



国際ロータリー第2650地区
2018－19年度

会員増強アクション会議 資料



インスピレーションになろう

ロータリーを学び、実践し、発信しよう； Enjoy Rotary

日時：2019年3月2日(土)

京都リサーチパーク

国際ロータリー第2650地区 会員増強・拡大委員会



国際ロータリー第2650地区

2018-2019年度 会員増強アクション会議

場 所 京都リサーチパーク サイエンスホール（東地区1号館4階）

日 時 2019年3月2日（土） 12:00 受付 13:00～16:30

次 第

司会進行 委員 山内 喜代美

12:00 受付開始

13:00 開会点鐘

ガバナー 中川 基成

ロータリーソング斉唱「奉仕の理想」

ソングリーダー 委員 藤岡 春樹

ご来賓者の紹介

13:13 挨拶

ガバナー 中川 基成

13:20 委員長挨拶・趣旨説明

会員増強・拡大委員会委員長 岡寄 正司

13:25 第1部【講演】

高島 凱夫 様 テーマ『会員増強について』

第3ゾーン ローターコーディネーター 第2660地区2012-13年度ガバナー 大阪中之島RC

14:10 —— 休憩（15分間） ——

14:25 第2部【会員増強アクション会議】

コーディネーター 馬場 鋭州 副委員長（長浜RC）

16:15 講 評

ガバナーエレクト 佐竹 力總

16:20 閉会点鐘

ガバナー 中川 基成

閉会点鐘まで退席されませんよう、ご協力のほどよろしくお願い致します。

高島 凱夫 氏 (たかしま よしお)

生年月日 1944年9月20日

勤務先 京橋耳鼻咽喉科

所在地 〒534-0023 大阪市都島区都島南通2丁目4番17号



【経歴】

- 1969年 関西医科大学卒業
- 1973年 関西医科大学大学院医学研究科外科系(耳鼻咽喉科)修了 医学博士
- 1973年 関西医科大学附属香里病院 耳鼻咽喉科部長代理
- 1977年 関西医科大学耳鼻咽喉科学講座 講師
- 1978年 旧西ドイツ ハンブルク市立ハイデルベルク病院 助手併任
- 1981年 旧郵政省 大阪北通信病院 耳鼻咽喉科部長
- 1989年 京橋耳鼻咽喉科開設 現在に至る

【職業分類】

耳鼻咽喉科医

【ロータリー歴】

- 1992年10月29日 大阪中之島ロータリークラブ入会 (チャーターメンバー)
- 1994～1995年度 会員選考委員長
- 1995～1996年度 SAA
- 1998～1999年度 副会長、クラブ奉仕委員長
- 2000～2001年度 会長
- 2003～2004年度 R規定・情報委員長
- 2004～2006年度 国際奉仕委員長
- 2006～2007年度 会長
- 2008～2009年度 社会奉仕委員長
- 2009～2010年度 IM 実行委員長、R規定・情報委員長

【R I 第2660地区】

- 1995～1996年度 地区親睦委員会委員
- 1996～1998年度 地区広報委員会委員
- 1998～1999年度 地区広報委員会副委員長
- 2009～2010年度 ガバナー補佐エレクト
- 2010～2011年度 ガバナー補佐
- 2011～2012年度 ガバナー・エレクト
- 2012～2013年度 ガバナー
- 2014～2016年度 第3ゾーン ロータリー公共イメージコーディネーター補佐
- 2016～2018年度 第3ゾーン ロータリーコーディネーター補佐
- 2018～2021年度 第3ゾーン ロータリーコーディネーター

【その他】

- ベネファクター、メジャードナーレベル2、
- 米山功労者(マルチプル)、米山功労者メジャードナー

2650地区 2019年1月末現在

クラブ名	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	2011年	2010年	2009年	女性 会員	平均 年齢	クラブ 年数	入会金	例会 時間帯	例会数等 変更	招待、交流会等の実施 柔軟性多様性の導入など	同好会 数	戦略 計画
	1月末	7月末	7月末	7月末	7月末	7月末	7月末	7月末	7月末	7月末	7月末									
京都南	248	243	233	230	216	210	215	207	212	211	213		62	65	20万	昼		16	有り	
京都	202	197	197	198	193	196	185	181	185	184	188		64	93		昼		4		
福井	137	138	137	125	121	114	115	103	112	119	122	12	58	68	15万	昼		7		
奈良	127	126	126	126	138	141	141	143	144	147	143	5	64	67	20万	昼		4	有り	
大津	122	119	116	110	105	97	97	102	99	102	106	5	59	68	10万	昼		4	有り	
京都西	108	108	105	104	99	102	100	102	105	112	110	60	61	61	20万	昼		8	有り	
福井北	106	106	110	105	107	107	109	109	112	115	117	12	63	58	5万	昼		15		
大和高田	99	101	96	97	96	89	93	94	93	93	95	5	64	59	10万	昼		9	有り	
京都伏見	94	96	96	95	92	88	85	85	83	89	92	9	60	46	5万	昼	興業種交流会で候補者発掘の機会	10		
京都東	85	86	87	91	93	95	90	89	97	102	105	67	63	63	15万	昼		6	有り	
京都洛中	85	86	90	91	92	81	75	75	75	78	82	65	39			昼		12		
彦根南	68	68	70	63	65	64	67	69	67	62	61	60	60	42	10万	昼		5	有り	
京都洛北	67	68	70	72	70	70	70	70	68	67	70	61	45	45	15万	昼	ジ・エトワ・ハンズ年4回開催時にPR	5		
京都東山	66	63	70	77	77	78	83	78	78	80	77	5	64	51	30万	昼		8	有り	
京都北	66	65	67	70	68	62	60	62	65	64	69	64	61	15万	昼			14		
奈良大宮	65	61	66	68	71	76	70	71	69	69	65	1	65	39	15万	17:30		4		
彦根	63	64	63	63	63	61	65	61	63	65	69	6	64	67	5万	昼		6	有り	
長浜東	63	61	58	57	62	63	62	65	64	66	70	60	43	5万	昼	46回から42回に削減	3	有り		
福井あじさい	61	61	65	64	61	63	64	56	50	45	44	5	55	19	6万	昼	興業種同好会を年6回開催	5		
福井フェニックス	61	60	59	54	52	54	50	40	43	42	42	11	64	26	5万	18:30	興業種交流会、体験例会、X'S例会	4		
長浜	57	57	62	60	59	62	62	64	60	62	58	64	68	5万	昼			4		
福知山	56	58	59	60	59	59	57	57	59	60	57	59	65	7万	昼			4	有り	
びわ湖八幡	56	53	45	44	44	45	44	47	47	50	49	1	60	31	5万	昼		5		
あすか	55	56	54	56	57	53	51	51	52	53	55	1	62	28	昼			2	有り	
栗東	53	50	43	44	37	34	34	33	31	31	31	1	58	35	5万	昼	例会曜日変更、食事内容を毎週変更	4		
高島	52	53	49	44	43	40	41	43	43	41	42	2	58	42	5万	昼		8		
京都モーニング	51	50	45	41	42	41	42	45	51	49	54	7	61	21	8:00			5		
武生	51	53	55	57	62	58	57	61	61	63	62	2	63	65	5万	昼		2	有り	
福井東	51	54	49	47	45	35	32	30	30	30	34	9	59	44	2万	昼	候補者に卓底依頼	4		
八日市南	51	51	45	48	49	49	53	53	53	53	56	3	64	22	5万	昼	第3週を休会にして同好会活動実施	3		
大和郡山	49	50	49	52	53	53	53	54	52	49	49	2	66	56	15万	昼		3		
京都紫野	48	51	52	58	56	55	61	62	61	62	63	61	43	15万	昼	親睦会に候補者招待	5			
京都洛東	48	48	48	43	40	41	39	35	35	47	39	62	31	15万	昼	若手に同好会を提案、ワイン会	3	有り		
福知山西南	48	46	43	40	39	40	39	44	48	48	46	2	60	38	5万	昼		4		
奈良西	46	46	42	43	44	43	44	47	47	48	48	3	63	49	5万	18:00	ゴルフ同好会に招待してアプローチ	1	有り	
橿原	46	45	43	46	49	52	54	56	62	61	68	1	64	62	5万	昼		4		
京都洛西	45	47	48	53	51	51	49	45	44	35	49	4	61	36	15万	昼		10		
ヒコクラブ	45	47	47	50	60	65	63	45	38			9	60	8	3万	月2回以上の例会とする	学生獲得の為に会費等の減額検討	3	有り	
湖南	45	42	41	40	39	36	37	36	35	34	36	2	62	29	10万	月3回例会		5		
宇治鳳凰	45	44	47	47	49	50	49	48	48	45	44	6	63	29	10万	昼	例会に招待してRCを知ってもらう	3		
京都西南	44	45	45	45	46	45	44	43	48	49	50	3	63	45	15万	月2回の夜間例会		3		
鯖江	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	3	62	59	0	昼		3		
近江八幡	43	44	43	44	45	45	49	45	48	49	55	1	64	61	5万	昼	例会回数を削減	6		
東近江	41	35	35	32	35	37	39	40	42	45	56	3	59	58	5万	昼	家族も楽しめる夜間冷夏の実施	1		
守山	40	42	38	39	37	36	37	40	45	46	45	0	58	48	5万	昼	親睦例会、ゴルフコンパに招待	1		
大野	39	40	43	40	38	36	33	32	32	27	25	1	57	55	3万	昼	例会曜日と時間帯を今後検討	5	有り	
宇治	39	42	43	39	37	36	36	34	38	39	40	1	65	59	10万	昼	例会服装は職場の服装で良いと変更	2	有り	
京都朱雀	39	36	36	34	42	44	45	44	41	38	40	3	66	26	5万	昼	昼食に変更、年会費の上昇を抑える	6	有り	

会員増強についてのアンケート集計結果報告書

問3. クラブの現状と課題について

①クラブが直面している課題は何ですか？会員について（複数回答可）

- 会員の高齢化 56
- 会員の減少 47
- 会員候補者不在 32
- 例会出席率低下 22
- 会員間の意識の違い 20
- 女性会員未入会 17
- 若い会員未入会 18
- その他 4

クラブの課題	2018
会員の高齢化	56%
会員の減少	47%
会員候補者不在	32%
例会出席率低下	22%
会員間の意識の違い	21%
若い会員未入会	18%
女性会員未入会	18%
その他	4%

②過去10年間での退会者の退会理由は何ですか？会員について（複数回答可）

- 転勤 37
- 健康上 63
- 高齢 43
- 逝去 60
- 人間関係 23
- 会費が高い 3
- 居場所が無かった 5
- 仕事にメリット無し 11
- ロータリー活動に不満 6
- 入会したが、描いていたイメージとは違った 11
- その他 17

退会理由	2018	平均
健康上	63%	64%
逝去	60%	30%
高齢	43%	30%
転勤	37%	31%
人間関係	23%	20%
仕事にメリット無し	11%	8%
入会したが、描いていたイメージとは違った	11%	10%
ロータリー活動に不満	6%	8%
居場所が無かった	5%	3%
その他	17%	8%

③ロータリー全体では入会から1～2年後の退会率が52%と極めて深刻な現状です。退会する会員の多くは、入会前に会員義務について十分な説明を受けなかった、入会後にロータリーに関する十分な教育を受けなかった、という理由を挙げています。また、出席規定や経済的な負担、期待したほど会員同士の交流がなかった、という理由もありました。貴クラブでは、会員維持のためにどのような退会防止策をなされておられますか？クラブ運営について（複数回答可）

- 会員となることで得られる機会、会員として果たすべき義務を、入会前に十分に説明する 41
- 有意義な入会式を行い、クラブ全員で入会者を歓迎している。 44
- 楽しく、活気があり、堅苦しくない雰囲気をつくっている。 71
- 新会員のメンターとなる会員を決めている。メンターはクラブの文化と伝統を新会員に説明し、質問に答え、ほかの会員との交流を援助する。新会員が連絡なく例会を欠席した場合は、メンターが連絡を取って事情を聞いている。 12
- 新会員オリエンテーションを実施している。 52
- 新会員を委員会委員などの役割に抜擢している。 55
- 新会員と対話する機会を設け、ロータリーについてよく理解してもらう。 28
- 会員が関心のある活動や委員会に参加できるようにしている。 21
- クラブの親睦や活動を活性化させるアイデアを会員から募っている。 25
- 青少年交換学生の手配役や、ロータリーアクトクラブ/インターアクトクラブとの連絡役となってもらい、若者との交流を図っている。 2
- 新会員だけでなく入会後1～2年後の会員にもメンターを付け、メンターとの相性が合っているかどうかを定期的に確認し、会員が別のメンターを望む場合は、ほかの会員に交代してもらっている。 3

④その他 9

楽しく、活気があり、堅苦しくない雰囲気をつくっている。	74%
新会員を委員会委員などの役割に抜擢している。	57%
新会員オリエンテーションを実施している。	54%
有意義な入会式を行い、クラブ全員で入会者を歓迎している。	46%
会員となることで得られる機会、会員として果たすべき義務を、入会前に十分に説明する	43%
新会員と対話する機会を設け、ロータリーについてよく理解してもらう。	29%
クラブの親睦や活動を活性化させるアイデアを会員から募っている。	26%
会員が関心のある活動や委員会に参加できるようにしている。	22%
新会員のメンターとなる会員を決めている。メンターは、クラブの文化と伝統を新会員に説明し、質問に答え、ほかの会員との交流を援助する。新会員が連絡なく例会を欠席した場合は、メンターが連絡を取って事情を聞いている。	13%
新会員だけでなく入会後1～2年後の会員にもメンターを付け、メンターとの相性が合っているかどうかを定期的に確認し、会員が別のメンターを望む場合は、ほかの会員に交代してもらっている。	3%
青少年交換学生の手配役や、ロータリーアクトクラブ/インターアクトクラブとの連絡役となってもらい、若者との交流を図っている。	2%

④クラブが直面している課題は何ですか？クラブ運営について（複数回答可）

- 例会・委員会活動などのマンネリ化 4 7
- ネット・IT対応不十分 2 2
- 会員に対する研修不足 2 4
- 公共イメージ・認知度の低さ 3 0
- ビジョン・戦略計画の未着手 1 6
- 奉仕事業の開発ができない 1 7
- 前例主義から脱却できない 2 1
- 姉妹・友好クラブとの交流がない 8
- RIの変化についていけない 9
- 地域への役員派遣が少ない 6
- 活力がない 8
- 若い会員のニーズに対応できない 1 3
- ベテラン会員支配 4
- その他 5

クラブの課題	2018	%
例会・委員会活動などマンネリ化	41	100%
活動に対する積極性不足	24	100%
奉仕事業の開発ができない	17	100%
公共イメージ・認知度の低さ	30	100%
姉妹・友好クラブとの交流がない	8	100%
活力がない	8	100%
ネット・IT対応不十分	22	100%
ビジョン・戦略計画の未着手	16	100%
前例主義から脱却できない	21	100%
若い会員のニーズに対応できない	13	100%
ベテラン会員支配	4	100%
地域の活性化についていけない	6	100%
地域への役員派遣が少ない	6	100%
その他	4	100%
回答総数	100	100%

⑤会員がロータリーを続ける理由は何だと思いますか？（複数回答可）

- 異業種交流ができる 7 5
- 生涯の友人・仲間ができる 7 5
- 自己研鑽と学習・成長の機会 5 8
- 例会が楽しい 3 7
- 奉仕活動ができる 4 8
- 心からの親睦が得られる 2 8
- 奉仕の理念を信奉している 1 9
- ビジネスに活用できる 2 0
- 世界の仲間と繋がっている 1 4
- リーダーシップを発揮できる 8
- 世界的問題の解決に貢献できる 7
- 寄付が有効活用できる 4
- その他 4

会員が続ける理由	2018	%
例会が楽しい	37	100%
自己研鑽と学習・成長の機会	58	100%
奉仕活動ができる	48	100%
奉仕の理念を信奉している	19	100%
異業種交流ができる	75	100%
生涯の友人・仲間ができる	75	100%
心からの親睦が得られる	28	100%
ビジネスに活用できる	20	100%
リーダーシップを発揮できる	8	100%
世界の仲間と繋がっている	14	100%
世界的問題の解決に貢献できる	7	100%
寄付が有効活用できる	4	100%
その他	4	100%
回答総数	100	100%

問4. 女性会員についてお尋ねします。

①現在女性会員が居ないクラブについてお尋ねします。

- 入会を希望している 1 6
- 入会は今のところ考えていない 7
- クラブで検討中又は調整中 3
- 勧誘活動をしているが結果が出ない 6

	2018	昨年	変動
入会を希望している	50%	24%	+26%
勧誘活動をしているが結果が出ない	19%	14%	+5%
クラブで検討中又は調整中	9%	34%	-25%
入会は今のところ考えていない	22%	31%	-9%

②現在女性会員が居るクラブについてお尋ねします。

- 更に増やして行きたい 6 5
- 経営人以外の女性（主婦、学友生、女性奉仕活動家など）も入会を考えている 1 6
- その他 1

	2018	昨年
更に増やして行きたい	96%	96%
経営人以外の女性も入会を考えている	24%	16%
その他	1%	1%

③女性会員が居るクラブお尋ねします。女性会員が在籍されていてよい点を教えて下さい

綾 部：女性ならではの活動ができる。場の雰囲気や和やかになる。

京丹後：女性ならではの意見が開ける。例会が明るくなる。

地域の女性にロータリーをアピールでき、女性の入会候補者が増える。

京都伏見：女性だからこそできる気遣いなどを学ぶことができる。例会においても華やかさがある。

京都東山：例会に堅苦しさが緩和された気がする。

京都北東：女性会員に気を使い、食事会でも品が良くなっています。

京都洛南：雰囲気明るくなる。

京都さくら：華やか、ときには厳しいですが男性の悪いマナー化のご意見番。

京都西北：例会の雰囲気が良くなった。

京都紫竹：例会や奉仕活動が明るくなった。

京都田辺：雰囲気が和やかになる。

宇治鳳凰：女性、男性という概念を捨て会員募集に力を入れている。

福井あじさい：女性会員がいる事で、異業種交流会に誘いやすい。例会見学の女性候補者が増えた。

福井南：会の雰囲気が明るくなった。

福井水仙：細やかなフットワークで会全体の不足をフォローしている。

大野：女性の視線からの意見を出してもらえる。

敦賀：例会の雰囲気が良くなる。女性ならではの視点での奉仕活動が出来る。

敦賀西：女性の視点からのクラブ活動への提言等が得られる。

五箇荘能登川：例会での和やかになります。

東近江：例会や委員会などが明るくなった。

長浜北：言葉使いが良くなった。和やかな運営ができる。マナーが良くなる。

大津東：男性陣だけではできない発想。華やかさ。母性本能的奉仕の心。男性社会に負けてられないという根性体質。

大津中央：男性会員の活力になる。

栗東：会が明るくなり華やかになる。女性の視点で考えを教えてもらえる。

あすか：華やかな雰囲気になる。

平城京：場の雰囲気が柔らかくなる。女性の視点が参考になる。

奈良良：女性が特に良いと言うのではなく、ロータリアンとして相応しい方が女性であれば隔てなく入会して欲しい。

奈良東：多様な意見や考え方の共有に役立っている。

奈良大宮：11月に入会したばかりなので具体的な好事例はないが、将来的に女性会員を増員するスタートができた。

桜井：例会が明るくなる。

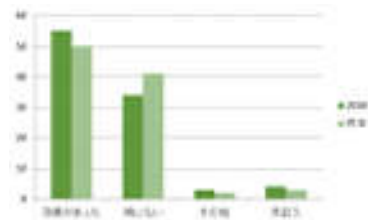
大和郡山：雰囲気が和らぎます。

やまとまほろば：会の雰囲気が和む。

大和高田：ニコニコ箱の金額が増えました。

問5. クラブでの奉仕活動が、クラブ活性化及び増強活動において効果がありましたか？

- 効果があった 55
- 特にない 34
- その他 3



問6. クラブの例会時の着席方法についてお尋ねします。

- 自由席 55
- 指定席 16
- 毎回席が変わるように工夫している。 30

問7. 増強活動のためのツール（例：入会のお誘い、クラブの案内）などを作成されていますか？

- ある 53
- 特にない 39

問 8. クラブの入会金についてお尋ねします。

高いと思う 14 安いと思う 10 普通だと思う 64

②入会金を下げた事がありますか？

ある 27 なし 59 予定 0

②入会金を下げられたクラブにお尋ねします。会員増強の成果はありましたか？

あった 15 特になし 27 その他

問 9. 年会費についてお尋ねします。

高いと思う 25 安いと思う 9 普通だと思う 60

①年会費を下げた事がありますか？

ある 19 なし 68 予定 2

②年会費を下げられたクラブにお尋ねします。

増強・退会防止に成果があった 7 今のところ成果なし 11 その他 2

③（問 9）で高いと答えられたクラブにお尋ねします。

年会費を下げることを将来的に検討している 11 経費を削減工夫して年会費を下げる努力をしている 9
 年会費を下げる必要はない 4 その他 3

問 10. 2018～19 年度の会員増強のために、今年度は具体的にどんな取り組みを計画されていますか？

綾 部：ふさわしい入会者を 7～8 名絞り込んで全員でアタック、アウトや J C 経験者の若い人をターゲット

成果：卒業後 2～3 年後に可能性大が 2～3 名できた。

福知山西南：月を決めて未充填職業分類から推薦を募る。

亀 岡：各会員が地域の若手経営者に勧誘している程度で具体的な活動は行っていない。

京丹後：会員増強委員会とは別に「特別増強委員会」を作り、委員固定で活動している。

成果：若い入会者が増えたが、退会者もあり、なかなか純増しない。

京 都：高齢化社会に対応した本来あるべき会員年齢構成を踏まえつつ、どの年齢層にあっても充実すべく努力をしたいと思います。

成果：若干ですが成果が出てきています。

京都伏見：異業種交流会イベントを開催し、未会員が R C を知り、ロータリアンと交流して頂き、未来の会員候補者を発掘する。

成果：4 名の入会候補者があり、今年度中での入会を勧めている最中。

京都東：当クラブにふさわし方にスピーチを依頼してクラブの良さを実感して頂く。 成果：好感触です。

京都イブニング：F & F (Friend and Family) DAY を持っている。その時に友人や会社スタッフや家族を招待して

R C を理解してもらっている。 成果：F & F デイに出席された方が 12 月に入会決定。

京都城陽：フォーラムで会員全員から候補者選出して、候補者リスト作成してからチェックして行動。

成果：現在まだ無し

京都北：とにかく会員から入会推薦を促し、依頼する。成果：少し有り

京都南：●会員増強は会員全員がするために会員増強セミナーを開催。

●会員がなぜ入会したのかを明確にし、今後の会員増強に活かすためのアンケート実施。

●会員増強のためのツール整備、またクラブのURLにおけるメンバーリンクを強化。

成果：検討中

京都モーニング：30代からの若い世代に対するアプローチを意識した取り組み。

成果：若干名の加入が見込まれた。

京都紫野：入会可能性のある方を招き懇親会を開催した。

成果：入会者を得た。

京都中：親睦会等に来て頂いてクラブの空気に慣れてもらう。

成果：入会を得た。

京都乙訓：JCを卒業して間があまり空いていない方へアプローチする。成果：未定です。

京都洛中：入会5年未満の会員による増強会議を実施。

成果：若い人の意見を聴取できた。

京都洛北：KRSD（ジャズビッグバンド）の発表会と合わせたイベントを年4回行いパンフ配布。

成果：今のところ無し

京都洛南：2か月に1回会員増強をテーマに会食会を開催している。

成果：意識は高まっている。

京都洛西：現状、何もしていません。

京都洛東：職業分類で未入会の職種をピックアップし、積極的に勧誘する計画をしている。

成果：現在継続中です。

京都嵯峨野：現在これといった手が打っていません。

京都さくら：「I会員制度」の導入予定。12月理事会で導入が認められた。今後増強活動で拍車をかけ

るため詳細は再検討する予定です。おおよその「I会員」の諸条件は入会金または会費を暫定期間中は
通常会員（正会員）より安くして、暫定期間中にRCの良さを実感して頂く。暫定期間を満了した場合は
正会員か退会して頂く予定です。

京都西北：会員全員に対し増強。及び候補者のリストアップを行った。

成果：現在5名増強。

京都西南：候補者リストを作成して、進捗も管理しています。

成果：今期中に成果が上がるように努力しています。

京都朱雀：入会歴の浅い会員に増強の必要性を機会を見つけてはお願いするようにし、友人や知人に入会の脈が
ありそうな場合、紹介して頂きようにしています。

成果：少しづつではあるが、増強の兆しが出ています。

京都紫竹：ロータリーの友発刊の「あなたも新しい風に」と、自クラブで製作したクラブ案内冊子「新風」と「会員候補
者推薦書」をセットにし、封筒に入れて会員全員に配布して会員候補の方にいつでも手渡しできるようにしま
した。成果：候補者に手渡しして、候補者は現在検討中でありませ

京都田辺：具体的に動く、行動する。

成果：未だなし、これからです。

京都山城：会員増強は会員全員の責務と例会時に訴え、候補者を理事会に推薦するよう督促している。

成果：3名の増強ができた。

京都八幡：情報集会をグループで行い、増強について話し合い、候補者をリストアップする。

成果：あまり成果は感じず、根気強く行きます。

舞鶴：直接面会に行き、例会に招待する。

成果：リストができ、次年度に引き継げる。

舞鶴東：OBのご子息の入会を促す。

成果：そろそろ成果が出てくる

宮津：若い会員を中心に「会員増強プロジェクトチーム会議」を作り、①会員増強について

②例会・組織の在り方について議論し、その後情報集会等で増強に繋げたい。

園部：同好会等で勧誘している。成果：2名入会

宇治：各会員への協力と啓蒙

宇治鳳凰：員の友人を例会招待してクラブを知ってもらうことから始めています。

あすか：一人ひとりに声掛けを行う。成果：未だ成果無し

五條：地域内企業の職業分類、分析に取り組み、会員の人脉を活用し、人材発掘に取り組む。成果：未だ成果無し

平城京：法人会員と家族会員の資格を新たに設けた。成果：入会し易くはなっているが、参加率が低い。

生駒：増強委員会メンバーだけに頼ることのないように会員全員で行動しています。成果：未だ成果無し

樋原：現会員職業分類に含まれない会員の勧誘 成果：候補者の公務多忙により保留状態

奈良：現会員のご子息、ご令嬢の入会の打診また、入会者が中断している企業への声掛け。成果：簡単には進まない。

奈良東：少人数のチームを作り、チーム単位で増強の取り組みを行っている。成果：始めたばかりで成果はこれからである。

奈良西：具体的な取り組みは例年同様、今年度は50周年目前のため増強に対する会員の意識が高いと思われ、増強同好

会としてゴルフ同好会に候補者を招いてゴルフコンペを行いました。成果：12月までに純増3名の予定

奈良大宮：高い目標をもって、それに向けたただ声掛けをし続ける。成果：多少あり

桜井：今年度は予定なし、するとすればゴルフコンペ。コンペでフォローしてその後何度も食事等に。

大和郡山：家庭集会にて議題にあげる。成果：新たな候補者の発掘につながっています。

大和高田：明るく楽しいクラブを目指しています。

Eクラブ：ロータリー学友へメンバーを増やすために会費、入会金の減額を計画しています。

成果：2018年12月理事会にてクラブ細則変更案を提出予定です。

福井：会員増強委員会の頻度を多くしている。成果：これから発揮されると期待している。

福井あじさい：異業種同好会を開催、2か月に1回、年6回でメンバー5～10名でゲスト5名～10名で交流会を開催して

入会に繋げています。成果：前期は2名、今期は1名入会で今後も継続していきます。

福井フェニックス：異業種交流会、候補者に体験例会、クリスマス家族大会で入会に導く。

福井東：入会勧誘対象者に卓話依頼し、例会に参加してもらったうえで入会勧誘する。

成果：現在までは未だ成果は出ていない。

福井北：クラブパンフレットと入会申込書の更新、毎月行う会員増強委員会で入会候補者の情報交換と勧誘活動打合せ

を行う。J C出身者の会員増強チームを作りOBを勧誘する。成果：入会2名、退会1名

福井水仙：具体的な取り組みは検討中

勝山：とにかくリストアップする 成果：今のところ無し

丸岡：会員候補者リストの作成、活用 成果：現在取組み中です。

大野：家族会員の加入を勧めることにより高齢化に対応し、会員増強につながるよう手続き問合せ

成果：現在のところ未達成

青少年事業でロータリー活動を地域に発信している。

成果：新聞等で取り上げられ、関心を持ってもらえるようになった。

武生府中：相応しい人を例会に招待して懇談し、RCを理解して頂けるように取り組んでいる。

成果：興味をもって頂き、入会希望を視野に熟慮中。

敦賀：会員身分に関する例外規定を設け、法人会員、親子会員、ジュニア会員を新たに作った。

成果：法人会員で3名、ジュニア会員で1名の入会者ができた。

敦賀西：各会員による推薦等の取り組み 成果：推薦候補案が出て、入会に向けて取組み中。

若狭：会員全員で候補者掘り起こしのため、最低2人でのチームにて増強活動をお願いしている。

現在リストから担当割りを行ったところ。成果：現在進行中

びわ湖八幡：新入会員との意見交換

五箇荘能登川：J C現役と卒業生への声掛け 成果：1名入会

東近江：親睦夜間例会、クラブ内ゴルフコンペ 成果：3名入会

湖南：2018年2月下旬より情報収集、3月より電話による勧誘活動、4月より面談による勧誘活動。以上の活動記録を記録して会長幹事と増強委員会と同行協力いただけるメンバーにメールで共有化。

成果：理事会の中では今まで以上に多くの情報や意見を頂けるようになった。

委員会内での効率化が図れ前半で5名の純増となった。

草津：会員全員が50周年に向かって増強の機運を上げる。 成果：機運が高まり紹介がある。

水口：準会員制度を2019年4月に導入予定、2倍～3倍増を計画準備しています。

成果：2月に定款細則追加した後、4月から勧誘活動の入る準備中。

守山：過去に入会されていた会社回り等を心掛けている。成果：1名の新規入会と1名の復活会員

長浜：クラブ独自の新規勧誘資料を作成し、推薦者名簿をつけて勧誘に行く。成果：未だ出ていない。

長浜北：各会員に入会対象者リストを提出してもらい、可能性の優先順位を作成して入会を働きかける

成果：他のRC、ライオンズからの誘いも結構あり、どの団体にも遠慮されてるケースが多い。

長浜東：各会員から候補者を挙げてもらい、委員会で絞り込み推薦者に徹底的に動いて頂いた。

成果：可能性大の人が2名入会予定

近江八幡：入会后1年～5年の会員で増強会議を設けた。何人かの入会候補者を挙げて増強委員と勧誘を行う。一度ではなく時間を空けて幾度か勧誘に行く。急がず慌てずの気持ちで勧誘することで、今年度だけでなく次年度へと繋げて行く、候補者リストを作成して継続して行く。

大津：若手新入会員の人脈を使って入会推進、会員のご子息等

大津東：今年度は種まき、次年度（会長就任）に向けて新しい制度を設け、会員増強にチャレンジする。

「パートナー会員制度」1名入会させれば、その人と会費は半々とする制度。成果：次年度導入実施

大津西：リスト化して情報交換、2か月に1回 親睦会を開催（候補者向け） 成果：これからです。

高 島：8月中に情報集会の実施 ⇒ 候補者リストアップ ⇒ 社会的・人格的・財政的等の面から調査 ⇒ 勧誘適
任者・勧誘方法の選定・協議 ⇒ 勧誘実行 成果：勧誘実行2名、現時点入会者ゼロ

野 洲：クラブリーフレットの配布・活用

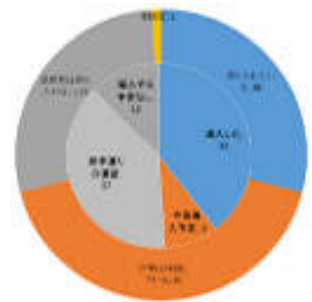
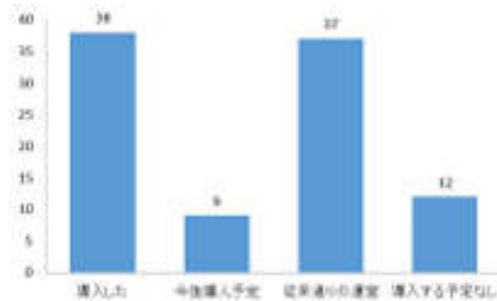
八日市南：情報集会でのテーマを『会員増強』にして会員の意見、推薦を吸い上げている。 成果：推薦が得られることがある。

問1 1. クラブ運営の柔軟性についてお尋ねします。

(柔軟性の例：例会回数、例会時間帯、食事、例会内容、例会場、オンライン例会などの変更)

①柔軟性の導入について

□導入した 38 □今後導入予定 9 □従来通りの運営 37 □導入する予定なし 12



②①で導入したと回答したクラブ様、変更内容を具体的に記入をお願いします。

具体的内容		成果	
例会数の変更を実施	29クラブ	16クラブ	成果あり
		7クラブ	判断保留
		2クラブ	否定的回答
		4クラブ	未回答



綾 部：●通常例会を月1回休会した。●出席回数の制限撤廃。●準会員制度導入（会費半額） 成果＝好評である。

亀岡中央：月2回の例会回数に変更 成果＝大きな成果はない。

京丹後：毎週から月2回以上に変更 成果＝賛否両論、2～3年後に再検討予定。在籍年数多い会員は例会回数増の希望

●今後として会費の段階別の検討価値あり

京都洛南：例会数を48回から38回に変更 成果＝未だわからない

京都洛東：若手にやりたい同好会を提案してもらうようにしている。

成果＝10月、11月にワインの会、野球同好会が発足と成果はこれから

京都嵯峨野：移動例会の出席率が高いので、何か工夫をと考えています。

京都さくら：●I会員制度導入 ●例会数の月2回実施予定

京都西北：祝日週は休会により年48回から40回に減らした。 成果＝出席率が上がった。

京都西南：ホテル改装中、月2回の夜間例会とした。 成果＝楽しんで頂けてます。

京都朱雀：例会回数を減らし、食事も軽めのランチに変更。年会費の上昇を抑えている。 成果：退会防止に繋がっています。

京都山城：月4回例会を2回以上とし、現在は月3回 成果＝例会数が減った分、寂しく感じている会員が多い。

舞 鶴：●例会場の変更 ●食事の変更 ●例会回数の変更

園 部：例会回数を月4回から3回に変更 成果＝例会の休みの日を同好会の活動に使っています。

平城京：例会回数を月3回を可能とした。 成果：コスト削減の効果あり。

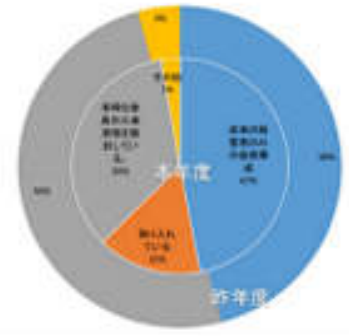
生 駒：祝日週は休会

- 桜井：例会時間帯の変更12～13 ⇒ 12：30～13：30 成果＝出席しやすくなった。
- まほろば：例会回数の削減変更、夜間例会の増加等 成果＝特に著しい効果は出ていない
- Eクラブ：月2回以上の例会とする。成果＝目に見えるほどの効果は出ていない。
- 福井フェニックス：例会回数削減（第3火曜日を休会）
- 福井南：例会回数の変更 成果＝良い面、悪い面の両方ありでバランスが難しい
- 福井水仙：例会回数の変更 成果：まだ出ていません
- 丸岡：数年前に昼から夕方6時例会と食事なしに変更。去年は水曜18時から月曜19時に変更
成果＝市外で仕事している会員にとっては好評
- 大野：●祝日週は休会●例会時での服装は職場で着用している服装で良いと変更
成果＝●若い会員出席率アップ●好評で新会員からの意見を取り入れている
- 武生：祝日週は休会 成果＝若手会員からは受け入れられた。
- 敦賀：移動例会や夜間例会を増やした。成果＝概ね好評
- 敦賀西：例会回数を月3回 成果＝より効果的な運営が行われている
- 若狭：月3回の例会、うち1回は夜間例会 成果＝夜間例会で名刺交換会をしてRCの存在をアピールできた。
- 五箇荘能登川：夜間例会を今後検討
- 湖南：2017-18年度は3回/月実施、そのうち1回は夜間。今年度は前半4回、後半に月3回
成果＝会費の段階別は意見としては聞いているが具体的な検討はされていないと思う。
- 草津：祝日週は休会 成果＝まだはっきり効果は出ていない
- 水口：●祝日週は休会●例会時の服装は節度のある服装であれば良い
成果＝若手には大好評で新鮮味も出て例会雰囲気盛りが上がった。日々SNSをしている会員については例会がなくても毎日会員同士の情報コミュニケーションができていますので例会がなくてもロータリーの目的とするものは充実している。
- 守山：例会回数 成果＝良きも悪きもなし ※今後検討しているのは例会曜日に時間帯等
- 長浜北：祝日週は休会 成果＝出席率が良くなった。各基金も目標通り進むようになった。
- 長浜東：例会回数を46回から42回に削減（近隣クラブと差がないようにするため）成果＝今のところあまり変わらない
※今後は増強のために例会曜日変更？寄付金を会費に算入？（目標達成のために）
- 近江八幡：例会回数を削減、夜間例会は家族も楽しめるプログラムを取り込んだ。
- 大津東：オンライン例会
成果＝パソコンでの参加となり出席率は上がると思うが、その分 例会場への欠席者を増やしたような。
※今後として会費の値下げ、例会スケジュール変更、若い世代にロータリーをアピールする試み
- 大津西：今後として例会数と夜間例会の実施検討
- 栗東：例会開催日を検討、アンケートを実施して曜日を変更した。食事の内容も毎週変えた。成果＝非常に良かった。
※今後として『ランチに来ませんか』を声掛けして例会に来てもらう！
- 八日市南：例会回数の削減（第3週を休会にして同好会などで楽しむ機会とした。
成果＝当初は混乱があったが、定着後は有効に使われている感じです。

問12. 会員種類の多様性についてお尋ねします。

(会員種類の例：準会員、法人会員、主婦、奉仕団体のリーダー、退職者、学友生、ローアクトなど)

- 取り入れている 17
- 従来の経営者のみの会員構成 46
- 多様な会員の入会資格を検討している。 33 その他 5



問13. 広報活動についてお尋ねします。(例：ホームページやSNS)

- 常に更新している。 48 全く扱っていない。 6 時々更新及び投稿している。 40

問14. 戦略計画の取組みについてお尋ねします。

①戦略計画委員会の設置状況について

- 戦略計画委員会を設けている。 24
- 戦略計画委員会は無い。 63
- その他 2

①戦略計画委員会の設置状況について



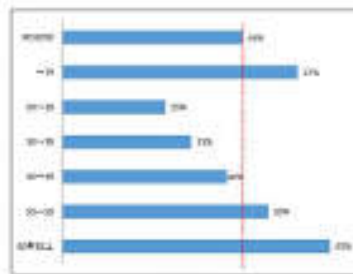
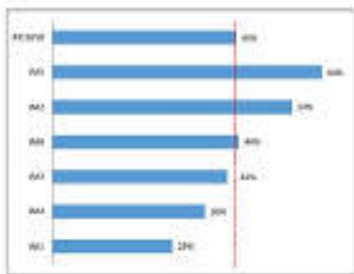
②戦略計画の取組みについてお尋ねします。

- 毎年検討変更してクラブ活性化に役立っている。 13
- 計画書はあるが活用されていない。 10
- 役立っているか分からない 20

②戦略計画の取組みについてお尋ねします。



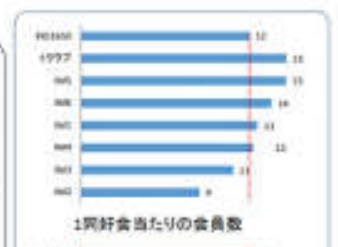
※戦略計画達成率



問15. 同好会活動についてお尋ねします。

- 同好会の数を教えて下さい
(379)
- 同好会活動は活発ですか？
A、YES 76% B、NO 24%

ます。



□ 同好会に入会候補者を招いて入会に成功されたクラブ様の入会事例をお教え下さい！

京都伏見：野球同好会において甲子園で野球ができるという点だけで入会された方もいます。

京都北東：茶道同好会に入会して戴きました。

京都洛東：本年度11月に野球部が発足、月2回を目標にグラウンドで練習。若い方と練習を通してより良いコミュニケーションが取れ始めている。

京都西北：毎月1回、月末の例会日の夜にビアホールにて親睦会を行っている。そこに参加され、入会をお誘いする良い機会になっています。

京都朱雀：ゴルフ同好会に参加された方のうちで3名が入会しました。

舞鶴東：協賛事業で一緒に活動することでクラブの理解をしてもらって入会してもらった。

園部：普段からの仲の良いゴルフ仲間、ゴルフ同好会に誘い、他の会員に会って頂き、ロータリーの説明して入会をお願いする。

福井あじさい：異業種交流会に参加して頂き、その後ゴルフや麻雀同好会に参加して頂きます。

福井北：単身赴任者で構成する同好会に、非会員の単身赴任者を招いて入会した。

福井南：ゴルフ同好会にて、コンペの参加から入会。

東近江：ゴルフ同好会で入会に結びつく。

奈良西：ゴルフ同好会コンペに候補者を招いて入会頂きました。

桜井：俳句同好会は毎月熱心に行っている。入会者は今のところゼロ。

問16. 入会候補者を例会や事業に招いての勧誘活動についてお尋ねします。

(異業種交流会、公開例会、奉仕活動など・・・)

□実施している 42 □検討している 37 □行っていたが成果が出なかったので今は実施していない。 6

問17. 若い会員を迎え入れることについてお尋ねします。

①若い会員種類に(20代、30代、40代) 経営者、アクト、学友生、地域ボランティアリーダーなどが対象となりますが、クラブとして将来的な入会者としてお考えですか？

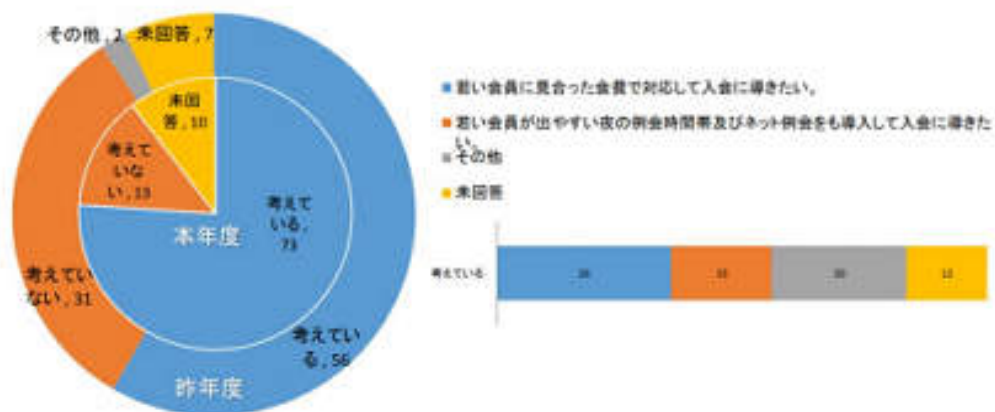
□考えている 73 □考えていない 13

②(考えている)とお答えのクラブ様、若い会員を迎えるにあたって検討されている対応はありますか？

□若い会員に見合った会費で対応して入会に導きたい。 26

□若い会員が出やすい夜の例会時間帯及びネット例会をも導入して入会に導きたい。 15

□その他 20



若い会員を迎い入れる検討をされている、又は実施している方策として

綾 部：準会員制度の利用。アクトやJCOBや現役に案内している。

京都北東：E会員の導入

京都南：アクトとの合同例会を開催、アクト事業への参加など。

京都洛南：退会防止策として、同好会を新たに結成した。

京都西南：クラブ活動の中で、まずは楽しく飲食し お声がけする方法をしています。

京都紫竹：年齢差を意識させない例会にする。若い方は若い方に声をかけられるので、会員増強の意義を
きっちり説明する。

京都朱雀：老若男女を問わず出会いの大切さを常に持ち、魅力的な方に出会ったら声をかける。

舞 鶴：若い会員にアタックしてもらっています。

宮 津：今後議論になるところですが、年齢に応じた会費も議論になると思います。

福 井：同条件での入会を募ることで、クラブの誇りと質が保てると考えている。

福井あじさい：平均年齢が非常に若いので、若い会員からゲストの紹介をお願いしている。

福井東：親睦を図り易い企画（同好会など）を行う。

武生府中：将来立派なロータリアンになれそうかがポイント。誰でも入会させることはしない、ロータリアンとして

相応しい人しか入会させません。若い世代で将来のホープとなる人を発揮する努力を続ける。

敦 賀：ジュニア会員を設定し、会費を170,000円（食事代含む）としている。

草 津：IC会員のOBを便りに力を入れている。

水 口：準会員制度導入に伴い、ヤング会員の制度導入の準備及び手続きの最中。

長浜北：JC卒業生への勧誘強化。女性会員4名在籍中であり、女性の増強に力を注いでいる。

長浜東：自クラブの若い会員に積極的に勧誘するようにお願いしている。

大津東：個人的に来年度に向けて協議を進める予定（あまり斬新で奇抜なため）具体的には実施決定後に
お話ししています。

大津西：同世代の勧誘に力を入れている（特に40代）

高 島：JC卒業生、商工会青年部への同団体先輩現役クラブ会員からのアプローチ。

奈良西：クラブの雰囲気を知ってもらうために例会見学。会員の人柄を知って頂くために同好会へ招待している。

奈良大宮：現会員の満足度の向上。

桜 井：会員の年齢が高いため対応能力ゼロ。

やまとまほろば：(具体的には未定)今年度9月～10月に桜井木材協同組合青年経営者協議会と当クラブでRC地区補助
金事業を行った。いくらかの増強に効果があればと考えています。

