

国際ロータリ第 2540 地区 2026-2027 年度

クラブ活性化セミナー 地区成長戦略計画委員長 嶋田康子 PG

■ 全体テーマ

クラブを活性化し、持続的に発展させるための会員増強と退会防止(両輪)の取り組み。

■ 1. 会員増強が必要な理由

- ・ ロータリーを発展・継承するため
- ・ 奉仕活動・親睦活動を広げるため
- ・ 新会員が入ることでクラブが活性化
- ・ クラブの存在意義を広く伝えるため

■ 2. 退会者が生まれるプロセス

- ・ 退会は突然ではなく、不満が少しずつ蓄積して「コップから溢れる」状態になる
- ・ そのサインを早期に見つけることが重要
- ・ 気づいたら会長や会員が声をかけ、仲間として受け入れる行動が必要
- ・ 「コップの大きさは人それぞれ」＝許容量は個人差がある

■ 3. 新会員を辞めさせないための施策

● 新会員オリエンテーション

- ・ ロータリーの歴史
- ・ 親睦・奉仕活動の紹介
- ・ クラブ文化の理解
- ・ ロータリーへの参加方法
- ・ リーダーシップ開発制度
- ・ メンター制度の導入

■ 4. 新しいクラブ・会員制度

- ・ パスポートクラブ
- ・ WEB クラブ
- ・ 分野特化型クラブ

- 法人クラブ
- 衛星クラブ会員
- 家族会員
- 特別会員

■ 5. 会員数に関する RI 理事会との関係(2540 地区)

- RI への成長戦略情報報告の提出
- 会員数 1200 名以上を求められる
- 2027 年には 1100 名に減少見込み → 危機感の共有
- 定期的な事業報告提出が必要

■ 6. 会員が辞めない理由(ポジティブ要因)

- ロータリーの友情
- 多様な職業・地位の人との交流
- ボランティア活動の楽しさ
- クラブにすることが楽しい
- 自分自身の成長
- ケガ防止？(ユーモアまたはメタファーの可能性)

■ 7. ディスカッションテーマ

- なぜ会員増強が必要か
- 2540 地区として独立していたいのか
- 増強のための戦略計画
- 自クラブの良さの再確認
- 会員増強と退会防止の両輪で考える

■ まとめ

この資料は、会員増強と退会防止を同時に進めることでクラブの持続的成長を実現するための指針を示しています。新会員の定着、既存会員の満足度向上、クラブ制度の柔軟化、RI との連携など、総合的な戦略が必要であることが強調されています。