

# 会員全員で臨む会員増強と維持向上

2023.3.12

千葉ロータリー 高橋 昌宏

# 会員全員で臨む会員増強と維持向上

## 1. 高崎ロータリークラブの今（ロータリーの友 令和元年8月号）

- 2014-15(田中久夫会長年度) 会員数64人→115人 純増51人  
その後の高崎RCはどのような変化を遂げているか

### ① 会員が増えてクラブにどんな変化がありましたか？良かった点

- ・ 資金繰りに余裕→多方面に寄附できる ニコニコBOXは、年間300万円超え
- ・ 多様な趣味、同好会活動が活発になった  
ゴルフ、釣り、野球、そば打ち、ボウリング、山岳部 — 当地区 2輪の会
- ・ 女性会員数の増加 — 常に華やいだ環境
- ・ 会員の業種は様々で異業種が集まり、新たな情報と価値観の交流が計られている
- ・ マンネリ化、停滞感のあったクラブに躍動感が出来て向上している

## □千葉ロータリークラブ

- ・ **CLPを基本とした、会長のクラブ運営方針により新たな委員会も増えました。**

ロータリー理念研究室、IT推進、広報公共イメージ、会員交流(地域貢献)、ミニバスケット、車いすラグビー、衛生クラブ

- ・ **各委員会の運営会議を例会前後に開催し、委員会内の会員交流に寄与している。**

- ・ **既設の各委員会活動内容に変化が生じ、工夫も出来ている。**

↳ **魅力あるイベントの開催**

- ・ **入会間もない会員がリーダーとなり、委員会運営にあたりベテランも参加。**

- ・ **会員が増えた事で様々なイベントや奉仕活動が行われている。**

ミニバスケット、車いすラグビー、2輪の会、幕張の浜清掃、フードバンクに協賛、子ども食堂、1人親世帯の応援

- ・ **コロナ禍にあっても、新入会員とベテラン会員の積極的な例会参加。**

親睦と奉仕活動が出来、意思疎通が出来ている。

- ・ **衛生クラブの設立。千葉コネクトロータリークラブ（2022年11月5日）**

## ② 逆に会員増加で困った事は？

- ・ **会員が増えた事で、事務方の業務の改善をする事になった。**  
会員の出欠席と、寄附金管理等の事務処理ソフトの開発
- ・ **面識の無い会員が多くなった。戸惑い、環境の変化を嫌う、受け入れづらい。**



### ②-1 対応策

- ・ **くじ引きによる例会席を毎回変えたり、1~2ヶ月固定にしたりしている。**
- ・ **ベテラン会員より新入会員へロータリーの啓蒙、教育。**
- ・ **例会場を会員の事業先（結婚式、レストラン）、夜例会。**
- ・ **夜例会に先輩達が参加してもらい若手に囲まれ、嬉しそうにして心を開いてもらえた。まず、考えるよりもやってみる事が大事です。**
- ・ **千葉ロータリー毎月第1月曜日に、当月誕生の会員にミニ卓話(趣味、人生体験)**
- ・ **新会員にベテラン会員からのカウンセリング。入会間もない会員のフォロー。**

### ③ 田中久夫元会長（現コーディネーター補佐）から一言

会長を努めてから5年、64人の会員が139人になった。

年度毎の会長幹事が中心となり、クラブを盛り立てる事に気を配る。

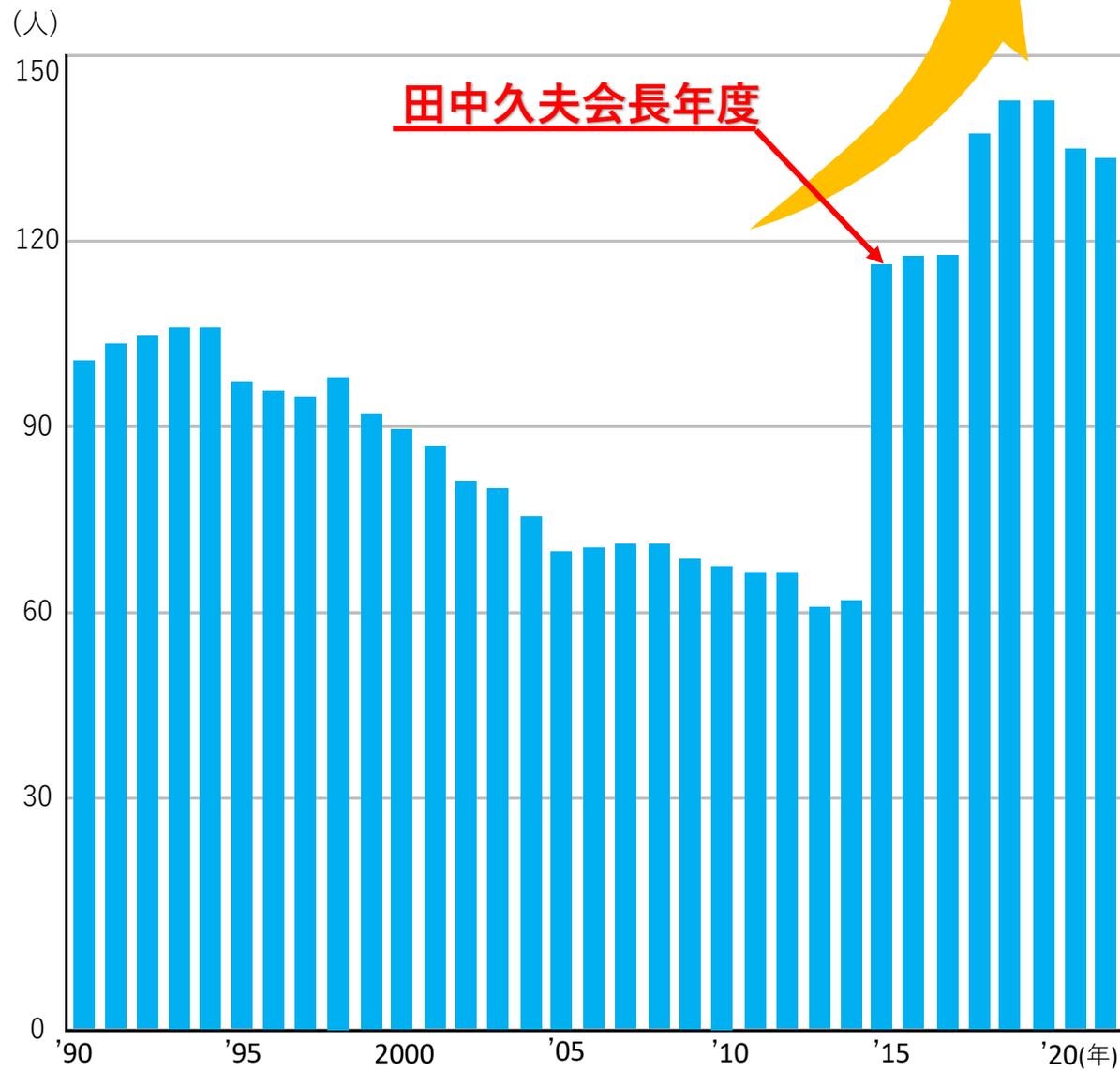
若手(入会間もない会員も含む)を、クラブ役員に登用し自由にロータリー活動を任せる。

奉仕活動では、皆が目標を共有し達成する事で、その成果を一緒に喜ぶ。

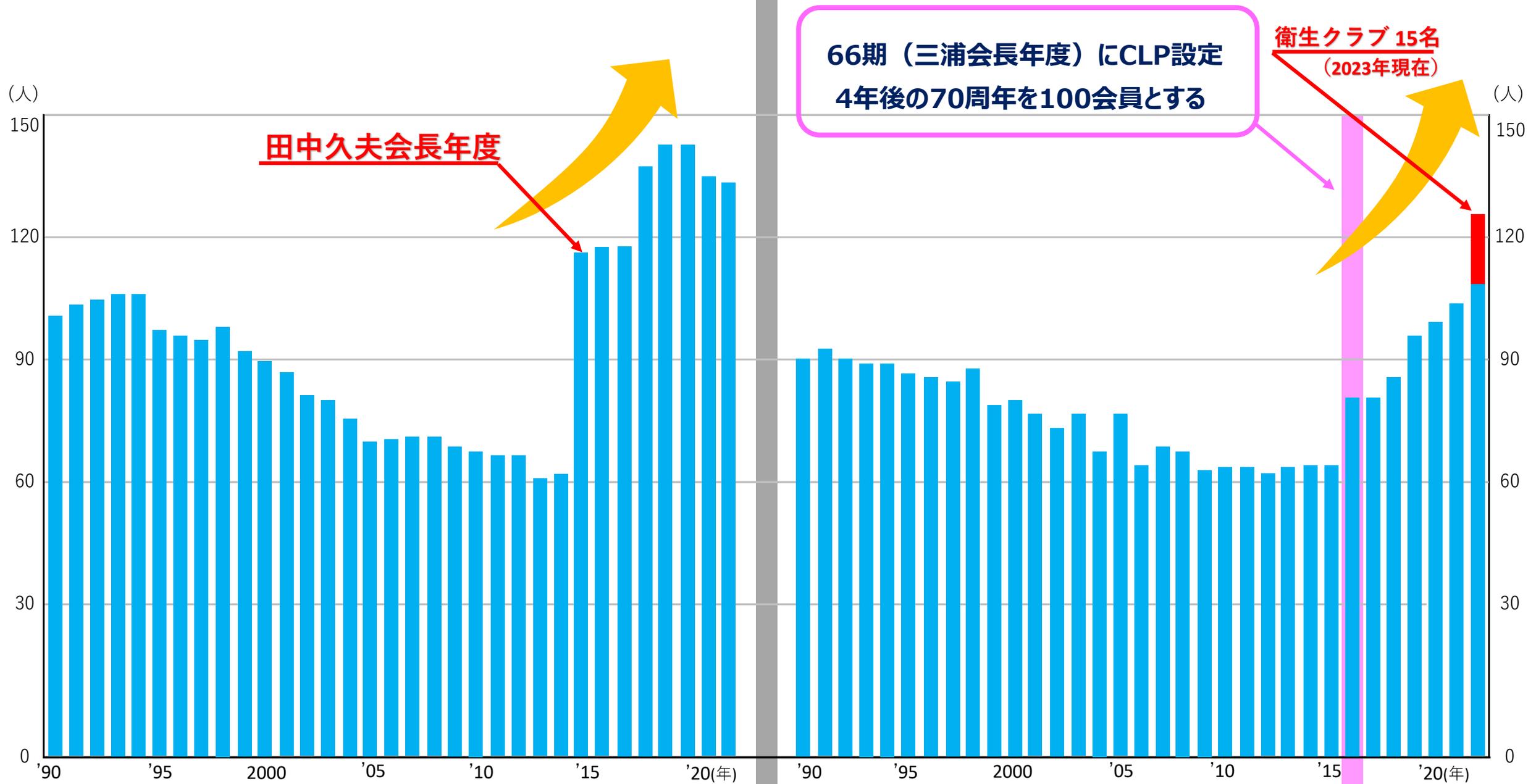
会員には、様々なタイプが有りその多様性を理解し、活躍出来る場所を提供し、自分の居場所、役割を満喫してくれるように工夫する事が、指導役の務めだ。

(2017-18年度 2840地区 田中久夫ガバナー)

## 高崎 R C の会員数の推移



## 千葉 R C の会員数の推移

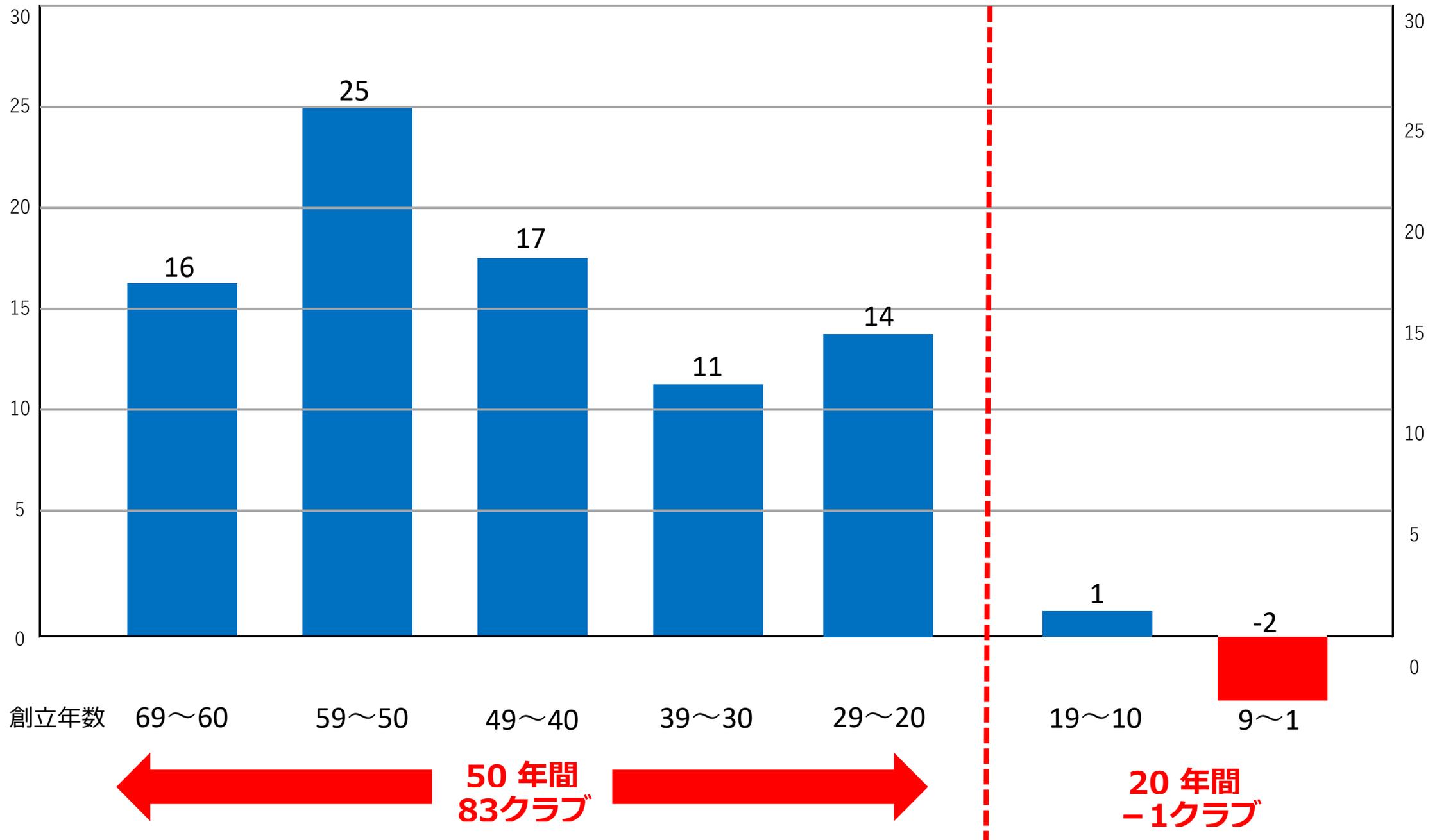


(各年度とも7月1日現在)

# 過去10年毎の創立クラブ数

※「2021・22年クラブ奉仕・会員増強基盤向上委員会」資料

(クラブ数)



# 2790地区 エリア別・グループ別のクラブ数の増減

※「2021・22年クラブ奉仕・会員増強基盤向上委員会」資料

グループ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
増減	-14	-41	+30	+25	-14	-13	-73	-20	-2	-5	+54	+43	-2	-15
エリア	葛南エリア		千葉エリア		県南東部エリア			県北東エリア			東葛エリア			
エリア増減	-55		+55		-100			-27			+80			

## ○ エリアによる増減が明確である

### <増加要因>

- 交通インフラの整備 鉄道・高速道
- UR都市機構による住みたい街づくり
- 人口流入・大型商業施設・企業進出
- 女性活躍社会

### <減少要因>

- 会員は地元の名士→高齢化・後継者不足
- 小売業・専門店⇒デジタル・IT企業
- 大型ショッピングセンター
- デジタル産業へ商流が移行

## アナログ時代からデジタル時代



# 会員増強・維持向上へのご提案

## 高崎RCと千葉RCの会員増強の推移 — C.L.Pによる全員の意識の変化

- 1) C.L.Pによる中期目標の設定 → 当年度、短期目標の設定と予実管理報告。
- 2) 会員増強委員長は基より会長・幹事はクラブ内の委員長に増強要請をする。各会員は、毎年1名以上の候補者を推薦する。各委員長は委員に促す。
- 3) 各クラブ毎に会員増強、維持向上の基本施策を毎年継続させたい。  
候補者名簿（推薦者、友人、知人名及び交渉記録の記載）の引継ぎ各委員は事業関係者（お取引先、友人）を考えれば必ず推薦できる。
- 4) ロータリーライフを満喫する為に、地区・クラブ内における活発な親睦と奉仕活動を行う。
- 5) クラブ毎の置かれた環境に合わせた会員増強施策を考える。
  - ・ 活力と魅力あるクラブライフ
  - ・ 会費の軽減（例会場、食事代etc）地域にあったイベント

# 入会候補者リスト表 2021年 月～ 月の活動状況

2021年 月 日

※ 月～ 月の誘致活動の状況を、各会員に聞き取り調査し、「候補者会員見込み度」に記載。  
 ※下記記載の候補者のうち、過去に誘致活動を実施した経緯がある場合は、その旨、「活動状況（月）」に記載。

1	委員会名	候補者	会員名	入会候補企業名	RC入会経験有無	業種 (職業分類)	勤務先住所	入会パンフ配布有無	候補者会員見込度	活動状況（月）	活動状況（月）
1	役員										
2	クラブ研修										
3	管理運営										
4	プログラム										
5	フェロシップ 親睦活動										
6	会員増強・ 脱会防止										
7	会員増強										
8	会員委員会										
9	IT広報公共 イメージ										
10	IT広報公共 イメージ										
11	クラブ会報										
12	奉仕プロジェクト										
13	職業奉仕										
14	社会奉仕										
15	国際奉仕										
16	青少年奉仕										
17	ロータリー財団										
18	米山記念奨学										