

会員増強の発展（3つの方法があります）

1. 「新会員の勧誘」の方法は

- ・ 貴方が推薦者によって入会した事を思いだしてください。
- ・ ロータリーに入って良かったと思うなら、勧誘してください。
- ・ 会員が一年をかけて、一名を探してください。
- ・ 会員増強委員会だけの責任ではない、まずは「会長のやる気」。
- ・ 貴方の身の回りを見渡して、ロータリーを知って入会を希望する人を探してください。理想は、一緒に奉仕活動をする中からが一番ですが。
- ・ 学友との関係を大切に

2. 「現会員の維持」を計るために

- ・ クラブにおける、各種研修の開催を企画する。
(新会員研修、会員研修、役員研修の3段階で)
- ・ 地区においてクラブ支援の為、各種研修セミナーを企画する。
(役員研修、全体研修、部門研修、新会員研修、青少年研修など)
- ・ 地区協議会が、「地区研修・協議会」に名称が変更された理由は。
- ・ RLI方式の研修方法が2013年規定審議会で承認。RI理事会に提案されたが、多地区合同プログラムに留まった。
- ・ RI組織の中で、ここ10年で会員維持率が約20パーセントの低さ。
(特に、入会5年目ぐらいでの退会者が多い。・・・研修不足も?)
- ・ 親睦活動の実施

3. 「クラブ拡大」をする

- ・ 新クラブのスポンサーとなる。
- ・ 現時点では難しい?
- ・ クラブの特性、特色があれば、一行政区内でも可能であると思いますが。

会員数・クラブ数推移

