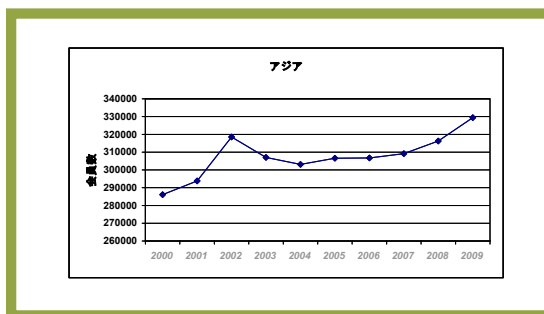
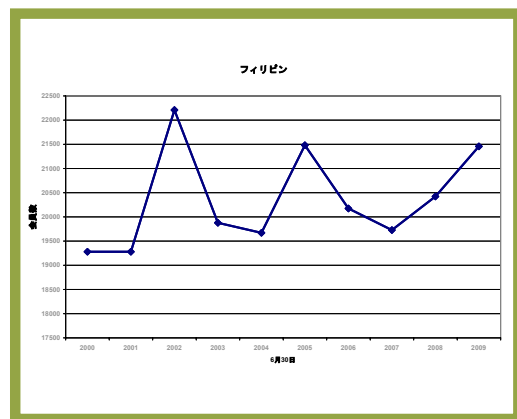
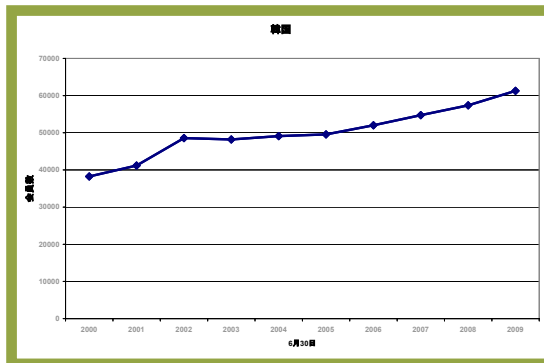
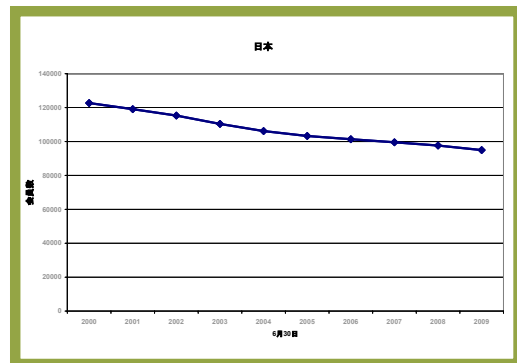
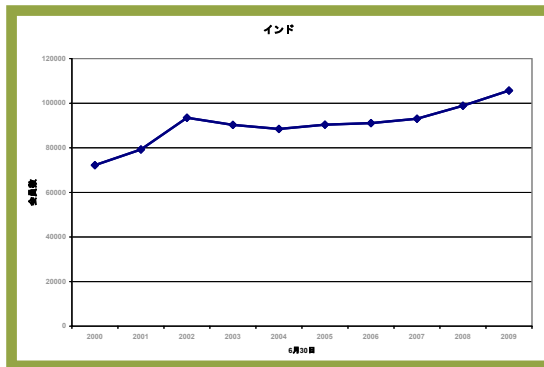
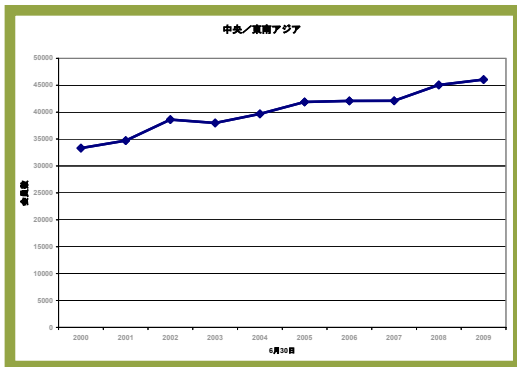
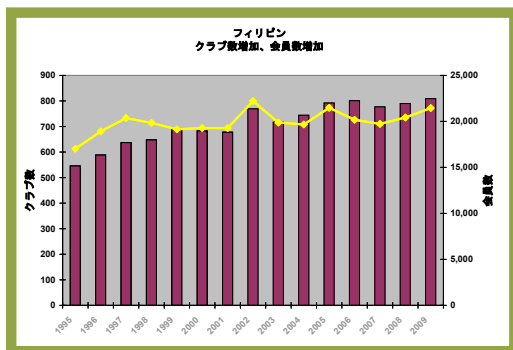
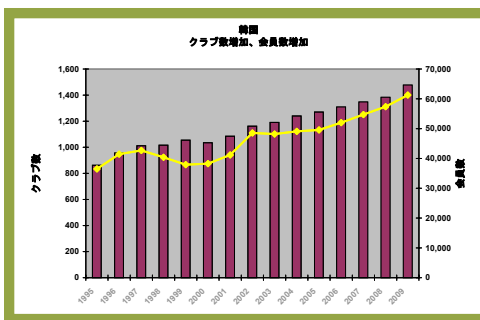
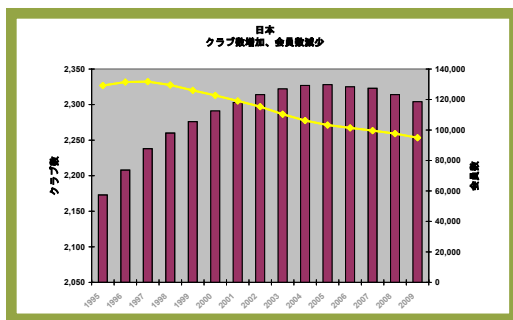
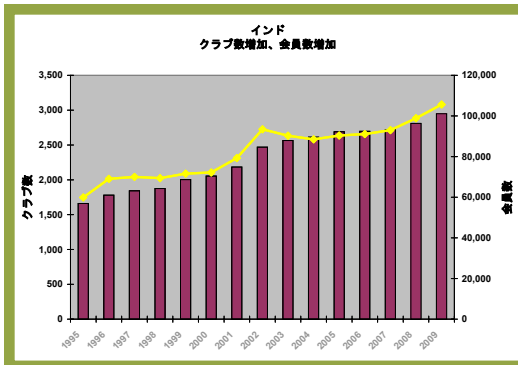
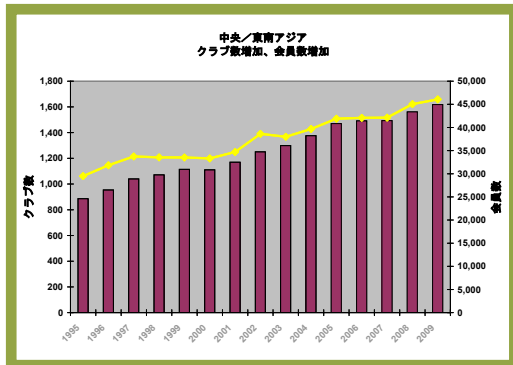




過去10年間の推移



過去10年間に於いて、アジアの大半の国や地域で著しい会員数の成長が見られました。増加率は、中央および東南アジアで38%、インドで46%、韓国で60%、フィリピンで11%となっています。一方、日本では23%減少しました。アジア全体では、この10年間で15%上昇、ロータリー世界全体では5%の上昇となっています。



アジア地域のロータリアンからのコメント:

「インドでは、この10年間で国内経済が急成長を遂げ、豊かさの向上と共にロータリー・クラブ会員数も増加してきました。また、ロータリーの認知度を高めようと、ロータリアンが協力して活動してきました」

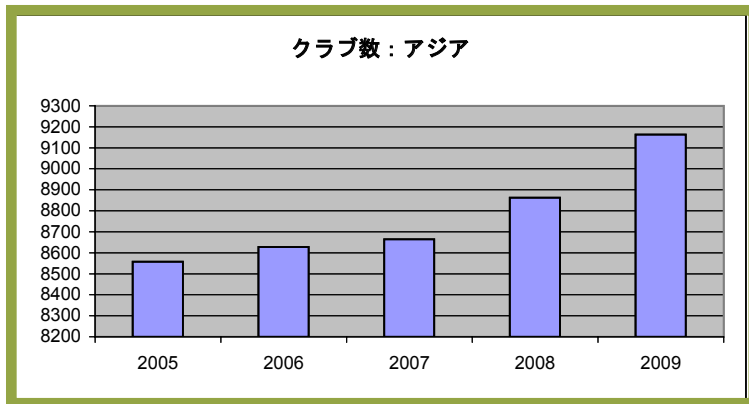
ロータリーがこれからも世界で重要な活動を展開していく上で、会員の拡大は欠かすことができません。ロータリーが地元社会や海外でさらに多くの奉仕活動

を実現していくには、プロジェクトのために時間と労力、さらにリソースを積極的に提供できるロータリアンから成る強固な会員基盤が必要となります。

これらのグラフは、過去20年におけるクラブ数と会員数の推移を示しています。ご覧の通り、中央/東南アジア、インド、韓国、フィリピンでは、クラブ数、会員数ともに増加しています。日本では、クラブ数は増加したものの、会員数が減少しました。以下のページでは、アジア地域のクラブのどのような特徴が、会員数増加または減少の要因となっているかが説明されています。

クラブの特徴

クラブ数



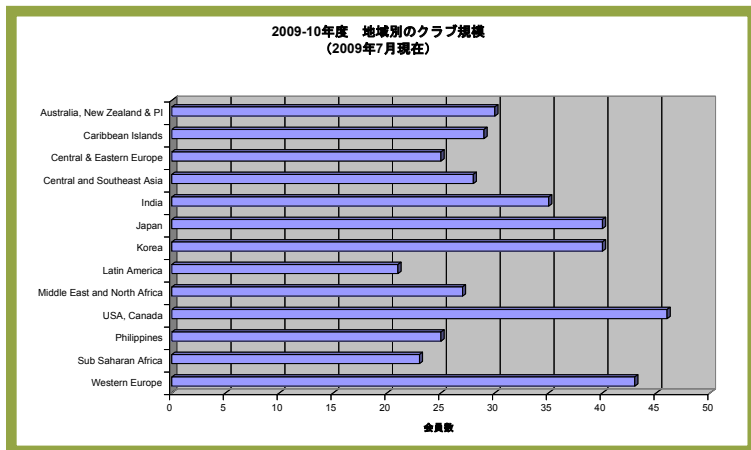
アジアでは、過去5年間で、クラブ数が605増加し、割合では7%の増加となります。世界全体では、同じく過去5年間に4%のクラブ数増加となりました。

新クラブの結成は、地域の人口分布や地理的变化、また地域経済の変動などに対応するための一つの手段となるため、クラブ数の増加は、会員数の成長にとって重要な要素となります。

行動計画：

- 新クラブの結成方法を紹介した「**新クラブを結成する(808)**」を活用する。
- ロータリーの活動が行き届いていない地域に新クラブを設立することを検討する。
- 会員の活動への関心をかき立て、推進力を生み出せるよう、特定のグループに焦点を当てた新クラブを結成する。「**クラブ評価ツール**」にある会員の多様性に関する調査を行い、クラブにおいて地域の人口統計（性別、年齢、職業など）を反映しているかどうかを調査する。
- ロータリーEクラブの結成を検討する。前回の規定審議会で、地区につき2つまでEクラブを設立できることが承認されました。直接顔を合わせる例会への出席が困難である会員にとって、**Eクラブ**は有用な選択肢となります。
- クラブ会員のニーズが満たされているかを調べるために、「**クラブ評価ツール**」にある会員満足度アンケートを実施し、その結果、新クラブを結成した方が多くの会員のニーズにより良く応えられるようであれば、スポンサーとなることを検討する。

クラブの規模



日本：40名、中央／東南アジア：28名、韓国：40名、フィリピン：25名
ロータリー世界の平均は37名。

会員数が20名を下回るクラブの国別／地域別の割合は以下の通りです。

会員数20名以下のクラブ (%)	
インド	24
日本	13
中央／東南アジア	29
韓国	12
フィリピン	35

RI理事会は、クラブが有意義な活動を行うに足りる会員数を確保できるよう、以下の規定を定めました。

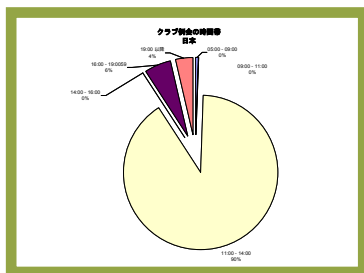
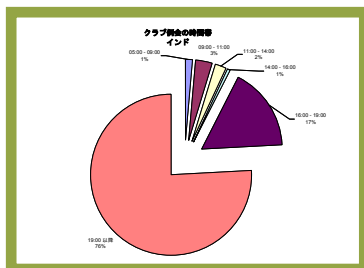
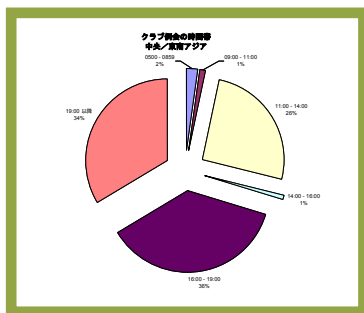
- 2011年1月より、新クラブに必要とされる創立会員の最低人数は25名とする。また、創立会員の少なくとも50%は、クラブが設立された地域の住人でなければならない。
- クラブが、新クラブのスポンサーとなるには、少なくとも20名の会員を有していなければならない。ただし、2つ以上のクラブが新クラブのスポンサーとなる場合、この要件を満たさなくてはならないのは、そのうち1クラブのみである。
- 各クラブは、少なくとも会員10名分のRI人頭分担金を支払う義務がある。

小規模のクラブが抱える課題は、地域の奉仕プロジェクトを有意義なものとするための十分な会員がいない、またはクラブをリードし、クラブ運営の役職を埋めるに足るロータリアンがいないということです。そのほか、地域のビジネスを構成する職業分類や人口分布を適切に反映できないという問題が考えられます。

行動計画：

- 「効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標」を利用してクラブの現状を評価し、次年度の会員増強目標とそれを達成するための方策を設定する。
- 「元気なクラブづくりのためにクラブ・リーダーシップ・プラン」(245)を活用し、クラブをより活発で魅力あり、地域社会になくてはならないものとする。
- 「クラブ評価ツール」にある会員維持モデルを利用し、会員維持や、対応策が考えられていないクラブの弱点に取り組むためのクラブ能力を評価する。
- クラブ規模の拡大を含むクラブ目標を設定するために、「長期計画立案の手引き」を計画づくりの枠組みとして利用する。

クラブ例会の時間帯



国別／地域別の例会時間：

- 中央／東南アジアでは、午後4～7時に例会を行っているクラブが36%、午後7時以降が34%、昼の時間が26%となっています。
- インドでは、午後7時以降に76%のクラブが例会を行っており、17%のクラブが午後4～7時の「お茶の時間」に例会を行っています。
- 日本では、90%のクラブが昼の時間に例会を行っています。
- 韓国では、43%のクラブが午後7時以降に例会を行っており、過去5年間、この時間帯での例会が増加しています。また、31%が昼の時間に例会を行っています。
- フィリピンでは、63%のクラブが午後7時以降に、また20%のクラブが午後4～7時に例会を行っています。

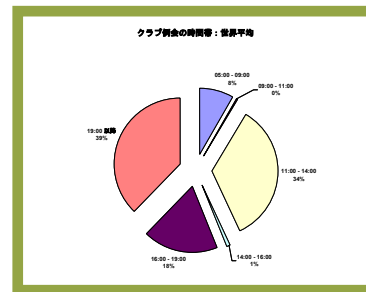
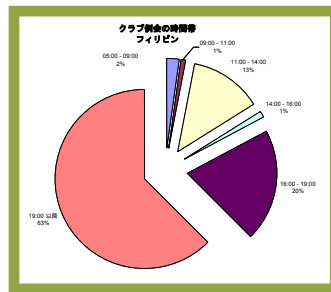
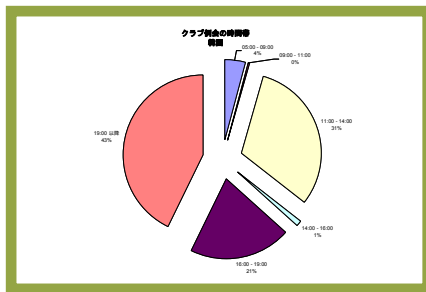
世界平均を見ると、34%が昼の時間、18%が午後4～7時、39%が午後7時以降に例会を行っています。

アジア地域のロータリアンからのコメント：

「インドでは、親睦に重点が置かれるため、仕事後のリラックスできる夜の時間に例会を行う傾向があります」

「韓国では、仕事上の都合から、昼の時間に例会を行うことが難しくなってきました。そのため、夜の例会が人気を増しています」

クラブの例会時間は、会員を勧誘し、維持する上でのクラブの魅力に大きな影響を与えます。仕事が忙しいために、昼の時間の例会に出席することが困難であるという人が多くいる一方で、家族がいる若手会員は、夜の例会に出席できる時間が限られているという場合があります。地域によっては、午前中の例会のほうが都合がよいという場合があります。ですから、地域や会員層の状況に応じて都合のいい例会の機会を提供することが目標となります。会員のニーズに応え、会員候補者を惹き付けることができる柔軟性が重要であることが調査によって明らかになっています。

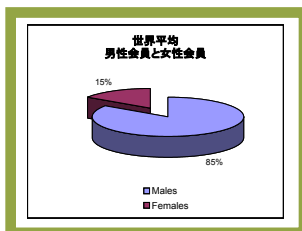
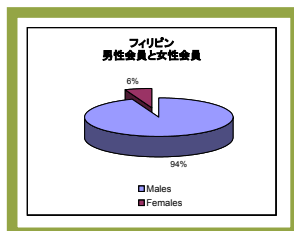
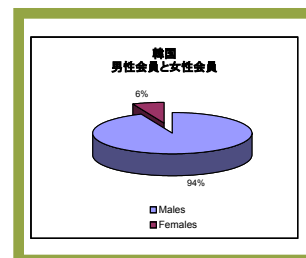
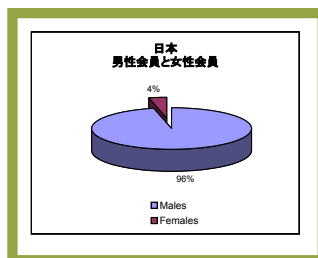
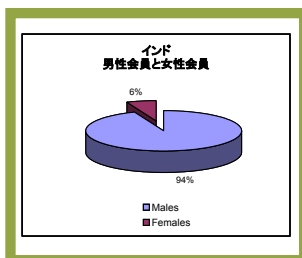
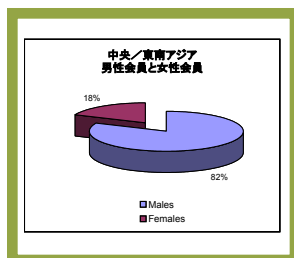


行動計画：

- 「クラブ評価ツール」にある会員満足度アンケートを実施し、クラブが現会員にとって最適な時間に例会を行っているか評価する。
- 「クラブ評価ツール」にある退会会員用アンケートを利用し、例会時間が退会を決める要因の一つであったのかどうかを確認する。

- 家族の時間との折り合いを付けるのが難しく、夜に例会に出席することが難しい若い専門職社会人を魅了できる例会時間を検討する。
- 既存クラブの例会時間では出席不可能であるという会員候補者が入会できるよう異なる時間に例会を行う新クラブを同地域に結成させる。

会員の性別



中央／東南アジアでは、ロータリー・クラブ会員の18%が女性となっています（世界平均は15%）。インド、韓国、フィリピンでは6%、日本では4%が女性会員となっています。

世界の多くの地域で、女性が新会員を増やす上での重要な鍵を握っています。

組織やビジネス界、また医療、法律、コンサルタント業、財務業といった専門職業界において、リーダーシップをとる女性の数が増えています。ですから、女性が会員となれるよう積極的に道を開いていくことが、21世紀における全ロータリー・クラブの目標となります。

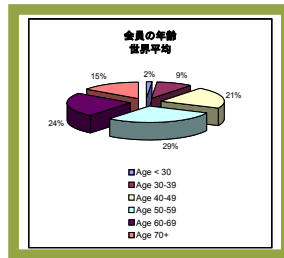
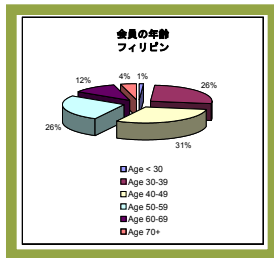
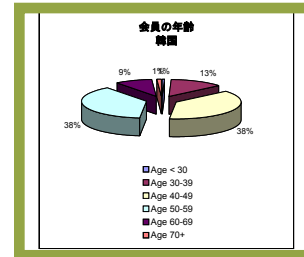
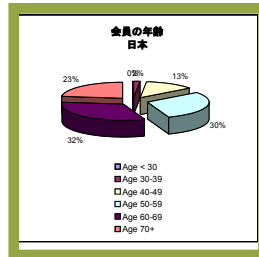
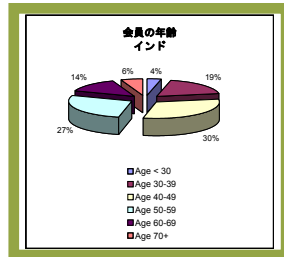
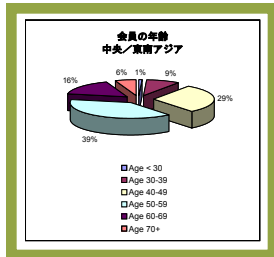
アジア地域のロータリアンからのコメント：

『インドの特に農村地域では、女性が家庭を離れて活動に参加することに対する文化的な制約が障壁となるケースが依然として見られます。都市部では、そのような文化性は農村地域ほど強くはありません。一つの可能性として、ロータリー・クラブに女性のグループを招待し、グループとしてクラブへの入会を勧めることができると思います。』

行動計画：

- 地元の商業組合をあたって女性の事業者や専門職社会人についての統計情報を入手し、クラブでの男女比を地域ビジネスの男女比と合致させる目標を設定する。
- 女性に焦点を当てた**広報キャンペーン**の企画を検討する。調査によると、ロータリー・クラブの公共イメージは主に男性となっています。会員の多様性を改善させる上で、しばしば組織に対する人々の認識を変えることが大きな難題となります。
- 「**クラブ評価ツール**」にある会員満足度アンケートを実施し、女性はクラブに歓迎されていると感じているか、またはクラブの構造や予定が会員の生活のほかの側面と調整が取れるものであるかなど、女性の観点からクラブに何が必要とされるか意見を聞く。
- 「**クラブ評価ツール**」にある職業分類調査を実施し、クラブが地域におけるビジネスや専門職の特徴を反映しているかどうか確認する。クラブは勧誘活動をする上で、未充填の職業分類に焦点を絞ることができます。未充填の職業分類に当てはまる女性の専門職社会人を勧誘することを検討してください。
- クラブ情報を伝え、クラブを推進させるための例会を女性ロータリアンに運営してもらい、地域の女性ビジネスリーダーや専門職社会人を招待する。

会員の年齢



アジア地域のロータリアンからのコメント：

「インドやフィリピンでの会員年齢構成は、国の全人口の年齢構成と関係していると考えられます。これらの国では、世界の多くの国々と比べてより若い年代の人口を有しています」

さまざまな年代の会員がバランスよくいることで、クラブは地域のニーズをより良く理解し、より効果的に取り組むことができます。また、クラブにちょうどよい数の若手会員がいれば、リーダーとしての資質を有する会員の欠如や、会員減少といった将来の問題も緩和されるでしょう。年齢的にバランスの取れたクラブづくりが、世界中のロータリー・クラブにとっての課題となっています。

資格を有する若手会員候補者は、仕事に忙しく、家族の時間との兼ね合いを図る必要があり、あまり金銭的な余裕がないため、若手会員（特に30歳代の会員）を後押しする適切な対応が求められます。

行動計画：

- クラブでの食事にかかる費用の低減を検討する。
- 若手会員のために、ある一定期間の会費免除や値下げを検討する。
- ベテラン会員に若手新会員のためのアドバイスをしてもらう。
- 若手会員に都合のよいクラブの親睦活動やネットワークづくりの活動を設ける。
- 例会のメイクアップのためのさまざまな方法を会員が把握できるようにする。それらの方法には、Eクラブへの出席、クラブ委員会への出席、クラブが提唱する奉仕プロジェクトの参加が含まれます。
- ロータリー財団学友とのつながりを維持し、クラブの活動に参加してもらい、ロータリアンとなることを検討してもらう。学友には、国際親善奨学生、GSEメンバー、ロータリー青少年交換学生、ローターアクター、インターアクターが含まれます。
- 「クラブ評価ツール」にある職業分類調査を行い、若手会員を魅了する新しいアイデアを考える。

新クラブの傾向

RIは、2000年7月1日から2005年6月30日の間に結成されたクラブを対象として、5年間、地域別に分析を行いました。分析結果は、2010年1月に発行されました。

新クラブの持続性

	クラブ				
	創立クラブ数	終結	加算復帰	残存クラブ数	減少率
インド	905	420	94	579	-36%
フィリピン	191	96	34	129	-32%
中南米	653	250	87	490	-25%
中央／東南アジア	374	163	75	286	-24%
アフリカ	195	97	56	154	-21%
韓国	263	57	15	221	-16%
中東	97	27	16	86	-11%
カリブ諸国	24	13	11	22	-8%
中央／東ヨーロッパ	267	45	24	246	-8%
カナダ、米国	491	50	27	468	-5%
オーストラリア、環太平洋	51	6	4	49	-4%
西ヨーロッパ	478	16	10	472	-1%
日本	45	0	0	45	0%
世界合計	4,053	1,240	453	0	-20%

インドでは、2000年から2005年のあいだに結成されたクラブのうち、36%がすでに終結されています。同様に、フィリピンでは32%、中央／東南アジアでは24%、韓国では16%が終結しています。しかし、日本では、同期間に結成されたクラブのすべてが、現在も活動を続けています。

新クラブが不成功となる理由はさまざまです。指示や支援の欠如が、しばしば原因として挙げられます。ロータリーによる調査によると、創立2年目に会員の退会が最も顕著になることが分かっています。新クラブが充実した活動を末永くできるよう、クラブに堅実なスポンサー・クラブがつくことが強く奨励されます。

行動計画：

- 「**効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標**」を活用し、効果的なクラブづくりに導くための初期段階における目標設定と、達成に向けた活動に着手する。
- 「**元気なクラブづくりのために (245)**」を活用し、新クラブでの親睦活動と奉仕プロジェクトの計画を立てる。

- 「**長期計画立案の手引き**」を利用し、クラブが目標に向かって順調に進み、ビジョンを達成できるよう3年間の目標を立てる。
- 「**地域社会の調査法の紹介**」を利用し、地域における特定のニーズを調査し、クラブ初期のプロジェクトの焦点と方向性を定める。
- 「**クラブ評価ツール**」にある会員満足度アンケートを初期段階で実施し、会員を維持し、クラブを成長させる上で大きな問題となる可能性があるものを見つけ、対応に取り組む。
- 新クラブにとって効果が期待できそうなベスト・プラクティスを頻繁に参考にし、クラブの活動に適用してみる。

会員増強活動

	残存クラブの会員数			
	創立会員	5年後の会員数	増減数	増減率
中南米	11,598	7,751	(3,847)	-33%
オーストラリア、環太平洋	1,254	939	(315)	-25%
フィリピン	3,300	2,518	(782)	-24%
アフリカ	3,886	2,999	(887)	-23%
中央／東南アジア	7,684	6,024	(1,660)	-22%
インド	14,911	12,916	(1,995)	-13%
韓国	7,703	6,748	(955)	-12%
カリブ諸国	554	507	(47)	-8%
中央／東ヨーロッパ	6,100	5,817	(283)	-5%
カナダ	12,018	11,567	(451)	-4%
中東	2,165	2,091	(74)	-3%
日本	1,363	1,400	37	3%
西ヨーロッパ	11,699	14,317	2,618	22%
世界合計	84,235	75,594	(8,641)	-10%

前述の5年間の分析によると、結成5年後に活動を続けていた新クラブにおいて、フィリピンでは会員数が24%減少し、同じく中央／東南アジアでは22%、インドでは13%、韓国では12%が減少しました。日本では、活動を続けていた新クラブの会員数は3%上昇しました。

会員は、新クラブで指示や支援を十分に与えられなかったことが理由となって退会します。新クラブの創立会員はクラブに積極的に参加し、長期的な観点から見た成功と失敗の責務を担う必要があります。

行動計画：

- 「元氣なクラブづくりのために：クラブ・リーダーシップ・プラン (245)」を活用し、新クラブの運営枠組みの設定、委員会の指名と期待事項の設定、また委員会の任務履行を確実にするための報告義務の設定といった、クラブのリーダーシップ・プランを立てる。
- できるだけ早期に**奉仕プロジェクト**を実行し、会員を参加させる。
- 新会員に情報を与え、活動に参加してもらうよう、クラブで**新会員のためのオリエンテーション**を行う。
- 「**クラブ評価ツール**」にある会員満足度アンケートを6カ月に一度実施し、会員にとって充実したクラブづくりを行う。クラブ創立後の数カ月間は、会員とのコミュニケーションが特に重要です。
- 「**クラブ評価ツール**」にある退会会員用アンケートを利用し、新クラブから退会した要因を特定して、それらの要因が大きな問題となる前に改善策に取り組む。

会員の維持

一番最近に行われた会員維持に関する調査（実施期間：2003年7月1日～2006年6月30日）で、以下のようなアジア地域の維持率が明らかになりました。

アジア地域の会員維持率（%）

	全体	新会員以外の会員	新会員
日本	79	74	74
中央／ 東南アジア	70	72	83
韓国	56	70	77
インド	75	71	74
フィリピン	66	68	75
世界平均	76	73	78

会員を維持するためには、注意深く動向を確認することが求められます。会員の入退会の動きが激しいことは、今日のロータリーが直面している最も重要な課題の一つとなっています。単に退会会員を新会員で補うというやり方は、理想的な解決策とは言えません。クラブは、新会員に積極的にクラブ参加してもらうことばかりに気を使うのではなく、既存の会員が引き続き意欲を持って活動に参加し、ロータリー会員としての恩恵を受けることができるように工夫しなければなりません。また、例会への出席ばかりを促すのではなく、すべてのクラブ活動への参加を強調することが大切です。さらに、会員がほかの地域へ引っ越す場合は、ほかのロータリー・クラブを通じてロータリーとのつながりを確保することが重要です。

行動計画：

- 「クラブ評価ツール」にある会員維持モデルを活用し、会員維持のために、入会から退会に至るすべての面でクラブが何をしているか評価する。
- 「効果的なロータリー・クラブとなるための活動計画の指標」に基づき、会員数目標に対して特別な注意を払う。
- 「クラブ評価ツール」にある退会現況図を活用し、会員が入会して何年後に退会しているかを確認して、特に会員維持の改善を必要とする期間を特定する。
- 「クラブ評価ツール」にある会員満足度アンケートを定期的実施し、会員の満足度とクラブの機能状況を常に把握し、必要であればクラブのプロジェクトやプログラムを調整する。
- 「クラブ評価ツール」にある退会会員用アンケートを利用し、会員が退会した理由の特定と、それ以上の退会を食い止めるための改善を試みる。

会員維持において、入会2年以内に退会する新会員が主要な課題となっている場合は、以下の行動計画を検討してください。

- 新会員の入会式を必ず行うようにする。新会員の配偶者も招待し、入会者が歓迎の雰囲気を感じられるよう、正式なかたちで式を執り行う。また、既存の会員に宣誓の言葉を述べてもらうこともできる。
- 会員としての期待事項と責務を、新会員に確実に理解してもらう。
- 新会員にメンター（助言者）をつけ、新会員が積極的にクラブ参加できるように案内する。

- 新会員が準備を整えてクラブの活動に参入できるよう、オリエンテーションを実施する。また、オリエンテーションで「会員増強ビデオセット (427-MU)」を提供する。
- 新会員にとって重要性をもつ奉仕プロジェクトに、できるだけ早期に参加させる。
- 新会員が経歴や関心を生かすことができる委員会の委員に任命する。
- すべての新会員に「新会員のための情報キット (426)」か、またはクラブ独自の情報キットを提供する。
- RIの退会防止**試験的プログラム** (英語のみ) を通じて会員維持において有用であることが明らかになった以下の7つの行動ステップに焦点を当てる。
 - Identify (問題を特定する)
 - Inform (情報を伝達する)
 - Invite (誘う、勧める)
 - Orient (案内する)
 - Induct (任命する)
 - Educate (教育する)
 - Involve (参加させる)

充実して参加意欲に溢れる会員基盤は、クラブが継続して熱心に取り組むことによって実現します。ロータリー・クラブを取り巻く外的環境は常に変化するので、クラブはこれらの変化に対応しながら、今日の会員と地域にとって重要で活気に満ちたクラブづくりに努めることが大切です。