

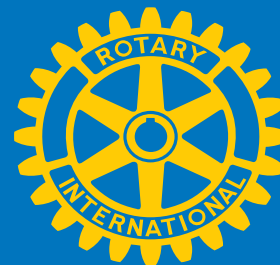


クラブを成功に導く リーダーシップ

会員増強委員会編

2016-19年度版





2016年規定審議会の 最新情報

クラブリーダー向けの一連の手引きが作成されて以来、ロータリーの方針と手続に多くの変更が加わりました（2016年規定審議会の決定に伴う変更も含む）。以下は、これらの変更のまとめとなり、「クラブを成功に導くリーダーシップ」に掲載されている内容に優先します。最新のクラブ定款および細則は、ロータリーウェブサイト（rotary.org）からご覧いただけます。

一般情報

国際ロータリー細則への以下の変更は、2016年7月1日に有効となり、すべてのロータリアンに適用されます。

ロータリーへの入会

クラブは、移籍会員、二重会員、名誉会員に関し、独自の方針を定めることができますが、今後も従来の規則に従うことが可能です。会員身分における唯一の必須資格条件は、ロータリアンが、善良、高潔性、リーダーシップがあり、職業上、および（または）地域社会において良い世評を受けており、地元や世界の地域社会に奉仕する意欲のある成人でなければならないという点です。

ほかのロータリークラブに対して負債がある場合、会員候補者はクラブへの入会資格がありません。クラブは、入会を希望する移籍会員または元クラブ会員が元クラブに未納金がない証拠を提供しなければなりません（詳しくは、RI細則4.030.を参照）。

例会頻度、形式、出席における柔軟性

規定審議会代表議員は、ロータリークラブによる例会の開催方法に関する制限をなくすことを圧倒的に支持し、クラブの健全性は出席率だけで判断されるものではないということを認識しました。RI理事会も支持しているこの審議会決定により、クラブは以下のことができるようになります。

- 例会に最適な日と時間を決定する
- 例会を変更または取り消す
- 奉仕プロジェクトまたは交流行事を例会として見なす
- 顔を合わせる例会またはオンラインの例会のどちらか、または、顔を合わせる例会とオンラインの例会を交互に行う、または同時に両方の形式を採用する（例：ある会員が、顔を合わせる例会にビデオチャットを通じて参加する）ことを選択する

- 出席要件と出席率の悪い会員の終結に関する方針を変更するため、クラブ細則を修正する

この変更により、ロータリークラブは、月に最低2回、何らかの形で例会を開催する限り、例会頻度を減らすことができます。毎月最後の例会から15日以内に地区ガバナーに出席報告を提出することに変更はありません。

会員の種類における柔軟性

ロータリーには、正会員と名誉会員という2つの会員の種類があります。今回の規定審議会の決定により、クラブは、このほかの種類（準会員、法人会員、家族会員）を追加できます。しかしその場合、それらの会員を正会員として報告し、RIの人頭分担金を徴収する必要があります。

「85」のルール

次の2つの条件がそろった場合、ロータリアンは出席を免除されます。一つまたは複数のロータリークラブのロータリー歴と会員の年齢の合計が85年以上であり、一つまたは複数のクラブで少なくとも20年の会員歴がある場合。

Eクラブとロータリークラブ

すべてのロータリークラブに新しい柔軟性が認められたことに鑑み、ロータリーは今後、Eクラブと通常のクラブを区別しません。Eクラブへの言及は、RI細則および標準ロータリークラブ定款から削除されましたが、クラブは、オンラインのみ、または主にオンラインで例会を開くクラブであることを強調するため、「Eクラブ」という名称を使い続けることが可能です。

ローターアクトのための二重会員

ローターアクトからロータリーへの移行をスムーズにするため、RI細則は、ローターアクト会員であっても、ロータリー会員としての資格を満たしたローターアクトの入会を認めます。

一時保留

クラブは90日を上限として会員を一時保留することができます。90日が経過した時点で、当該会員を終結するか復帰させなければなりません。一時保留とされた会員は、一時保留について提訴する、または調停や仲裁を求める権利がありません。

「クラブを成功に導くリーダーシップ」シリーズへの変更

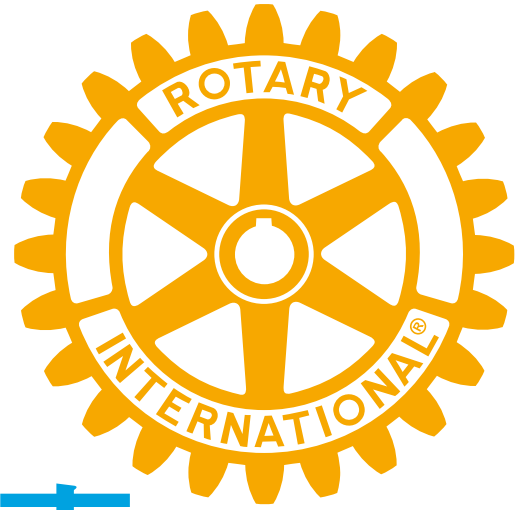
決定	クラブを成功に導くリーダーシップ		
	会長編	幹事編	会計編
半期人頭分担金の増額（2016-17年度の28ドルから、2017-18年度に30ドル、2018-19年度に32ドル、2019-20年度に34ドル）	第2章	第4章	第2章
同じ住所に住む2人のロータリアンが機関誌、またはそのクラブに指定したロータリー雑誌を合同で講読する	第2章	第4章	第2章
クラブは入会金を徴収しなくてもよい。ただし、引き続き入会金を徴収してもよい。	第2章	補遺5	第2章
クラブ会計がクラブ理事会のメンバーとなる	第2章 第3章	第2章	
書面による理事会議事録を例会後60日以内にすべての会員に提供する		第2章	第2章



「クラブを成功に導くリーダーシップ：会員増強委員会編」（2015年版）は、2016-17年度、2017-18年度、2018-19年度のクラブ会員増強委員長用です。この手引きに収められた情報は、ロータリーの定款と方針文書に基づいています。詳しい方針については、これらの文書を直接ご参照ください。定款と方針文書に変更が加えられた場合、その変更が優先されます。

目次

クラブ会員増強委員長の仕事	1
1 委員会の役割	5
クラブの会員基盤	5
多様な会員が集まるクラブに	8
クラブのイメージを高める	8
新クラブのスポンサーとなる	9
2 委員長の役割	11
委員の人選と準備にあたって	11
目標と行動計画を立てる	12
予算	12
3 リソース	13
考えてみよう (地区研修・協議会の前に)	16



会員増強 委員長の仕事

会員増強委員長の役割は、新会員の勧誘と既存会員の維持のための行動計画を立て、実行することです。[「クラブを成功に導くリーダーシップ: 会員増強委員会編」](#)には会員増強委員会と委員長の仕事が詳しく説明されています。

責務

すべての委員会に共通

会員増強委員会

地区研修・協議会に出席する。

新会員勧誘の方法を会員に紹介し、**会員維持策**を実践する。

会長エレクトと協力して委員の**人選と研修**を行う。

会員の**職業分類**を調べる。

必要に応じて**小委員会**を設ける(例: 入会见込者、会員の積極的参加、新会員オリエンテーション、メンタリングなど)。

現在の例会、プロジェクト、その他の活動を見直し、新会員にとって**魅力的なクラブ**であるかどうかを評価する。

定期的に**委員会会合**を開き、活動を計画する。

会員の満足度を高めるための行動計画を立てる。

クラブ目標を支える**委員会目標**を立て、目標に向けた委員会の活動状況を随時確認する。

会員増強と会員維持の**成果**を調べる。

委員会**予算**を管理する。

必要に応じて、地区内で**新クラブのスポンサー**(親クラブ)となる。

クラブのほかの**委員会と協力**する。複数クラブでの合同活動において地区委員会と協力する。

委員会の活動状況について、会長、理事会、クラブ全体に**報告**する。

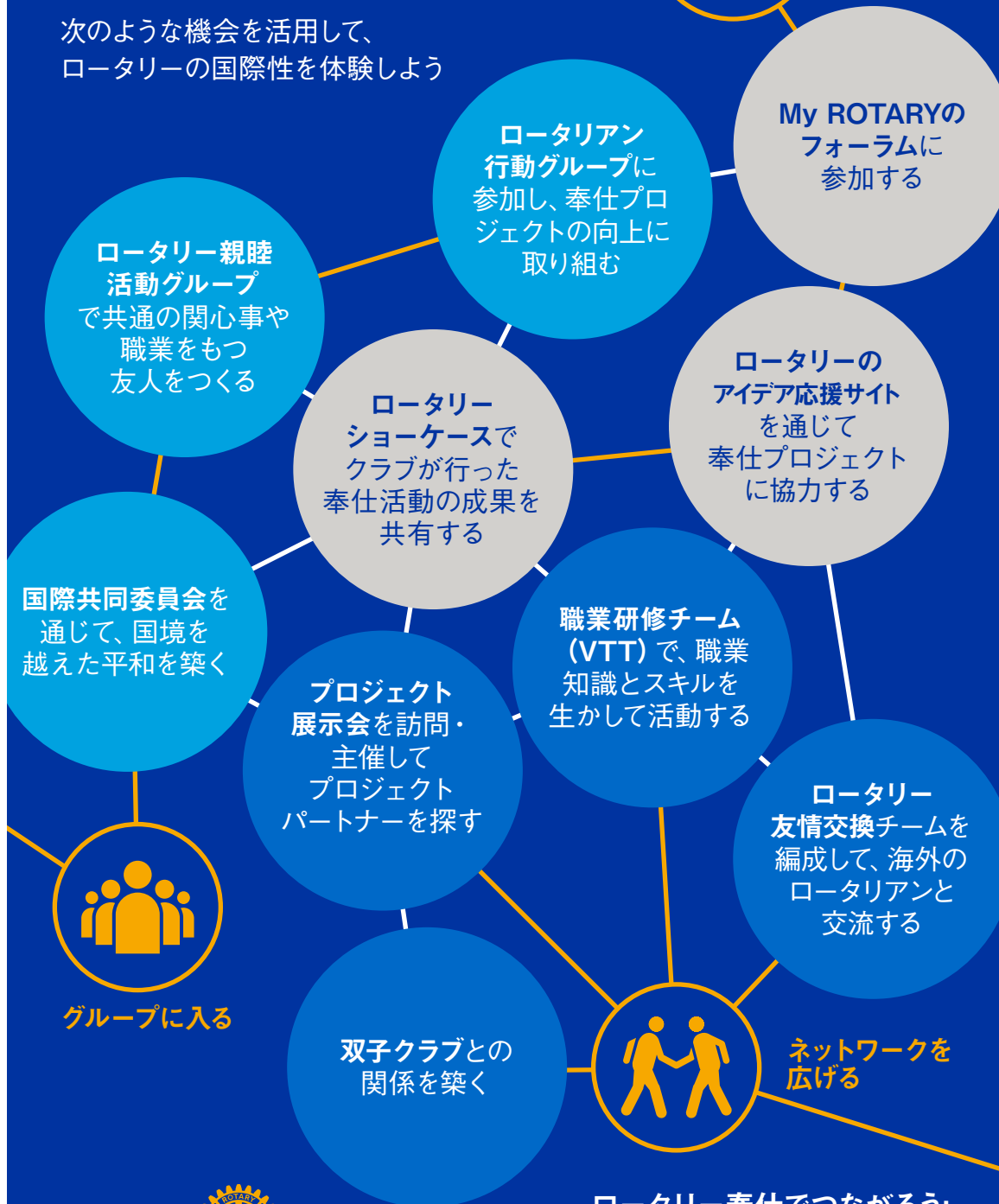
そのほかにクラブが委員会に割り当てている役割を担う。

つながろう!



オンライン
でつながる

次のような機会を活用して、
ロータリーの国際性を体験しよう



ロータリー奉仕でつながろう:
www.rotary.org/myrotary/ja

はじめに



本手引きの第1部(委員会の役割)を委員にお渡しください。

クラブ会員増強委員会の役割は、クラブの会員増強と会員維持を図るとともに、会員の積極的参加を促すことです。この手引きには、委員長の役割、クラブが守るべきロータリーの方針と手続き、委員会活動のアイデアなどが収められています。

地区研修・協議会では、クラブリーダーの役割と責務について学び、他クラブの委員長や地区リーダーと情報やアイデアを交換する機会があります。地区研修・協議会に先立ち、16～17ページの問いについて考えておきましょう。

お問い合わせ

委員長の役割に関するご質問は、ガバナー補佐または会員増強委員長経験者に尋ねることをお勧めします。さらに不明な点がある場合は、国際ロータリーのクラブ・地区支援担当職員にお問い合わせください。ロータリーウェブサイト (Rotary.org) にも役立つ情報が掲載されています。

この手引きを含む研修資料についてのご質問は、下記までお問い合わせください。

国際ロータリー研修・開発チーム

Eメール：learn@rotary.org

あなたのクラブは「元気」ですか？



「元気なクラブづくりのために」の手引きには
以下の内容が紹介されています

- 日本の活気あるクラブの紹介
- アイデア「クラブでやってみよう」
- My ROTARYから利用できるリソース



shop.rotary.org から
ご注文ください



委員会の役割



クラブ会員増強委員会は、クラブの会員増強と会員の積極的参加の促進を担当します。会員が積極的に参加しているクラブほど、斬新で実り多い奉仕活動を数多く実施しています。会員は、ロータリーを支える大切な存在であるだけでなく、積極的な会員はクラブの枠を超えたロータリーのリーダーとして活躍していくでしょう。

クラブの会員基盤

異業種の会員との交流は、ロータリーの特徴の一つです。このため、多様な職業の会員がいるクラブは、入会候補者にとって魅力的に映るでしょう。また、会員が持つさまざまな専門知識やスキルを生かすことで、さらに実り豊かな奉仕活動が可能となります。

入会見込者にロータリーの魅力を伝える

最初に注目すべき入会見込者は、**学友**（ロータリープログラムの元参加者）です。学友は、ロータリーの理念に対する理解があり、奉仕活動に参加したり、寄付するなどして、ロータリーに貢献できる存在です。このため、学友とのつながりを維持することが極めて重要です。

クラブ役員は、ウェブサイトのMy ROTARYから、地区が支援したロータリープログラムの元参加者の名前と参加したプログラムに関する情報を入手できます。また、学友もMy ROTARYでアカウントを作り、連絡先等のプロフィールを入力できます。My ROTARYから連絡先や勤務先などの情報を更新することを学友にお願いすれば、その後も簡単に連絡を取ることができるでしょう。

学友だけでなく、地元の事業経営者、団体や自治体のリーダー、若い職業人、最近引退してきた人など、幅広い人びとにロータリーを紹介し、入会を誘ってみましょう。詳しくは、「[会員増強ガイド：地域に合った計画を立てよう](#)」をご覧ください。

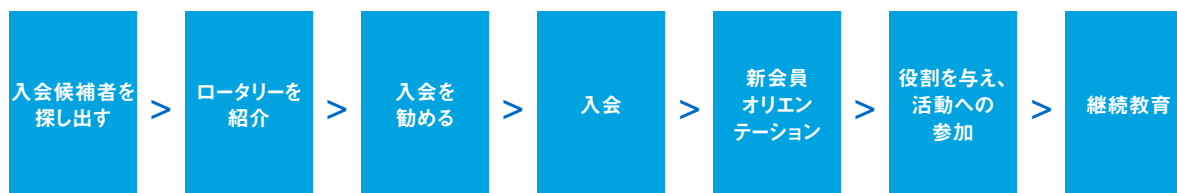
「積極的な参加」が会員維持のカギ

会員増強において特に重要なのは、会員を維持することです。会員の満足度を高めるために、関心や希望について定期的に意見を聞くことが大切です。会員の意欲を刺激するような情報を提供したり、参加できる機会を増やし、大きな貢献をした会員を表彰するなど、積極的な参加を促進する方法はさまざまです。また、各会員の奉仕活動への参加歴、在籍年数、寄付履歴などを記録しておけば、個別のニーズや関心を把握しやすくなるでしょう。

会員が積極的に参加しているクラブでは、活気が生まれ、活動が充実し、会員であり続けようという気持ちも強くなります。このため会員増強委員会は、積極的な参加を促すための目標と行動計画を立て、これを会員にも伝え、積極的に協力してもらうことが大切です。目標に向けて中心となって行動するのは会員増強委員会ですが、新会員の勧誘は全会員の責務です。友人、家族、同僚や仕事での知人、地域社会のリーダーに進んで声をかけ、ロータリーのエッセンス（リーダーのネットワーク、アイデアを広げる、行動する）をアピールしてもらいましょう。

新会員勧誘と会員維持のステップ

会員増強のプロセスには、通常、次のステップが含まれます。



入会候補者を探し出す: 会員になってもらいたいと思う人を探すことから始めましょう。

会員増強のための評価ツールに含まれている「職業分類調査」と「会員の多様性に関する調査」を用いて、クラブが地域社会の職業をどのくらい反映しているかを確認してみましょう。その結果を基に、ターゲットを絞った勧誘を行うのが効果的です。

ロータリーを紹介し、クラブに招待する: 以下の点を含め、入会候補者にロータリーについて説明しましょう。

- ロータリーだからこそ味わえる経験（異業種交流、ボランティア活動、国際奉仕、国際交流など）
- クラブ入会で得られる恩恵
- クラブで力を入れている活動やプロジェクト
- ロータリーのポリオ撲滅活動とクラブによる撲滅活動の支援

熱意をもってロータリーを紹介すれば、その熱意が入会候補者に伝わり、入会後に同じように積極的にロータリーを推進してくれる可能性が高まります。来訪者や講演者に渡すクラブのパンフレットも用意しておきましょう。パンフレットを作成する際は、ブランドリソースセンターにあるテンプレートをぜひご利用ください。

入会を勧める前に、まずはクラブの雰囲気や活動内容を知ってもらうために例会に招待しましょう。候補者が関心を示した場合は、迷わずに入会を勧めましょう。

新会員推薦者を認証するためのプログラムがあります。詳しくは、「[新会員推薦者のための認証プログラム](#)」のパンフレットをご参照ください。

入会を勧める:入会を勧める際は、候補者の関心や専門分野を事前に調べ、相手の好奇心と意欲を引き出すような活動やプロジェクトを紹介しましょう。候補者が入会資格を満たしていることを確認したら、クラブ理事会に推薦書を提出し、推薦理由を説明します。

入会式を行う:入会式など思い出に残るような特別な機会を設けましょう。家族も招待し、仕事や家族のことなど新会員に自己紹介してもらいましょう。入会式のアイデアは「[新会員のためのオリエンテーション](#)」をご参照ください。全会員が新会員と直接挨拶できる機会を設け、以下の資料や品を新会員に渡しましょう。

- ロータリーの襟ピン
- 会員証
- クラブの情報資料 (パンフレットなど)
- 名札
- 地区名簿
- 『ロータリーの友』、または『The Rotarian』誌

クラブ管理運営委員会と連絡を取り、新会員とその推薦者を会報で紹介してもらうこともできます。

新会員オリエンテーションを通じて情報を提供する:次の内容を中心に、クラブとロータリーについて新会員に説明しましょう。

- クラブの奉仕活動やプロジェクトに参加する機会
- クラブの特徴と伝統
- 例会
- ウェブサイトのMy ROTARYでアカウントを作る方法

新会員のためのオリエンテーションは、数回に分けて実施するとよいでしょう。詳しくは、「[新会員のためのオリエンテーション](#)」をご参照ください。

役割を与え、活動への参加を促す:積極的に参加すれば、クラブの重要な一員だという自覚が芽生え、ロータリーを優先するようになります。新会員をはじめ、クラブ全員が積極的に参加するための以下をヒントを参考にしてください。ただし新会員に役割を与えすぎたり、圧倒されて関心や意欲を失ってしまわないように配慮することも大切です。

- 新会員を委員会に任命する、あるいは例会での役割を割り当てる。
- 新会員を地区大会へのクラブ代表として派遣する。一部のクラブでは、登録料の一部または全額をクラブが負担している。
- 同じ年度に入会した会員が協力して奉仕活動に取り組む。
- RI国際大会に出席したり、来訪ロータリアンと積極的に交わるなど、クラブを超えてロータリーを体験するよう新会員に勧める。
- 入会の見込みのある友人や家族を2、3人見つけることを新会員に促す。友人にロータリーを紹介することで、ロータリーに対する本人の熱意も高まる。

継続的に教育する：ロータリーの意義を理解すれば、ロータリーでの目的意識が強まるものです。次のような機会に、ロータリーの最新情報を定期的に会員に伝えましょう。

- クラブで今後も継続すべきものや変更すべきものについて、全会員が話し合うクラブ協議会。
- ロータリー情報や継続教育をテーマとする多地区合同会合。[ラーニングセンター](#)で関連コースをご参照ください。
- [地域リーダー](#)（ロータリーコーディネーター、ロータリー公共イメージコーディネーター、ロータリー財団地域コーディネーター、恒久基金／大口寄付アドバイザー）を招いての、クラブの枠組みを超えた活動の説明。
- 国際ロータリーが実施しているウェビナー（参加型のオンライン研修）。ウェビナーの関連情報：www.rotary.org/ja/webinars。
- 将来のリーダー育成と自己啓発を目的とした研修。詳しくは、「[指導力育成：プログラムを始めるための手引き](#)」をご覧ください。

「[会員増強ガイド：地域に合った計画を立てよう](#)」には、さらに多くのアイデアが紹介されています。

ガバナーや国際ロータリーからの情報を、クラブや地区のウェブサイト、ソーシャルメディア、例会、Eメール、会報などを通じて、会員に伝えてください。

『ロータリーの友』や『[The Rotarian](#)』誌などの出版物も、継続教育に役立つ資料となります。また、ロータリーの最新ニュース、行事情報、その他のリソースを得るために、ウェブサイト (Rotary.org) を見ることも新会員に勧めてください。

多様な会員が集まるクラブに

クラブの会員構成は、**職業、年齢、性別**といった点で地域社会を正確に反映したものであるべきです。現クラブ会員の情報を調べて、地域社会の現状と比較してみましょう。多様性に富むクラブは、それだけ幅広い会員の経験や知識を生かして奉仕活動に取り組むことができます。また、自分も入会したいと思う人も増えるでしょう。

RIの方針では、性別、人種、皮膚の色、信条、国籍、性的指向に基づいてクラブの会員身分に制約を設けることを禁じています。詳細は、[RI細則](#)の4.070をご参照ください。

クラブのイメージを高める

クラブのイメージは、新会員の勧誘に大きな影響を与えます。会員になることの具体的なメリットを強調して、入会候補者に伝えることが重要です。公共イメージの向上を目的とした取り組みを一貫して行えば、クラブに対する地元の関心を高め、入会への誘いを好意的に受け取る人も増えるでしょう。クラブのイメージを高めるために、クラブ広報委員会と協力してください。

イメージ向上の取り組みにどんなに力を入れても、実際のクラブの現状が異なっていたらせっかく入会した会員もすぐに退会してしまいます。推進するイメージ通りに快活なクラブ例会を実現しましょう。また、ロータリー以外の行事や活動へ参加するときは、クラブについて紹介を行い、新会員候補者を探すことも大切です。また、**一人ひとりがロータリーの代表であるという自覚**をもつことを全会員に促してください。クラブの公共イメージは、そのような会員の自覚を通じて形成されるものです。

クラブのウェブサイトには、最新で魅力的な情報を掲載し、クラブの連絡先や例会情報を明確に表示してください。クラブの奉仕プロジェクトや目標を紹介してもよいでしょう。[ブランドリソースセンター](#)からは、クラブのウェブサイトで使用できる画像やバナーをダウンロードできます。また、ソーシャルメディアやブログのほか、動画サイトを活用するのも新会員の関心を引く効果的な方法です。マーケティング、広報、ウェブサイト技術の分野を専門とする会員がない場合は、これらの分野の新会員勧誘に的を絞って会員増強を行うのも一案です。

新クラブのスポンサーとなる

クラブには、仕事や家庭上の理由で時間上の都合が合わなかったり、現在の活動とは異なる活動に関心があったりする会員または新会員候補者がいるかもしれません。このような場合、新クラブを結成することを検討してください。

地元で新クラブを設立するための十分な人数と要望があれば、地区ガバナーと地区拡大委員会に連絡をしてください。クラブは、新クラブのスポンサーとして次のような点で協力できます。

- 新クラブ設立を援助する。
- 新クラブのプログラムや奉仕活動に関して相談役となる。
- 新クラブ初年度に、地区ガバナーとの連絡担当者となる。
- 新クラブの加盟認証後、少なくとも1年間、助言を提供する。

新クラブのスポンサークラブとなるには、以下のような条件があります。

- 最低1年間、新クラブに助言を提供することに同意すること。
- RIに対して財務的に健全な状態を保つこと。
- 少なくとも25名の正会員がいること。
- バランスの取れた奉仕活動を実施していること。

新しいロータリークラブのスポンサーとなる機会については、ガバナー、地区会員増強委員会、地区拡大委員会にお問い合わせください。

“学び”の可能性 を広げるロータリーの ラーニングセンター

- コースを受講する
- 参考資料を探す
- 国内外のロータリアンと意見交換する
- 自分のプロフィールを作成し、利用状況を確認する

補助金、ロータリー活性化、戦略計画、会員増強など、ロータリーに関するさまざまなトピックに関するコースが用意されています

ラーニングセンターについて詳しくは www.rotary.org/myrotary/ja をご覧ください



委員長の役割



委員長は、リーダーシップを発揮して、目標達成に向けた委員会の活動を効果的に導く必要があります。前任委員長からアドバイスを受け、クラブの細則と戦略計画に目を通した上で、会長エレクトと協力して空席となっている委員を人選し、次年度の委員会運営方針を立てましょう。

委員の人選と準備にあたって

多くのクラブでは、委員の任期を**3年**とし、それぞれの就任年度をずらして任命しています。これは、経験豊かな委員と新しい委員の両方を委員会に含めて継続性を保つことが目的です。委員を選ぶ際には、以下のような適性を考慮に入れましょう。

- 求人、マーケティング、営業の経験
- ロータリーに関する豊富な知識
- 社交的で積極的な性格

委員長は、必要に応じて責務の一部を委員に委任できます。**各委員のスキルや知識、経験、関心**が生かせる責務を割り当てましょう。以下のような形で委員の研修を行うことができます。

- 前年度から継続される委員会活動と目標を伝える
- 経験豊かな委員（再任の委員）が新しい委員を指導する
- ほかのクラブの会員増強運営委員会と情報やアイデアを交換する
- 地区が実施する研修や会合に出席する
- 参考資料を渡す（または資料を紹介する）。

委員会同士が連携し、クラブ全体の目標を達成することが重要です。ほかの委員会と調整を図って活動の重複を避け、必要に応じて互いを補いあいましょう。委員会間の話し合いを理事会会合で行うこともできます。

目標と行動計画を立てる

明確な目標がなければ、行動計画は立てられません。クラブの力と会員の関心を考慮に入れた上で、クラブの戦略計画を支えるような目標を立てましょう。目標は、測定可能かつ達成可能で、取り組み甲斐のある具体的な目標とすることが重要です。また、達成の期日をあらかじめ決めておきましょう（例：「年度末までに女性会員の割合を10%増やす」など）。

地区研修・協議会では、次年度の会長やほかのリーダーとともに、クラブ目標を立てます。クラブの目標は、会長か幹事がロータリークラブ・セントラルに入力することになっています。

目標を立てたら、委員と一緒に**行動計画**を立てましょう。行動計画には、（委員会目標よりも）小さめの目標と達成に必要な実行項目を挙げ、以下の項目を含めます。

- 完了期日
- 実行担当者
- 成果と進捗を測る方法
- 利用可能なリソース（資料、人材、資金など）

行動計画の実行状況を定期的に確認し、必要であれば目標を調整しましょう。

委員長として、委員の**モチベーションを喚起**することが重要です。営利企業とは異なり、ロータリーでの役職はすべてボランティアであることを念頭に置く必要があります。

- 目標達成の意義と重要性を十分に説明する
- 目標は達成可能であることを強調し、励ます
- 委員会活動を通じて親睦や知り合いの輪を広げる
- 委員の経験や知識を生かす
- 委員会の活動が楽しいものとなるようにする

予算

就任に先立ち、前任の委員長および会計とともに、委員会活動に必要な資金を検討し、次年度のクラブ予算に盛り込んでもらう必要があります。

就任中は、委員会資金の使途と報告を監督し、予算内で活動するよう常に気を配りましょう。予算面での問題が生じそうな場合は、会計に相談してください。

リソース



クラブ、地区、事務局からの支援

- 地区ガバナー: クラブの効果的な運営についてアドバイスします。
- ガバナー補佐: 少なくとも四半期に1度クラブを訪問し、質問に答え、アドバイスを提供します。
- 地区内のほかのクラブの委員長: 連絡を取り合い、情報交換や合同活動を行うことができます。
- 委員長経験者と元クラブリーダー: 次年度の委員会活動の計画を援助します。
- 地区会員増強委員長: 会員増強戦略を立案・実施します。
- 地区拡大委員長: 地区内の新クラブ設立を管理します。
- ロータリーコーディネーター: クラブの会員増強や会員の積極的参加を促す方法について、アドバイスや情報を提供します。
- クラブ・地区支援担当職員: クラブと地区からの問い合わせ窓口となる国際ロータリーの職員。日本には、国際ロータリー日本事務局クラブ・地区支援室があります。ロータリー世界本部 (米国イリノイ州エバンストン) の職員もクラブに支援を提供します。

方針と参考資料

- 手続要覧: 規定審議会、RI理事会、ロータリー財団管理委員会によって定められた国際ロータリーとロータリー財団の方針と手続きを掲載した資料。3年ごとに規定審議会後に発行されます。
- ロータリー章典とロータリー財団章典
- 推奨ロータリークラブ細則
- 標準ロータリークラブ定款

オンラインのリソース

Rotary.org (ロータリーのウェブサイト) : クラブのリーダーに役立つ情報、資料、ツールが満載されています。Rotary.orgの会員向けサイト「**My ROTARY**」からは、会員増強に関するクラブ用の資料、推進資料 (パンフレットなど) 作成ツール、クラブ運営や募金に役立つ情報をご利用いただけます。

ラーニング&参考資料

- [ラーニングセンター](#) : ロータリーや役職に関する情報を学べる各種コースが用意されています。
- [公式名簿](#) : RIと財団の役員、委員会、支援グループ、事務局職員の連絡先、全世界の地区ガバナーの連絡先に加え、全世界のクラブの連絡先と例会情報が地区ごとにアルファベット順に掲載されています (毎年発行)。
- [賞・表彰](#) : ロータリーが提供しているすべての賞の情報が掲載されています。



運営する

- [Shop.rotary.org](#) : ロータリーの資料、DVD、書式、用品などが注文できるオンラインショップです。
- [クラブの運営](#) : 会員リスト、役員とクラブの情報などをRotary.orgで管理できます。

参考資料

- [会員増強ガイド：地域に合った計画を立てよう](#)：新会員勧誘や会員維持など、会員増強のための行動計画を紹介しています。[クラブ評価ツール](#)と併せてご活用ください。
- [新会員の推薦はいかにするか](#)：新会員の推薦から入会までの手順を説明したパンフレットです。「[会員推薦用紙](#)」が収められています。
- [新会員のためのオリエンテーション：クラブの手引き](#)：クラブの入会見込者と新会員のためのオリエンテーション（情報説明会）を実施するための資料です。プログラムの例、行動の段階、ワークシート、参考資料のリストを掲載しています。
- [ロータリー紹介用カード](#)：ロータリーについて簡潔に紹介できる名刺サイズのカードです。50枚1セットで注文できます。
- [ロータリーのニュースレター](#)：会員増強、ポリオ、広報、ロータリー財団など、ロータリーに関連した特定のトピックを扱う電子ニュースレター。

考えてみよう (地区研修・協議会の前に)

地区研修・協議会への出席に備えて、以下の問いについて考えてみましょう。現・次期クラブリーダーの考えやアイデアも聞いてみるとよいでしょう。

会員増強委員会の役割と責務は何ですか。委員長の役割と責務は何ですか。

会員増強委員会はクラブのどの目標を支えますか。

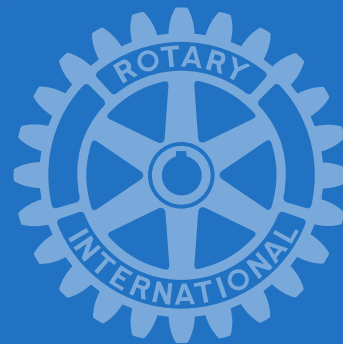
会員増強委員会は、どのように新会員の勧誘を支援できますか。

会員増強委員会は、どのように会員の積極的参加を維持できるでしょうか。

どのように新会員に情報を提供し、活動への積極的参加を促しますか。

会員増強委員長として、どのような責務を委員に委任しますか。委員をどのようにサポートしますか。

ロータリークラブ・セントラル 計画を立て 進捗を確認し 目標を達成しよう



ロータリークラブ・セントラルの メリット



多くのデータを一つの場所で管理
できる



地球に優しい



リーダーシップの継続性を促す



クラブの進捗を確認できる



透明性を保つ



世界全体のロータリー活動の影響
を把握できる

ロータリークラブ・セン トラルを利用するには？

ウェブサイト (www.rotary.org/clubcentral) から開くことができます。

誰が利用できますか？

ロータリーアンなら誰でも、自分のクラブの目標と達成状況を確認できます。クラブの現・次期会長、幹事、事務員、会計、財団委員長、会員増強委員長は、情報を入力、編集することができます。



One Rotary Center
1560 Sherman Avenue
Evanston, IL 60201-3698 USA
www.rotary.org