



ロータリー情報

会員増強の新しい考え方

2015年ころから、国際ロータリー（RI）の会員増強の視点が少し変化してきたように思われます。従来、RIは会員増強と言えば、Membership Development（直訳すれば会員開発）と言う言葉が使われ、公式日本語訳は会員増強となっていました。昨今、このDevelopmentに代わり、“attraction and engagement”と言う英語が使われるようになり、ロータリー章典に書かれている関係する項目が全てこの言葉に置き換わりました。この、“attraction and engagement”と言う言葉は、以前の単に会員の勧誘と繋ぎ留め（member

recruitment and retention）と言う言葉から一步踏み込んで、ロータリークラブの会員になることの魅力を高め、会員として所属クラブとの関わりや絆を深めるという事になるのだと思います。

このような変化の中で、2016年1月理事会で、RIの会員増強戦略計画が下記のように改訂され、4つの戦略が示されていました。

<p>5.030. RI 会員増強戦略計画 RI Membership Strategic Plan 戦略－協調された組織的フォーカス（集中） Strategy-Coordinated Institutional Focus</p> <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> RIおよびTRFのシニアリーダーや職員は、（会員増強に）継続した協調的ビジョンを示し、それに焦点を当て、そして関与する。 地域別会員増強戦略計画に含まれる、会員増強のイニシアティブ評価と会員増強報告/測定を強化する。 革新、柔軟性およびロータリーの財政的安定性を強化に関する立法案について助言する。 ポリオ撲滅がロータリーの外部へ向けての最優先課題であるが、一方、会員増強は国際ロータリーが一貫して内部的な最優先課題であるということを確認する。 私たちの使命や組織の目的、誰が私たちの（会員増強の）ターゲット層であるか、あるいは誰が私たちの顧客（奉仕の対象）であるかについて組織のコンセンサスを確保する。 <p>戦略－クラブ能力開発 Strategy-Club Capacity Building</p> <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> ロータリーの経験を向上させる方法を確立する。 ロータリーの理解を増加させ、ロータリーのリソースの利用を促進する。 地区およびクラブの会員増強チームを強化する。 	<p>戦略－会員を惹きつける（会員となる魅力） Strategy-Member Attraction</p> <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> 代替となるモデルを開発し、また私たちの（会員増強の）ターゲットとなるマーケットにアピールする更なる方法を開発する。 各世代における（会員増強の）ターゲットとなる層に訴える、世代横断型で分割型マーケティング戦略を実行する。 会員の資格に基づき、ロータリーにおける全ての年代、性別、地域別、そして職業分類の多様性を向上する。 <p>戦略－会員エンゲージメント（会員としての関わりや絆を深める） Strategy-Member Engagement</p> <p>目標</p> <ul style="list-style-type: none"> 退会防止を図るために、現存するあるいは終結クラブの会員の追跡調査を継続支援する。 効果的なクラブや会員となるため、会員であることの意識向上の機会を強化する。 地域社会におけるロータリーの認知度を向上させる。 RI年次大会やロータリーの会合を、会員同士がより良い関係を作る機会として利用する。 新会員のオリエンテーションや個人指導を推進し、積極的に売り込む。 <p style="text-align: right;">（2016年1月理事会会合、決定104号）</p>
---	--

この4つの戦略のなかに、先ほどの戦略－会員を惹きつける Strategy-Member Attraction と戦略－会員エンゲージメント（会員としての関わりや絆を深める） Strategy-Member Engagement があるのです。

Member Engagement	会員エンゲージメント
	積極的参加、関わりや絆を深める、会員愛着度
Member Attraction	会員となる魅力
	会員を惹きつける、会員魅力度

この決定のちょうど一年前の2015年1月の理事会決定（181号）では、DLPが改定され、ガバナー補佐の役割りに、「会員を惹き込み、積極的参加を促すことの重要性を強調する」ことが謳われています。（emphasize the importance of membership attraction and engagement）

また、地区委員会の推奨名称も、Membership Development Committee（会員増強委員会）から Membership Attraction and Engagement Committee（入会・参加促進委員会）に変更になりました。文字通り、委員会の役割りと

して、「会員を惹きつけ、ロータリー活動に積極的参加させる」こと（membership attraction and engagement）が求められているのです。

さらに、地区が主催する地区会員増強セミナーの主題のなかにも、この2つの要素が推奨されています。

20.100.3. 地区会員増強セミナーの構成 District Membership Seminar Components

プログラムの前述の目的を達成するために、地区会員増強セミナーには次のような構成要素が含まれる。

- ・会員概観（会員とは）
- ・クラブ活動への積極的参加
- ・クラブ会員となる魅力
- ・新クラブの拡大
- ・会員の役割と責務
- ・活気あるロータリークラブ
- ・試験的クラブ
- ・リソース

（2015年1月理事会会合、決定118号）

ところで、2016年4月の理事会決定で、RI戦略計画の優先項目のクラブのサポートと強化の中にもこのことが反映されており、「会員の勧誘と維持を改善する」（Improve member recruitment and retention）の項目が「会員魅力度の向上と（ロータリー活動への）積極的参加促進」（Improve member attraction and engagement）に変更されました。また、RI会長の会員増強における役割（President's Role

in Membership Growth）も変更され、新ロータリークラブの結成および会員の魅力度と愛着度向上の達成のための、RI会長は特別で達成可能で、測定可能な目標を定めるように求められるようになりました。

RIの会員増強に関する方向性の変化を見ると、おのずと今後のRIの会員増強の考え方を再確認できるように思います。

すなわち、会員となる魅力向上はクラブの将来ビジョンに繋がり、会員エンゲージメントの向上はクラブの友情・友愛、もっと言えば、会員同士の絆に繋がっていくように思われます。

- 会員となる魅力 (Member Attraction)**
- ・・・クラブの将来ビジョン
- 会員の魅力（あのような素晴らしい人たちがいるから）
 - 会員となることの魅力（新しい友人、自己啓発、事業上のアイデア交換）
 - クラブの魅力（魅力的な奉仕活動、奉仕の感動）

- 会員エンゲージメント (Member Engagement)**
- ・・・クラブの友情・友愛
- クラブ活動への積極的参加によるクラブ愛着度の向上
 - 会員同士の親睦と友情。絆づくり。
 - ロータリーライフを通じての個人的成長（ロータリーの存在価値）