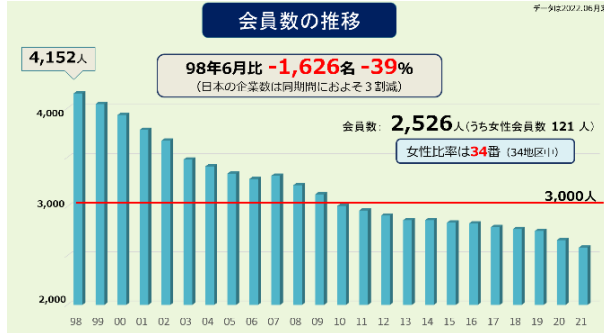


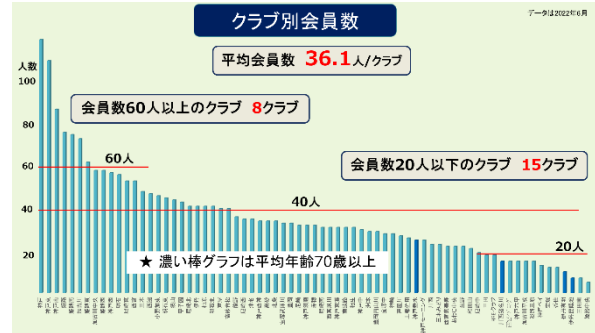
会員増強委員会アワー

「会員維持増強に関する現状と課題・事例」

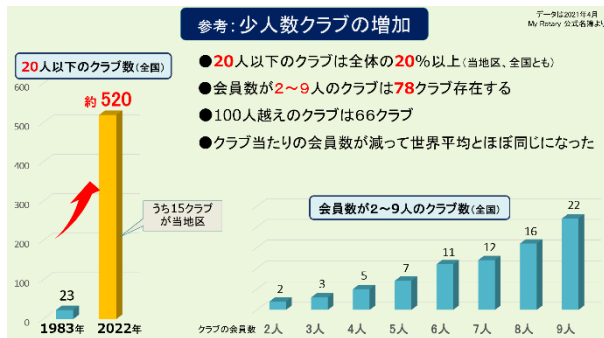
- 国際ロータリー第 2680 地区
 会員維持増強委員会
 副委員長 橋本雅彦様



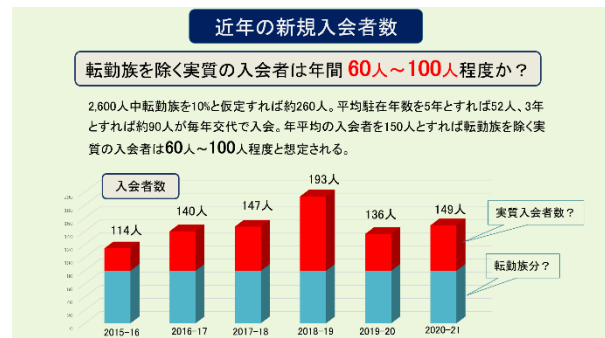
●会員数はピーク時より 39%減 平均年齢 63.1 歳



●会員数 20 人以下のクラブが 15 クラブ (地区内)



●20 人以下のクラブが劇的に増加 (全国)



●転勤族を除く年間入会者数は地区で 60~100 人程度?

★当地区クラブの推移

- 現在地区内 70 クラブ 今までに 7 クラブが脱会もしくは合併
- 全国では東京 RC が設立されて以来、2,415 クラブが設立
 2022 年 1 月時点では 2,232 クラブ。これまでに約 180 クラブが脱会もしくは合併している
- 2000 年以降に新設された従来型クラブは尼崎中 RC のみ
 その他新設は HYOGO ロータリーE クラブ、神戸モーニング RC、西宮イブニング RC

★当地区の特徴

- 女性会員の割合が少ない (国内 34 地区中 34 番目)
- 夜間例会が多い
- 人口に比して会員数が少ない
- クラブ当たりの会員数は 36 人で全国平均 (38 人)、世界平均 (33 人) と同規模

★無意識の偏見 (アンコンシャスバイアス) について

- ・ロータリアンとしてもこれを意識することがクラブの活性化に繋がる
 - 無意識の偏見は多様な人材や考え方を制限しやすい傾向
 - 多様な人材がいなければ組織としての創造性や柔軟性が失われる恐れ
 - 職場においてはハラスメントの予防・防止、また、社員のモチベーションの向上のためにもこのバイアスを意識することが重要

【 第 2840 地区の増強事例 】：2022.03 地区大会での田中久夫パストガバナーの講演より

新会員へのアンケート結果からみる新会員の標準的モデル

★入会のキッカケは知人や取引先から勧誘されたから

「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、入ってみると楽しいし、皆が仲良く接してくれるので、多くの友人・知人が出来た。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。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、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。」



これを分析すれば 「**会員増強・クラブ活性化**」 の答えがあるのでは

★会員増強に関するアンケート（第 2840 地区）

- ・ 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
 - 月 1 回会員増強の会議を開く
 - 自クラブの地元での広報活動
- ・ 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
 - 会長・幹事・親しい友人からの早めの情報収集
 - メンターをつける

★クラブが抱える平均的な問題点（田中 PDG が全国のクラブを周って気づいた）

- シニア会員自らが自覚するべきことを正しく認識していない
- 新会員へのフォローが不足していること、ロータリーへの理解浸透（教育）について前向きに取り組んでいない

★増強に成功した高崎 RC の事例 ①：毎月必ず開催した「夜間・会員増強会議」

- ・ 若手メンバー（友人の多そうな性格明朗な人）を集めた →5、6 人くらい招集
- ・ シニアメンバー（周辺に適齢期の友人がいない） →招集しない
- ・ メンバーから候補者リスト（1 人 10 候補者）を収集 →重複する（20 人くらいに絞る）
- ・ その場で優先順位付け（複数のメンバーが推薦した重複候補者：入会・高確率）
- ・ 順番に電話攻勢 →推薦したメンバーが電話し、他が交替してさらに説得
- ・ 「話を聞く」の回答を得たら、間髪入れず翌朝訪問 →気が変わらないうちに

★増強に成功した高崎 RC の事例 ②：新会員を迎える「例会」等の工夫

- ・ 例会場での着席場所を毎回「抽選」にした →シニア会員からの反発が起きた
- ・ 点鐘前に 30 秒間の「握手タイム」を設けた →新会員・女性会員が喜んだ
- ・ 他クラブとの夜間例会を積極的に開催した →若手会員が自クラブの自慢をしていた
- ・ クラブを超えて集うグループ（飲み会）を作った →会員を選別してブランド化した
 - i クラブは違ってもロータリアンであることの誇りが若手会員に芽生えた
 - ii 入りたいけど入れないという焦燥感が生まれ、ロータリーへの知好楽が広まった
- ・ 新会員こそ役職に就けた →本人とクラブの将来を考えた
- ・ 若手会員を地区に積極的に出向させた →若手の地区デビューを促した