

し)

- ・会員が一人増強とゆう気持ちをいつも持っている
- ・ゴルフで知り合えた人を誘う（実績4名）
- ・会員増強月間の例会日に各テーブル（6～7名）で意見を出し合いリストアップしてもらう
- ・会員全員で入会しそうな人のアンケートを作り、会長、幹事、増強委員長が勧誘する
- ・会員増強の為のワークショップを開催し（年2回）その結果を追跡調査し、確実な会員の増加を目指す

- ・過去に退会された方をリストアップし、親しかった方から再入会を働きかける
- ・特に女性会員を増強中
- ・会員増強委員長が中心になり青年会議所を定年になったメンバーに加入を願う
- ・資料を予定者に送付し紹介者と情報委員会で訪問しクラブについて説明する
- ・勧誘のためのクラブ独自の勧誘パンフレットを作成し、全員所持する。
- ・各クラブは、各会員に理解してもらえる明確な会員増強の「目標」とその目標を達成するためのプランを持ち、それを『継続する』

*退会防止の主旨

- ・ロータリーが末永く成功を収め、健全であり続けるため、優れた会員の退会を防止することは新会員の入会と同じく重要です。

新会員を委員会に任命し、中核としてプロジェクトに参加してもらい、親睦を中心として先輩会員と多く接するようにする事が大事です。

新会員がクラブに馴染むことに気を取られ、未だに奉仕のきかいを与えられていない会員を忘れないでください。会員になって3年未満のロータリアンに、特に注意を払わなければ成りません。

*退会防止ポイント

- ・会長、幹事、会員増強委員長は、例会を長期に欠席している会員に直接連絡をとる。
- ・クラブの例会プログラムを魅力的なものとする。（プログラム委員会）
- ・会員の時間を尊重し、予定通りに例会を進める。（終了時間をオーバーしない）
- ・会員には、親睦宴席などで互いを知る充分な機会を得られるようにする。
- ・会員の退会理由について、それをうやむやにしない。
- ・新入会員のためのオリエンテーションや継続的教育プログラムを確率する。
- ・新入会員が早くクラブに溶け込めるように（早期退会防止）新入会員歓迎会を開催する。各種同好

会にて例会以外での会員の絆を強める。

- ・入会暦の浅い若い人たちで会合を開き、ロータリーの勉強会や親睦会を行う。

- ・会員の健康促進策の検討

*実践会員増強

- 1・会員増強委員会は、一ヶ月あるいは二ヶ月に一回「会員増強拡大委員会

ニコニコボックス： 23日現在累計 175,000円

笹原 壯 玄 君 今日、処暑です。暦の通り暑さが和らぎ凌ぎやすくなりましたね、日曜日においの結婚式でした。若いと云うことはやっぱり良いですね。

佐藤 啓 策 君 いつ迄も雨の続くおかしい年ですね。今日は所用により早退させていただきます。

駒 形 実 君 8／9は、本成寺の朝行に参加出来、身も心も清められました。本山で行った20年前の女房との結婚式を思い出し感慨にふけました。

外山 晴 一 君 B O X に。

小林 幹 扶 君 B O X に協力。

山 崎 勲 君

堀川 正 幸 君 B O X に協力！

小 林 満 君 ボックスに協力。

卓 話： 会員拡大増強月間

先日、三条東RCに寄せていただき、私のRC参加のいきさつをお話いたしました。その中で、入会し10年経過の頃（今から10年前バブル経済の崩壊頃でしょうか。）、私自身が退会をしてでも会社の現場にでて急場をしのがなければならない時期に直面した話をさせていただきました。営業活動に際しては仕事柄出張業務が多く、お客さま対応する為に仕入先との関係プレーが何よりも必要な時でした。そこへ生産拠点の海外依存の高まりが輪をかけました。得意とするユーザーから仕事を海外に依存するので今ある生産機械を撤去して欲しいとの要請でした。この大きな事件と前後して、社員数名が同時退社、北海道拓銀の破綻によるお客さまの仕事不足、業界の海外依存の高まり等が当社にボティブローで効いた時期でした。

このような時、例会に出ることが非常につらく、例会での会長のご挨拶も上の空で聞いて下りました。が、しかし、会員の先輩方々それぞれも企業努力の現在ではなかろうかと自分に言い聞かせると月日がたつにつれなんとなく自分が穏かになるように感じたこともしばしばでした。例会で皆さんと会うことで仕事と一線を引く事が出来たのでないか。今思うと三条北クラブにお付き合いが出来てよかったと思っております。当時40名の会員のかたがたに精神面で鍛えられたと考えております。クラブ例会参加が楽しく進められるには、RCの基本から理解が必要かと思う次第です。

会長エレクトセミナーにて

会員増強のポイント事例

- ・複数のロータリアンが協力し、新会員を一人勧誘する。
- ・新会員紹介し、入会される事は名誉な事。表彰する。
- ・昼出席の不可能な方には、夜例会クラブを紹介する。
- ・地域貢献企業の経営者リスト作成し会員拡大に活用する。
- ・各ロータリアンに事業や専門職で傑出した知り合いの指導者を勧誘する。等々。

又、会員が自クラブの紹介パンフを持参していつでも勧誘に入れる環境作りを進める。

純増3名を目標として臨みます。皆様のご協力を願います。

増強作戦と退会防止に自ら努めたいと考えております。皆さんからも期末会員63名を目標にご協力を願います。

「**会員増強拡大月間**」： クラブ奉仕A 小林 満委員長

会員増強委員長の安田さんいろいろな戦略を立てておられるかと思いますが、増強という問題は委員長に任せ放しでは無く、会員全員が一丸となって取り組まなければならないことだと思います。

例えばテーブルディスカッションで各テーブルから、市内の有力候補者を2～3名づづリストアップしてもらい、その人たちにロータリーの何たるかを説き、勧誘に委員会として当たることも1つの手段と考えます。

特に北クラブの10年20年後を勘案して女性会員を含めた40代、50代の比較的年齢の若い増強を中心に推し進める必要があろうかと思います。会員増強は純増が重要であって、入会者が多くてもまた退会者が出ては何にもならない訳であります。従って前年度休会の大竹さん、石丸さんにはいち早くお伺いして復会をお願いし、おおきな理由もなく出席率の良くなかった会員数名（現況報告書などを見れば一目瞭然）に直接お会いして、例会出席を促す事も急がなければならないと思っております。

第1回会員増強セミナー報告： 米山 忠俊

2005年7月30日（土） 於ホテルオークラ新潟

私、中條年度地区副幹事として担当のクラブ奉仕部門「会員増強についての取り組み」の参考にと、又淵岡年度でのクラブの会員増強委員でもありますので安田会員増強委員長さんと一緒に出席して勉強してきました。

セミナーは地区の角南邦彦クラブ奉仕委員長（新潟南RC）と高橋英樹会員増強小委員長（新潟東RC）お二人のリーダーでセミナーのプログラムを進め神成年度の会員増強の方針と活動をテーマに開催されました、今回第1回会員増強セミナーは今年度の目標数値にどう積極的に取り組むかとか、会員増強に対する意欲とその意識付けが真剣に行われ、13時開会から閉会16時30分の3時間30分の間、地区の各クラブ会員増強委員長さんは熱心に聞き、語り学習をされ今年度の成果を目指しご自分のクラブに持ち帰られました。

内容は

○各クラブ必数純増一名以上の国際ロータリー会長の増強方針達成への確認

○RI2560地区会員数現況報告、アンケート調査の結果報告

○実践会員増強説明

○地区7分区各代表から会員増強に関する事例発表

○各クラブ増強委員長さんが地区7分区に別れてディスカッション

○各分区AGよりディスカッションの報告

○第2分区藤田松夫AG（新潟中央RC）より所感講評

セミナーでは2560地区の会員数は昨年の横山年度で1年間に51名の会員減少があり6月末日2145名に、会員年齢構成は50歳代が762人で37.6％と一番多く、続いて60歳代の623人で30.7％とこの2世代合わせて約7割の会員からなっている。又、会員の一番多い在籍年数が1～5年で669人で33.1％になっている、この数字からここ数年の会員減少は止まっていない事、会員の高齢化が進んでいる様子に、それに在籍年数の少ない会員の退会防止等ロータリーの厳しい状況に問題点があること認識しました。この原因と改善に各クラブとロータリアンは危機感を持ち各クラブはそれぞれ事情は違いますが今後の会員増強と退会防止に力強く、早急な取り組みを進める必要を強く感じてきました。

*会員増強の主旨

2560地区のロータリークラブが重要な4大奉仕（クラブ奉仕、職業奉仕、社会奉仕、国際奉仕）を拡大していくためには、会員基盤を確立させなければなりません。

より多くの会員を持つことは、より多くの知識、才能、活力を持つことを意味し、それによってロータリー活動を成功へと導き、地域の発展に影響を与える志高いプロジェクトを遂行することが出来るようになります。

また、会員増強により、新会員の一人一人が、個人的かつ職業的な資源や知識をクラブにもたらし、それが地域社会のために奉仕しようとするクラブの力を大きく強化することにつながります。

私たちロータリークラブの将来は、会員増加と増強活動にかかっています。

会員こそがロータリーの最も重要な資源であり、健全で活力溢れるクラブを築き、維持することを可能にします。

*何故 会員増強が必要なのか？

○毎年、自然減が必ずある・・・ご病気、転勤、ご逝去、仕事の件、自分の夢の実現、ロータリーに魅力無くなった等・・・・・・辞めたくなくても辞めなければならない理由

○クラブの活性化を図り会員にも有益である

会員が多くなると多彩な行事が容易に出来、情報も数多く入り用できますし、幅広い規模の大きい奉仕活動の展開もできるようになります、又多種多様な会員相互の交流の機会が親睦の和が広がり友人を増やし人脈作りやビジネスチャンスも増える、また会員の経済的、事業活動の負担も軽くなること可能になりスケールメリットによるクラブの活力増進、会員の資質の向上に非常に役立つ環境が出来ます。

*会員増強ポイント

・複数のロータリアンが協力し、新会員を一人勧誘する（複数で説得する効果）

・新会員を推薦することを名誉なこととする、クラブ週報や例会で表彰する

・過去の推薦会員候補者からあらためて勧誘する

・職業別未充当業種である事を、新入候補に強力にアピール

・有力で地域社会に関心がある人の氏名を新聞や商業機関紙で調べる

・あなたの地域で新しく設立された事業を探し、会員候補者になれるか検討する（職業分類の見直