

地区会員増強・維持セミナー『なぜ会員増強・維持は必要か?』

テーマ 「どこに、何に力点をおいて『なぜ会員増強・維持は必要か?』を話せば各会員に思い、意

図は伝わるのか？」

◎ 意見集約（積極意見）

1. ロータリーが何をしているのかを社会に向かって発信し親睦を密にしたい。
2. 女性会員をターゲットとして会員を増やしたい。
3. 会長が42歳なので若い人の増強を期待したい。
4. 女性会員は亡くなった会員の奥様に入会していただいた。
5. 組織をスリム化することに期待したい。
6. 入会者には退会した会員の子息がいる。
7. 女性会員が女性会員を呼ぶ（現在10名）。女性会員増強は女性会員からの声かけが一番。
8. 女性会員4名。例会が華やかになってきた。
9. 新会員研修や親睦にも力を入れている。
10. 会費の見直しを行う。
11. 各会員1名ずつ夜間例会に会員の友人を招待する。
12. 紹介者へのフォロー等具体的に進めていく。
13. 若い入会者が続けられるように委員会活動等を活発に行う。
14. 会長・幹事の熱意。
15. 新会員に会員増強委員会に参加してもらう。
16. 特別委員会を作る。
17. 再入会の勧めが一番の増強。
18. 法人会・商工会・JC等他団体の会員を勧誘する。
19. 退会は例会出席の工夫（会員への卓話依頼、夜間例会多くする）で防止したい。
20. 複数の会員で訪問し多種多彩の経営者が多いので勉強できることを伝えた方がよい。
21. TVコマーシャルなどメディアを有効に使う。
22. 新会員にレクチャーを丁寧にするればその結果、新会員が新会員を連れてくる。

23. 新会員の増強には役員の意識が大切。
24. 会員増強委員長は複数年度継続していく方が望ましい。
25. 会長が率先して会員増強に力を入れると成果が上がる。
26. 地区補助金を使って奉仕プロジェクトを行うなど活気あるクラブになって増強に繋がった。
27. メークアップを通じて他クラブの増強方法を参考にしたい。
28. 若い会員が若い人に声をかけることが増強に繋がった。
29. フェースブックを通じアクセス利用者に入会を勧める。
30. 地域の人に声かけを多くする。「相模原橋本クラブ」が刺激になった。
31. 力のある人が中心になって半ば強制みたいな感じで増強しロータリーの良さを知ってもらう。
32. 会員増強にはロータリーの魅力ではなく個々の会員の魅力が大事。
33. 会員一人ひとりの心の向上、魅力ある人間になることが一番の増強。