

「どうして・・・」は、何故（Why？）と、どの様にして（How？）の二つの意味があり、その双方の意味のクエッションです。8月はロータリー会員増強月間で、地区内の凡そ10クラブの例会で卓話をさせて頂きました。そのとき、殆どのクラブで、出席されている会員の方にこの質問をいたしました。即答がありませんでしたので、「では伺います。入会される時にロータリーの綱領を読まれたか？」。結論から申しますと、ロータリーの綱領、定款、細則を読んでから入会した人はゼロでした。

では、どうして入会されたのでしょうか。現在のロータリアンは、既にロータリーに入会されていた人（先輩）から誘われて入会した人が全てでした。そして、会員になってから、ロータリーの基本理念、奉仕活動、そしてクラブ会員としての恩典と責務を学んで居られます。新会員を増やすこと、会員増強の手段ときっかけは、現在、既に会員となっている方のロータリーへの熱意であり、「良いクラブ会員が、良い新会員を入会させている」と理解いたしております。

アメリカ発サブ・プライムローンに始まる経済危機は全世界に広がり、現在もその不況から脱出できず、低迷の中にいます。第2750地区における2008年12月の退会者は1ヶ月で111名、2009年6月は178名と、単月では記録的な退会者数となり、通期では-60名と惨憺たる結果となりました。会員の負担を軽くし、効果的な奉仕プログラムの推進が、会員維持の為にも必要ではないかと考えます。しかし、ロータリアンの候補者が身近に居なくなった訳ではありません。良い会員が、良い新会員を入会させることを期待するものです。

別表に示したグラフは、第2750地区、国内82クラブの過去14年間の会員数推移データです。各期7月1日ベースで、5,729名が4,352名と76%まで減少しました。

さて、委員会報告です。7月27日、ガバナー事務所にて、地区会員増強委員会を開催し、委員各位から積極的なご意見をいただきました。以下はその概要です。

1. スポンサーピンの贈呈について

昨年度に引き続き、新会員紹介者に対し、「スポンサー・ピン」を贈呈する事とし、早速手配をいたしました。今年度のカラーは黄緑（昨年度はブルー）です。新会員登録の報告を地区委員会までお願い致します。

2. 新会員勧誘ツールについて

判りやすいロータリー解説書、勧誘の為の小冊子、新会員セミナーなど、「会員増強マニュアル」を整備すべきとの意見がありました。当面、RIから用意されている日本語小冊子「ロータリーの基本知識」の使用をお願いすること、長期的には、そうしたテキストを整備する為の予算計上を検討する事としました。今年度は全くありません。

3. 他の委員会とのコラボレーションについて

会員増強活動は、他の地区委員会、特に、ロータリー広報委員会、ロータリー情報委員会の目的や活動と「表裏一体の関係」にあり、相互に協力すべきとの意見がありました。本件は引き続き検討課題とし、他の委員会とも意見交換を致します。

4. その他

会員増強に関連して、クラブ間の会員数の格差について、自由に討論を致しました。会員数については、それぞれのクラブに考えがあり、外部から言及すべき事ではありませんが、人的リソースの活用など、「効果的なクラブ運営」を考えたとき、小規模クラブの合併や、分割など、地区全体の課題として考えるべき問題ではなかろうか・・・との意見がありました。

以上、報告します。

