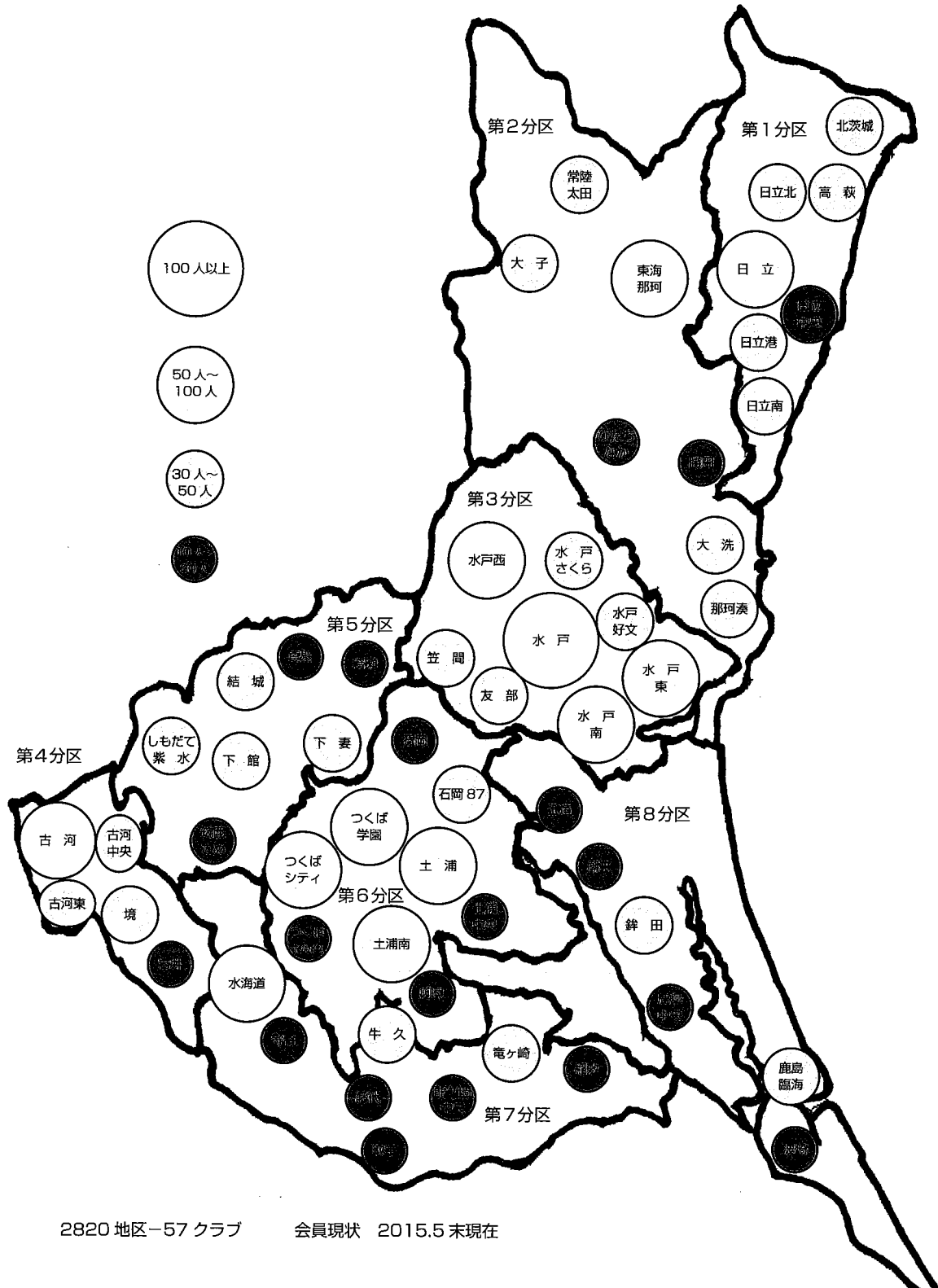


【8月…会員増強・拡大特別月間特集】

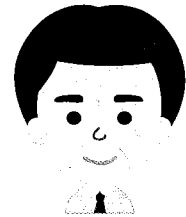
8月は、ロータリー年度の「会員増強・拡大特別月間」にあたるが、去る5月31日、水戸市三の丸ホテルで「会員増強・拡大セミナー」が行われた。セミナーには、藤居パストガバナー始め、倉沢ガバナー、白戸ガバナーエレクト他2820地区役員の方々が、百数十名出席して、討議された。各クラブから様々な意見が出されたので、2820地区の現況と実情を一部まとめて、ここにご紹介したい。

なお、各クラブの出席者の生の「声」として、そのまま掲載しているのので、文章としての精度を欠く点はご了承ください。



1. 会員増強に関する各クラブの現状報告

■会員の高齢化



その息子を時間をかけ、半ば強制的に誘った。

高齢者のE-クラブや衛星クラブはどうだろうか。

高齢化が退会の原因の一つでもあるが、ある会員は70歳で入会。その人の入会で90歳の会員が元気になった。

■例会のあり方

例会を12:30→19:00にしたら女性が2名プラスになった。

「魅力ある処に人は集まる」

候補者、または一般の人に例会場を見学してもらっている。

例会時間の検討をしていきたい。



50名会員で例会出席30名程度なので、例会出席向上をはかりたい。

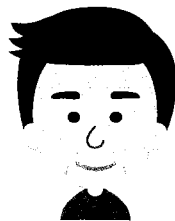
年会費を下げ、夜の例会を1回から2回に増やすことにより、新規入会者の増加を図る。

■入会予定者、候補者数を設定

次年度入会予定者を3名、候補者2名→5名増強を目指す。

8~9名増になる見通しが立っている。

3名増の90名を目指している。



本年度入会9名、退会7名。来年度は会員数100名の予定目標を立てている。

本年度10名増。若い人が多い。会長と委員長で直談判し、入会を促した。

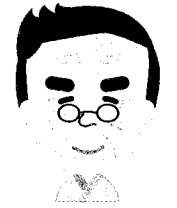


4名増加した今期、来期は3名増を目指す。すでに7月1日入会予定者あり。この人は10年かけて説得。

■特別対策を設定

増強委員長に会長経験者をあて、「本気度up」!!

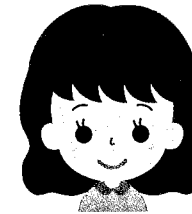
何をすることも「本気度」が大切。本気で増強を考える。



会員同士の勉強会がないので、新会員への意識向上、親睦を深める為にも実行したい。

地域への知名度が低いので、もっとアピールしたい。

まずアクトに入ってもらい、経験を積んで正会員になってもらう。



紹介者を招く(推薦状)→「片思いカード」作成(現在8名候補)

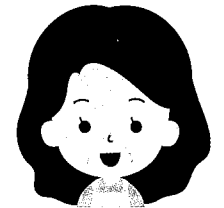
ロータリーを楽しむ会を設け、歴史を知り、親睦を深めていきたい。

新入会員向けに2ヶ月に1度、勉強会をしている。名付けて「スペシャル・トレーニング・アクション」

会員増強プログラムチームを作って情報の共有をしている。会場が百貨店内なので、会場費は安くあがっている。

同好会を通じての接点を大事にしていきたい。

「片思いリスト」(会員候補者を常時40名程リストアップ)を作成し、クラブを5グループに分け、1ヶ月に1度、状況を報告するという活動をしている。



クラブ内を4~5グループに分け、25,000円の活動費を支給し、グループ毎の会員増強に取り組んでいる。

■その他

JC出身者はライオンズへ流れてしまう(大体100%)理由→夜間の会合で月2回なので出席しやすい。

退会者を復活させる。

Eクラブを作ったらどうか。

ピークは34名。今は12名でクローズも考えた。

年会費が高い。

会員増強と退会防止の両方を、増強委員兼務で良いのか。



2. 退会防止策

高齢者が多いので、身体的理由で退会

若い会員の退会は仕事の都合 → 出席100%がネックか？

欠席がちな会員には必ず、誰かが声かけをしている。無断欠席者にはSAA(女性)から厳しい通達。

CLPの導入が有効か。DLPと整合性がとれない。(登録費をとるのは疑問) 5つの部門に出席するのが大変。

ピーク時60数名だったが、現在12名(病人が多い)

地区の研修会が多すぎる。→ 3~4委員会を兼任しているのでつらい。

研修会地への出席がきつい。3~4委員兼務しているので。(登録料もきつい)

3. 女性会員、40才未満会員の獲得

チャーターメンバーが、女性は『ゼツタイ、ダメ』だったが、これらのメンバーが退会し、女性会員にも声をかけやすくなる。

現在女性3名。来年男性1名、女性1名を目標。

主人がアプローチされたが、自分(奥様)が入った。『時間があつたので』ということだ。

今、51名会員のうち、16名が女性だが、それを20名にするつもり。女性がいると例会があたたかい。

女性の多いクラブ(古河東RC)で、女性会員からの話しを聞いて参考にしたい。

当クラブに女性会員はいないが、新しい職種の人を捜していきたい。

女性会員を増やしたいが、年会費は高くないのか？

女性が入ると会が和やかになる。

4. 貴クラブの対策は？

以上のような意見や感想から、次の様な**問題点**、**取り組み**としてまとめてみました。

	各クラブの問題点	各クラブの取り組み
会員増強	<ul style="list-style-type: none"> ●ロータリーの目的、活動内容のPR不足 ●例会時間(昼)の問題 ●会費が高額である。 	<ul style="list-style-type: none"> ○クラブ内での趣味の会(同好会)の充実 ○J Cの卒業生勧誘の強化 ○クラブ内でプロジェクトチームを設立し、会員一人ひとりに候補者を挙げてもらい、その中から絞り込んで勧誘する。活動費を支給するのも一案。 ○「片思いリスト」を作成し、定期的に報告会を開く。
女性会員の増強	<ul style="list-style-type: none"> ●毎週の例会に出席しにくい。(時間帯や出席率の問題) ●会費が高額である。 ●地域性の問題 	<ul style="list-style-type: none"> ○女性が入りやすい様にクラブを改善 ○女性会員からの勧誘の方が効果的 ○様々な団体で活動しているような人は難しい。 ○女性の多いクラブ(古河東RC)で、女性会員の話しを聞く。
40歳未満の会員増強	<ul style="list-style-type: none"> ●若い世代には、お昼の例会時間が、さらにネックになっている。 ●会費が高く、本人は納得しても、奥様が承諾しないこともある。 ●様々な団体に加入している。 	<ul style="list-style-type: none"> ○40歳未満の会員の会費の値下げ。 ○ロータリークラブの活動をソーシャルメディア(フェイスブック、ツイッター、YOU TUBE)でPRする。 ○DLPを導入して、会員の負担を軽減する。