝今日、用がある キョウイク＝今日、行くところがある
 - ・ 「青・壮」の世代が必要としているは友人（人脈） ・ それを信頼した生活、仕事の円滑化
 - ・ そのための親睦と仲間との奉仕活動（同一目標を得るための共同作業：達成感の共有）
少年マンガの成功の論理と同じです。（友情（チーム・ライバル）、努力、勝利の3要素）



決して、「お金」儲けのためではありません。私たちはお金に困っている訳ではありません。

- 私たちの、ロータリー加入の本当の目的とは？ それと「人生の目的」との関わりとは？

「人生の目的とは？」のヒント・・・先人からの智恵は

●孔子の教え（「論語」から「知好楽」の教え）

・物事を深く理解するコツとは？ → 「知ること < 好きになること < 楽しむこと」のススメ

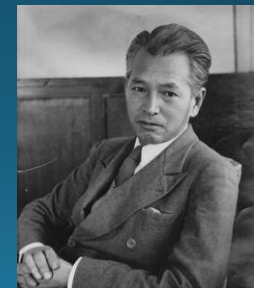
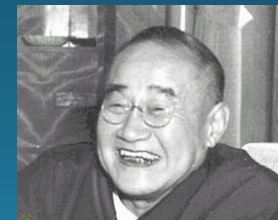
●「人生の目的」とは？ 宗教家・経営者に言わせると・・・

- ・新渡戸稲造、内村鑑三（クリスチャン）は・・・それは、「品格の完成」だと言ってます。
- ・知り合いの坊主は・・・それは、「心を磨くこと」だと言いました。
- ・稲盛和夫（経営の神様）は・・・それは、「心を高めること」、「魂を磨くこと」だと言いました。

●ロータリアンに求められる「真の品格」とは？

→ “noblesse oblige”・・・「地位ある者が果たすべき義務」、「位高ければ徳高きを要す」

●果たして、品格のある人とは？・・・「ブスの25箇条」を参考に



ブスの25箇条 (他人から嫌われる人とは・・・)

- | | |
|------------------------|-------------------|
| 1 笑顔がない | 2 お礼を言わない |
| 3 おいしいと言わない | 4 精気がない |
| 5 自信がない | 6 グチをこぼす |
| 7 希望や信念がない | 8 いつも周囲が悪いと思っている |
| 9 自分がブスであることを知らない | 10 声が小さくいじけている |
| 11 何でもないことにキズつく | 12 他人に嫉妬する |
| 13 目が輝いていない | 14 責任転嫁がうまい |
| 15 いつも口がへんの字の形をしている | 16 他人を恨む |
| 17 悲観的に物事を考える | 18 問題意識を持っていない |
| 19 他人に尽くさない | 20 他人を信じない |
| 21 人生においても仕事においても意欲がない | 22 謙虚さがなく傲慢である |
| 23 人のアドバイスや忠告を受け入れない | 24 自分が最も正しいと信じている |
| 25 存在自体が周囲を暗くする | |

→ こういう人が身近にいませんか？

こういう人はロータリーに誘ってはいけません。

女性雑誌 *anan* (2018. 12. 12号) が言う「他人から嫌われる人」とは . .

• 5つ以上あてはまる人は要注意 . . .

- 1 不平不満、愚痴ばかり言っている。
- 2 人の落ち度ばかり目がいく。
- 3 なんでもネガティブに考える。
- 4 着るものにこだわりがない。
- 5 光るものを身につけてない。
- 6 髪の設定やメイクが面倒くさい。
- 7 見えない部分のお手入れをしない。
- 8 猫背である。
- 9 あまり笑わない。
- 10 自己否定するクセがある。

最後に皆さんに質問です．．

- 皆さんが、これまでの生涯から、自らの人生にとって最も良い影響を与えてくれたと思う
3つのモノ・コト（trinity）（仕事や家族は除きます．．）を考えてみてください。
- 私にとって、3つのモノ・コト（trinity）とは．．

1. 酒



2. ゴルフ



3. ロータリー です。



付録： 本当に最後のまとめ

少し前の日経新聞によると・・・

会員増強に必要なのは（組織に新風を吹き込むのに必要なのは・・・）、

- 1 若者
- 2 バカ者
- 3 よそ者

と言われています。

そのココロは？

つまり・・・

- 1 若者 ・ ・ よく動いて活気に満ちた人（若手会員）
 - ① 会員増強担当者の若返り人事を図る
 - ② 新会員のターゲット層（若者・女性）を絞る
- 2 バカ者 ・ ・ 常識にとらわれず新鮮で突飛な発想をする人
 - ① 会長・幹事の役割です。増強バカに徹することです
 - ② 周りからの反対を気にしない強固な意志を持つとう
- 3 よそ者 ・ ・ 異なった視点から物事を見られる人（新入会員）
 - ① 新会員周辺の新しい人脈・層を活用しよう
 - ② 新会員の期待に応えるため、魅力あるクラブへの見直し



最後にもう一つオマケ・・・ある格言から作文しました。

ロータリアンには二種類がある。

すなわち、「すでにロータリーが好きになってしまった人」と

「これから好きになる人」だ。

ご静聴ありがとうございました。



RID 2 8 4 0 PDG 田中久夫（高崎RC）

*何かあればご連絡を → htmmk@tcue.ac.jp