

「クラブの会員増強・維持について」 (PETS版90分)

2014-16年
RI第1第2第3ゾーン地域別会員増強計画
プロジェクトリーダー 補佐
鈴木 隆志 (東京西RC)
2016. 03. 12



1

講演者: 鈴木隆志(東京西RC)

1987年 富士銀行入行
1995年 (株)日本カーゴエクスプレス 社長就任
東京西ロータリークラブ 1998年入会
国際ロータリー・第2750地区
2008-09 2009-10 地区副幹事
2012-13 地区クラブ支援 副委員長
2013-14 地区会員増強 副委員長
2010-11 2014-15 2015-16 地区幹事
2014-16 RI第1.第2.第3ゾーン地域別会員
増強計画プロジェクトリーダー補佐



2

1-1) 質問をします

- 会員増強は必要ですか？
- このままのクラブの状態を5年後をイメージできますか？
- クラブの今の状態は満足ですか？
- 何人が理想ですか？



3

1-2) 現状のクラブは？

- 例年同じ奉仕活動の繰り返し...
→ 効果的な奉仕活動ができていますか？
(国際奉仕・地域社会奉仕)
- 若い会員は入らないし、人も減ったし...
→ 会員増強は出来ていますか？
- ロータリーは変化がないし、魅力もない...
- 昔のロータリーの良さがなくなってきた...
- 地区はうるさいしが、どうせ無理...



4

1-3) 目的: クラブ会員増強の実践

- クラブの現状をイメージする。
- クラブの会員増強計画をイメージする。
- 問題点の解決の方法のヒントをつかみ、自らの作成をイメージする。
- 会員増強・維持への共通理解、ヒント。
- 行動に結びつける。

→ 会員の純増を目指そう。



5

1-4) 流れ: 「会員増強計画の実践」

- 1 • 自分のクラブを知る
- 2 • 会員増強の必要性を共有
- 3 • どんな増強をしたいのか？(理想クラブへ)
- 4 • 長期計画の立案
- 5 • 会員増強の実践
- 6 • 維持・退会防止への理解
- 7 • まとめ

会員増強
仲間を沢山
増やすこと



6

1-5) クラブ(会長)のおもい

- より「強いクラブ」になりたい
- 会員増強を最大の重要事項としたい
- 増強の他にも重要事項はたくさんある
- 今は会員増強よりクラブ質の向上を図る
- そのほか

クラブ(会長)の思いを実現させる
→会員の増強なしには、クラブの発展はありえません。

1-6) クラブ会員増強委員会の役割

- 増強を実施するだけの組織では有りません
- 「全会員一人ひとりが勧誘する責務がある事を浸透させる」これが一番重要
- 現状調査・仕組み作り
- 新会員目標と退会防止目標
- 入会候補者のための資料



1-7) 会員増強: 不連続への挑戦へ

- クラブ会長とクラブ会員の意識共有
強いクラブを作る←多くの仲間が必要。
- クラブ会員増強委員長
会長の「強い思い」を共有・そして行動
「キックオフ」「高い目標」「細かい戦略」

【POINT!】
常識外の、高い目標設定

2-1) クラブを知る

会員が満足できるクラブづくり/クラブを発展
「会員増強のための評価ツール」

1. 「職業分類調査」で地元の職業を反映
2. 「会員多様性調査」で多様な会員が集まる
3. 「会員候補者情報の収集」で候補者さがし
4. 「会員維持調査・分析」で会員維持力アップ
5. 「会員満足度アンケート」で満足度アップ
6. 「退会者アンケート」で退会の理由を理解

2-2) クラブを知る・会員満足度

「自分のクラブの状況を知る・・・
会員の気持ちを理解しているのか？」

第2840地区
「会員満足度
アンケート」

会員満足度アンケート
国際ロータリー第2840地区 ○○ロータリークラブ

このアンケートは、会員の、クラブの運営・運営に対する満足度を知るためのものです。クラブ運営改善の基礎資料となりますので、会員の管理委員に記入をお願いします。無記名ですので、率直なご意見をお聞かせください。(以下の質問の該当する項目に印を付けてください。)

1. あなたは、○○ロータリークラブに受け入れられている(歓迎されている)と感じますか。 □ はい □ いいえ

1-2. 「いいえ」の場合、どうしてですか。(該当する項目すべてに印を付けてください)

クラブが非協力的である 他の会員は自分とは異質であると感じる

自分が他の会員と交流する努力をしていない

他の会員が私と交流する努力をしていない

その他理由(具体的に)

2-3) クラブを知る・活性化のレベル

「自分のクラブの強み・弱み・特徴を知る。
様々な方針、活動はクラブの活力か？」

第2840地区
「クラブの活力
テスト」

クラブ活力テスト (2005～2006年度版)

この「クラブ活力テスト」は、あなたのクラブの組織的活性化を指標に自己診断し、問題解決の方向性やポイントを知るためのものです。以下の全28の質問にお答えください。各質問には、5つの選択肢(評価)があります。あなたの主観で結構ですので、半信に最も近いと思う評価に○を付けてください。(別紙「評価集計表」に記入) 制限時間はありませんが、15分程度で記入・集計をお願いします。「活用の手引き」の、評価のガイドラインや運用基準を確認して、自己診断してください。

1. 理念・方針の浸透とリーダーシップ

(1)あなたのクラブの会員は、ロータリーの「奉仕の理想」の理念やロータリーの存在意義を認識し、その価値観を共有していますか。

2-4)どんなクラブですか？

- WEBを見てわかること・・・
- 「ロータリークラブとは？」



2-5)どんなクラブかを話し合う

- Q1 ●考えを整理をしてみてください。

地域の特徴 クラブの歴史	地域奉仕活動 国際奉仕活動
楽しい仲間 素晴らしい会員	異業種交流会 強み・弱み



2-6)皆さんのクラブのこだわり

- 地域に於ける「存在意義・理念」・・・明文化

私達のロータリークラブは、この地で
「
」
の為に存在します。
(唯一の存在です。)



2-7)クラブの特色・メリットの表示

- 私の所属する東京西RC

地域の特徴・クラブの歴史 東京西・伝統と格式 RotaryOne	地域奉仕・国際奉仕活動 東京都渋谷区 カンボジア小学校
楽しい・素晴らしい会員 各界の代表 平等な楽しい仲間	異業種交流会・強み・弱み オークラの料理 充実の例会・同好会

➡この素晴らしいクラブの仲間を増やそう。



3-1)なぜ会員増強が必要なのか？

- Q2 ●会員増強の必要性を考えてください。

【誰の為に・・・？】 ロータリーのため・・・ クラブ(地区)の為に・・・ 既存会員の為に・・・ そのほか(自身の為)	【何の為に・・・】 奉仕活動・・・ ポリオ撲滅・・・ 世界平和・・・
--	---



3-2)会員増強が必要？

入会しない理由

どうぞ、皆さんと自己紹介をして
各自のイメージについて話を共有
してください。

会員数 _____ 名
純増目標 _____ 名

会員増強

入会者 _____ 名
退会者 _____ 名



3-3) 会員増強の必要性

- 地区・クラブの活性化
(奉仕活動)
- ロータリーの輪を広げることが出来る

今の皆さんにとって
「居心地の良い人数」
とクラブが「本来あるべき人数(目標)」

- 本人の為(メリット)・生きがい・友・ビジネス

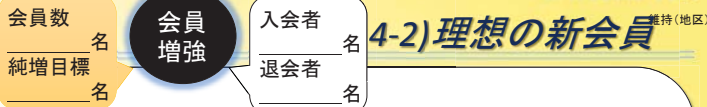


4-1) 私達が目指す理想のクラブとは？

(どんな人を入会させたいですか？)

- 考えを整理して、数項目ご記入ください。
Ex) ロータリーらしい？若手？ブランド...

ロータリークラブの
存在意義が明確になると
入って欲しい方も明確になります



4-2) 理想の新会員

どうぞ、お考えをご記入下さい。

回数記入するの？



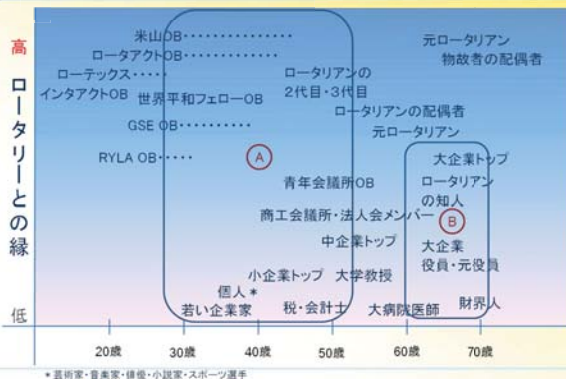
4-3) どんな人を入会させたいですか？

- 地域の名士・活躍の企業人
- 有名人・芸術家／ベンチャー企業家
- 年代別・職業別・性別・地域別
- 学友・若い人(活発にボランティア)

クラブの伝統の維持は今です！
10年前の企業の株価は？



4-4) 入会のターゲット



* 芸術家・音楽家・俳優・小説家・スポーツ選手



4-5) 新会員のイメージが出来ましたか？

- では、そんな方が何故ロータリーに入らないのでしょうか？
- クラブの事情・社会の事情？
- 「ロータリー適齢期」

・クラブでは明確にターゲットを意識する
・また、「新クラブ(拡大)」「衛星クラブ」の
設立により多様性が広がります。



4-6) 入会しない理由探し...

- ・忙しい ・入会金が高い ...
- ・何をしているのか？わからない。
- ・直接ビジネスに活かしたい。目的が不明。
- ・今、異業種交流会に入っている。

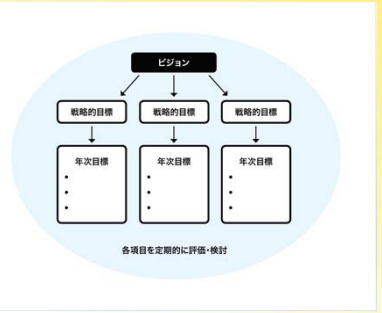
「ロータリーは最高の異業種交流会」
 皆さんはどのように入ったのでしょうか？共有しましょう。



5-1) クラブ戦略計画を立てる

- ・まず全体の**戦略計画**の立案です。
(会員増強)

- ・会員数(3年後)
- ・若い会員
- ・女性会員
- ・効果的奉仕
- ・公共イメージ



戦略計画立案のワークシート

5-2) 会員増強戦略計画を立てる

クラブの現状を知る	<ul style="list-style-type: none"> ・方針作成／アンケート／テスト ・ディスカッション／思いの共有
ポイント・理由を考える	<ul style="list-style-type: none"> ・意見交換／情報分析 ・クラブ協議会
戦術・方法を検討・共有	<ul style="list-style-type: none"> ・意見交換／役割分担 ・思いの徹底(周年行事・イベント)



5-3) 会員増強に関する戦略を作る...

本来は、時間をかけてポストイット等で原因追及、解決を皆さんで話し合っ、結論を導いて欲しいシートです。

氏名 () () () / 年 月 日

5-4) 「会員増強に関する戦略を作る」

氏名 () () () / 年 月 日

5-4

5-5) 「会員増強に関する戦略を作る」

氏名 () () () / 年 月 日

5-5

6-1) 会員増強をするには？

クラブにおいて、増強(長期) 目標 _____ 名を明確にする。

- ・いったい何人のクラブに成りたいのか？ 会員間ではっきりさせる(意識改革)
- ・地区から成功事例を把握して実践する。
- ・話し合い、クラブにあう手法

- ・クラブ方針を受け 委員会を計画
- ・会員1人1人
- ・クラブの雰囲気を変える
- ・仲間？

6-2) 会員増強の数字を確認・・・

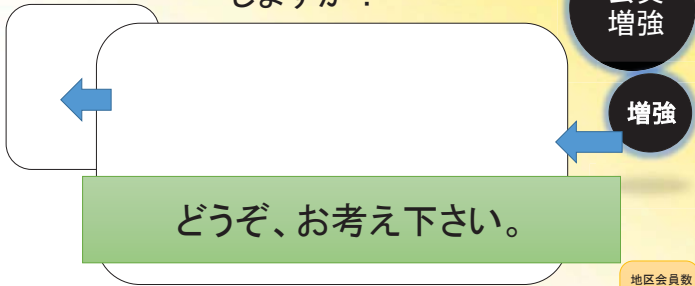
- クラブの会員数 _____ 名
- 純増目標 _____ 名
(_____ %UP)
男性 _____ 名 / 女性 _____ 名
- 退会者 _____ 名
- 入会を目標とする人数 _____ 名

【純増目標】

5% 10%UP?
平均? 上位?
人数? 構成比?

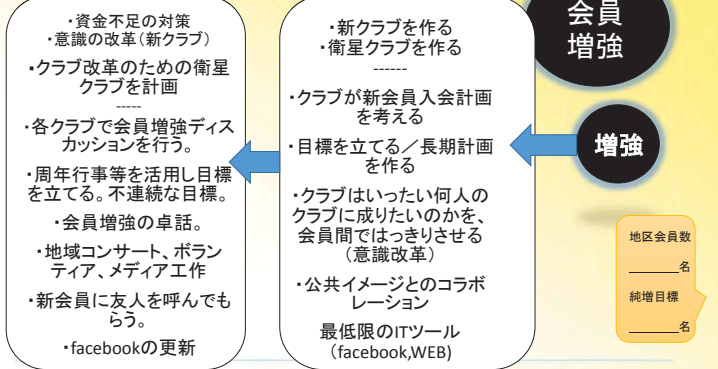
6-3) 会員増強を考える

●Q3● 今期どうやって会員増強をしますか？



地区会員数 _____ 名
純増目標 _____ 名

6-4) 会員増強のアイデア



6-5) 会員増強のヒント

- ・多くのクラブの試み。成功事例の採用。
「特別例会、見学制度」
「増強チーム」「会員候補者リスト作成」
「地域の立派な会社リスト」「ゴルフクラブ」
「若手の開拓は若手」「女性候補者」
- ・RIのツール
- ・クラブリーフレット
- ・WEB
- ・Facebook (SNS)



6-6) 会員増強のポイント！

● 会員増強の最も効果的な方法



【増強の手法】
皆さんがどうやって(何故) このクラブに入ったのか？

7-1) 会員維持をするには?

会員維持は奇策はありません。

【維持＝クラブの活性】

奉仕活動／親睦を図る／例会の充実
(共に遊ぶ)クラブ内、地区、世界、家族

【防止＝火の用心】

出席率の向上・健康
居場所・お誘い・声かけ

7-2) 会員維持をするには?

会員
増強

維持

どうぞ、お考え下さい。

入会者
____名
退会者
____名

7-3) 会員維持をするには?

会員
増強

維持

入会者
____名
退会者
____名

・なじめない。・参加できない。

・派閥、飽き、退職、意見対立、けんか

・クラブ指導者やクラブ運営に不満

・現在クラブで行っていることに関心がない

・おもしろくない

・年齢、家族の事情

・自分の健康上の問題で例会に出れなくなる、退職、経済的理由

・オリエンテーション

・炉辺会合

・クラブの指導的役割

・地区のセミナーに参加、RLIに参加、地区の委員に。

・例会(卓話)の充実。

・地区の委員会でご活躍。

・同好会を主催・参加。

・退職した会員はクラブの指導的役割や地区の役職を務める時間的余裕。

・年会費を半分

・休会制度

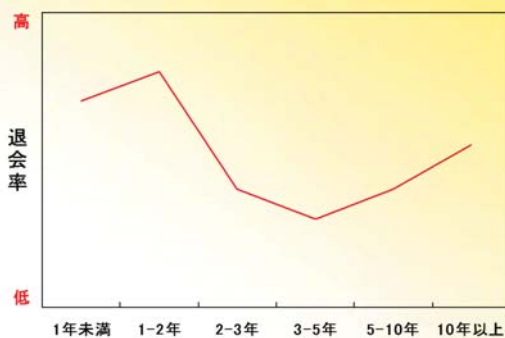
・「火の用心」

7-4) あらためて、退会の理由の整理

- ・つまらない
- ・つまらなくなった
- ・人間関係を築けなかった
- ・いやになった
- ・歓迎されていない
- ・重要だと思われていない
- ・クラブ指導者と意見が合わない
- ・大企業：下働き一今更なんで? / バカにするな
- ・年齢・転勤・退職・病気それに経済的理由

会員維持には、その理由を無くすことがスタートです。

7-5) 年次と退会



7-6) 会員維持の年次別対策

【新会員】

入会直前、直後のオリエンテーション／いろいろな資料を日本事務局から買える／本人に合ったプロジェクトに参加／同好会／遊びに誘う

【3-10年】

だんだん面白くなる。派閥? 飽き? 退職? 意見対立、けんか
→クラブの指導的役割・地区のセミナー・RLI・地区の委員

【10年以上(ベテラン)】

クラブ運営に不満、関心がない、おもしろくない、年齢、家族の事情、健康上の問題、退職、経済的理由

→クラブの委員長で再チャレンジ／地区の委員会／同好会を主催／年会費の変更

7-7) 会員維持のヒント

- 奉仕活動／親睦を図る／炉辺会合
- ローターリーを学ぶ。(オリエンテーション)
RIや地区の活動ロータリーのすばらしさ
1) 若手、2世 2) 成功者、有名人 3) 大企業の所長
- 役職が楽しければ、面倒な事も自分でやる。
- 活性化されていれば会員は辞めない。
- 火の用心／声かけ
- **丁寧な在籍年数別のケア(仕組み)**



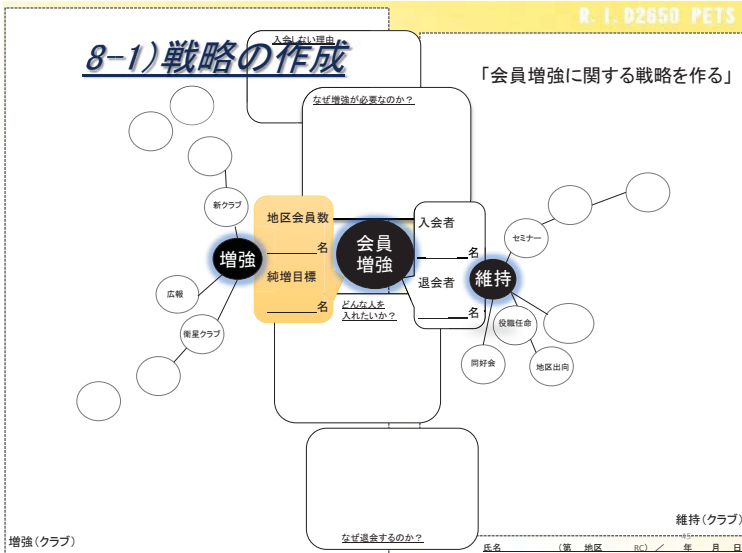
7-8) 会員維持の前提は楽しさと例会

- 充実した卓話
2回目のイニシエーションスピーチ
- 親睦へのアイデアの実行(SAA)
席次の変更(干支、地域、委員会)
誕生日、ご夫人誕生日、結婚記念日
- 炉辺会合(10for2) ・握手
- 会社訪問～職業奉仕の冊子
- 歌のバリエーション

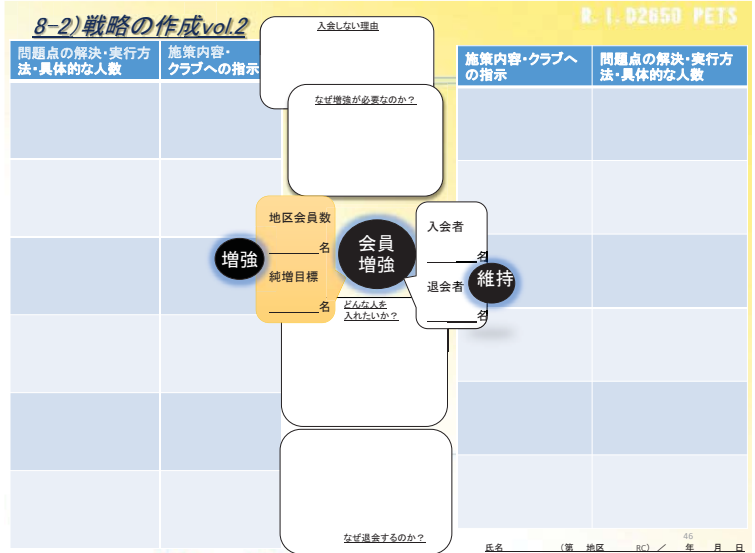
【POINT】
楽しさを共有
して下さい。



8-1) 戦略の作成



8-2) 戦略の作成vol.2



8-3) 戦略の決定と推進

- 1) 是非、セミナー等でのワークショップで意識共有
- 2) 実行リストへ落とし込む
- 3) 手法はある

活動名・指示名	目標人数	活動内容	締切日・期限	結果・成果



9-1) ローターリーの魅力

ロータリー10徳
絹川パストガバナー(1970-71京都RC)

- 1, 交友関係が広がる
- 2, 常識が広がる
- 3, 行儀が良くなる
- 4, 朗らかになる
- 5, 社会的になる
- 6, 顔に品が出てくる
- 7, 几帳面になる
- 8, 話題が豊富になる
- 9, 健康になる
- 10, 家族が喜ぶ



9-2)ロータリークラブとは(魅力)

ロータリークラブとは？

- 1905年にアメリカのシカゴで弁護士ポール・ハリスが友人4名と、一つの職業につき1人の会員を原則としてクラブを創立。
- (1)奉仕の機会として知合いを広め、(2)自己の職業の道徳的水準を高め、(3)個人の生活全般に奉仕の理想を適用し、(4)国際的な理解と親善と平和を推進することを目標とする団体。
- 入会資格はクラブがその地域の各職業の代表的な人物を選んで入会を要請するシステム。



9-3)ロータリーのメリット...

- 『ロータリーの例会は人生の道場である』
- 異業種の友人。世界中の例会に何時でも出席して、あらゆるリーダーと何のアポイントメントなしに面会。
- 全世界のロータリアンと一緒に、一国の未来をも変えるような仕事をできます。
- 『最もよく奉仕する者、最も多く報いられる』



9-4)まとめ

「皆さんは、どうやって(どうして)ロータリーに入ってきましたか？」

「今、ロータリーで楽しいですか？」

「ロータリーは皆さんの人生に素晴らしい影響を与えてくれていますか？」

その気持ちを大切に奉仕活動／
会員増強活動をしましょう。



9-5)私見ですが...

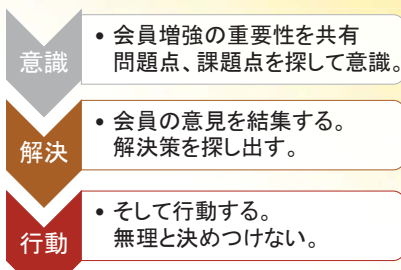
- 1) 先輩経営者が褒めてくれました。
- 2) 年配の方が第一線で仕事をしている。
- 3) 突然、たくさんの人生の先生が出来ました。経営。社会のルール。常識。上質なアドバイス。
- 4) みなさん、素晴らしい「人」なんだと認識しました。
- 5) 真偽を見抜く目も持てたと思います。

競合する会の増加。
ロータリーは質が良く、学びがあり、
仲良く...最高の団体



9-6)まとめ:会員増強戦略

会員増強戦略をシンプルに考える...



問題解決のロジックをロータリーに当てはめる。

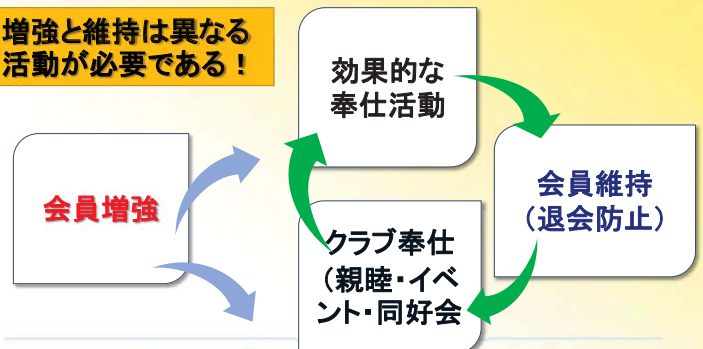
	問題(低)	問題(高)
緊急(高)	取りかかる	クレーム
緊急(低)	後回し	そっとしておく

会員増強



9-7)まとめ:会員増強・維持

増強と維持は異なる活動が必要である！



9-8) 結論

<素晴らしい活動の仲間を増やして下さい
そして**強いクラブ**を目指して下さい>

ご清聴ありがとうございました。
鈴木隆志

