



## “回転ドア”は止められているか

### 第1地域 ロータリー会員増強コーディネーター補佐 大高 司郎（高萩 RC）

会員を迎えても、やがて送り出してしまう。  
その繰り返しとなってはいないでしょうか。

会員増強に取り組んでいるにもかかわらず、クラブの手応えが変わらないとすれば、その要因は「増えていない」ことではなく、「定着していない」ことにあるのかもしれませんが。本年度より第1地域ロータリー会員増強コーディネーター補佐(ARMC)として活動し、間もなく一年を迎えますが、各地区・各クラブの取り組みに触れる中で、その傾向を強く実感しています。会員維持の観点から見ると、退会は12月末、3月末、6月末に集中する傾向があり、特に6月末に顕著です。この時期を経て、会員数が伸び悩むクラブも少なくありません。いわゆる「回転ドア」の状態にあると言えます。



会員が増えないのではなく、定着していないのではないか。  
この視点に立つと、取り組むべき課題はより明確になります。

退会の背景には、時間的・経済的負担や期待とのギャップが挙げられます。しかし、その現れ方はクラブごとに異なります。したがって、「なぜ自クラブにおいて退会が生じているのか」を具体的に捉えることが重要です。さらに、在籍年数の長い会員の退会も見受けられます。長年クラブを支えてこられた方が離れるという事実は、クラブの在り方そのものを問いかけています。加えて、クラブそのものがRIから脱会する事例も増加傾向にあり、この問題はクラブ単位にとどまらず、組織全体の持続性にも関わる課題となっています。

この一年、「会員増強・維持」「衛星クラブ設立」「クラブ優秀賞へのチャレンジ」に関する関心は確実に高まっています。それにもかかわらず「回転ドア」が止まらないとすれば、問題は別のところにある可能性があります。

クラブは、会員を増やすことで強くなるのではなく、会員が残ることで強くなる。  
この前提に立てば、まず取り組むべきことは明らかです。  
自クラブにおける退会の傾向と背景を的確に把握すること。  
その要因に真摯に向き合い、具体的な改善を積み重ねていくこと。

たとえば、入会後のフォローの在り方、例会への参加のしやすさ、会員相互の関係性、さらには経験豊かな会員がどのように関わり続けられているかなど、日常の運営を改めて見直すことが有効です。こうした取り組みの積み重ねこそが、「回転ドア」を止める確かな道筋となります。

一人ひとりが「このクラブにいて良かった」と感じ続けられるか。  
その問いに、今こそ真摯に向き合うときではないでしょうか。