

会長の時間 ●富田会長

8月は会員増強月間となっている為、本日の「会長の時間」は会員増強についてお話したいと思えます。

会員増強は、Membership Development を和訳したものであり、「新会員の勧誘」、「現会員の維持」、「新クラブの結成」を3要素とします。

原語のメンバーシップ・デヴェロプメントという言葉直訳すれば“会員自身の開発”であり、会員の数には拘らず、会員の内面的な意識を涵養することによる「人づくり」を意味しています。ロータリーが発足したのは、20世紀初頭で、時代背景から考えれば、会員の「数」より「質」が問われたのは当然かと思えますが、現在は両方維持しなければクラブ運営が困難な時代となって来ました。

「会員増強」という言葉は、ロータリー独自の言葉ですが、直前会長の主張通り「増」は、会員数の拡大、「強」は会員の質を高めると解釈すれば、良く理解し易いのではないかと思います。

当クラブの「情報委員会」は、以前は「会員増強委員会」と別に運営されて来ましたが、昨年度の細則の変更に伴い、当年度から正式に会員拡大委員会の中に、「情報担当」を設けることになり、一体運営することになりました。私は、会員増強委員会に、会員からの情報を元に「数の拡大」を期待し、また、「情報担当」には、会員の質の向上と「人づくり」を目的に、新会員セミナーの実施や会員に有効なロータリー情報の提供等を期待しています。また同時に退会者を減らすことも重要と理解しています。

先進国の中でも、日本の少子高齢化と人口減少は著しく、ロータリーの会員減少は日本の縮図でもあります。他クラブは諦めずにオープン例会の開催など例会スタイルを工夫したり、クラブのプログラムを改善したり、地域社会のニーズに合う活動に努めておられる様です。これらはクラブがワンチームとならないと解決できない問題であるので、会員の皆様に一層のご協力をお願いしますと共に、これらを実施して、かけがえのない「心の友」が増えればこれに優る喜びはないと思えます。

そして、会員増強は会長方針で述べた通り、当年度の戦略計画でも最重要課題と認識して取り組みたいと思えます。

最後に、2840地区PGの田中久夫著の“ロータリークラブに入ろう”に「会員増強の障壁」として、非常に耳の痛い内容を4点挙げていますので、紹介致します。

即ち、1. シニア会員が自覚するべきことを正しく認識していないこと、2. 新会員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こと、3. その年度の会長、幹事に会員増強についてやる気がないこと、4. 女性会員の入会がないこと