

# 会員増強

推進用手引き



ROTARY INTERNATIONAL®



# 目次

	はじめに	1
第1章:	会員増強のための行動計画を立案する	3
	クラブ会員増強委員会	3
	クラブ・リーダーシップ・プラン	4
	効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標	4
	行動のステップ	4
第2章:	会員の増加と積極的な勧誘を推進する	5
	資格ある会員候補者を特定する	5
	勧誘の対象を見定めるためにクラブを評価する	7
	勧誘活動における会員の責務を強調する	9
	会員候補者にロータリーを紹介する	11
	会員増強ベストプラクティス・エクステンジを活用する	12
	広報活動を通じて会員候補者を惹きつける	13
	会員候補者に入会を勧める	13
	行動のステップ	14
第3章:	会員を最大限に維持する	17
	クラブにおける会員維持状況の調査	17
	会員を維持するための対策	18
	会員維持の成功談を分かち合う	21
	クラブの会員増強行動計画を立案・実施する	22
	行動のステップ	23
第4章:	新ロータリー・クラブを提唱する	25
	新クラブを通じての拡大	25
	スポンサー・クラブの資格と責務	25
	行動のステップ	26
第5章:	RI会員増強の各賞と表彰プログラム	27
	RI会員増強・拡大賞	27
	RI会員増強推進計画の表彰	27
	小規模クラブ会員増加の表彰	27
	行動のステップ	28

第6章:	リソース	29
	RI会員組織地域コーディネーター	29
	地区会員増強委員会	29
	地区広報委員会	30
	RIのウェブサイト	30
	クラブ・地区支援担当(日本事務局奉仕室)職員	31
	そのほかのRI事務局職員	31
	行動のステップ	31
補遺資料1:	RIの出版物と参考資料	33
補遺資料2:	会員増強行動計画ワークシート	39

# はじめに

ロータリー・クラブが成果を上げ、活力を保ち続けるには、綿密な会員増強の行動計画が必要とされます。この手引書は、クラブが新会員を惹きつけ、現会員の積極的な参加を促すのに役立つ情報を満載しています。クラブ会員増強委員長と委員会、そしてロータリーの会員組織を充実させることに関心のあるすべての会員のための主要なリソースとして、本手引書をご活用ください。クラブ会員増強委員会は、現行の活動を見直し、会員増強の実行計画を立て、実施する際に、本手引書をワークブックとして活用することができます。

各章には、クラブ会員増強委員会のための推奨項目チェックリストと行動のステップが含まれています。すべてのチェックリストを合わせれば、クラブの現行の会員増強活動の概観を把握でき、また、今後のアイデアのヒントも得られます。

オンラインでダウンロードできる本手引書の姉妹編、「クラブ評価ツール」には、クラブが現行の会員増強活動を評価したり、クラブの長所を伸ばし、短所を改善するための独自の会員増強行動計画を立案したりする上で参考となる情報が掲載されています。こうした活動は、クラブの継続教育の一環として採り入れるべきものです。

会員の勧誘と維持の方法は地域によって異なるため、オンラインの「会員増強の地域別補足資料」には、地域別の会員傾向の分析や、RIが各地域から収集したアンケート調査の結果に基づく推奨事項が掲載されています。目標を定めるにあたり、クラブ会員増強委員会は、自地域にふさわしいベンチマーク（指標）を使用する必要があります。また、委員会は、例会でクラブの成果を会員に報告するとともに、ベンチマークを常に上回るよう活動すべきです。

## 本資料で使われているマークについて

本手引書の中には、以下のマークが使われています。



www.rotary.orgの「クラブ評価ツール」を活用



www.rotary.orgの「会員増強の地域別補足資料」を参照



www.rotary.orgからRI出版物が無料でダウンロード可能



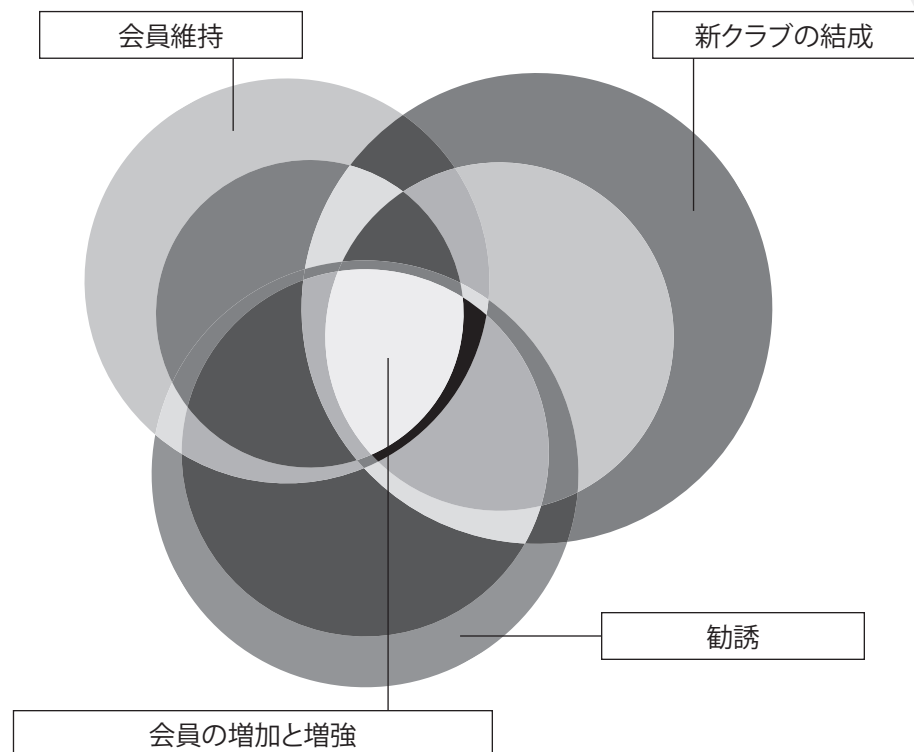
shop.rotary.orgまたは「RIカタログ」を通じてRI出版物の購入が可能



# 第1章

## 会員増強のための行動計画を立案する

以下に示されている通り、勧誘、会員維持、新クラブの結成は、成果あふれる会員増強の行動計画において欠かせない3つの要素です。計画の立案にあたっては、さまざまな支援が利用できることを念頭に置いてください。



### クラブ会員増強委員会

クラブ会員増強委員会：クラブ・リーダーシップ・プランが推奨する5つの委員会のうちのひとつ。クラブ会員の勧誘、会員維持、会員の教育の行動計画立案と実施を担当します。

クラブの会員増強活動を一貫したものとするには、以下の方法があります。

- 複数年の任期で委員を任命する。
- 委員会に現・次期・元委員長を含める。
- 委員とクラブ会長、会長エレクト、会長ノミネー、直前会長の間の連絡が自由に行われるような連絡方法を維持する。

委員長と委員の役割の全般的な説明は、「クラブ会員増強（・退会防止）委員会の手引き」をご参照ください。



クラブ会員増強（・退会防止）委員会の手引き



クラブ・リーダーシップ・プラン(245-JA)

クラブ・リーダーシップ・プラン実施の手引書



効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標

## クラブ・リーダーシップ・プラン

クラブ・リーダーシップ・プランは、効果的なロータリー・クラブの推奨管理構成を表しています。会員教育ならびに親睦と奉仕への参加は、継続とコミュニケーションを図るための標準手続きと同様、このプランの重要な側面を成しています。効果的なクラブのベストプラクティス(最良の実践方法)に基づくこのプランは、世界中のクラブのニーズに応用できる柔軟性を備えています。プランの導入は必須ではありませんが、大いに推奨されています。

## 効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標

「効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標」は、クラブが現況を見直し、来たる年度の目標を設定するのに役立つ資料です。クラブ・リーダーシップ・プランに基づいていますが、プランを実施していないクラブにとっても役立つ貴重な資料です。「クラブ評価ツール」の会員増強の部分をご参照ください。

## クラブ会員増強委員会の行動のステップ(第1章)

### はい いいえ

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、「クラブ評価ツール」をダウンロードした。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、「クラブ・リーダーシップ・プラン」を読み、ロータリー・クラブの推奨管理構成について知り、クラブのほかの指導者とプランについて話し合った。<br>「はい」の場合、次のいずれかに印を付けてください。<br>—— 当クラブはクラブ・リーダーシップ・プランを導入した。<br>—— 当クラブはクラブ・リーダーシップを全面的には導入しないが、部分的に採り入れることに決めた。<br>—— 当クラブはクラブ・リーダーシップ・プランを導入しないことに決めた。 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、委員会目標とその活動について定期的に会員に報告している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブには現在クラブ会員増強委員会が存在していないが、委員会の設置に向けて準備中である。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、クラブの指導者とともに、「効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標」をすべて記入した。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、会員増強の行動計画を立てるために、適切な地域別の会員増強関連資料をダウンロードした。   |



## 第2章

# 会員の増加と積極的な勧誘を推進する

ボランティアに対する人々の考え方や、ボランティア活動から得られる経験に何を期待するかは、社会的、政治的、経済的状況に影響されます。勧誘の方策を立てる際には、以下の問いについて考えてみてください。

- 人はどのような基準をもとに、ボランティア活動をするための団体を選ぶのか。
- 日本におけるボランティア活動の選択肢にはどのようなものがあるか。
- クラブは、会員候補者が求めている機会を提供しているか。
- ほかの団体やボランティアの機会と比べて、ロータリー・クラブ会員に与えられる利点にはどのようなものがあるか。
- 会員候補者に、ほかの団体ではなくロータリーを選んでもらえるようにするには、どうすればよいか。

こうした問いを土台として会員が話し合い、地域社会で奉仕活動をしたいという人にロータリー・クラブを選んでもらうようにする最良の方法は何かを検討してください。また、奉仕の機会だけでなく、以下のようなロータリー・クラブ会員の恩典についても強調してください。

- 地域社会で同じような志を抱く人々との同胞関係、親睦、友情を育むこと
- ビジネスの人脈づくり
- 定評ある国際的な奉仕団体に所属する機会

競合する団体について調べておけば、クラブはさらに魅力的な選択肢となるような位置づけに努め、資格ある会員候補者にロータリー・クラブの魅力や恩典を効果的に伝えることができます。

また、ロータリーが万人向けではないという認識を持つことも大切です。人によっては、短期のボランティア活動を好んだり、ある特定の分野に絞った活動だけをしたいと望んだりする場合もあるでしょう。

## 資格ある会員候補者を特定する

新会員を慎重に選ぶことで、クラブの会員維持率が高まると同時に、新会員の入会に対する姿勢がさらに積極的になります。

資格ある会員候補者は以下のいずれかに該当する人々です。

- 現在、専門職務、事業主、企業幹部、または管理職についているか、これらの職を引退した人
- 地域社会の活動に自ら参加することによって奉仕に献身してきた地域社会のリーダー
- ロータリー財団の学友(RI理事会による定義に従う)

会員候補者は以下の点も満たしていなければなりません。

- クラブ週例会への出席と地域社会プロジェクトへの参加の義務を果たせること
- クラブの所在地域に居住または勤務していること
- クラブで未充填の職業分類に該当すること(ロータリー財団の学友は例外とされる)

ロータリー・クラブ会員には、正会員と名誉会員の二種類がありますが、勧誘に際しては上記の資格を満たす正会員を探してください。

「手続要覧」(035-JA)に、会員の種類とロータリーの職業分類制度についての詳しい情報が記載されています。クラブの指導者は、最新版の「手続要覧」(特に第1章)に目を通しておく必要があります。

## 対話を始める

資格のある人物を見つけた段階で、どのように対話を始め、ロータリー・クラブ入会の恩典について説明すればよいでしょうか。会員としての恩典の中でも、その人の関心や目標と一致するものを取り上げて紹介するのも一つの方法です。最初はシンプルにとどめ、クラブ例会や奉仕プロジェクトを訪れたことのない会員候補者に、ロータリーのすべてを説明しようとしません。まずは、その人に例会や行事に参加してもらうことが、大切な第一歩です。

### 3つのシナリオ

以下のシナリオは、ロータリーの魅力を伝える出発点として、会員候補者自身の関心をいかに利用するかを示しています。

#### 国際奉仕

専門職業に携わっている知人が、何気ない会話の中で、最近、海外でのボランティア活動を終えて帰国したばかりであると言いました。あなたのクラブでは、今後の例会で国際奉仕経験のある人が卓話をする予定になっています。この知人を例会に招き、ロータリー・クラブには地元や海外で有意義な奉仕プロジェクトに参加する機会が数多く存在することを説明してください。

#### 社会奉仕

あなたは、数社の新聞で、ある人が企画した地域社会のイベントについての記事があることに気づきました。あなたのクラブでは、この人の関心を引きそうな新プロジェクトを計画中です。この人物に連絡を取り、地元の新聞で彼の社会奉仕活動について読んだことを伝えた上で、クラブの新プロジェクトに参加するよう呼びかけ、その後も連絡を絶やさないようにします。

#### ネットワーク(人脈)づくりと親睦

近所に住む人から、その人(または知人)が新しく事業を始めたと言いました。事業主であるあなたは、顧客ベースを増やすためのネットワーク(人脈)づくりの重要性を知っています。ロータリーに入会したことで地域社会内での事業関係のネットワークが広がったという自身の経験をこの人に話し、例会に招いてください(または知人にロータリーについて伝えるよう頼んでください)。

## 会員候補者へのアプローチの方法

- その会員候補者にクラブとロータリーを紹介するために、どのような種類の行事が最も効果的かを考える。例会やクラブの親睦行事の方が参加しやすいと思う人もいれば、奉仕プロジェクトに直接参加することでロータリーについて学びたいと思う人もいる。
- 今後数週間の例会の議題を調べ、会員候補者の関心に合う話題を取り上げた例会にこの候補者を招くようにする。
- 候補者がすぐに関心を示さなくても、気落ちしない。粘り強く誘うことは良いが、じつくりと考え、決める時間と余裕を会員候補者に与えることも大切である。
- 名刺を交換し、もらった名刺の裏に、この会員候補者と交わした会話の内容を書き留めておく。
- ロータリーについて説明した人すべてに「ロータリー大要」のカードを手渡す。財布にこのカードを数部入れて携帯する。
- ロータリー・クラブ入会について話した相手に、追って挨拶状やクラブ行事への招待状を郵送するというかたちで事後連絡をする。
- 通信物にはすべて、国際ロータリーのウェブサイト(www.rotary.org)およびクラブや地区のウェブサイトのアドレスを記載する。



ロータリー大要  
(ロータリーとは)  
(419-JA)

クラブ会員のために、この名刺サイズの携帯に便利なカードをご注文ください。



「あなたもロータリーと始めませんか」絵葉書(614-JA)または携帯用カード(613-JA)

これらのカードを郵送または配布して、会員候補者を例会に招待してください。

## 勧誘の対象を見定めるためにクラブを評価する

地元社会の専門職業と事業の人口構成を代表するようなロータリー・クラブにすることが理想的です。クラブは、女性や若年層、新興業界やさまざまな職業分野の人々を入会させることで、クラブの会員組織に多様性を持たせる必要があります。

多様な会員を勧誘し、維持することは、クラブにとって多くの利点があります。

- 地域社会での信頼性が増す
- 考え方、アイデア、才能、技能の幅が広がる
- ボランティアの人材が豊富になる
- クラブ、地区、ゾーン・レベルの指導者を生み出す機会が無限に広がる
- 募金の可能性が高まる

ロータリーを創立したメンバーたちは、事業と専門職務の知り合いの輪を広げることを目的に、各事業と専門職務を代表する会員を1名に制限する規則を定めました。長年にわたりこの制限は大きく拡張されましたが、職業分類システムは今でも多様な職業の会員組織を築くための土台となっています。

社会的、経済的、技術的な進歩のおかげで、労働人口は、一世紀前のものとは大きく異なっています(10年前と比べてさえ大きく異なっています)。クラブの会員組織が、職業、性別、年齢といった点で地域社会を正確に反映することができるよう、職業分類調査と「クラブ評価ツール」に収められている会員の多様性に関する調査を活用してください。



クラブ評価ツール



職業分類の要件を含むクラブの方針や手続きに関する重要な指針は、「[手続要覧](#)」(035-JA)をご参照ください。



年次職業分類調査



地域別の性別・年齢別の会員状況に関する詳細は、[会員増強の地域別補足資料](#)をご参照ください。

## 職業分類に照らして勧誘する

職業分類の原則では、クラブ会員は1つの職業分類につき5名まで、またはクラブに50名以上の会員がいる場合は全体の10パーセントまでと制限しています。このシステムは、クラブ、地区、国際ロータリーが、地元や海外で成果あふれる奉仕プロジェクトを実施し、クラブを効果的に運営するためにできるだけ豊富な専門知識を備える上で役立っています。

テクノロジーの進歩によって、10年、20年前には職業分類に存在しなかった新興職業が創出されています。クラブに、ソフトウェア・エンジニアリングやウェブ開発者の会員がいるでしょうか。遺産カウンセラーやビデオ撮影家の会員はいるでしょうか。こうした職種は、絶え間なく進化し続ける労働環境において、クラブが行う職業分類調査に含むべき新興分野の数例です。

また、個人の起業家や在宅ビジネスを行う人々が増えていることも忘れないでください。クラブには、ビジネス人口におけるこのような層が反映されているでしょうか。

2007年規定審議会は、ロータリー財団学友と地域社会の奉仕のリーダーという2つの追加の職業分類に入会の門戸を開きました。これらを職業分類調査に必ず盛り込んでください。

職業分類システムを最大限に活用するために、職業分類調査を毎年行い、クラブで未充填の職業分類を調べましょう。

## 専門職業に就く女性や若年層の会員を増やす

RIが実施した2006年の人口統計調査によると、世界の全ロータリアンの15パーセントが女性でした。多くの地域では、これは、ビジネスのリーダー的役職に就いている女性や社会奉仕で活躍している女性の実際の比率と比べ、かなり低い数値となっています。専門職務や地域社会のリーダーとして活躍する女性は、入会の対象となるべき重要な人口層を表しています。

ロータリーに十分に反映されていない層に、若年会員があります。2006年の調査によると、50歳未満の会員は全世界でわずか34パーセントでした。若年層の会員はクラブに多くの恩恵をもたらします。例会や親睦行事、奉仕プロジェクトに斬新なアイデアをもたらしてくれるだけでなく、活力と熱意あふれる会員を生み出す源として、いずれは委員会委員や委員長、クラブ役員となり、クラブの存続と時代に即した意義を保つ担い手となっていきます。

資格のある若い人々には、多忙なスケジュールや家庭での責任、あるいは経済的な制約があるものです。こうした若い人々が入会しやすくなるように、また、入会したいと思わせるような特別な優遇条件やインセンティブ(動機づけとなるもの)を提供することも検討してください。

- 一定期間、会費を免除または減額する。
- クラブでかかる食費を減額する。
- 専門職業に就く若い人々にとって都合のよいクラブの親睦活動やネットワークづくりの活動を新たに設ける。
- 複数名の若い人々を同時にクラブに招くことによって、居心地が良くなるようにする。
- 専門職業に就く若い人々が会員義務を果たすことができるよう、例会の代わりとなる方法(例会メイクアップのためのEクラブなど)を紹介する。

オンラインのEクラブでの  
メイクアップが認められ  
ていることをご存知でし  
たか。www.rotary.orgで  
「e-club」を検索するか、ク  
ラブの所在地検索でEクラブ  
を探すことができます。



会員の多様性に関する調査



今すぐ声をかけよう

「今すぐ声をかけよう」の  
画像をダウンロードし、印刷  
屋でカラーポスターを作っ  
てもらってはいかがでしょ  
うか。このポスターをクラブの  
例会や特別行事の会場に掲  
示し、新会員の推薦という会  
員の責務への再認識を促す  
ことができます。



25分間の会員調査



新会員の推薦はかにかにする  
か(254-JA)

- 会員として快く受け入れられていると新会員に感じてもらえるように、若い新ロータリアンにベテランのロータリアンをメンター(指導者)として割り当てる。また、メンターは、新ロータリアンを教育したり、クラブの親睦活動や奉仕プロジェクトに積極的に関わるよう指導したりすることもできる。メンターに関するこのほかの情報は、「新会員のためのオリエンテーション:クラブの手引き」(414-JA)をご参照ください。
- RIとロータリー財団のプログラム学友(元国際親善奨学生、研究グループ交換元チームメンバー、元青少年交換学生、元ローターアクター、元インターアクターなど)との確固とした関係を築くための活動計画を立てる。こうした学友にロータリーの活動に参加してもらい、ロータリアンとなるためにクラブへ招く。

## 宗教や民族の多様性を図る

国や文化によっては、ロータリー・クラブは、宗教や民族といった属性も含めて、地域社会の人口構造を反映させる必要があります。「クラブ評価ツール」にある会員の多様性に関する調査を活用して、地域社会の宗教・民族の構成状況を調べ、クラブの現状と比較することができます。

## 勧誘活動における会員の責務を強調する

クラブの全会員は、以下のような継続的な活動を通じて、会員増強に貢献する責務があります。

- 新会員をクラブに推薦する。
- 資格のある候補者をほかのクラブに紹介する。
- 関心のある人に、www.rotary.orgの「クラブの所在地検索」で最寄のロータリー・クラブが検索できることを伝える。
- 移転するロータリアンを、転居先のクラブに紹介する。

## 25分間の会員調査

年に一度、入会の資格があると思われる友人、隣人、同僚、仕事での知り合いの名前を書き出してもらおう、クラブの会員に求めます。この活動は、新会員を推薦するという責務をロータリアンに思い起こさせると同時に、入会見込み者の貴重なリストを作るためにも有益です。リストに挙げられた人々をクラブの例会に招くシステムを定め、また、これらの人々の情報をクラブの職業分類調査と会員の多様性の調査の結果と比較してください。

## クラブの入会見込み者

「新会員の推薦はかにかにするか」の資料は、新会員の推薦の手続きを簡潔に説明した、使いやすいパンフレットです。毎年、新会員の勧誘と推薦の責務について取り上げた例会で、これを全クラブ会員に配布してください。

新会員推薦の通常の手続きは以下の通りです。

1. 推薦者は、会員推薦用紙のAの部に漏れなく記入し、クラブ幹事に提出します。幹事がこれをクラブの理事会に提出します。推薦については、理事会が承認するまで会員候補者に知らせはなりません。
2. この人物がすべての資格を満たしているかどうかを理事会が確認し、30日以内にこの推薦を承認または却下します。クラブ幹事が理事会の決定について推薦者に通知します。
3. この推薦が承認された場合、クラブ会員としての特典、期待事項、責務について候補者に詳しく説明します。会員候補者は、会員推薦用紙のBの部に署名します。Bの部は、候補者の氏名と予定されている職業分類をクラブ会員に公表することを許可するものです。
4. 被推薦者の氏名と職業分類がクラブに書面で発表されます。推奨ロータリー・クラブ細則は、クラブ会員がそれを検討し、異議があれば、7日間以内にそれを申し立てることができるかと規定しています。異議の申し立てがない場合には、被推薦者は入会金を納めることにより、ロータリアンとして入会が認められます。
5. クラブ幹事は、RIウェブサイトの「会員アクセス」を利用して新会員の氏名を提出するか、「会員情報書式」に記入してRIに送付します（前者の方法が推奨されています）。



「新会員のためのオリエンテーション:クラブの手引き」(414-JA)

クラブの会員候補者と新会員のためのオリエンテーションを計画するためのステップを紹介。

会員候補者と新会員に関連のある出版物とビデオのリストは、補遺資料1をご覧ください。



会員候補者のための情報キット (423-JA)

キットの内容は、補遺資料1をご覧ください。



会員増強ビデオセット (427-MU)

DVDセットの内容は、補遺資料1をご覧ください。

クラブ独自の紹介資料を例会会場に置き、来訪者や会員候補者に渡しましょう。

## 会員候補者にロータリーを紹介する

十分な情報を提供された上でロータリーへの入会を決断するためには、会員候補者は、クラブと国際ロータリーのプログラムに関する情報をはじめ、会員の恩典と義務について明確に理解しておく必要があります。ロータリーについてよく知らずに入会した会員は、1、2年でクラブを退会してしまう可能性が高いと言えます。

どのクラブも、会員候補者のための正式な情報提供プログラムを設ける必要があります。会員候補者のための情報提供プログラムに関するこのほかの情報は、「新会員のためのオリエンテーション:クラブの手引き」(414-JA)をご参照ください。

## クラブ文庫の設置

最新のRIの出版物と視聴覚資料を備えた文庫を設置、管理することが、すべてのクラブに奨励されています。この文庫には、本手引き書に挙げられたすべての出版物を備えるようにしてください。関心のある出版物やビデオを閲覧し、こうした資料を会員候補者の教育や新会員のオリエンテーション、現会員の教育に利用するよう、会員に勧めるとよいでしょう。例えば、最新の「RVM:ロータリアン・ビデオ・マガジン」の内容について、会員に例会で紹介してもらうこともできます。また、会員が前もって閲覧した特定のビデオや出版物について、話し合うこともできます。

## 会員候補者に情報資料を提供する

RIの「会員候補者のための情報キット」には、入会見込み者がロータリーについて学ぶことのできる資料が含まれています。会員候補者のための情報説明会でこのキットを配布するか、ゲストとしてクラブ例会を訪れた候補者にこれを渡してください。「会員候補者のためのビデオ・キット」には、情報説明会や、現会員のための継続教育プログラムの一環として上映するにふさわしい、情報豊かで感動的なビデオが含まれています。

このほかにも、国際ロータリーでは、勧誘に役立つさまざまな出版物を用意しています。総合リストは補遺資料1をご参照ください。

## クラブに関する独自の情報資料を提供する

ロータリーに入会する前に、会員候補者は、クラブの歴史や最近の業績についてもっと知りたいと望むこともあるでしょう。クラブの紹介資料(パンフレット、チラシ、1ページの概要資料など)を作成し、クラブの奉仕プロジェクトやほかの関連情報を記載しましょう。クラブの出席義務や、参加への期待、費用などを説明した配布資料やパワーポイントのプレゼンテーションをつくり、会員候補者に渡すとよいでしょう。出席義務や費用に関する配布資料の見本など、会員候補者向けの独自の情報資料については、「新会員のためのオリエンテーション:クラブの手引き」(414-JA)をご参照ください。

## 会員増強ベストプラクティス・エクステンジを活用する

世界中のロータリー・クラブは、RIウェブサイトの「Membership Development Best Practices Exchange(会員増強ベストプラクティス・エクステンジ)」に勧誘で成功した方策を掲載し、紹介することができます。検索可能なこのデータベースは、会員増強の活動計画を立てるためのアイデアの宝庫であるとともに、RIやほかのクラブと成功談を分かち合う方法です。いくつか例をご紹介します。

- プログラム学友(元ローターアクト、インターアクト、青少年交換、研究グループ交換、そのほかのRIと財団の教育プログラム参加者)のデータベースを作成し、これらの人々がロータリアンとなるよう積極的に勧誘活動が行えるようにする。
- プログラム学友をゲストとして例会に招き、適切であれば、学友を会員として推薦する。
- 配偶者にも入会を勧めるよう会員に求める一方、入会のインセンティブ(動機)(1年間クラブ会費を免除するなど)を与える。
- 地域社会のリーダーを集めての昼食会を開く。一定数のリーダーを招き、その食費と招待費用を負担するよう各会員に求める。「ロータリーとは」や「RVM:ロータリアン・ビデオ・マガジン」の中から短いビデオを上映し、精力的なロータリーのリーダーを卓話者として招く。
- 影響力を持つ事業経営者や地域社会のリーダーについて書かれた地元の業界誌や新聞の記事があるかどうか調べ、こうした人々を例会に招く。
- クラブの例会日・時間・場所とともに、自分の氏名、ロータリーの徽章、「当クラブへお越しく下さい」と書かれた名刺サイズのカードを印刷する。このカードを、クラブの例会に出席してもらうための招待状として会員候補者に渡す(費用はクラブが負担する)。
- クラブの有意義な活動やプロジェクトに会員候補者を招き、参加してもらう。
- ロータリー入会についての会話のきっかけをつくるため、ロータリーのピンや、ロータリーの徽章の付いた衣服を着用するよう会員に求める。
- クラブのウェブサイト上で、ブログ、ビデオ画像、ポッドキャストといった新しいメディアの活用を試みる。クラブ会員の自己紹介を盛り込んだ勧誘用ビデオをポスティングし、クラブ会員となることの恩典を説明する。
- 人目を引く店頭スペースを借り、地域社会でクラブが行っている活動についての展示を行う。
- 「ザ・ロータリアン」誌や「ロータリーの友」誌の定期購読権を会員候補者に進呈する。
- 地域社会の新しい事業経営者に歓迎の挨拶状を送る。
- 各例会において、ゲストや卓話者から名刺をもらい、後で礼状を送るなどして再度例会へ招く。
- 地元の商工会議所名簿に広告を掲載したり、折込広告を挟んだりする。
- 奉仕プロジェクト参加中にロータリーのロゴの付いた衣類を着用する。



ロータリーのグリーティング・カード(980-MU)またはRIテーマ葉書(910-MU)を送りましょう。



「あなたもロータリーと始めませんか」絵葉書(614-JA)または名刺サイズカード(613-JA)を活用して、会員候補者を例会に招待してください。





Effective Public Relations:  
A Guide for Rotary Clubs  
(効果的な広報: クラブのた  
めの手引き) (257-EN)

## 広報活動を通じて会員候補者を惹きつける

クラブの公共イメージは、会員の増加に直接影響を及ぼすものです。従って、クラブの会員増強委員会と広報委員会が、それぞれの目標に向けて活動を調整しながら協力を図るようする必要があります。クラブの行事や奉仕プロジェクトの広報を行えば、もっと多くの人々にクラブが行っている有意義な活動について知ってもらうことができると同時に、会員候補者を惹きつける可能性も高まります。新聞やテレビ、ラジオ、インターネット、看板といった媒体の活用は、ロータリーへの入会に対する関心を広げます。RIの調査によると、大々的な広報キャンペーンを実施した世界の各地では、入会希望者からの問い合わせが顕著に増えたことが明らかになっています。

国際ロータリーは、広報の方策を立案、実施する上でクラブを支援する豊富な材料を提供しています。ロータリーが現在展開している「人類のための活動する」キャンペーンの一部として、DVDとCD-ROMに収められた既成の広報材料が、毎年、全クラブに送られています。ロータリアンは、これらの資料を活用し、地元の報道機関に働きかけ、無料もしくは低価格の広告枠を獲得することができます。各キットには、テレビ用とラジオ用の公共奉仕広告、印刷用、インターネット用、看板用の広告が収められています。RIの出版物「Effective Public Relations: A Guide for Rotary Clubs (効果的な広報: クラブのための手引き)」(英語)は、会員増強委員会にとって有用な資料です。この手引きには、広報の基本的手段や、一般の人々にクラブの活動を広報する方法などが紹介されています。ニュースリリースの見本、編集者への手紙、ロータリー関連のトピックに関する多種多様な概要資料などの資料は[www.rotary.org](http://www.rotary.org)から入手することができます。

RIでは、クラブが地元メディアで活動を広報するための補助金を、地区単位で提供しています。広報補助金プログラムに関する詳細はRIのウェブサイトをご覧ください。

## 会員候補者に入会を勧める

資格を十分に備えた会員候補者を推薦し、クラブ理事会がこの推薦を承認したら、この候補者をクラブに招待することができます。会員増強委員会の委員1名と推薦者が、候補者を訪問し、クラブへ招待する旨を伝えます。親密な関係を築き、今後永きにわたって会員を維持し続けていくには、こうした個人的な接触が大きなプラスとなります。

勧誘の全プロセスを通じて、また招待をする際にも、クラブのプロジェクトに対する熱意と会員であることの誇りを示してください。自分自身がロータリーへの関心を持つきっかけとなった人や活動について思い出してください(どのような経緯で最初の奉仕プロジェクトに参加するようになったか、など)。クラブ会員が気さくで和気あいあいとした態度で接すれば、会員候補者は、クラブが自分を歓迎してくれ、重要なことに参加する機会を提供してくれるのだという印象を持つことになります。

## クラブ会員増強委員会の行動のステップ(第2章)

### はい いいえ

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、地元の地域社会でボランティアとして参加できる選択肢にはほかにどのようなものがあるかを話し合い、当クラブが最初に選ばれる選択肢となれるようにするための方策を考案した。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは会員増強委員会を設けており、会員とともに職業分類の原則について話し合ったことがある。また、クラブに多種多様な職業分類を設けることの重要性を理解している。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、20____-____ロータリー年度の年次職業分類調査を実施した。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は職業分類の充填・未充填のリストを配布し、会員がこのリストの内容について話し合った。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは会員の多様性に関する調査を実施した。また、クラブの現在の会員構成の長所と短所を理解している。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、職業分類、性別、年齢、民族の多様性を図ることを主眼とする活動計画を立て、実施している。また、会員はこの点に関する各自の役割を明確に理解している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、「25分間の会員調査」を実施した。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員は、クラブに十分に反映されていない属性グループの人々を例会に招くための活動に重点を置くべきであることを理解している。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、「新会員の推薦はいかにするか」(254-JA)を全会員に配布し、会員を推薦する方法について話し合った。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブでは出版物の文庫を設け、毎年新しい(改訂版の)出版物に入れ替えるとともに、これを活用するよう会員に奨励している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、「会員候補者のための情報キット」(423-JA)を購入、または独自の会員候補者用キットを作成した。また、クラブの文庫に加えるため「会員候補者のためのビデオ・キット」(424-JA)も注文した。                                 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、会員候補者に配布するための独自の資料を準備している。これには、クラブの奉仕プロジェクトに関する概要資料、および財政的義務と出席義務に関する資料が含まれている。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、クラブの行事をメディアに報道してもらうために活動する活発な広報委員会を設置している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、適宜、広報委員会と協力して活動している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、RIウェブサイトの「Membership Development Best Practices Exchange (会員増強のベストプラクティス・エクスチェンジ)」に、勧誘のベストプラクティス(最良の実践方法)を提出した。                  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、「Membership Development Best Practices Exchange (会員増強のベストプラクティス・エクスチェンジ)」で見つけた会員勧誘の方策を、少なくとも一つ、クラブ指導者および(または)クラブ会員に紹介した。 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、資格ある会員候補者を例会にゲストとして招くよう、クラブ会員に定期的に促している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、会員候補者に関して寄せられた情報を処理する手続き、さらに、後にこれらの会員候補者に接触する手続きを定めている。  |

はい いいえ

当クラブは、自クラブの会員に誰かを推薦することに加え、有資格の会員候補者をほかのロータリー・クラブに紹介することも、少なくとも年に一度、会員に奨励している。

当クラブの会員は、ロータリアンとして、各自が有資格の候補者にロータリーを紹介する責務があることを理解している。



## 第3章

# 会員を最大限に維持する

熱心な会員に長くクラブにとどまってもらうことは、新会員を入会させることと同様、クラブの末永い発展と成功に欠かすことができません。既存のクラブにおける会員の高い入替り率は、今日ロータリーが直面する緊急を要する会員問題の1つです。これに加え、新会員の勧誘と維持においては、経験豊富で積極的な現会員が極めて重要な役割を果たします。

ある程度の自然な会員減少は避けられませんが、あらゆる属性の会員を含むバランスの取れたクラブ会員組織を持てるよう努力することで、減少の可能性を最小限に抑えることができるでしょう。会員の維持とは継続的なプロセスであり、絶えず注意を払い、対策を実施し、真剣に取り組む必要があります。

### クラブにおける会員維持状況の調査

会員の純増や純減だけでなく、毎年、実際に何人の会員が退会したのかを調べるのが重要です。クラブは、毎年クラブ内の会員数には変化が見られなくても、会員の維持という点で大きな問題を抱えている場合があります。新会員の入会や現会員の退会の頻度が高い場合、入れ替わり率が高くなり、クラブを効果的に運営したり、会員候補者を惹きつけたりするのが難しくなります。

### 会員維持モデルを活用する

会員維持モデル(旧「退会防止モデル」)は、一定の期間におけるクラブの会員動向を調べることによって、クラブの会員維持率を表すものです。毎年の入会数や退会数を単に見比べる代わりに、このモデルは、会員の入会や退会がいかに関与するかの純増や純減に影響を与えているかの全体像を把握し、高い入れ替わり率といった問題があるかどうかを特定するための枠組みとなります。クラブの会員維持モデルの記入方法の説明は、「クラブ評価ツール」をご覧ください。

長期的で重要な全体像をつかむため、クラブは、3～5年ごとの状況を調べるこのモデルを活用するとよいでしょう。3年未満の状況を調べるだけでは、一貫した会員傾向を見定めるための十分な統計データを得ることができません。また、5年以上の研究をすることは、環境要因があまりに多いため、クラブの会員維持に関する明確な結論を導き出すことが困難になります。さらに、モデルの活用の際に3～5年という年数枠を設定することにより、クラブは、的確に新会員の維持状況を特定することができます。

### 退会現況図を活用する

会員がクラブに何年在籍していたかを知ることで、会員維持におけるクラブの長所と短所を突きとめ、クラブに合った会員維持策が立てられます。退会現況図では、退会会員は、在籍した期間によって「在籍期間別グループ」に分けられています。次に、これらの在籍期間別グループが図表化され、クラブにおける退会が主にどのグループで起こっているのかを概観するのに役立ちます。何人の退会会員が各グループに該当するか



#### 会員維持モデル

クラブの会員維持モデルで、クラブの会員維持率が極めて高いという結果が出た場合には、クラブで成功した会員維持策を会員増強ベストプラクティス・エクステンジに送ってください。



#### 退会現況図を活用する

を特定することによって、クラブは、退会が最も多い在籍期間グループの会員に的を絞った会員維持策を取ることができます。

例えば、退会会員の半数以上が最初の2年以内に退会している場合、比較的新しい会員を中心に会員維持の努力を傾けることができます。これには、包括的な入会前教育、新会員のオリエンテーション、クラブのプログラムやプロジェクトへの早期参加といった方策が含まれます。

重要なのは、当然のことながらすべての在籍期間グループの会員を維持することです。退会現況図は、クラブにおいて特に退会が危惧される在籍期間グループを特定するための方法でしかありません。

全会員の記録を調べることでできるクラブ指導者が最初の評価を行った後で、クラブ会員増強委員会がその結果を検討します。完成したグラフを例会でクラブ会員に配り、結果について話し合ってください。このような話し合いは、会員の継続教育の優れた機会となるだけでなく、会員増強に全会員がさらに関心を持つようにするために役立ちます。

## クラブ会員との面談

クラブ会員、時には退会する会員と面談を行うことで、クラブは、会員がクラブに留まる理由や去っていく理由を知ることができます。

会員が退会することになった場合には、「退会会員アンケート」を記入してもらいます。これは、今後クラブが退会を防ぐ上で参考とするための質問が記載された短いアンケートです。

「会員満足度アンケート」は、クラブに関して最も評価している点、ならびに改善が必要であると思われる点を特定することを目的としています。このアンケートは、会員維持の行動計画を立てる上でクラブ会員増強委員会の参考となる、貴重な情報を提供するものです。上記2つのアンケートは、「クラブ評価ツール」に収められています。



退会会員アンケート



会員満足度アンケート

## 評価ツールを独自にカスタマイズする

会員の維持に関するニーズは、クラブによってさまざまです。RIが提供しているツールがクラブのニーズに合わない、または、文化的にふさわしくないとと思われる場合には、独自の評価ツールを作るための土台としてこれを活用してください。

## 会員を維持するための対策

評価の結果から、会員維持に有効な慣行を特定できるだけでなく、新たな慣行を導入する必要性が明らかになることもあります。会員を最大限に維持するのに役立つ方法をいくつかご紹介します。

### 意義ある入会式を計画する

ロータリアンとなる日は、末永いロータリーとの関係と希望に満ちた未来が始まる1日目となります。入会式は、新会員をクラブに迎え入れるための記念すべき行事です。入会式の計画を立てる際に、以下の点を検討してください。



「新会員のためのオリエンテーション:クラブの手引き」  
(414-JA)

入会式の見本が収められています。

- 配偶者や家族にも式に出席してもらう。
- 入会式にふさわしいように、会場をクラブのバナーやそのほかのロータリーの記念品で飾る。
- 特別な行事であることを強調するために、クラブ例会場以外の特別な場所で行う。
- ロータリーへの熱意や誇りについて入会式でスピーチを行うよう、現会員に呼びかける。

## 新会員に有意義な奉仕プロジェクトに参加してもらう

ロータリーへの入会に興味を示した理由として、「有意義な奉仕プロジェクトに参加できること」というのが最も頻繁に挙げられています。クラブが複数のプロジェクトを実施している場合は、さまざまな参加の機会があるため、会員は自分が大切な活動に貢献しているという満足感が得られ、ロータリーに入会してよかったと感じるものです。

クラブで活発な役割を新会員に割り当てることで、クラブに対する新会員の関与の自覚が高まります。新会員が何に関心を抱いているかに注意を払い、ふさわしい委員会に任命すると同時に、プロジェクトにもできるだけ早い時期から参加してもらいましょう。また、将来クラブの指導的役職に就く可能性についても話し合ってください。

ロータリアンは、自分が重要だと感じるプロジェクトで活動することを望んでいます。このような機会が与えられなければ、クラブに対する関心もすぐに薄れてしまいます。「活動する地域社会／奉仕の機会に関する項目」は、クラブが効果的な奉仕プロジェクトを計画し、実施し、評価する際に必要なツールを取めています。クラブ文庫に置くために、少なくとも1部購入しましょう。



活動する地域社会／奉仕の機会に関する項目 (605-JA)



新会員情報プログラムの計画 (425-JA)

クラブ会員増強委員会にとって不可欠なこの資料には、「新会員のためのオリエンテーション：クラブの手引き」や「RIカタログ」の最新版が収められています。

## 新会員への情報提供とオリエンテーション

新会員には、国際ロータリーについて、また、クラブで行われていることについて十分な情報を与える必要があります。新会員に対し、会員の恩典と責務について、また、クラブ、地区、国際レベルで奉仕する機会について教育してください。情報が与えられていないために新会員が戸惑うことのないよう、正式なオリエンテーション・プログラムを計画することが大切です。クラブにおける新会員のためのオリエンテーション・プログラムを計画するための手順については、「新会員のためのオリエンテーション：クラブの手引き」をご参照ください。

## 新会員情報キットを利用する

「新会員情報キット」には、オリエンテーションで新会員を教育する際に役立つ資料が収められています。新会員への配布用や、独自の新会員用キットを作成するために、このキットをご注文ください。「会員増強ビデオセット」(427-MU)は、クラブ文庫に加える資料として最適です。収められている資料の多くは、会員の継続教育用にも利用できます。各キットに収められている資料やビデオ／DVDのリストは、補遺資料1をご覧ください。



新会員のための情報キット (426-JA)

ロータリーのポケットフォルダの中にロータリー資料をまとめたこのキットは、新会員への配布用に最適です。

## 電子的なコミュニケーション

クラブのウェブサイト、ニュースレター、Eメールを定期的に活用し、新会員や現会員、会員候補者に、クラブの活動について最新情報を伝えることができます。全クラブ会員の電話番号とEメールアドレスを記載した名簿を作成するとよいでしょう。

電子的なコミュニケーションを活用する際には、創意工夫を凝らし、情報豊かなものにしてください。ストリーミング動画、デジタル音声、ポッドキャスト、ブログをウェブサイトに掲載することで、さまざまな目的のコミュニケーションを図ることができます。新しいメディアの使用方法を知っている会員がクラブにいない場合には、地元のイエローページで新しいタイプのメディアを扱っているマーケティング会社を調べ、担当者をクラブ例会に招待して話をしてもらうとよいでしょう。

## 既存会員の教育と養成

会員の継続教育は、クラブ会員を維持するための主な手段となります。ある調査では、継続教育がクラブ全体の会員維持率の向上につながったことが明らかにされています。会員がロータリーについて知れば知るほど、積極的な会員となる可能性が高まります。年に4回以上のクラブの例会プログラムを、以下の主題に焦点を当てるべきです。

- 以下の機会を紹介
  - 多地区合同会合への参加
  - クラブ協議会または地区レベルのセミナーへの出席
  - クラブや地区のプロジェクトや活動への参加
  - 指導的役割の担当
- ロータリーのプログラム、プロジェクト、活動に関するアイデアや情報
- RI国際大会や地区大会といった特別なロータリー行事
- 新会員の推薦
- クラブと地区の会員増強委員会の目標と活動
- 会員増強目標に関する進捗報告
- 会長賞、RI会員増強・拡大賞、RI会員増強推進計画の表彰、RI小規模クラブ会員増加の表彰といった各賞に向けた進捗状況(第5章を参照のこと)
- 新ロータリー・クラブのスポンサー・クラブとしての役割

上記の主題がすべてではありません。クラブの会員にとって関連性のあるトピックや、クラブが継続的に取り組んでいる活動についてのトピックを適宜加えてください。四半期に少なくとも1度は、クラブ例会で会員増強の問題や現在の会員増強策について話し合うようにしましょう。また、継続教育の一環として、「クラブ評価ツール」に挙げられた評価活動を用いることも検討するとよいでしょう。

継続教育に加え、クラブに対する会員の満足度にも常に目を向ける必要があります。会員満足度アンケートで収集した情報を用いて、活動と参加に対する現会員の積極性を高める方法を考え出してください。会員が最も不満を抱く時期(入会后1年目から3年目であることが多い)を特定し、これに取り組むにあたって、退会現況図の結果を利用することができます。こうした手段は、会員がクラブの価値ある一員であるという自覚を抱くようなプログラムを作り出す上で役立ちます。



会員満足度アンケート



#### 継続教育プログラムのためのリソース

- クラブ評価ツール
- RVM:ロータリアン・ビデオ・マガジン
- 新会員の推薦はいかにするか(254-JA)
- ウェブサイト(www.rotary.org)
- ガバナー補佐
- 地区会員増強委員長



「会員増強詳細報告」、  
「Rotary PR Tips」(英語)、  
「Training Talk」(英語)をはじめとする国際ロータリー発行のEメール・ニュースレターの受信をwww.rotary.orgから申し込み、最新の情報を入手するようクラブ会員に奨励してください。

## 会員増強詳細報告

「会員増強詳細報告」は、国際ロータリーが発行する月刊のEメール・ニュースレターで、以下のような内容を紹介しています。

- ロータリーの会員増強に関する最新の調査
- 資格を備えた熱心な会員を探し出し、勧誘するためのアイデア
- 新会員のためのオリエンテーション・プログラムの企画や改善に関するアイデア
- 会員維持のためのアイデア

www.rotary.orgから定期受信を申し込むか、バックナンバーをダウンロードしてご覧ください。

## 会員維持の成功談を分かち合う

www.rotary.orgの「会員増強のベストプラクティス・エクスチェンジ(Membership Development Best Practices Exchange)」(英語)を活用して、成功談を紹介したり、会員維持率の向上に効果のあったアイデアを入手することができます。これまでクラブで功を奏してきたベストプラクティスの簡単な例をいくつかご紹介します。

- 参加したい委員会を新会員に選んでもらう。
- 同じような奉仕に関心のあるロータリアンに新会員を紹介する。
- ロータリーについて学ぶ機会やクラブ活動に積極的に参加する方法を列挙したチェックリストを、新会員のために作成する。
- 経験豊かなロータリアンを、個人指導者(メンター)として新会員と組み合わせる。
- クラブのオリエンテーション・プログラムについて、新会員から意見や感想を求める。
- 地区大会、その他の地区レベルの会合に新会員が出席できるよう手配する。出席費用をクラブが負担することを検討する。
- 新会員を推薦した会員に「新会員推薦者ピン」を贈って表彰する。このピンはロータリー商品の被免許業者から購入することができる。また、被免許業者のリストはwww.rotary.orgにも掲載されている。

- 会員増強の問題や行動計画について話し合うため、クラブで会員増強ワークショップを開催する。
- 例会の構成を見直し、新しくする。食事と業務事項を行う順番を変えてみるなどして、クラブにとってどちらが生産性が高いかを決める。
- クラブのウェブサイトを立ち上げ、維持する。
- 活動中のプロジェクト、行事、費用、委員会、会員目標などに関する情報を収めた、新会員のためのパワーポイント資料を作成する。
- 地区指導者と協力して、地域内のほかのロータリー・クラブと会員候補者の名前を交換し合うプログラムを開発する。

## クラブの会員増強行動計画を立案・実施する

2003-06年度に実施された退会防止試験的プログラムでは、会員維持に有効な活動として7つのステップが特定されました。

1. 有資格の会員候補者を探し出す。
2. RIのプログラムやクラブの奉仕活動について伝えることで、会員候補者にロータリーを紹介する。
3. クラブに入会するよう、会員候補者を勧誘する。
4. 厳粛かつ有意義な形で、新会員を入会させる。
5. 正式なオリエンテーション・プログラムを実施して、新会員を教育する。
6. 新会員に、クラブ委員会、奉仕活動、募金活動、理事会会合、クラブ例会、クラブの親睦活動など、クラブの基本的な全活動に、入会后直ちに参加してもらう。
7. 正式な継続教育プログラムを通じて、継続的に会員を教育する。

現在クラブがこれらのステップを行っているかどうかを確認するために、補遺資料2のワークシートを活用することができます。このワークシートを記入する際には、「クラブ評価ツール」から得られた評価内容を吟味してください。

会員増強面でのクラブの行動計画を立案する際に主導的な役割を果たすのはクラブの会員増強委員会ですが、計画を実行する上で実際に参加し、主な役割を担うのはクラブ会員です。チームワークとクラブ会員の積極的な参加が何よりも大切です。

ワークシートの記入を終えたら、クラブの会員増強委員会は、会員増強面でのクラブの行動計画の概要をまとめた報告書を作成し、クラブ会員全員にこれを配ります。この計画について話し合い、すべての会員が実施に参加するよう呼びかけましょう。

## クラブ会員増強委員会の行動のステップ(第3章)

### はい いいえ

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、退会防止(会員維持)モデルに記入し、その結果についてクラブ会員と話し合った。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、退会概況図に記入し、その結果についてクラブ会員と話し合った。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、会員維持面でのクラブの長所と短所について、クラブ会員が話し合う機会を設けた。また、当クラブは、この短所を改善するためのアイデアを出し合った。                                 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、退会現況図で最も在籍期間の短いグループを対象に、会員維持率を上げるための計画を実行に移した。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、退会者が出た場合に、「退会会員アンケート」を使用するか、クラブが独自に行っている退会時の面接を実施している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、毎年、「会員満足度アンケート」の記入を監督している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、これらのアンケートやその他の評価ツールから得られた情報を活用し、現行の会員増強活動の改善に役立てている。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、会員にとって効果的かつ有意義なクラブ・プロジェクトが絶対的であることから、会員を最大限に維持するためには奉仕プロジェクトが大きな鍵を握ることを認識している。                         |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、「活動する地域社会:効果的なプロジェクトのための指針」(605-JA)を読み、重要性の高い新しいプロジェクトを開始するためにクラブの奉仕プロジェクト委員会と協力している。                  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、「新会員のためのオリエンテーション:クラブの手引き」(414-JA)を読んだ。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、新会員の早期からの積極的な参加と新会員教育を主眼とする新会員のためのオリエンテーション・プログラムを設置している(または現在設置を計画中である)。                              |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、RIから「新会員のための情報キット」(426-JA)を購入した。またはクラブ独自の新会員キットを作成した。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブは、「会員増強ビデオセット」(427-MU)を購入し、クラブ文庫に置いている。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブはウェブサイトを持っており、定期的に更新している。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの指導者は、Eメールやニュースレターを通じて、常に会員に情報を提供している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、継続教育プログラムを監督している。また、当クラブは、継続教育を中心に取上げた例会を、年に4回以上開いている。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員は、RIのウェブサイト(www.rotary.org)で「会員増強詳細報告」の定期受信を申し込んだ。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、「Membership Development Best Practices Exchange(会員増強ベストプラクティス交換)」に、当クラブが行った会員維持のベストプラクティス(最善の方法)を提出した。 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、「Membership Development Best Practices Exchange(会員増強ベストプラクティス交換)」で見つけた会員維持のベストプラクティスを採用した。             |

はい いいえ

当クラブの会員増強委員会は、会員増強のための行動計画を立てる際にほかの会員にも参加してもらった。

クラブの全会員は、会員増強の行動計画(会員候補者の特定、紹介、招待、入会のための計画、ならびに会員候補者と新・現会員への情報提供、参加の奨励、教育のための計画)を詳細に記した報告書を、クラブ会員増強委員会から受け取った。

## 第4章

# 新ロータリー・クラブを提唱する

新クラブの結成は、ロータリーが組織として成長するために極めて重要であり、新ロータリー・クラブのスポンサーとなることは、大変な荣誉です。新クラブの成功は、スポンサー・クラブの経験豊かなロータリアンによる指導に大きくかかっています。

新クラブの結成の責任は唯一地区ガバナーにあります。スポンサー・クラブは、新クラブのスポンサーとなることを承諾する上で重要な役割を果たします。

スポンサー・クラブとなることは、会員全員の確固とした決意が必要とされます。この役割を引き受ける前に、スポンサー・クラブに求められることについて会員を十分に教育し、貢献したいという意思が会員にあることを確かめてください。

### 新クラブを通じての拡大

クラブが、その地域社会のすべてのロータリアン候補者にとって期待にかなうとは限りません。仕事や出張のスケジュールや家庭の事情、関心分野などは人によって異なるため、ロータリアンになりたいと希望する候補者のために複数の選択肢が必要となる場合も出てくるでしょう。

ロータリアンは、新会員を自分のクラブに推薦することに加え、資格ある入会希望者の希望に沿うような、地域社会内のほかのロータリー・クラブについても認識しておくべきです。現在、入会希望者が十分にいるのに、その地域社会にほかのクラブが存在していない場合には、こうしたニーズがあることをクラブと地区の指導者に伝えてください。また、近隣の地域社会にも目を向け、クラブが存在しない場合には、新クラブを結成するよう地区ガバナーに提案し、自分のクラブがスポンサー・クラブになることを申し出てください。

### スポンサー・クラブの資格と責務

それぞれの新クラブに必ずしもスポンサー・クラブが義務づけられているわけではありませんが、これはRI理事会によって強く推奨されています。スポンサー・クラブを選ぶ際、地区ガバナーと地区拡大チームは、以下の基準に照らしてクラブを探す必要があります。

- 新クラブのRIへ加盟してから少なくとも1年間は新クラブを指導することに同意すること。
- RIに対して財務的に健全な状態にあること。
- 少なくとも20名の正会員がいること。
- バランスの取れたロータリー奉仕プログラムを実施していること。

新クラブの成功は、いかに効果的に組織され、最初の数カ月いかに上手く運営されるかにかかっています。新クラブが加盟した後、スポンサー・クラブは良き指導者としての役割を担い、最初の1年間(可能であればさらに長く)は新クラブに関与し、指導を続けます。



新クラブを結成する  
(808-JA)

地区ガバナーと特別代表のためのこの手引きは、新クラブ結成の手続きについて知りたいという人にとっても役立つ資料です。

#### スポンサー・クラブの責務

- 特別代表が、新クラブを立派に結成できるよう、その計画と遂行を援助すること。
- 新クラブの初期のプログラムやプロジェクトを援助すること。
- RIの加盟クラブとして発展していけるよう、新クラブを導くこと。
- クラブ創立1年目に、(要請に応じて)地区ガバナーに報告書を提出すること。

ほかには以下のような任務があります。

- 初期の例会において新クラブの幹事のアドバイザーとなるよう、幹事に求める。
- 新クラブの1回目の理事会会合に、クラブ会長が特別代表とともに出席するよう求める。
- 新クラブの会員がRIの情報、方針、手続きに慣れるために手伝うよう、経験豊かな会員に奨励する。
- 最初の1年間は、新クラブがプログラムを計画するのを援助する。
- 合同で募金活動を行う。

## クラブ会員増強委員会の行動のステップ(第4章)

### はい いいえ

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

当クラブは、スポンサー・クラブとしての役割に伴うさまざまな責務について話し合った。

当クラブは、地区ガバナーから要請された場合にはスポンサー・クラブとなることに、クラブ全体が同意した。当クラブの指導者は、新ロータリー・クラブのスポンサーとなることに対して、全員が一致して意欲を持っている。

当クラブの会員増強委員長は、地区で機会さえあればスポンサー・クラブの役割を引き受ける意欲があることを、地区ガバナーに伝えた。

## 第5章

# RI会員増強の各賞と表彰プログラム

会員組織の拡大と活性化の継続はロータリーの将来にとって極めて重要であることを認識し、RI理事会は、会員増強の分野における3種類の年次表彰プログラムを設置しました。各クラブは、これらの賞を目指して活動に励みます。



RI会員増強・拡大賞  
(901-JA)

### RI会員増強・拡大賞

この賞は、会員増強の3つの基本要素、すなわち、既存クラブにおける会員増加、現会員の維持、新クラブの結成についてクラブを表彰するものです。地区ガバナーは、各分野において上位成績を残したクラブを受賞クラブとして選びます。



RI会員増強推進計画の表彰  
(422-JA)

プログラムの指針とクラブ  
用提出書式が収められてい  
ます。

### RI会員増強推進計画の表彰

この賞は、会員数を増やすために創意に富む方策を立案、実施したクラブを表彰するためのものです。会員増強の3つの基本要素(会員維持、勧誘、新クラブの結成)のうち一つを達成したクラブが、各地区から最高3クラブまで(各カテゴリーから1クラブずつ)表彰されます。

クラブは、毎年4月15日までに、地区ガバナーに申込書を提出しなければなりません。地区ガバナーは、申込書を審査し、各カテゴリーで最上位だったクラブを、5月15日までにRIに提出します。各受賞クラブには表彰状が贈られるとともに、RI国際大会で表彰されます。



小規模クラブ会員増加の表彰  
(416-JA)

### 小規模クラブ会員増加の表彰

会員数の減少によって、新クラブ創立に必要とされる最低会員数20名を下回ったクラブに会員増強を奨励するため、RI理事会は、「小規模クラブ会員増加の表彰」プログラムを承認しました。このプログラムは、会員増加を実現した会員20名未満のクラブを表彰するものです。

次の目標に到達したクラブが表彰されます：会員数10名未満のクラブは目標10名、会員数10～14名のクラブは目標15名、会員数15～19名のクラブは目標20名。

### クラブの規模

2006年7月、ロータリー・クラブの平均会員数は38名でした。必ずしもすべての地域でこれと同数の入会者が見込めるわけではありませんが、クラブは、地域社会で効果的に活動していくには、適当な数の会員を必要とします。クラブが十分な数の会員を確保できるよう、RI理事会は、以下の提案を設けました。



地域内のクラブの平均会員数は、地域別補足資料でご確認ください。

- 新クラブは最低20名の創立会員を有していなければならない。ただし、十分な理由により理事会がこの要件を免除した場合はこの限りではない。創立会員の少なくとも50パーセントは、新クラブが設立された地元地域社会の居住者でなければならない。
- 新クラブのスポンサーとなることを望むクラブは、少なくとも20名の会員を有していなければならない。ただし、2つ以上のクラブが新クラブのスポンサーとなる場合は、この要件を満たさなくてはならないのはそのうち1クラブのみである。
- 各クラブは、少なくとも会員10名分のRI人頭分担金を支払う義務がある。

### クラブの規模を判断する

ロータリー・クラブの規模が適切であるかどうかは、地域社会の人口、地域内のロータリー・クラブの数、社会的条件といった要因によります。また、地元の状況によって小人数のクラブとならざるを得ない場合もあります。

クラブが小さすぎるかどうかを判断するには、次の問いについて考えてみてください。

- クラブは地域社会の構成を反映しているか。
- クラブは、地域社会で成果あふれる奉仕プロジェクトを実施する能力があるか。
- クラブのあらゆる機能面で指導、実施にあたる十分な数のロータリアンがいるか。
- 地域社会のすべての職業が代表されているか。

小規模のクラブは、現実的な会員勧誘の目標を立てるべきです。クラブの会員増強活動を改善するには、第3章と第4章に紹介されているステップに従い、また、第6章に紹介されているリソースをご活用ください。

## クラブ会員増強委員会の行動のステップ(第5章)

はい いいえ



当クラブは、会員増強の行動計画の一環として、1つもしくは複数の会員増強賞を受賞できるよう取り組んでいる。



20名未満のクラブ: 当クラブの会長は、地区ガバナー、地区会員増強委員長、RI会員組織地域コーディネーターに連絡し、会員増強目標と会員増強の行動計画を立てるための援助を求めた。



## 第6章

# リソース

### RI会員組織地域コーディネーター

RI会員組織地域コーディネーター(RRIMC)プログラムは、会員増強を推進するための包括的アプローチを提供するために創設されたものです。十分な研修を受けたロータリアンから成るこのネットワークは、地区とクラブが会員増加を達成できるよう支援します。

64名のRRIMCは、各地域のニーズに合った会員増強策とツールを特定、開発し、地域での研修やワークショップ、会員増強セミナーを通じて地区会員増強委員長と委員会に研修を提供する責務があります。

これらの献身的なロータリアンは、会員増強の対策と方法だけでなく、会員増強に関連した具体的なRIプログラムにも精通しています。クラブは、RRIMCに以下のような助けを借りることができます。

- 会員増強に関する地域レベルの研修を提供する。
- 会員増強に関連する特別行事に講演者として参加する。
- クラブの指導者が会員増加や増強計画、目標、対策を決定し、立案するのを助ける。
- 会員増強活動に活用できる適切な地域用ツールを紹介する。

地域を担当するRRIMCが誰かは、国際ロータリーのウェブサイト([www.rotary.org](http://www.rotary.org))または「公式名簿」(007-EN)を参照するか、あるいは地区会員増強委員長にお尋ねください。

### 地区会員増強委員会

地区会員増強委員会は、地区に合った会員増強策を特定、推進、実施します。この委員会委員長は、会員増強の問題に関して、ガバナー、RI、ならびに地区内クラブの間のパイプ役となります。この委員会の連絡先は、ガバナー補佐または地区ガバナーに問い合わせてください。地区に会員増強委員会がない場合、この委員会を設置するよう地区指導者に提案するとよいでしょう。

クラブの会員増強委員会は、地区会員増強委員会にクラブの会員目標を伝え、クラブで成功した活動を紹介すべきです。クラブレベルで用いられている新しく効果的な会員増強策やツールについて地区が学ぶことは、地区委員会が提供できる支援についてクラブが学ぶことと同じくらい重要です。

## 地区広報委員会

地区広報委員会は、ロータリーを外部に広報、推進し、ロータリーのプログラムに対する理解と支援を促進します。同時にこの委員会は、効果的な渉外活動や人々に好まれる広報活動をはじめ、好意的なイメージの促進がクラブにもたらす数多くの恩恵について、ロータリアンの間にも推進しなければなりません。

計画中のキャンペーンや活動があるか、またはRIから提供されているキャンペーン用の最新ツールがあるかどうかを、この委員会に尋ねてください。この委員会の計画は、クラブの会員増強活動や広報活動にも役立てられる可能性があります。この委員会はまた、地元地域で効果的なキャンペーンを立ち上げるためにクラブの広報委員会が活用できる情報や資料を持ち合わせているかもしれません。

## RIのウェブサイト

RIのウェブサイト([www.rotary.org](http://www.rotary.org))は、全ロータリアンのための大切な情報源です。すべてのロータリアンは、定期的にウェブサイトを閲覧し、国際ロータリーからの最新情報を把握しておくべきです。

会員増強を推進するツールとして以下の情報を得るために、サイト内を検索してみましょう。

- 会員増強アンケート調査の結果
- 印刷出版物(多くは無料でダウンロード可能。またはShopからオンラインで注文が可能)
- RIとロータリー財団の全プログラムに関する情報
- クラブ会長と幹事がRIへ会員変更を報告するための「会員アクセス」(会員変更報告のための推奨方法)
- ダウンロード可能な「会員データ書式」(会員変更を手書きでRIに報告)
- ロータリー・Eラーニング・センター(自分のペースで自習できる、クラブ役員と新会員のためのオンラインの研修資料)
- RIからの最新ニュース
- 訪問予定の地域内のロータリー・クラブの所在地
- RIのクラブ・地区支援担当(日本事務局奉仕室)職員の連絡先
- RI徽章入り商品の被免許業者(ピン、衣料品、ソフトウェアなど)

## クラブ・地区支援担当職員

すべてのクラブには、RIのクラブ・地区支援担当職員が指定され、問い合わせの窓口となっています(日本国内クラブの担当はRI日本事務局奉仕室です)。

- RI定款・細則、ロータリー章典、「手続要覧」、RI理事会方針
- 国際ロータリーと事務局
- 選挙や公式のRI方針の解釈に関する疑問や質問
- 「会員アクセス」を通じてロータリーの業務をオンラインで行う方法

地区別の検索可能なデータベース(www.rotary.orgに掲載)で、上記に関する質問を問い合わせることのできるRI職員の氏名、電話番号、Eメールアドレスを調べることができます。

## そのほかのRI事務局職員

RI事務局とは、米国イリノイ州エバンストンにある世界本部と7つの国際事務局を指し、事務局職員は、会員増強に関連するどのような質問や要望にも援助を提供します。事務局職員の連絡先は国際ロータリーのウェブサイト(www.rotary.org)および「公式名簿」をご覧ください。

会員増強に関する質問はEメール(membershipdevelopment@rotary.org)でお問い合わせください。

## クラブ会員増強委員会の行動のステップ(第6章)

### はい いいえ

- |                          |                          |  |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、地区会員増強委員会と定期的に連絡を取り合っている。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、地区会員増強委員会と地区広報委員会からの支援を活用している。   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの指導者は、定期的に地区ガバナーまたはガバナー補佐と連絡を取り合い、必要があれば援助を要請している。                                   |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当地区の会員増強委員会は、地域内の会員増強活動についてRRIMCから得た情報をクラブに伝えている。  |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、RRIMCプログラムの目的を理解し、地区指導者が解決できない会員増強の疑問や問題があれば、アドバイスを求めるためにいつでもRRIMCに連絡している。 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員は、先月中にwww.rotary.orgを利用し、また、クラブに関連するRIの資料を定期的にダウンロードしている。                     |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 当クラブの会員増強委員会は、会員増強活動に役立てるために、この手引書に掲げられている適切な行動のステップの実施を検討した。                            |





# 補遺資料 1

## RIの出版物と参考資料

以下の出版物と視聴覚資料は、「RI カタログ」を通じてご入手いただけます。オンライン(shop.rotary.org)、電話(1-847-866-4600)、ファックス(1-847-866-3276)、Eメール(shop.rotary@rotary.org)、または郵送(RI Publications Order Services, 7100 N. Lawndale Ave., Lincolnwood, IL 60712, USA)にてご注文ください。また、RI日本事務局を通じて出版物をご注文いただくこともできます。

品目	説明	カタログ 番号	無料の ダウンロード
<b>会員増強キット*</b>			
新会員のためのオリエンテーション・プログラムの計画(クラブ用)	内容:「新会員のためのオリエンテーション :クラブの手引き」、「会員増強推進用手引き」、「RIカタログ」	425-JA	不可
会員増強ビデオセット	2枚のDVDセット: 会員候補者のためのDVD 新会員のためのDVD	427-MU	不可
新会員情報キット (新会員用)	内容:「ロータリーのいろは」、「RIテーマ・パンフレット」、「祝御入会」、「ロータリー財団携帯用カード」、「ロータリー財団申請手続早見用手引き」、「RI年次報告」、「ロータリーの1億ドルのチャレンジ・パンフレット」	426-JA	不可
会員候補者のための情報キット	内容:「ロータリーの基本知識」、「ロータリーとは」、「ロータリー大要(ロータリーとは)」、「祝御入会」、「ロータリー財団携帯用カード」、「ポリオ・プラス・パンフレット」	423-JA	不可
* 会員増強キットの内容は変更されることがあります。キットには最新の出版物や改訂版が含まれています。			
<b>印刷された出版物</b>			
ロータリーのいろは	クリフ・ドクターマン元RI会長によって書かれた短編記事からまとめられたロータリーの歴史、慣習、伝統を解説した簡潔な手引き書。	363-JA	不可
奉仕の一世紀:国際ロータリー物語	2005年のロータリー創立100周年のためにRIが著作を依頼した感動的な本。ロータリーの歴史、そのプログラムの発展、ロータリアンが世界を変えた実例などを、鮮明に伝える資料。驚くべき事実、語られたことのない逸話、未公開写真などが豊富に含まれる。	913-JA	不可
活動する地域社会／奉仕の機会に関する項目	内容:「活動する地域社会」、奉仕プロジェクトの立案、実施、評価方法に関する段階的な説明を収めた小冊子。「奉仕の機会に関する項目」、推奨される奉仕プロジェクトの種類を説明。	605-JA	可
Effective Public Relations: A Guide for Rotary Clubs (効果的な広報:ロータリー・クラブのための手引き)	ロータリアンがクラブ活動を推進する上で役立つ基本的な心得や資料。	257-EN	不可
新会員の推薦はいかにするか	新会員の選挙の基本的な手続が記載されたパンフレット。	254-JA	可
新会員のためのオリエンテーション:クラブの手引き	クラブの会員候補者と新会員のための教育プログラムの作成や更新を担当しているロータリアンのための資料。指針、ワークシート、行動ステップを含む。	414-JA	可
新クラブを結成する:地区ガバナーおよび特別代表のための手引き	新クラブ結成の手続きを概説する手引き。新クラブが効果的に未永く存続していくための提案事項を含む。	808-JA	可

品目	説明	カタログ 番号	無料の ダウンロード
RIカタログ	RIの出版物、視聴覚資料、書籍、定期刊行物、用紙類を 列挙した小冊子。	019-JA	可
ロータリーの基本知識	国際ロータリーとロータリー財団の構成、使命、プログ ラムを概説した8ページの資料。オリエンテーション用 資料として最適。	595-JA	可
ロータリー財団年次報告書	財団のプログラムと監査済み財務事項に関する図入 りの報告書。	187B-JA	可
ロータリー財団携帯用カード	財団プログラムと寄付情報に関する簡潔な統計的 概要を示すパンフレット。毎年改訂。一般配布用に好 適。50枚セット。	159-JA	可
国際ロータリー年次報告書	ロータリー年度の図入り最重要点と監査済み財務事 項。	187A-JA	可
「あなたもロータリーと始めませんか」 絵葉書	会員候補者をロータリー・クラブ例会に招待するた めの絵葉書。20枚セット	614-JA	不可
「あなたもロータリーと始めませんか」 携帯用カード	ロータリー・クラブ例会に招待するための名刺サイ ズのカード。仕事の同僚や会員候補者に配布するの に最適。20枚セット	613-JA	不可
ロータリーとは	ロータリアン候補者と一般の人々向けにロータリー の概要を説明した色刷りのパンフレット。	001-JA	可
ロータリー大要 (ロータリーとは)	ロータリーの組織と活動内容についてよく尋ねられ る質問への回答を載せた名刺サイズの手頃なカード。 ロータリアンでない人々への配布用として好評。	419-JA	可
<b>表彰プログラムの手引き</b>			
会長賞要項	ロータリーおよびローターアクト・クラブのための現 在の会長賞プログラムの概要が収められたパンフレ ット。	900A-JA	可
RI会員増強・拡大賞	既存クラブにおける会員増加、現会員の維持、なら びに新クラブの結成を表彰する地区レベルの表彰プ ログラムについて紹介する手引き。会員増強目標に 到達した地区も表彰される。	901-JA	可
会員増強推進計画の表彰	会員増強の3つの基本要素、すなわち会員維持、会 員候補者の勧誘、新ロータリー・クラブ結成のため の画期的な計画や方策を立案し、実施したクラブを 表彰する地区レベルの賞を紹介する手引き。	422-JA(ク ラブ提出書 式)421-JA (地区ガバ ナー用提出 書式)	可
小規模クラブ会員増加の表彰	会員増加目標を達成した会員数20名未満のクラブ を表彰するプログラムについて紹介する手引き。	416-JA	可

品目	説明	カタログ 番号	無料の ダウンロード
<b>DVD／ビデオ／CD-ROM</b>			
「毎年あなたも100ドルを」DVD	年次プログラム基金寄付で支えられているロータリー財団プログラムや補助金の概要を感動的に紹介するビデオ。再生時間9分間。	978-MU	不可
ポリオ・プラス：世界の子供たちへの贈り物	ポリオ撲滅へと前進しているロータリーの最新の活動を紹介します。再生時間11分間。	317-MU	不可
Rotary and the International Community: Connecting the Local to the Global (ロータリーと国際社会：地元社会と世界を結びつける)	ロータリー、国連、国際社会を紹介するビデオ。地元社会を世界と結びつけるためのベストプラクティスが収められている。ビデオとDVD。再生時間8分間。	266-DVD	不可
ロータリーの遺産コレクションDVD	歴史的なビデオ資料が1枚のDVDに収められたコレクション。収録内容：ポール・ハリス・ライブ1942、ロータリーの沿革、ポール・ハリスの行動と理想、大いなる冒険(英語のみ)。ロータリー創立50周年にエドワード・アーノルドとジム・バックスがハリウッドで製作した30分間のボーナス映像が収録されている。全編57分間。	020-MU	不可
ロータリー：人類のために活動します	DVDまたはCD-ROMに収められた既成広報ツール。地元の新聞社、雑誌社、ラジオ、テレビ局などに無料または低価格で広告を掲載、あるいは放送してもらう際に利用できる。テレビ用、印刷用、インターネット用、屋外広告用のデザインを収録。毎年改訂。	RIカタログを参照	不可
ロータリー：その可能性	ロータリー世界の各地で実施されているプロジェクトを紹介するビデオ。会員候補者用として最適。再生時間3分間。	688-MU	不可
RVM：ロータリアン・ビデオ・マガジン	世界中のロータリアンによる功績やプロジェクトをドキュメンタリー形式で紹介するDVD。インタビューやニュースも収められている。会員増加と維持活動に最適。	RIカタログを参照	不可
Service Above Self: A Century of Extraordinary Purpose (超我の奉仕：崇高な目的とともに1世紀)	ロータリーのボランティア奉仕の最初の100年間を振り返るドキュメンタリー。クラブを基盤とする世界最大の人道的奉仕団体としての国際ロータリーの成功を紹介し、ポリオ・プラスといったロータリーの主要なプログラムに焦点を当てる。独立したドキュメンタリー制作会社、Horizons Communications Groupの制作。英語のみ。再生時間60分間。	929-EN	不可
ロータリーとは	ロータリーとロータリー財団の概要を紹介するビデオ。ロータリー情報プログラムと新会員のオリエンテーションに最適。再生時間6分間。	449-MU	不可
祝御入会	新会員にロータリーを簡潔に紹介するビデオ。再生時間3分間。	なし	可
あなた－ロータリー財団	ロータリー財団の援助を受けた世界中の多くの人々の姿を映し出す感動的なビデオ。音楽付き、ナレーションなし、再生時間4分間。	170-MU	不可

品目	説明	カタログ 番号	無料の ダウンロード
<b>定期刊行誌</b>			
「毎年あなたも100ドルを」	年次プログラム基金の最新情報、クラブの目標を達成しているロータリアンについての記事、年次プログラム基金への寄付が、どのように人々の生活を改善しているかを紹介する記事が掲載されたEメールのニュースレター。受信登録はウェブサイト(www.rotary.org)から。	なし	可
International Service Update (国際奉仕に関する最新情報) (英語のみ)	世界社会奉仕、ロータリー・ボランティア、ロータリー地域社会共同隊、災害救援と復興活動に関する最新情報を提供するEメールのニュースレター。受信登録はウェブサイト(www.rotary.org)から。	なし	該当せず
会員増強詳細報告	会員増強のためのヒントや資料、最新の調査などを掲載した月刊Eメールレター。受信登録はウェブサイト(www.rotary.org)から。	なし	可
RI Community Service (RI社会奉仕) (英語のみ)	奉仕活動に関する最新ニュースや参考資料をロータリアンに提供するために、2カ月ごとに発行されるEメールのニュースレター。受信登録はウェブサイト(www.rotary.org)から。	なし	該当せず
RI Vocational Service (RI職業奉仕) (英語のみ)	職業奉仕に関する最新ニュースや参考資料をロータリアンに提供するために、2カ月ごとに発行されるEメールのニュースレター。受信登録はウェブサイト(www.rotary.org)から。	なし	該当せず
「ザ・ロータリアン」誌	RIの月刊誌(ロータリー地域雑誌に関する情報は、www.rotary.orgまたは「公式名簿」参照)。	なし	「ザ・ロータリアン」誌記事の一部のみ可。 ロータリー地域雑誌へのリンクあり
Rotary PR Tips (広報のコツ) (英語のみ)	クラブや地区が地元地域でロータリーを推進するためのアイデアを掲載した、隔週ごとのEメール・ニュースレター。受信登録はウェブサイト(www.rotary.org)から。	なし	可
ロータリーワールド	ロータリーのリーダー用に年4回発行されるタブロイド版の8ページの新聞。	なし	可
Training Talk (トレーニング・トーク) (英語のみ)	地区研修リーダーと、ロータリーの研修に関心を持つその他の人を対象とした毎月発行のEメールのニュースレター。受信登録はウェブサイト(www.rotary.org)から。	なし	可



品目	説明	カタログ 番号	無料の ダウンロード
<b>ウェブ上の資料</b>			
指導力育成:プログラムを始めるための の手引き	指導力養成のためのプログラム指針や研修のアイ デアを紹介	250-JA	可
Membership Development Best Practices Exchange (会員増強ベスト・ プラクティス・エクスチェンジ) (英語のみ)	世界中のロータリー・クラブや地区から提出された、さ まざまな成功例を検索できるデータベース。	なし	該当せず
ロータリーEラーニング・センター	自分のペースで自習できる、クラブ役員と新会員のた めのオンラインの研修資料。	なし	可





# 補遺資料 2 会員増強行動計画ワークシート

優れた資質のロータリー・クラブ会員を勧誘し、維持するためには、会員増強計画が以下の段階に沿って実行される必要があります。

1. 特定する
2. 紹介する
3. 正式に入会を勧める
4. 入会させる
5. 情報を与え、指導する
6. 参加させる
7. 教育する

このワークシートを記入する際には、「会員増強推進用引き」各章の最後にあるチェックリストを参照してください。「いいえ」に印を付けた項目は、方策として実施することを検討することができます。

## 1. 特定する

地元の地域社会においてロータリー・クラブに入会する資格を備えている人を探し出します。これらの候補者は、奉仕に対して献身的で、しっかりとした人格の備わった専門職業従事者または地域社会のリーダーであるべきです。

当クラブは現在、資格を十分に備えた会員を以下のような基準で特定しています。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

「会員増強推進用引き」の第1章と第2章を読み、それに応じてクラブで評価を行った後、当クラブは、会員候補者を特定するために以下のような3つの方策を新たに実施することにしました。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 2. 紹介する

国際ロータリーのプログラムやクラブの奉仕活動について情報を伝えることによって、会員候補者にロータリーを紹介します。会員候補者のための正式な情報説明会を企画し、会員候補者に以下の事柄について概要を説明しましょう。

- 国際ロータリーとロータリー財団
- クラブ会員となることの恩典と責務
- クラブの主要プロジェクトと活動

入会前に、熱心なロータリアンによって紹介され、また上記の事柄について十分な説明を受けた会員候補者は、より活発に参加し、積極的な会員となる可能性が高いと言えます。

当クラブは現在、以下のような方法で会員候補者にロータリーを紹介しています。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

「会員増強推進用引き」の第1章と第2章、ならびに「新会員のためのオリエンテーション：クラブの手引き」の第1章を読んだ後、当クラブは、会員候補者にロータリーを紹介するために、以下のような3つの方策を新たに実施することにしました。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 3. 正式に入会を勧める

推薦者とクラブの会員増強委員会委員が、直接、会員候補者を訪ね、入会を勧めます。このような直接訪問によって、会員候補者はロータリーの知識と経験を備えたクラブ内の人物2人と連絡が取れるようになります。勧誘するロータリアンは、関心のありそうなクラブ活動やプロジェクトを紹介するために、事前に会員候補者の関心事項や専門分野について知っておくべきです。

当クラブは現在、以下のような行動計画を通じて会員候補者に入会を勧めています。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

「会員増強推進用引き」の第1章と第2章を読んだ後、当クラブは、資格を備えた候補者に正式に入会を勧めるために、以下のような3つの方策を新たに実施することにしました。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 4. 入会させる

厳粛かつ有意義な形で、新会員を入会させます。配偶者や家族にも出席してもらいます。入会式で、新会員に5分程度の簡単なスピーチをしてもらい、自己紹介する機会を与えます。また、クラブ会員全員が、個人的に各新会員に自己紹介できるよう計らいます。

当クラブは現在、以下のような方法で新会員を入会させています。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

「会員増強推進用引き」の第3章、ならびに「新会員のためのオリエンテーション：クラブの手引き」を読んだ後、当クラブは、以下のような形で新会員を入会させることにしました。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 5. 情報を与え、指導する

以下の点に重点を置いて、新会員にクラブおよびRIの情報を伝えます。

- ロータリーの方針と手続
- 奉仕の機会
- ロータリーの歴史とこれまでの業績

新会員のためのオリエンテーション・プログラムを、何回かに渡って正式に実施することを検討してください。「新会員のためのオリエンテーション：クラブの手引き」(414-JA)もご覧ください。

当クラブは現在、以下のような行動のステップを踏まえた新会員のためのオリエンテーションを実施しています。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

「会員増強推進用引き」の第3章を読み、それに応じてクラブで評価を行い、さらに「新会員のためのオリエンテーション：クラブの手引き」を読んだ後、当クラブは、以下のような新たな行動のステップを新会員のためのオリエンテーション・プログラムに加えることを計画しています。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 6. 参加させる

新会員に、クラブ委員会、活動、募金活動、理事会会合、クラブ例会、クラブの親睦活動に参加してもらいます。

多くのクラブは、新会員の入会直後の一定期間、推薦者が新会員に関与するべきできある、または各新会員にロータリアンを個人指導者(メンター)として任命するべきであると考えています。新会員がクラブに完全に溶け込む(最初の6カ月間)まで、推薦者は新ロータリアンと緊密に連絡を取り合います。

当クラブは現在、優先事項としてクラブ会員全員をクラブ活動に参加させるために、以下のようなことを行っています。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

「会員増強推進用手引き」の第3章と第5章を読み、それに応じてクラブで評価を行った後、当クラブは、クラブ会員の参加を強化するために、以下のような行動のステップを取り入れることにしました。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 7. 教育する

率先して参加し、積極的に活動するために十分な知識が身につくよう、会員全員を教育します。

クラブは、クラブのプログラム、プロジェクト、活動に関する最新情報を会員が把握できるよう、引き続き教育カリキュラムを組んでいくべきです。クラブはまた、国際ロータリーとロータリー財団からの情報を会員に伝えましょう。

当クラブは現在、以下のような3つの主な活動を組み入れた会員教育プログラムを継続的に行っています。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

「会員増強推進用手引き」の第1章から第6章までを読み、それに応じてクラブで評価を行った後、当クラブは、以下のようなステップを取り入れて、会員のための継続的な教育プログラムを新しくすることにしました。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## その他の行動ステップ

当クラブは、以下のような理由から、上記の7項目に記入した新たな方策をすべて実施することにしました(例:あるクラブの評価の結果に対応して、クラブの話し合いの結果、など)。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

当クラブは、以下のような理由から、上記の7項目に記入した新たな方策をすべて実施することにしました(例:あるクラブの評価の結果に対応して、クラブの話し合いの結果、など)。

当クラブは、会員増強が継続的な取り組みであることを理解し、以下のような3つの長所を土台に、効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標に示される会員増強目標を達成するために引き続き努めていきます。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

また当クラブは、以下のような3つの短所に引き続き取り組んでいきます。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

当クラブは、以下の3つの行動ステップ(上記の7項目から選ぶ)を優先させることによって、上記の取り組みを達成していく予定です。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

クラブ会員増強委員会は、このワークシートで収集した情報をまとめ、クラブの会員増強行動計画について会員に報告すべきです。クラブ例会中に話し合いを持ち、クラブ会員を強化するための行動計画について会員に伝え、引き続き会員強化に取り組むよう会員に呼びかけます。







# 出版物に関する評価アンケート

RIでは、ロータリアンおよびロータリー・クラブと地区に効果的な資料を提供したいと考えております。本手引書に関する皆さまからのご感想は、今後の出版物を改善するための参考とさせていただきます。評価書式への記入にご協力ください。

1. 「会員増強推進用手引き」についてどのように知りましたか。

---

---

---

2. 本手引書は、クラブでどのように使用されましたか。

---

---

---

3. 以下の各資料について、一番役立つと思われた点は何ですか。

会員増強推進用手引き：

---

---

クラブ評価ツール：

---

---

会員増強の地域用補足資料：

---

---

4. 以下の各資料について、一番役に立たなかったと思われた点は何ですか。

会員増強推進用手引き：

---

---

クラブ評価ツール：

---

---



会員増強の地域用補足資料:

---

---

5. 本手引書に追加した方がよいと思われる情報がありますか。

---

---

---

6. その他のご意見やご提案がありましたら、ご記入ください。

---

---

---

---

**連絡先(任意)**

日付: \_\_\_\_\_

氏名: \_\_\_\_\_

ロータリー・クラブ名: \_\_\_\_\_ 地区: \_\_\_\_\_

住所 番地: \_\_\_\_\_

市町村／都道府県／郵便番号: \_\_\_\_\_

国名: \_\_\_\_\_

Eメール: \_\_\_\_\_ 電話番号: \_\_\_\_\_

下記宛にお送りください。

Membership Development Division (MD100)

Rotary International

One Rotary Center

1560 Sherman Ave.

Evanston, IL 60201-3698 USA

ファックス: 1-847-866-9446

Eメール: [membershipdevelopment@rotary.org](mailto:membershipdevelopment@rotary.org)

# 新会員をクラブに 迎え入れるために

## 新会員のためのオリエンテーション： クラブの手引き

新しいクラブ会員が真の「ロータリアン」となるために

**ダウンロードは[www.rotary.org](http://www.rotary.org)から**

新会員のためのオリエンテーション：クラブの手引き (414-JA)  
(1ドル)ご注文は下記まで。

[shop.rotary.org](http://shop.rotary.org) | 電話：03-3903-3194 | ファックス：03-3903-3781 | [shop.rotary@rotary.org](mailto:shop.rotary@rotary.org)

新登場

# オンラインの補助資料

## クラブ評価ツール & 会員増強の地域別補足資料

現在の会員増強活動を再評価。  
地域の会員傾向を知り、会員増強の活動計画を。

ダウンロードは[www.rotary.org](http://www.rotary.org)から



ROTARY INTERNATIONAL®

One Rotary Center

1560 Sherman Avenue

Evanston, IL 60201-3698 USA

[www.rotary.org](http://www.rotary.org)