

平成 27 年 8 月 6 日

会員増強及び拡大月間が、会員増強・新クラブ結成推進月間に名称が変わりました。

3 ローターリー合同花火大会親睦委員会加藤委員長を始め委員会メンバーは御疲れ様でした。心地よい風があり涼しくて商工会議所の安部会頭さんもホットされたでしょう。その後、暑い天気が続いています、その暑い天気の中キララ浜の世界スカウトジャンボリーは大盛況です。行かれた方もおられると思いますが暑くて大変です。私も月曜日に文化交流ゾーンで和太鼓での交流をしてきました。宇部西クラブは火曜日にジャンボリーの中で例会を開催していますスカウトロータリアン約 30 名メーキャップがあったそうです。

会員増強には、内部拡大、外部拡大の 2 つがあります。内部拡大はクラブの区域内で得られている適格な職業分類の代表者に入会してもらいクラブの会員数を増やすことです。

外部拡大とはロータリー・クラブがまだ存在していないところに新しくクラブを設立してロータリーを拡大し会員数を増やす活動です、この活動は地区においてはガバナーとスポンサークラブの協力で行われ無地区地域では、国際ロータリー理事会のもとで遂行されます。クラブの拡大は会員数増加の牽引車的割合を担っています。「会員増強」はクラブ活動の成果。昨年度国際ロータリー第 2660 地区ガバナー泉 博朗大阪帝塚山 RC 「会員増強」はロータリーの目的ではありません「会員増強」はクラブ活動の活性化のための手段です。そして「会員増強」はクラブの活性度と連動しています「会員増強」が図られればクラブの活動は活性化します。又クラブが活性化されれば「会員増強」が図られますいまま「会員増強」のために様々な活動をしてきました原点に立ち返りあらためて考え直していきたいと思えます。その基本は「クラブの活性化」であります。クラブ活動の結果として賛同者が増えれば入会数が増え現会員が納得する活動があれば退会はありません。要は各クラブの現会員が納得している活動、私も参加したいと思えるような活動をすれば結果として入会者は増えます。決して革新的なことが必要ではありません。花一輪、気の利いた一言、笑顔、感謝の言葉、寛容の精神、今すぐにでもできることがむしろ大切なのです。しかしながら、ロータリーも組織です。会員の減少は現実的にクラブの運営にさまざまな形で支障をきたしています。そして会員の多くは企業人組織人でありロータリーはまったく「利害」「縛り」のない組織であります、むしろ会費の出費や多くの奉仕活動の無償の活動をしています。そのような組織で現在のような会員数を維持できている事ある意味不思議なことではありませんか。やはり、それほどに魅力のある組織であるわけです。その魅力は一体何でしょうか。それは、おそらくクラブの個性ではないでしょうか、決してロータリークラブは「組織」ではなく正に「仲間」という意識の方が強いのではないのでしょうか。厳しい環境の中での「オアシス」のような存在が現在のロータリーにも十分に残っているのではないのでしょうか自信をもってクラブの活動を推進していただきたいと思えます。

「親睦は石垣、奉仕は城」「親睦」という燃料で「奉仕」の炎を燃やしていただきたいと思えます「奉仕」の活動が「親睦」を深めます。皆様が自信を持ってクラブ活動をしていただく事が結果として「会員増強」を達成することではないでしょうか「たのしいロータリー」（仲間と会えて楽しいな）「待ち遠しいロータリー」（来週も出席しよう）「わくわくするロータリー」（今日はロータリーがあるぞ）

「会員増強をもたらす職業奉仕」をテーマに話して見たいとおもいます。日本のロータリーの会員数は平成 8 年の 131,000 人をピークに現在 88,500 人約 68% 42、500 人減少しています。景気が悪いから、会費が高いから、出席規定が厳しすぎるからとか色々な理由を上げ

る人もいますが、もっと簡単な理由から会員増強が進まないと考えています。すなわちロータリーに入っているメリットよりもデメリットの方が多いという至って簡単な理由からです。ロータリーに入ったけれど高い会費と色々な名目をつけた寄付金を取られるだけで何のメリットもないという声をよく聞きます。メリットがないから入会希望者が少なくなる。メリットがないから退会していくという悪循環を繰り返しているのではないのでしょうか。メリットがないところには、誰も集まってこないのは当然のことです。天秤は重たい方に偏ります。人間も、魅力のある方にかたまってくるのです、そこで私たちが考えなければならないのは本来ロータリーにはメリットがないものなのか、それとも何か人為的な力が働いてメリットを無くしているのかということです。もしも、何か人為的な力が働いてメリットを奪っているのならそれを正せば会員は増えるということになります。ロータリーアンは一般的な実業人でありその目的は実業人が営む事業の継続的な発展を図ること、すなわち建設的な事業を営んで自らの事業の継続的な発展を遂げて隆盛に導くことです。そのためには、継続的に利益をもたらす顧客を確保することが必要です。

「ロータリーの奉仕理念のメリットは自らの事業を隆盛に導くこと」なのです。すなわち現在のロータリーの衰退は、社会奉仕活動を強調するあまり実業人のもっとも大切な職業奉仕活動である日常の事業経営に関するロータリー情報をおろそかにしている結果なのです。

実業人の利己の心とは、自らの事業を繁栄させることです、ロータリーの経営学の理念にも基づいて事業を発展させることが職業奉仕なのです。ロータリーの経営学の理念・アーサー・フレデリック・シェルドンの最もよく奉仕する者最も多く報いられる *One profits most who serves best*。

職業奉仕の実践が会員増強を導く方法の一つになると思います。