



**クラブを成功に導く  
リーダーシップ：  
会員増強委員会編**

**2019-22 年度**

# クラブを成功に導く リーダーシップ： 会員増強委員会編



## 目次

### 役割と責務

責務.....	2
ロータリーのオンラインツールの利用.....	3
委員会との協力.....	5
地区研修・協議会での話し合いのための質問.....	7

### 会員増強の方策

参加を促すクラブづくり.....	8
クラブの会員増強計画.....	11
クラブ会員増強委員会のチェックリス.....	15

「クラブを成功に導くリーダーシップ：会員増強委員会編」（2018年版）は、2019-20年度、2020-21年度、2021-22年度のクラブ会員増強委員長用です。この手引きに収められた情報は、ロータリーの定款と方針文書に基づいています。詳しい方針については、これらの文書を直接ご参照ください。定款と方針文書に変更が加えられた場合、その変更が優先されます。

### お問い合わせ

国際ロータリー  
研修・開発担当部  
[learn@rotary.org](mailto:learn@rotary.org)

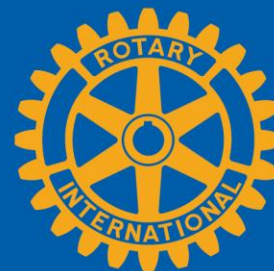
# クラブ会員増強委員長 責務



クラブ会員増強委員長は、入会と会員参加促進のための行動計画を作成します。

委員長の責務	
すべての委員会に共通	クラブ会員増強委員会
地区研修・協議会に出席する。	地区会員増強セミナーに参加する。
会長エレクトの協力を得て、委員会のメンバーの人選とオリエンテーションを行う。	<a href="#">会員増強のための評価ツール</a> を使ってクラブの現状評価を行う。
必要に応じて小委員会を設ける (メディア対応、ソーシャルメディア、広告／マーケティング、特別イベントなど)。	意欲的かつ積極的な5～15名から成る委員会を結成する。
定期的に会合を開き、活動を計画する。	My ROTARYで入会候補者情報を管理する。
クラブ目標の達成に役立つ委員会目標を設定し、目標の達成度を随時確認する。	新会員向けオリエンテーションを実施する。
委員会の予算を管理する。	クラブ戦略計画の一環として、入会と会員参加を促進することの重要性を強調する。
クラブのほかの委員会と協力する。また、複数クラブによる合同活動や合同取り組みの取り組み事業においては、地区委員会と協力する。	<a href="#">会員基盤の多様性と職業分類</a> の調査を実施し、クラブがどの程度地域社会の実像を反映しているかを分析する(年齢、性別、職業など)。
委員会の最新の活動状況について、クラブの会長、理事会、クラブ全体に随時報告する。	<a href="#">クラブ会員増強委員会のためのチェックリスト</a> を参考にして、クラブが効果的に入会者を探し、入会と参加を促せるようにする。
委員会に対するクラブの要望を見極める。	ロータリークラブ・セントラルで、会員増強目標の達成に向けた進捗を記録する。
	新クラブのスポンサーとなる場合、クラブ理事会と協力する。

# ロータリーのオンラインツールの 利用



## ロータリーのオンラインツール

クラブの会長または幹事があなたを会計として国際ロータリーのデータベースに追加していることを確認しましょう。追加されていれば、あなたはMy ROTARYの重要な機能にアクセスすることができます。まだMy ROTARYのアカウントをお持ちでない場合には、[My ROTARYのアカウント登録](#)を行ってください。

ロータリーのオンラインツールを使えば、以下のことが可能となります：

- プロフィールのカスタマイズと共有
- フォーラムへの参加または開始
- [My ROTARYのホーム](#)から重要なリンク、資料、コミュニティにアクセス
- ロータリークラブ・セントラルで[クラブの傾向と活動データ](#)を確認
- [ラーニングセンター](#)でのコース受講

これらのツールは、迅速かつ効率的なクラブ運営に役立つとともに、クラブの正確な記録を残す上で役立ちます。オンラインツールを見つけるには、[My ROTARY](#)にログインし、上部メニュー「運営する」にある「クラブの運営」をクリックしてください。

会員増強委員長として、My ROTARYを次のように利用できます：

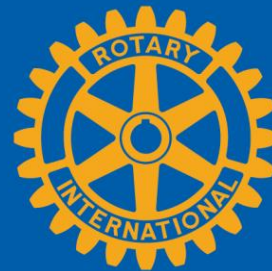
- 個人情報を更新
- [ロータリークラブ・セントラル](#)を使い、クラブの目標とその達成に向けた進捗を確認
- クラブ役員を報告
- [クラブのデータを更新](#)
- クラブ未納残高レポート(毎日更新)を確認
- 直近のクラブ請求書と会員の会費納付状況を確認。
- [公式名簿](#)の検索

## 委任

会員増強委員長を含むクラブリーダーは、My ROTARYでロータリーの手続きを行う権限を、クラブのほかの人に委任することができます。これは、My ROTARYで業務手続きを行うアクセス権を他の会員に委任するもので、委員長をその義務から解放するものではありません。被委任者は、委任者のプロフィール、寄付履歴やフォーラムでの活動などの個人情報には一切アクセスできません。ただし、会員増強委員長がアクセス可能なツールや機密情報へは、被委任者も

アクセスできるようになります。このため、被委任者には、必ず信頼のおける人を選びましょう。  
詳しくは[オンラインでの委任方法](#)をご参照ください。

# 委員会との協力



クラブ会員増強委員長は、入会への関心を高め、入会者を募る方法を考え、既存会員の積極的な参加を促すための行動計画を立てます。また、委員会の活動を管理・監督します。

多くのクラブは、委員の任期を3年間としています。新しい委員を選んだり、欠員を補充する必要がある場合は、会長エレクトと協力して、以下の中から少なくとも1つに該当する人を見つけましょう。

- 求人、マーケティング、営業の経験を有する
- ロータリーを熟知している
- 外向的・社会的である

委員長は、委員がもつスキルと関心を考えた上で、責務を割り当てたり、役割の一部を委任したりします。委員の自覚と意欲を引き出すために、以下を行いましょ。

- 委員会の活動と目標を委員に伝える
- 新しい委員と経験豊かな委員をペアを組んでもらい、協力して活動してもらう
- ほかクラブの委員会とのコミュニケーションを促し、情報交換や協力を促す
- 地区の活動や会合について委員に知らせる
- 資料や情報を共有する

[会員増強のベストプラクティスに関するフォーラム](#)に参加して、世界中のロータリアンと会員増強のアイデアを交換しましょう。また、クラブの他の委員会との共同作業を通じて、グループとしてのインパクトを最大限に高めましょう。クラブの理事会は、継続的な会話を行うための絶好の場です。

## 目標の設定

委員長の役割は、クラブ戦略計画を支える年次目標を委員会が設定し、達成できるようにすることです。また、地区研修・協議会で、次年度会長やほかのクラブリーダーと共に目標を設定します。会長と幹事は[ロータリークラブ セントラル](#)に目標を入力できます。

## 効果的な目標

年次目標は、委員の能力やクラブの関心を反映したものとします。目標は、全員の意見を取り入れた上で設定し、測定可能かつ達成可能で、達成期日を定めたものとしてください(例:「年度末までに女性会員を10%増やす」など)。

## 行動計画

委員と協力して、それぞれの年次目標の達成に必要な一連の行動計画を立てます。各ステップでは、

- 実行責任者を決めます。
- 期日を設定します。
- 進行状況と成功を測る方法を決めます。
- 既に持っているリソースを考慮に入れ、必要なすべてのリソースを入手します。
- 定期的に進行状況を確認し、必要に応じて目標を調整します。

## モチベーション

委員長の役割の一つは、委員のやる気を保つことです。委員はボランティアであることを忘れないことが大切です。ボランティアのモチベーションを保つための要素には、以下のようなものがあります:

- 達成可能な目標。目標達成によってクラブと地域社会に恩恵がもたらされるという認識。
- 親睦とネットワークづくりの機会
- 各委員の知識や経験を活かす機会
- 楽しく活動できること、活動に充実感を感じることに

## 予算

7月1日に先立ち、前任の委員長および会計とともに委員会に必要な資金を検討し、クラブの予算に含めることを求めます。計画中の募金活動があれば、それも考慮に入れます。

委員会の予算の使用状況を監督し、報告書を作成します。クラブ会計と定期的に会合することで、予算面で問題が生じた場合に速やかに対応することができます。

# 地区研修・協議会での 話し合いのための質問



地区研修・協議会は、ほかの新任のクラブリーダーと意見を交換するための絶好の場です。以下の質問を研修の準備にお役立てください。

クラブ会員増強委員会の責務は何ですか。委員長としてのあなたの責務は何ですか。

クラブ会員増強委員会は、どのようにクラブの戦略計画を支援しますか。

クラブ会員増強委員会は、どのように入会を促進しますか。

クラブ会員増強委員会は、どのように会員の積極的参加を促進しますか。

新会員に情報を伝え、クラブの一員であるという自覚をもってもらうために、何ができますか。

それぞれの委員はどのような活動を担当しますか。それらの委員をどのようにサポートしますか。



# 参加を促すクラブづくり



参加したいと思われる体験を会員に提供することで、会員の積極性を高め、会員維持につながることができます。[クラブの健康チェック](#)や[会員満足度調査](#)といった資料を活用し、クラブの現状を評価することが重要です。クラブで何を変えることができるかを考え、ほかのリーダーと協力して変化を取り入れましょう。柔軟に運営されているクラブの方が、入会者が集まりやすく、既存会員の積極的参加が増えることがわかっています。

ロータリークラブ・セントラルにある会員関連レポートを参考にして、会員の傾向を確認し、重点的に取り組む分野を決めましょう。

柔軟な運営のために、以下のオプションを検討することができます。

- 例会の頻度を減らす(何らかの方法で月2回は例会を開くこと)。
- 現在の例会の曜日・時間と頻度が、会員にとって最も都合の良いものかどうかを確認する。そうでない場合には変更する。
- 奉仕プロジェクトや親睦行事を例会と見なす。
- 顔を合わせて例会を行うか、オンラインで行うか、またはそれらを組み合わせて交互に行うかを選択する。両方の形式を同時に実施することもできる(例:会員がビデオチャットを通じて対面式の例会に参加する)。
- これまでとは違う会員種別をクラブに導入できるかどうかを検討する(家族会員、ジュニア会員、法人会員など)。各会員種別ごとに会費、出席、奉仕活動の方針を設けることができます。ただし、これらの会員も正会員としてRIに報告し、その人数分の人頭分担金をRIに納入する必要があります。
- ロータリーの会員資格を満たしているローターアクターには、ロータリークラブとロータークラブの二重会員となる資格を与えることができます。クラブは必要に応じて、これら会員に対する参加要件を緩和したり、会費を下げたりすることが可能です。

創造力を発揮し、クラブの会長や委員会と協力して、柔軟で楽しい例会を企画しましょう。手始めに、My ROTARYにある[「クラブ運営の柔軟性」](#)ページと[元気なクラブづくりのために:クラブ・リーダーシップ・プラン](#)をご参照ください。

以下の表には、これまでにクラブで実行された柔軟なクラブ運営の例です。

例会形態の例	
従来型の例会	親睦行事
<ul style="list-style-type: none"> <li>• より良い地域社会をつくるためのアイデアを出し合う時間を設ける。</li> <li>• 例会中に、活動やプロジェクトの計画を立てる。</li> <li>• 会員が例会に物理的に参加できない場合、オンラインで参加する選択肢を提供する。</li> <li>• ゲストだけでなく、会員に自身の体験や仕事について卓話をしてもらう。</li> <li>• 毎回の例会で異なるテーマを用意する。</li> <li>• 例会場所をローテーションで変える。</li> <li>• 食事を任意にする。</li> <li>• 例会の前半はクラブ運営の話し合いや報告に充て、後半は楽しい活動に充てる。</li> <li>• 入会候補者を招待し、奉仕プロジェクトに関係する主題について、業界専門家として話をしてもらう。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• クラブとともに一年を振り返り、楽しみながら前年度の活動成果を顧みる。</li> <li>• 交流を目的に、月に一度レストランやそのほかの場所で例会を開く。</li> <li>• 家族やローターアクターが参加できるイベントや行楽を計画する。</li> <li>• 会員の重要な節目・記念日やそのほか特別な出来事を祝う。</li> </ul>
ネットワークづくり・研修行事	奉仕プロジェクト
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ネットワーク作りを目的とした交流会を開き、和やかな雰囲気築く。</li> <li>• クラブの可視性を高め、入会を促し、将来に活動で協力できる関係を築くことを目的として、ビジネス専門家とのネットワーク作りのイベントを実施する。</li> <li>• 会員のリーダーシップスキルを高め、プロジェクト運営に役立つ新しいスキルを学んでもらうために、研修会を計画する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 他団体と手を組んで奉仕活動の幅を広げる。</li> <li>• 会員がそれぞれ関心のある活動に携われるようにする。</li> <li>• 地域社会でボランティアを行う機会を作り、例会でその体験について話す。</li> <li>• 経験豊富な会員の指導のもと、新会員または若い会員に奉仕プロジェクトの企画と指揮を任せる。</li> </ul>

## 会員の参加促進

会員の維持は、すべてのクラブにとっての最優先事項です。退会した会員から退会理由を聞き、問題点を理解することで、会員の参加促進に役立て、会員維持につなげることができます。「会員維持レポート」を参照して現時点での会員維持率を確認し、「退会状況」を参照して退会の理由と時期(入会から何年後に退会するか)を見極めましょう。これらのレポートはロータリークラブ・セントラルの「レポート」から開くことができます。

調査では、在籍期間の長さによって、さまざまな理由で退会することがわかっています。すべての段階の会員の参加意欲を維持することが重要となります。

### 1年目

- 新会員が入会前に抱いていた期待に沿うようにする。
- 体系的な新会員向けオリエンテーションを提供する。

### 1～2年

- 会員の関心に合った奉仕プロジェクトや活動を担当してもらう。
- 委員会に関わってもらう。

### 3～5年

- リーダーシップを発揮する機会を提供する。
- メンター(新会員や後輩の助言役)になってもらう。

### 6～10年

- 地区活動への関与を奨励する。
- プロジェクト、活動、リーダーシップの役職において会員の経験や知識を活かす。

### 10年

- クラブ活性化についてのアイデアを求める。

「[会員維持力を高める](#)」の資料も併せてご参照ください。

ほかのクラブリーダーとともに次のことを行いましょう。

- 退会する会員から話を聞か、[退会者アンケート](#)を使い、会員維持においてクラブが抱えている問題を突き止める
- [会員満足度調査](#)を実施して、会員からの意見を集める
- 満足度調査の結果をクラブの戦略計画に反映させる
- クラブにおける会員の努力や功績を表彰する
- ロータリークラブ・セントラルで会員増強目標を入力し、進捗を随時確認する



# クラブの会員増強計画

クラブの戦略計画の一部を成す会員増強計画には、入会と既存会員の参加を促進するためのクラブ目標と戦略を含めます。クラブリーダーと協力して、以下のステップを含む計画を立てましょう。

1. 以下のツールを活用してクラブの強みと弱みを知る。
  - [クラブの健康チェック](#)
  - [会員の満足度を高める:会員満足度調査](#)
  - [My ROTARY](#)にある会員関連レポート
  - [ロータリークラブ・セントラル](#)から見ることでできる会員傾向
2. 3～5年後にクラブがどうなりたいかを思い描きます。このプロセスに全会員に関わってもらうことで、クラブ全体の責任感と目標達成への意欲を高めることができます。
3. 3～5年後に実現したいクラブの特徴を五つ挙げます。
4. クラブと地元の他団体とを区別するビジョンを一文で表します(ビジョン声明)。既にクラブのビジョン声明がある場合には、より良いものに練り上げます。
5. ロータリークラブ・セントラルで、上位三つの会員増強目標を見直します。
6. これらの目標がクラブのビジョンを支えるものかどうか、新しい目標が必要かどうかを検討します。ビジョンの実現に向けた会員増強の長期目標と年次目標を立てます。
7. 目標達成に向けた行動計画を作成します。「[会員増強ガイド:地域に合った計画を立てよう](#)」を参考にしながら、入会促進と会員維持のための手順をまとめます。

## 会員基盤の多様化

クラブの会員基盤は地域社会を反映したものである必要があります。さまざまな職業、年齢、性別が反映されることで、閉鎖的なイメージがなくなり、入会への魅力やが高まり、会員維持にもつながります。

多様な会員種類を設けることで、幅広い経験や知識を持つ人がクラブに集まり、効果的な奉仕活動につながります。[会員基盤を多様化し](#)、[地域の職業をクラブに反映させる](#)ことで、クラブだけでなく、地域社会にどのような恩恵がもたらされるかを考えてみてください。これらの評価ツールを使い、クラブ会員を対象にアンケート調査を実施し、会員構成を地元の人口統計と比較してみましょう。

ロータリーの方針では、性別・人種・肌の色・信条・国籍・性的指向に基づいて、ロータリークラ

ブの会員資格を制限することが禁じられています。[国際ロータリー細則](#)の4.070節をご覧ください。

## クラブイメージの一新

クラブ公共イメージ委員会と協力して、以下の点を考慮に入れ、クラブの好ましいイメージを築く方法を検討しましょう。

- クラブが発信する情報やイメージを通じて、人びとはクラブに対して一定の期待やイメージを抱くでしょう。この期待に応えるような例会を企画するよう心掛けてください。活気あるクラブのイメージも、現実を反映していなければ、入会にはつながりません。
- 会員はクラブを代表する存在であり、会員の行いがクラブのイメージに影響することを、会員に再認識してもらいます。ロータリー以外での会員の活動は、入会候補者の関心を引き、クラブについて伝える好機となります。
- クラブのソーシャルメディアページ、ウェブサイト、ブログを頻繁に更新し、より魅力的なものにしましょう。クラブの連絡先がすぐに見つけられるようにすることも重要です。[クラブウェブサイトのクイックスタートガイド](#)でウェブサイト組み立てのアイデアを学び、ロータリーの[ブランドリソースセンター](#)で画像やバナーをダウンロードしましょう。

## 入会の促進

新会員は、新鮮なアイデアや活力をもたらし、奉仕活動のさらなる担い手となるとともに、将来のリーダーとなる可能性もあります。これらはいずれも、クラブの長期的成功に欠かせないものです。

ロータリークラブ入会の理由のうち上位二つは、「新しい人との出会い」と「地域社会への参加」です。クラブはどのようにして、クラブやロータリーの魅力を入会候補者に伝えることができるでしょうか。

クラブ会長やほかの委員会と協力して、入会を促進するための新しいアイデアを検討し、思い切って試してみましょう：

- 地域社会の人びとの関心を高める、あるいは地元のニーズに取り組むための革新的なプロジェクトを実施する。
- ソーシャルメディア、ダイレクトマーケティング、地元の報道機関を通じて、クラブの活動を多くの人に紹介する。
- クラブに会員がいない年齢層や性別、または職業の人を対象にして入会を促す。
- ロータリー学友に連絡し、つながりを取り戻す。
- 入会候補者を行事や奉仕活動に招待する。
- クラブのパンフレットを作り／更新し、例会でゲストに配る。
- 入会候補者向けの交流行事や説明会を開催し、[ロータリーのご紹介](#)のプレゼンテーションスライドを使う。

- [ロータリー グローバル リワード](#)など、会員に割引や特典が与えられる機会(ロータリーに還元する機会も含む)について入会候補者に伝える。

会員増強計画を立てる際には、[クラブ会員増強委員会のためのチェックリスト](#)を以下のことにお役立てください：

- クラブの強みを知る
- 入会候補者を探す
- 入会候補者にロータリーとクラブについて紹介する
- 入会候補者を招いた行事を企画する
- クラブにおける新会員の参加を促す

「[新会員オリエンテーション:ロータリーでの第一歩を踏み出してもらうために](#)」を参考にして、クラブの入会候補者および新会員向けのオリエンテーションを企画しましょう。

## 個人的な知り合いをあたる

会員は入会候補者探しにおける最大の資産です。会員と協力して候補者リストを作成し、クラブに案内する方法を決めます。「[入会候補者を見つける](#)」を参考にして、クラブで話し合いの機会を持ちましょう。

## オンラインの入会候補者情報プログラム

毎年、地元クラブへの入会に関心を持つ人びとから、18,000件を超す問い合わせが国際ロータリーに寄せられます。国際ロータリーがこれらの情報を審査し、適切な地区を指定します。その後、地区が、その候補者に適切なクラブを指定します。

ある入会候補者のためにクラブが指定された場合、クラブ会長、幹事、会員増強委員長にEメール通知が届きます。[My ROTARY](#)の「クラブの運営」のページで、この候補者の情報を見ることができます。

クラブで[入会候補者情報を管理する担当者](#)を決めてください。この担当者が、入会候補者に連絡します(候補者が入会に適していない場合には、地区に情報を戻し、ほかのクラブを指定してもらいます)。担当者を事前に決めておくことで、迅速に候補者へのフォローアップができます。候補者がロータリーに入会しない場合でも、相手に良い印象を与えることが重要です。「[入会候補者対応マニュアル](#)」をご参照ください。

## 新クラブのスポンサーになる

既存クラブの会員が、自分のクラブとは違う時間に例会に出席したい場合、または自分のクラブが行っていない種類の活動に参加したいとく場合には、新しいクラブを設立することもできます。異なる時間帯に例会を開いたり、異なる活動に力を入れるクラブが増えることで、多くの会員のニーズを満たせると同時に、さまざまな関心を持つ入会候補者にとっての魅力が高めるこ

とができます。

地元地域で新しいロータリークラブを設立できるとお考えの場合には、まず、地区ガバナーと地区会員増強委員会にお問い合わせください。

クラブが新しいロータリークラブのスポンサーとなる場合、委員会は以下の方法でクラブを手伝うことができます。

- 新クラブ設立の支援
- 新クラブのプログラムとプロジェクトに関するアドバイスの提供
- クラブ初年度に地区ガバナーとの連絡を担当
- 加盟日から少なくとも1年間、新クラブを指導

新ロータリークラブのスポンサーとなるための要件：

- 少なくとも1年間の、新クラブを指導することに同意すること
- 国際ロータリーに対して未納額や債務がないこと
- 少なくとも25人の正会員がいること
- 充実した奉仕プロジェクトを実施していること

地元で[新ロータリークラブのスポンサーとなる方法](#)については、地区ガバナーか地区会員増強委員会にお問い合わせください。

## クラブ会員増強委員会のためのチェックリスト

クラブ会員増強委員会の役割は、入会への魅力を高め、現会員の参加を促すための行動計画を立て、実行することです。この委員会を効果的に運営するには、意欲ある会員 5～15 人が委員となり、クラブの会員増強計画を進めていく必要があります。また、委員会の構成は、次年度への継続性とクラブ会員や地域社会の多様性を反映するべきです。

### 1. 入会候補者を見つける:

- 「[会員増強のための評価ツール](#)」に含まれている会員の多様性と職業分類の調査を、毎年実施する。クラブにまだいないタイプの人やロータリーの活動に関心を示している人を見つける。
- クラブの全会員に、「[入会候補者情報ワークシート](#)」に毎年記入するようお願いする。
- My ROTARY の「[クラブの運営](#)」ページから、クラブに紹介された入会候補者情報を定期的に管理する。
- 入会候補者について検討し、入会状況を確認するため、少なくとも月に 1 度は会合を開く。
- 各入会候補者を担当する会員に、入会に向けたプロセスを進めるようお願いする。

### 2. ロータリーについてもっと知ってもらう:

- 入会候補者の参加促進を担当するのに最もふさわしい会員を人選する。各入会候補者の具体的な関心を念頭に置き、クラブで情熱を行動に移す方法を説明する。
- 定期的に入会候補者向けのイベントや説明会を開催し、ロータリー、クラブ、ロータリーの活動理念を説明する。
- 入会候補者として特定した人を、奉仕活動や例会に招待する。
- クラブについて、例会で期待されること、クラブでのつながりや交流、奉仕の機会について、資格ある入会候補者に説明する。

### 3. 入会を促す:

- 各入会候補者にアプローチするのに最もふさわしい会員を任命し、入会を勧誘してもらう。
- 意義ある形で入会式を開催する。クラブの全会員が出席し、家族も参加できるようにする。
- [クラブやロータリーの役立つ資料を含めた歓迎キットを新会員に渡す](#)。
- 新会員の入会を祝う。クラブのウェブサイト、ソーシャルメディアページ、ニュースレターに掲載する。

### 4. 積極的な参加を促す:

- [新会員を対象としたオリエンテーションを実施し](#)、クラブの活動に積極的に参加してもらう。



- 各新会員に会員 1 名をメンターとして任命し、職業や地域社会に関する知識、ロータリーの情報を新会員に紹介する。
- 全会員に奉仕プロジェクトやクラブ委員会に参加してもらおう。
- 会員満足度調査を使って、全会員の満足度を少なくとも毎年チェックする。