



会員増強詳細報告 (The Membership Minute)

第6巻第2号
2009年8月

8月は会員増強および拡大月間

会員増強および拡大月間は、ロータリーに対する情熱を分かち合う絶好の機会です。同僚や家族の中にロータリアンとなるにふさわしい人物がいるにもかかわらず、近くに住んでいないという理由だけでクラブ会員候補として考えたことがなかったという方がいらっしゃるかもしれません。今月、そのような候補者に電話して、その人が優れたロータリアンになれると思える理由を伝え、オンラインの「会員紹介書式」を提出する時間を、ぜひつくってみてください。会員候補者の連絡先は、候補者の最寄りの地区の担当者に転送され、そこから適切なクラブに送られます。下のリンクをクリックして、ロータリーへの情熱を分かち合いませんか。そして、クラブの仲間全員に会員候補者を紹介するよう勧めましょう。



<http://www.rotary.org/membershipreferral>

「クラブ評価ツール」を用いて 2009-10 年度会長賞の資格を得よう

2009-10 年度会長賞要項の会員増強目標を満たすには、クラブは2010年3月31日までに1名の会員純増を達成する必要があります。クラブは、また、2007-10 年度RI長期計画を支えるもう一つの会員増強チャレンジに取り組むこともできます。クラブ会員の少なくとも20パーセントが会員候補者をクラブ例会にゲストとして招いた、RIまたはロータリー財団プログラム学友で35歳以下の人物を少なくとも1人勧誘した、クラブで十分に反映されていない会員層(職業、年齢など)から少なくとも2人新会員を勧誘し、会員基盤の多様性を広げた、あるいは社会奉仕、職業奉仕、国際奉仕のいずれかの活動経験を有する新会員を少なくとも2人勧誘したクラブが対象となります。

クラブ評価ツールに含まれている3つの調査「25分間の会員調査」、「職業分類調査」、「会員の多様性に関する調査」が、これらの目標の達成に役立ちます。

- 「25分間の会員調査」は、RIと財団のプログラム学友、ボランティア経験のある地域社会のリーダー、新しい職業・新興職業に携わる若者のリストを作成する際に役立ちます。クラブ会員がこのリストから少なくとも20パーセントの会員候補者を例会に招いた場合、クラブは1つのチャレンジを達成できるだけでなく、1名の会員純増の達成にも近づきます。
- 「職業分類調査」は、学友と地域社会のリーダーを積極的に勧誘することの重要性をクラブに再認識させるものです。また、クラブの多様性、特に新しい職業や新興職業を代表する会員を得るために、職業分類表を更新することの重要性を見直すきっかけにもなります。例えば、クラブのインターネット関連の職業分類に属する会員がいない場合、この分野の新会員を推薦すれば、職業に多様性を持たせるという分野の活動として認められます。
- 「会員の多様性に関する調査」は、各クラブが、職業、年齢、性別などの点で地元地域の職業構成をクラブに反映させることができるよう、目標の認識を深めるのを助けます。この活動を実施すれば、クラブで十分に反映されていない会員層(職業、年齢など)から少なくとも2人新会員を勧誘することができるでしょう。

オンライン版の「ロータリーの基本知識」

新しいオンライン版の「ロータリーの基本知識」は、クラブの新会員と会員候補者にロータリーの基本理念を紹介する上で、欠かせないリソースです。オンライン版「ロータリーの基本知識」で、ロータリーを深く理解し、ロータリアンであることの誇りを実感できるでしょう。

まずは、この参加型のリソースを試してみてください。そして、あなた個人のホームページ、クラブのホームページ、ブログ、Facebook などにリンクを貼り、このリソースを利用して会員候補者や新会員にロータリーを知ってもらう方法を検討してみましょう。また、クラブが作成する会員候補者・新会員向けの資料に URL (www.rotary.org/ja/rotarybasics) を掲載するのも一案です。

クラブ評価の成功談をご紹介します

「クラブ評価ツール」に関連する成功談がある場合には、どの評価ツールを利用し、それがどのようにしてクラブの強化につながったかを簡潔に説明した文をEメール (membershipminute@rotary.org) でお送りください。



編集 : Jennifer Frisbie (シニア・コーディネーター)
Membership Development Division (会員増強部)
国際ロータリー
www.rotary.org
membershipminute@rotary.org