

会員増強 (RI 資料より)

<https://www.rotary.org/myrotary/ja/learning-reference/learn-topic/membership>

■新しいアプローチを取り入れよう

「入会してよかった」と思われるクラブとなるには、会員のニーズをしっかりと把握し、その期待に応えることが重要です。地域に貢献していると実感でき、仲間との友情を育むことのできるクラブとなるには、どうすればよいでしょうか。

クラブで新しいアプローチを取り入れるために、以下の資料を参考にしてください：

[クラブの健康チェック](#)：クラブが地域社会にとって大切な存在であり続けるために、クラブを定期的に診断しよう

[会員増強ガイド：地域にあった計画を立てよう](#)：クラブ会員基盤の発展に向けた長期戦略を立てよう

[会員増強のための評価ツール](#)：まずはクラブの現状評価から始めよう

[奉仕と友情の輪を広げよう](#)：ロータリーに積極的に参加するためのさまざまな方法を紹介

[入会候補者情報プログラム](#)：入会者探しのお手伝い

[元気なクラブづくりのために](#)：活気あるクラブをつくるためのベストプラクティスを紹介

■まずは元気なクラブづくりから

クラブの現状評価を行い、クラブの強みと問題点を確認することから始めましょう。地域社会を反映した多様な会員がいるのでしょうか。クラブの会員増強目標を達成できていますか？入会見込者にとって魅力となるクラブの個性は何でしょうか？

「[会員増強のための評価ツール](#)」に含まれている会員満足度アンケートを活用して、会員のニーズを調べてみましょう。また、「[会員増強ガイド：地域に合った計画を立てよう](#)」にもさまざまなアイデアが紹介されています。

■“いいクラブ” から一歩その先へ

「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（日本版）」は、新会員と現会員の積極的な参加を促して、元気なクラブをつくることを応援するリソースです。さまざまなヒントが紹介されており、クラブで実現できるアイデアがきっと見つかるでしょう。

● [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 日本](#)

また、ガバナー補佐、地区会員増強委員会、地区ガバナーなどの地区リーダーにも相談してみましょう。

■会員の積極的な参加を促す

積極的な参加を促すには、クラブやロータリーへの関心を持ち続けてもらうことが大切。

さまざまな方法で会員の関心レベルを高めましょう。

- 定期的に会員の貢献に感謝を示し、表彰する
- クラブのプロジェクトや活動への継続的な参加を奨励する
- クラブでリーダー的な役割を担ってもらう
- 毎月、Eメールで最新情報を送る

■新しい会員を探す

多くの場合、入会の理由となっているのは「地域社会への奉仕」と「親睦・友情」です。まだロータリークラブに入会していなくても、同じような機会を探している人が大勢いるはず。そのような人びとをロータリーの奉仕プロジェクトや親睦イベントに招き、ロ

ロータリーを実際に体験してもらいましょう。仲間とともにより良い地域社会づくりに貢献できるのがロータリークラブです。

あなたの身近なところにも入会候補者がきついているはずです。

- 友人や家族
- 職場や仕事を通じての知り合い
- ロータリーのプログラムに参加したことのある若い人びと（ローターアクト、RYLA、平和フェローシップ、青少年交換など）

そのほかの新会員さがしのヒントは「[会員増強ガイド：地域に合った計画を立てよう](#)」をご参照ください。

■ ソーシャルメディアの活用

クラブのウェブサイトを定期的に更新し、Facebook などのソーシャルメディアを有効に活用することも、入会候補者をひきつけるカギとなります。クラブのホームページが魅力的であれば、一般の人びとがクラブの活動に関心を持ち、現会員のモチベーションも高まるでしょう。ソーシャルメディアと公共イメージ向上の戦略を検討してみましょう。[ソーシャルメディアをうまく活用して会員増強に成功したクラブの例はこちら](#)をご覧ください。

■ 説明会やオリエンテーションを開く

入会候補者向けの説明会や新会員オリエンテーションを開き、会員となることのメリットを紹介しましょう。「[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](#)」には、説明会のアイデアや参考資料が掲載されています。

1) 入会候補者向けの説明会

ロータリーでの個人的な体験、クラブでの奉仕活動と交流、ロータリーの国際性など、ロータリーの概要と魅力をしっかりと伝えましょう。[入会候補者向けパンフレット](#)と「[ロータリーとは](#)」の[ビデオ](#)も、入会候補者にロータリーを紹介する際にご活用いただけます。

2) 新会員オリエンテーション

ロータリーの歴史、奉仕部門、ロータリー財団といったトピックを中心に情報を提供し、ロータリーへの理解を深めてもらいましょう。

3) コース／ウェビナー

新会員だけでなく、すべての会員がロータリーの最新情報を常に把握しておくことが大切です。ロータリーではさまざまな資料や出版物が発行されているほか、ラーニングセンターのコースやウェビナーなど各自のペースでロータリーについて学べるツールが提供されています。

■ リソース&参考資料

- [奉仕と友情の輪を広げよう](#)
- [入会候補者情報プログラム](#)
- [入会候補者情報の管理方法（クラブ用）](#)
- [入会候補者情報の管理方法（地区用）](#)
- [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](#)
- [クラブを成功に導くリーダーシップ：会員増強委員会編](#)
- [新会員を推薦しよう](#)
- [会員増強のための評価ツール](#)
- [ニュースレター「会員増強詳細報告」](#)

- [地域別会員増強計画](#)
- [クラブの健康チェック](#)
- [新クラブをつくろう](#)
- [会員増強ガイド：地域に合った計画を立てよう](#)

■ ツール

- [クラブ用パンフレットのテンプレート](#)
- [ロータリークラブ・セントラル](#)：目標の設定と進捗が確認できるオンラインツール
- 入会候補者情報の管理：
 - [クラブリーダー用](#)
 - [地区リーダー用](#)
- 入会候補者情報レポートを見る
 - [クラブリーダー用](#)
 - [地区リーダー用](#)
 - [ゾーンリーダー用](#)
- [ウェビナー](#)
- [会員増強ビデオチャンネル](#)（7本のビデオ※）
<https://vimeo.com/channels/rotarymembershipja/videos>
- [会員増強に関するリソース](#)（ロータリーのオンラインショップ Shop.rotary.org から）

■ ロータリーからのサポート

- [地区会員増強（入会・参加促進）委員会](#)
- 地区ガバナーまたはガバナー補佐
- [地域コーディネーター](#)
- [クラブ・地区支援室](#)

※ロータリーの研修：会員増強チャンネル（7本のDVD）



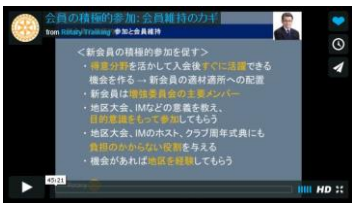
①会員増強:今こそ行動のとき



②認識と現実の違い:クラブ評価とビジョン
(クラブの未来像)



③革新的なクラブへのステップ



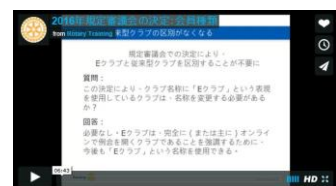
④会員の積極的参加:会員維持のカギ



⑤新会員の勧誘とクラブの強化



⑥ 2016年規定審議会の決定:
例会の柔軟性



⑦2016年規定審議会の決定: 会員種類