



第2地域 2024-25年度 ロータリー会員増強コーディネーター補佐 若林 英博（東京麹町 RC）

4月のRI理事会において、「ロータリーコーディネーター(RC)」の呼称が「ロータリー会員増強コーディネーター(RMC)」に変更されました。私たちの活動目的が、より一層明確となりました。クラブがもっと元気になるよう、クラブの活性化と会員増強に注力してまいります。

皆さまのクラブがより活気に満ち、地域に根ざした存在として輝き続けるよう、私も微力ながらお力添えできればと存じます。また、今年度、コーディネーターニュースの取りまとめも担当いたします。どうぞよろしくお願い申し上げます。



「行動が変われば結果が変わる」—各地で既に第一歩が始まっています—

ご相談いただいた地区・クラブにおいて、私からご提案している「会員増強のための具体的な3つの手法」をご紹介します。お役立てください。

←パワーポイントなどの資料データはこちら https://drive.google.com/drive/folders/1DcVva6EoPLclwPsi968L59ZEmSZpFmi?usp=drive_link

① 戦略的オープン例会の勧め：

ドキドキ ドキドキ

戦略的オープン例会では緻密な行動でゲストの入会率を上げていきます。ゲストは心細さ、アウェイ感、居心地の悪さ、不安を感じるものです。年間スケジュールに「戦略的オープン例会」を設定し、計画的かつ丁寧な準備を行うことで、ゲストにとって温かく、安心して参加できる雰囲気をつくります。皆さんでお誘いをして、複数のゲストをお招きし、クラブの魅力を発信しましょう。



具体策：招待状を丁寧に発送（口頭のみは NG／元会員・学友も対象に）・共通点のあるメンバーと同卓になるよう座席を工夫・出迎えやテーブルマスターの配置など役割分担を明確に・ゲストの名前を呼び、笑顔で賑やかに歓迎・知名度や人気のある卓話者を招く・ゲストにもマイクを渡し、自己紹介や感想を話してもらう・クラブ週報や地域のロータリー雑誌を贈呈し、ロータリーを紹介・例会後、礼状や当日の写真を送付して定期的にフォローアップ・地区リーダーにゲスト歓迎のスピーチを依頼・会長から閉会時に歓迎のメッセージを伝える。

② ロータリー衛星クラブの設立：創立会員が 8 名集まれば、スポンサークラブのもとで衛星クラブの設立が可能です。若手



創立会員 8 名

経営者や学友など、時間や会費の制約で入会をためらっていた方を対象にすることができ、クラブの柔軟な運営と新たな活力の創出につながります。スポンサークラブと衛星クラブの会員数は合算され、スポンサークラブにとっても会員数増加につながります。衛星クラブは独自の理事会をもち、定款細則に基づいて運営されますので、自主性を保ちながらも、ロータリーの理念を共有することができます。

③ クラブ独自の会員種類の導入による退会防止と次世代会員の入会促進：クラブ独自の会員種類を導入

し、退会の抑制と多様な層からの入会促進を図りましょう。会費の減額や入会金の免除など、金銭的な負担を軽減する柔軟な会員制度により、退会希望者の慰留・会員家族のスムーズな入会導線の確保・多様な人材を受け入れるクラブ風土の形成が実現します。

シニア会員



具体的な会員種類：シニア会員制度（高齢会員の退会防止と「生涯ロータリアン」化を支援）、家族会員制度（配偶者やご子息などの入会を促進し、他団体流出を防止）・WEB 会員制度（対面参加が困難な方や遠方・転勤者を対象に）