

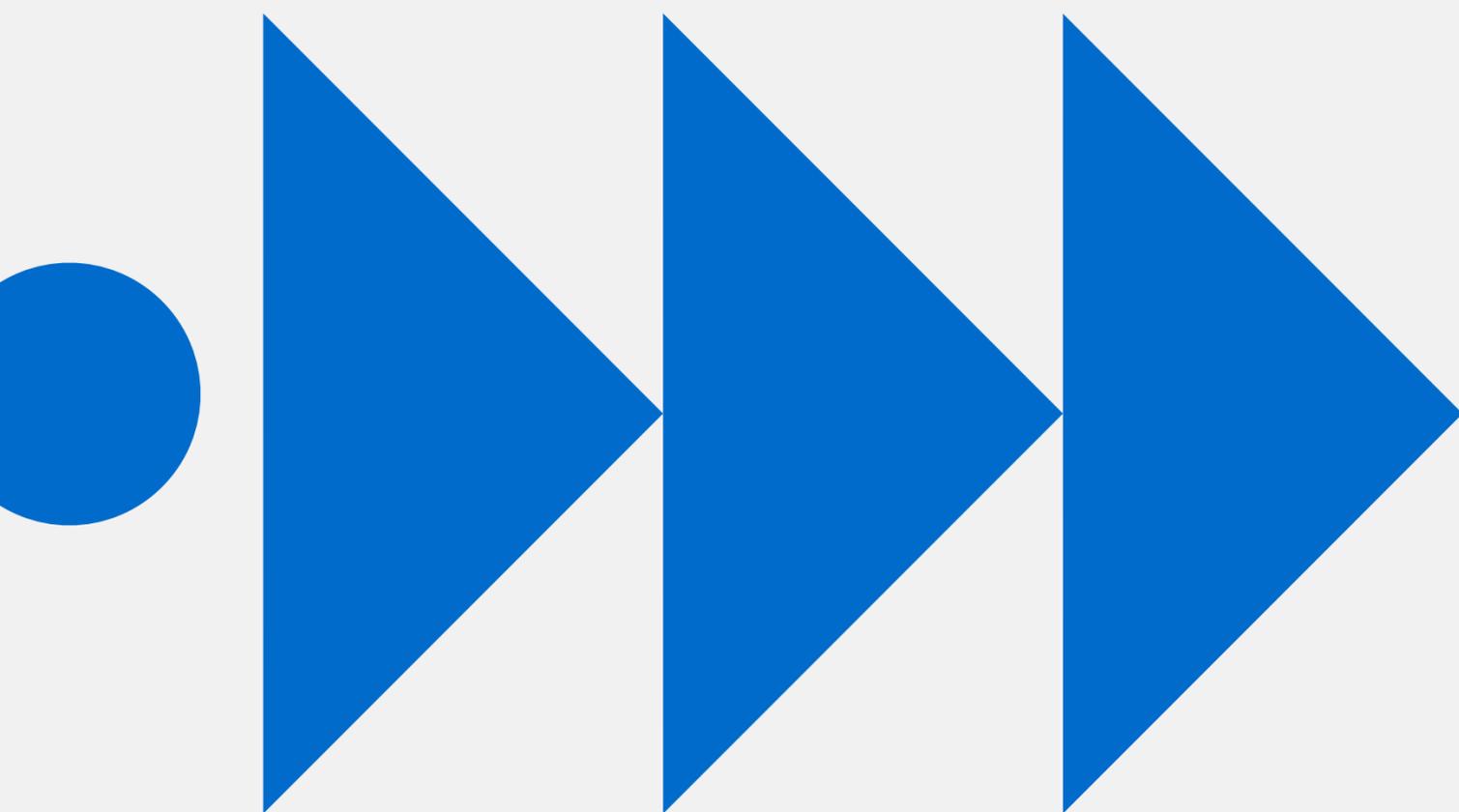
「人の魅力」と「組織の魅力」で
自然と人が集まってくる



挑戦してみませんか？ オーパイン例会

1

若林英博（東京麹町ロータリークラブ）
国際ロータリー第2580地区2021-22年度ガバナー
2022-23年度第2地域ロータリーコーディネーター補佐



目次

2

- 01 オープン例会とは？
- 02 成功のための10のヒント
- 03 人の魅力
- 04 組織の魅力
- 05 「会員増強」と「退会防止」は両輪
- 06 覚悟を持とう

オープン例会とは

1

普段通りの例会に会員候補者・元会員・
辞退された方をお招きする例会

2

お試し体験で不安解消・複数ゲストの安心感

3

3

地区やグループで一斉実施し
効果アップ・参加率アップ

1 計画

日時・部屋・
卓話者・料理・
配布物・次第

2 お誘い

口頭・ご案内メール・
招待状

4 フォロー

お礼状・写真送付

3 歓迎

笑顔
名前呼び
おもてなし

10のヒント

オープン例会成功のための

事前1

丁寧に
ご招待



- ・ 紹介者が口頭で例会情報を伝えるだけでなく招待状をお送りする
- ・ 「会員（入会）候補者」という表現は使わない
- ・ 元会員や学友にも声をかける
- ・ 過去に入会のお誘いをした方や以前オープン例会に参加し入会に至らなかった方も再度お誘いする（オープン例会に2回参加して、入会を決めた方もいらっしゃいます）

オープン例会成功のための 10のヒント

事前2

細やかな
気遣い



- ・ ゲストのお名前や職業を事前に会員に周知する
- ・ 年齢、職業、出身地、お住まい、趣味などが分かる場合には、当日の座席決めにかかす
- ・ アレルギーがある場合は食事に配慮する

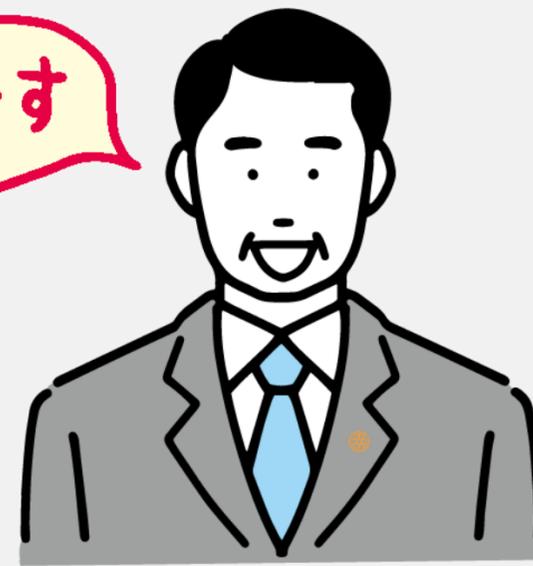
6



10のヒント

オープン例会成功のための

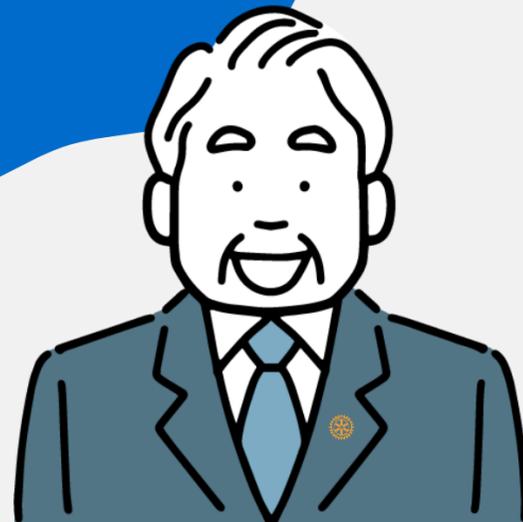
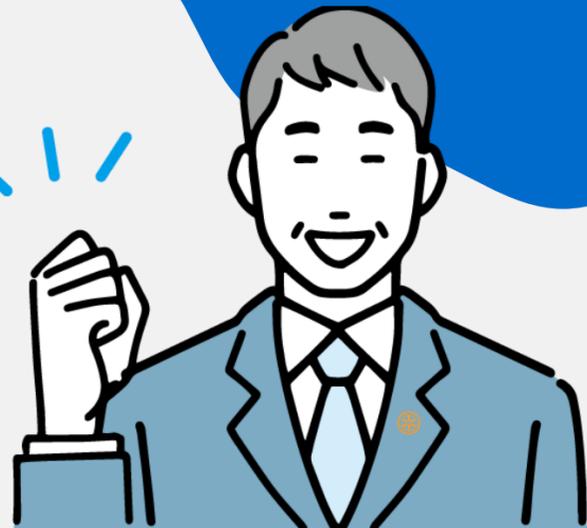
がんばります



事前 3

役割 分担

- ・ 紹介者だけに任せない
- ・ 出迎えの担当者や場所を事前に決める
- ・ 当日差し上げる資料を検討し準備する
(ロータリーの友、『ROTARY 友と歩む 地域と歩む』、
クラブ紹介カード、活動報告書など)



10のヒント

オープン例会成功のための



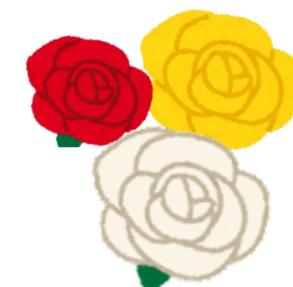
おはよう
ございます

当日4

お名前
を呼ぶ



- ・ ゲストのお名前を事前に会員に周知する
(ゲスト情報をまとめた用紙の管理は慎重に！)
- ・ ゲストが胸につけるネームプレートを見やすく工夫する
- ・ 座席にも三角のネームプレートを用意する
- ・ ゲストには胸に小さなバラの花の飾りをつけていただき一目で分かるようにする



10のヒント

オープン例会成功のための



当日**5**
笑顔で
にぎやかに
迎える

- ・ 紹介者だけに任せない、みんなで声をかける
- ・ 会員から声をかける。会員から名刺を差し出す。
- ・ 同じ目線で接する
- ・ 入口や受付で出迎える、見送る
- ・ 明るい曲を演奏する（流す）、歓迎の歌を唄う
- ・ 壇上で挨拶する会員が「ゲストの皆様、ようこそ！」
とすることで歓迎の姿勢を示す

オープン例会成功のための 10のヒント



当日 6

座席の
工夫

- ・ 同世代や同性の会員と同じテーブルにする
- ・ 入会3年未満の会員と同じテーブルにする
- ・ 事前に趣味や出身地を聞いて、共通点が多い会員と同じテーブルにする
- ・ 場違いだと感じさせない（疎外感を抱かせない）
- ・ 円卓の方が会話がスムーズ
- ・ 差し上げる資料一式をお席に用意しておく
(待ち時間に目を通していただくことができる)

10のヒント

オープン例会成功のための

当日7

楽しい
卓話

- ・ 知名度がある方を卓話者に招く
- ・ 演奏会にする
- ・ 同好会や趣味の内容とし、
特技や写真や動画を披露



オープン例会成功のための 10のヒント

当日8

進行の
工夫

- ・ ゲストにもマイクを持ってもらい感想を話していただく
- ・ ゲストに自己紹介をしていただく
- ・ 卓話時間や例会時間を通常よりも長く設定する
- ・ 例会の前か後に、少人数で雑談する時間や名刺交換タイム¹²を設ける
- ・ 米山奨学生の例会訪問日をオープン例会の日にしてロータリーの幅広い活動に触れていただく



オープン例会成功のための 10のヒント



当日9

ロータリーを
紹介する

- ・『ROTARY 友と歩む 地域と歩む (55円)』や『ロータリーの友 (220円)』を差し上げる
- ・クラブの紹介動画を最初に流す
- ・クラブ紹介カードを差し上げる
(裏面を例会の招待券や食事券にする)



オープン例会成功のための 10のヒント



後日10
定期的に
連絡を取る

- ・速やかにお礼状を送る。
オープン例会時に撮影したお写真を同封する。
- ・入会意思が固まるのを待つ
(勧誘は3回まで。しつこくしない。)
- ・オープン例会を複数回行う
- ・オープン例会参加後、入会なさらなかった方にも
時々オープン例会のお誘いをする

14



嫌いな人に誘われて、入会しますか？

会員増強は「人の魅力」と「組織の魅力」が必要

人の魅力

その人から声をかけられたらうれしくなる人

高潔でクリーンな素晴らしい経営をしている人

魅力あるロータリアン

職業奉仕の考え方をマスターしていますか？

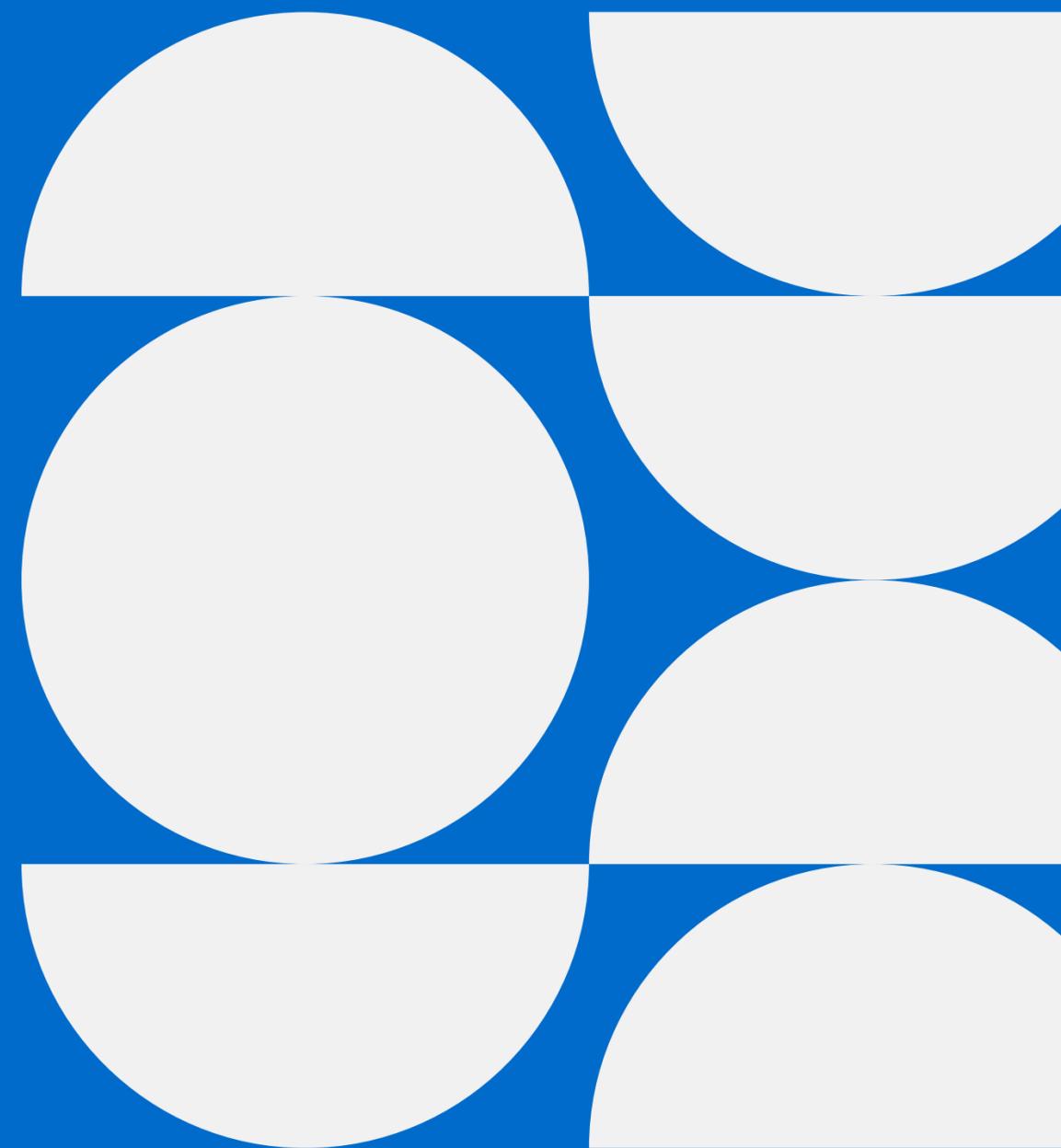
ロータリーのことを、自分の言葉で他の人に説明できますか？

組織の魅力

そのクラブが地域で広く知られていて
素晴らしい奉仕活動をされている

公共イメージや評判がよい 16

自分も入りたくなるようなイメージ



“あんなロータリー”

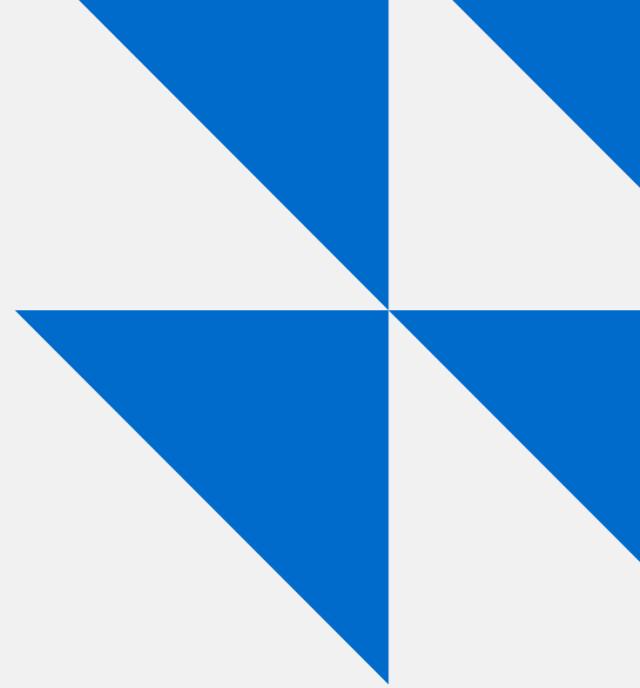
入会3年未満の方の退会は特に注意

「会員増強」と 「退会防止」は 両輪¹⁷

カウンセラーや紹介者がフォローしましょう。

入会されたら、ロータリーの楽しさをしっかり味わってもらいましょう。

裏ワザ：ロータリー衛星クラブ



覚悟を持つとう

全員で

絶えず

3度まで

旗振り
より手法

18
入会まで

リーダー
自ら率先

オープン例会に関する資料はこちら

https://drive.google.com/file/d/1F1hRgq702xbl1k_net8WJ2QfsgH1SQZr/view?usp=sharing



19



© 2022 国際ロータリー第2580地区.