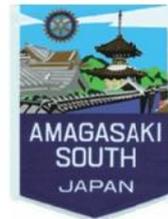


例会日: 木曜日 12:30~13:30 例会場: 尼崎市昭和通2丁目7番1号 都ホテル 尼崎
 毎月最終例会 18:30~19:30 事務局: 尼崎市昭和通2丁目6番68号 尼崎市中小企業センター5階
 TEL 06(6401)7573 FAX 06(6401)7590
 URL http://amagasaki-southrc.com/ E-mail amasrc@amagasaki-southrc.com
 会長 徐 幸一 / 幹事 川口 徹 / 広報委員長 平井 昌夫



VOL.34 No. 15 2021-2022

Today's Program	Next Program
12月 2日 (第1571回例会) 「高レベル放射性廃棄物の最終処分の安全性と 経済性(コスト)」 RITE システム研究グループリーダー 秋元圭吾 氏	12月 9日 「年次総会」 徐 会長

前回(11月25日)の報告

1. ビジター紹介

YAMATO (永浜幸法氏)



2. 会長の時間

本日は会員増強についての話をしたいと思います。
 うちのクラブの会員数は現在31名ですが、今まで最多は57名(平成6年9月)の時がありました。
 この当時(H4年~H10年)は50名くらいのメンバーがいたようですが、それ以降は減少し、40人を切る数になっていまして、私が入会してからはH24年の44名を境に、
 また年々減少していっております。
 何か手を打たねばと考えるのですが、思いつきません。
 そこで、よそのRCで実践し効果のあったクラブについて調べてみました。
 ここでは従来の入会促進活動だけでなく入会促進と会員維持のための10箇条を作成し実践した
 ようで、それまでのメンバーから1年間で30%以上の会員増があったようです。
 その10箇条と、5つの提案を紹介します。

①クラブの長所をすべてリストにする

知名度の高い会員、会合場所の利点、会員数、主催したプロジェクトやイベントなどをリストに
 まとめ、入会候補者にEメールや手紙を送る。

②入会候補者のリストを管理する

クラブに入会してくれそうな人たちの顔が浮かぶようなものを作り、理事会・会員増強委員会などで
 具体的な名前を挙げて、誰がいつどの候補者にアプローチをかけるか話し合う。

③クラブの強みを知る

対象者さえ間違っていなければ、大抵の事は強みになる。

④会員増強をクラブの最優先事項にする

全ての会員にこの点を理解してもらい、会長・会長エレクトにはいつも会長として年度を順調に
 過ごすための最善策は入会者を増やすことだと伝える。

⑤若いロータリアンのフレッシュな意見を求める

⑥地元のボランティアにアピールする

地元への奉仕活動を通じて、ロータリーの存在とその活動に関する認知度を高める機会であります。

⑦行く先々でロータリーについて話す

⑧クラブ会員の義務リストを作る

⑨ゴールはないことを認識する

クラブが望ましい規模になったとしても、入会促進を止める事をしない。
 今いる会員でも様々な理由で退会する事もあるから。
 クラブは成長していくか死んでいくかのどちらか、という意識を持つ。

⑩奉仕を強調する

奉仕活動がロータリーとしての一番の価値があるという考えを強調し、興味のある方を対象に
 募集する事ですが、これに関しては、RIと例会出席に重きを置く日本のロータリーでの考え方に
 違いがあります。



