

本会議 第2日目 ロータリアンに輝きを！

韓国の会員増強と維持について

韓国 RI 理事 SangKoo Yun (Sae Hanyang)

皆様こんにちは、今日ここで話をさせていただくことを非常にうれしく思います。

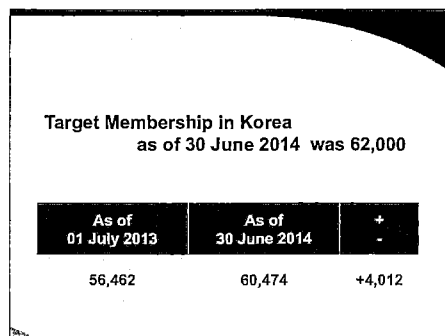
2014年の日本のロータリー研究会でお話をさせていただくということで、これは私の誇りと思っています。

ここで韓国におけるサクセスストーリーをご紹介したいと思います。これは韓国の全土で起こっていることではありません。勿論韓国では、幾つか課題もございます。けれども本日は、この会員増強でうまくいった例というものをご紹介したいと思います。

日本でも会員増強が少し達成されつつあるということですので、私が今から発表することをもっと参考にしていただけるのではないかと期待しております。

2013~2014年韓国の会員数は、56,000人から60,000人くらいに増えました。2014年は4,012名が増えたということです。そしてこれは非常にいい傾向にあると考えています。

本日はここで非常にうまくいっている例ということを申し上げましたが、具体例を少しご説明したいと思います。二つ違ったアプローチをとった所がありますので、勿論成果が上がったわけですが、それをご紹介したいと思います。



先ず一つは新しいクラブを作るということ、そしてもう一つのやり方は、新しいクラブを作らないで、会員増強を達成するという事です。

この第3460地区これはカンナムの地域が入っている所です。このガバナーの方ですが、12の新しいクラブを作りました。445人の新しい会員が入りました。彼のスローガンは何かといいますと、常にハングリー精神を持つ、遊び心を忘れない、違ったものの考え方をしようということ、カンナムスタイルが日本でも流行りましたけれどこれをスローガンとしたわけです。

そしてプランを立てました。現在の地区ガバナーそれからDGEの人も含めて継続性を大事にして計画を立てたわけです。そして3年のモニタリング計画というものを12のクラブに対して立てました。これは絶対クラブを衰退させない、3年間のモニタリングプログラム、3年間のケアプログラム、3年間のクラブリーダーシップ



プログラムを立てるということ、そしてロータリーの研修プログラムをもっとアップグレードさせるということですので。そして年間を通じワークショップを行うということです。

そしてこの方はチェジュ島に在住している方ですが、ここで12の新しいクラブができてきて、共同の目的を持った方たちが集まりました。ベンチャービジネスとか、グローバルなビジネスに興味がある方とか、それからチェジュの高校の方々、学友の方々などが集まったクラブなどが含まれております。スポーツクラブのメンバーの方なども含まれています。

この成功に欠かせなかったのは、持続可能性だと思います。この方が、新しいクラブを通じて会員増強が達成できたことをご紹介しましたが、同じ年度で全く違うアプローチをとられた方がございました。この方は、イクハ・ヨンさんという第3670地区のガバナーの方です。

この方は地区の役員を選ぶに際して、しっかりとした質を重んじました。そしてこのパフォーマンス、これまでの実績を重視されました。国際協議会から戻ってきた後に、地区の役員の方々と一対一でミーティングを何度もされました。そして共通した目的を立てました。勿論これは押しつけるということではなく、うまい形で共通の目的を立てたということです。

年度の初めにすべてのクラブを訪れました。そして自分のコミットメントというものをしっかりと説明したわけです。そして公式訪問でクラブ会長に対してそれをしっかりと説明し、もう一度訪問することをやりました。

一つ条件がありましたけれども、これはそれぞれのクラブが、少なくとも1名の新会員をガバナーが訪問する

たびに入会させているようにという条件を設けられました。これを行うことによって、クラブ間で健全な競争感覚が出たということがあったそうです。

そのようなことで、今までリーダーシップが欠如していたことが、解決されました。そして今後の課題としては、奉仕の機会が少ないこと、親睦だけに興味がある方が多いというようなことがあったがために、中々ロータリーに誘うことができないクラブが多かったということです。

クラブ内で、派閥が出来上がっていました。そして自分の評判を気にするがために、あまり会員増強に積極的に参加できる方がいなかったということがありました。誇りを持つということは、勿論このクラブの成功にも大きくつながっていることです。

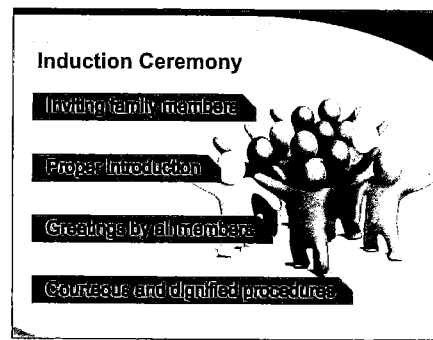
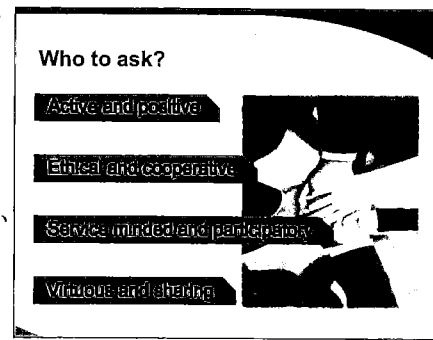
そしてこのガバナーは奉仕活動をもっと活発化させることによって、この誇りとかプライドというものをもっと高めることができました。そしていい卓話者を確保するという事も強調されたということです。

新会員の勧誘ですが、これはアクティブにポジティブに、奉仕への献身の心があって、協力的な心がある、そのような方を入会に誘うことを明確にされました。

そしてこのガバナーの方は、入会式の際には一生忘れられないような思い出にするということを明確にされました。具体的には家族をお招きして、クラブ会員が全員参加して歓迎をするというようなきめ細やかなプログラムによって、328名の新しい会員を増やすことができました。これがこの方の成功の秘訣だったと思います。

ここで韓国の状況についてお話をしたいと言われましたが、台湾についても無視することは出来ないと思います。台湾では、会員が非常に増えております。

Gary C.K.Huang 会長が台湾出身でいらっしゃる、これはロータリーでは中国出身の最初の会長でいらっしゃる



いますので、非常に士気が高まっているということが言えると思います。会員の数がゲイリーさんの任期の最後には二倍に増えるのではないかと思います。

第3510地区ですけれど、この地区では、歴史的な会員数の増加を見せました。財団への寄付も同じです。

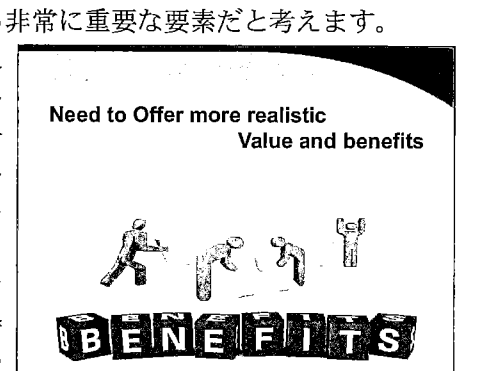
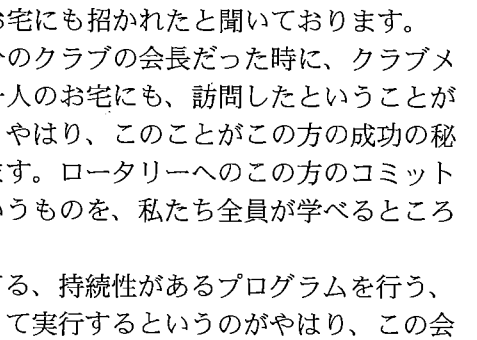
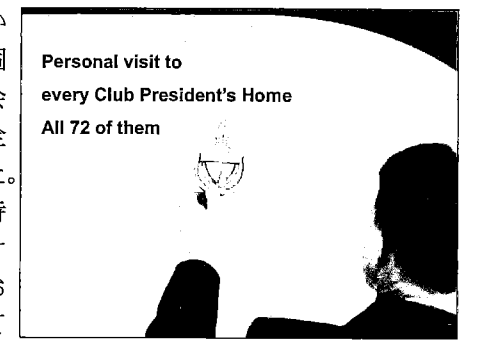
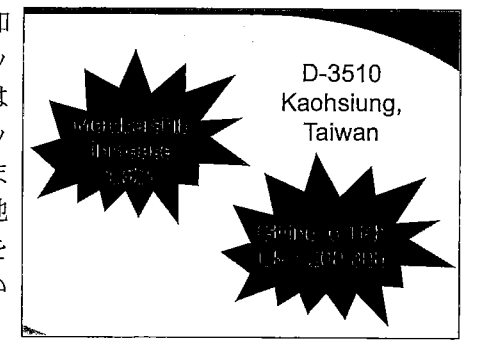
そして1,521名の新会員が入ったということです。これは66%の増加率です。台湾でトップというだけではなく、世界でのトップの数でもあります。そしてこの地区は120万ドルを財団に寄付しています。

この秘訣は何かと考えますと、個人的にクラブの会長のお宅、72軒全て訪問されました。もしお宅にその時いらっしゃらなければ、もう一度お伺いする、そして全員をご自分のお宅にも招かれたと聞いております。

この方は、自分のクラブの会長だった時に、クラブメンバーの一人、一人のお宅にも、訪問したということがあったそうです。やはり、このことがこの方の成功の秘訣だったと思います。ロータリーへのこの方のコミットメント、献身というものを、私たち全員が学べるころだと思えます。

いい計画を立てる、持続性があるプログラムを行う、そして情熱をもって実行するというのがやはり、この会員増強を達成する非常に重要な要素だと考えます。

この3つに加えるものがあるとしますと、ロータリーとしてはもう少し具体的な会員としての恩恵というものを明示すべきだと思います。会員となって、どのようなメリットがあるのかということをもっと明確にする、それをもっとしっかりと提供していくことが必要



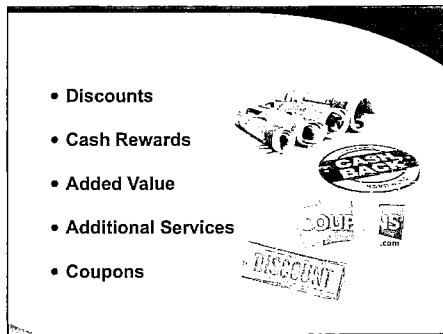
だと思えます。人生においてのメリット、現実的な日々のメリットがあるんだということです。それを提供することによって新会員に魅力を感じていただけたと思いません。

私たちの会員は、非常に経済的にもアクティブな方で、産業的にもアクティブな方々です。ロータリアンのグループというのは、非常にいい長所をもっておりますので、

そういうような特徴を通じてもっといい奉仕活動をしていけると思えます。そのようなことによって、会員そのものにとって、もっと利点のある活動ができるのではないかと思います。

会員の増強というようなことを考えたことがなかった方がいらっしゃると思いますが、ご参考にしていただくと非常にありがたく思えます。

日本では、幾つかのクラブが女性を受け入れているということですが、私の第2750地区は昨年女性のガバナーが誕生いたしました。日本のロータリーはその伝統だけ



にとらわれず、もっと若いメンバーを入れて、もっと活性化していくのではないかと思います。

昨日、杉谷さんの方から日本の会員が、ほとんどの地区で増強しているというお話がありました。これは素晴らしいニュースだと思います。おめでとうございます。

日本のロータリーは今までの減少傾向を反転させたわけです。

昨日の午後のセッションでは、新しい風というお話がございました。非常にポジティブに活動されているということがわかりました。多様性のある活動を通じて、新しいトレンドができていく、そして日本の会員増強が達成されていくと思えます。二番目の新しい風が吹いていくと思えます。奉仕の二世紀目に向かった新しい風ということになると思えます。

皆様ご清聴をありがとうございました。これからのご成功を心よりお祈り申し上げます。

