

ないのです。質の向上が大切なんです。ロータリーは世界で最古の奉仕団体なんです。ロータリークラブは世界一、伝統のある奉仕団体です。と言っても過言ではありません。会員になれますと、天寿会員となって頂きたいと思えます。しかしこの頃は数年で退会される方が多くなっています。折角入れたのに、会員が会っても声を掛けてくれない、何となく冷たい、そのようなクラブは、何時かは無くなって行きます。諸先輩の皆さんも、自分も若いと感じて頂いて皆と同じ思いで過ごして頂きたいと思うのです。旅行会社を営まれている、あるクラブの会員さんですが、ロータリアンとしてやっていけないと退会された方がおられました。その方は私に「山本さん旅行は何故行くのですか？観光する事が目的ですよ。字の如く光を観に行くのですよね。そこで自分にパワーをもらえるのです。そういう所へ人は集まります。災害の復興はボランティアの方たちしか集まりません。皆、避けるでしょう。」・・・そういう現状も踏まえてクラブが明るくなければ人は寄って来ないのです。このことは、皆が認識して頂きたいところであります。皆さんよくご存知の松下幸之助さん、大阪ロータリークラブのメンバーでした。彼は20年前に、ある新聞記者が、何故ナショナルさんは繁栄するのですか？と言う質問を受けて、松下さんは面食らってしまった、逆に新聞記者に質問したそうです。「あなた雨が降ったらどうしますか？」すかさず記者は「雨が降ったら傘をさします」と、だから特別なことは何もやっていない、との松下さんは言いたかったのです。ごく当たり前の事でいいのです。それを一日たりとも怠ると衰退となるのです。ですから松下さんは新商品を考えながら考案し、皆さんが喜ばれる物を作り、販売しているのです。彼はそう言ったところが頭脳明晰で、今は世界中でパナソニックとして名を知られています。ここまでいったら凄いものと思っています。アメリカでは、ロックフェラーと言う石油王がおります。150年の歴史のある、アメリカ三大実業家の1つに数えられています。やはり同じことを言っています。特別にやっていることはありません。毎日やることだけはやっている。サボタージュせずやっている。これです。まともな価格でもって商売をする。世界で素晴らしい財閥家たちの話はこれにつきますのです。だから秘訣と言うものはないと言うことです。では、会員増強ではどうでしょうか。これも秘訣というものはありません。一番大事なのは、増強委員長さんを始め、皆さんお一人お一人が一致団結して頑張るって頂きたいと思うのです。新会員の候補者を探すのは並大抵ではありません。失敗しても失敗しても声をかけ続けて下さい。“声掛け作戦”を実行しましょう。ロータリーは宣伝をあまりしていません。もっともっと表面に出て、宣伝をしましょう。皆さんはどのようにロータリーに入られたのですか？（ここで山本委員長さんから皆に質問。皆の返事は現会員から勧められ）そうしますと、過言ではないですが100%先輩たちから声を掛けられたからです。ですから。今一度0に戻して、記憶を辿り会員全員が色々な知恵を発揮して成功裡に守って頂きたいと思えます。会長にお聞きしましたが、20名を切る時もあり、今は43名と拡大

されていきました。これは素晴らしいことです。実績のあるクラブですから、今後益々期待をしております。それと高井委員長さん、是非、来年の6月末は、少なくとも1名の増員と、女性会員を1名と言うように、地区委員として表を見ておりますので宜しくお願い申し上げます。資料をお配りしておりますので、ご覧下さい。内容は「クラブの会員増強・維持退会防止について」30項目を上げさせて頂いておりますので、一読して頂ければ有難いと思えます。ロータリーの最大の財産は会員さんです。ロータリークラブが効果的に機能するためには絶体に会員が必要です。この会場が昔のように溢れんばかりの人で覆い尽くして頂けますよう期待しております。今後、益々皆さんが頑張ってくださいます様に、宜しくお願い致します。本日は有難うございました。

### ■別紙資料「退会防止30項目」

(1) 先ず、自分のクラブを知る。(2) 会員増強の必要性を共有。(3) 短・中・長期計画の立案。(4) どのクラブにも地元の有力者がいる。(5) 老・壮・青の年齢のバランスも重要。(6) でも退会しようとした経験があり、我々には退会を思い留めさせる義務がある。(7) 欠席者への気遣いと対応は早めに実施。(8) 長期欠席会員には会長・幹事・増強委員長が訪問し。話し合って対応。(9) 同業者、友人、親戚、近隣で趣味を同じくする人を誘う。(10) 未来のロータリーを託す人材づくりのための増強も重要。(11) 8月の会員増強・新クラブ結成推進月間で、年間最大増強のキャンペーンを実施。(12) 退会者は本当の退会理由を云わない場合が多いので、事前に真の問題点を推測。(13) 管理職や専門職務に田津触る40歳以下の会員から成るクラブの設立。(14) 40歳未満の会員に年会費を半額にするなど若い会員を入れることも可能。(15) 1989年女性会員の入会が認められ、現在、世界の女性会員は19万人を超えた。(16) 将来は女性会員の新クラブの創立が多くなるでしょう。(17) 女性会員は15.5%ですが、日本では7%であるので今後大いに期待が持てる。(18) 会員増強の成功例を探し参考にする。(19) クラブ会長がエレクト時から増強に努める。(20) 増強は拡大の時と同様に全員参加により、グループ単位で計画と実践を。(21) 会員になるよう誘われたことのない人がどこにもまだ沢山いる。(22) 多忙な人を推薦する。多忙な人ほど時間の作り方が上手い。(23) 私たちは、誰かの推薦によって会員になった。今度はそのお返しの番だ。(24) 全会員一人ひとりが勧誘する義務があることを浸透させる。これが一番重要。(25) 増強が難しいという前に今までにどれだけ深く増強に努力したかを反省。(26) メンバー全員が会員増強に意思を持ち、数多く声を掛けることが成功に繋がる。(27) 新会員が1年以内に会員候補を紹介することも効果的。(28) クラブ全員が3年毎に最低一人以上候補者を推薦。(29) 新会員について、入会前の正しい情報提供が退会防止につながる。(30) 会員候補でない人も例会に誘えば、数年後に入会するかもしれない。