

日本における会員増強達成のために行う
サクセス ジャパン 作戦 (SAKUJ 作戦) の概要

ステップ

会員が、日本にいる信頼できる（ロータリアンに相応しい）友人や知人を紹介する。
紹介者は本人に紹介をした旨連絡をする。
会員が書いた紹介状をクラブで集め、地区で取りまとめる。
地区は、仕分けをし、33 地区に送る。

ステップ

地区は、この紹介状による増強(作戦)に賛同するクラブを募集する。
クラブは概況を記した申請用紙を提出、地区はクラブ一覧表を作成する。
紹介状を受け取った地区は、地区委員が『ロータリーのしおり』と登録クラブ一覧表をもって、面会。A 入会希望 B 入会見込みあり C 考慮する D 見込みなし の判断をする。 A と B については希望クラブを聞いて、地区増強委員長がクラブ会長宛に推薦状と紹介状コピーを送付。
クラブは本人と面会の上、会員選考など正規の手続きに入る。

ステップ

手続きを引き継いだクラブは、地区に経過を報告
地区は、クラブでの進行状況を管理
入会者を迎えたクラブは、地区、紹介者へ報告
第 1 次目標終了後、地区は月毎にゾーンの R C に入会者数を報告
R C はゾーンごとに集計をして、R I 理事、R I 会員増強委員に報告

第 1 次目標

作戦はステップ を 25 年 2 月（ロータリーと田中 R I 会長の誕生日）末までに実施することを目標とする

不明点は、担当の R C へ

第 1 ゾーン	桑原 茂	sk2520gov@s8.dion.ne.jp
第 2 ゾーン	坂本俊雄	sakamoto-190503@nifty.com
第 3 ゾーン	井上暎夫	teru@inouetax.com

クラブにお願いしたいこと

ステップ

SAKUJI 作戦の趣旨を十分説明下さい。

紹介状を会員に配って頂き、記入を依頼して下さい。(用紙A)

強制ではありませんが、日本の何処かにお一人はおられるのではと紹介を勧めてください。

クラブで取りまとめの上、ガバナー事務所に枚数を記した送り状をつけて送ってください。紹介状はクラブでコピーの上保管下さい。

ステップ

紹介状による新入会員を受け入れる作戦に参加するかどうかを、クラブ理事会で審議して下さい。

参加クラブは地区に作戦参加の登録をしてください。(用紙B)

入会候補者の推薦状を地区より受け取ったクラブは、本人と面談の上、入会候補者として、クラブが定める手続きに入ってください。

必ず入会できることを保証してはおりませんので、可否はクラブの責任で行ってください。

ステップ

会員候補者についての進捗状況を1か月ごとに、地区会員増強委員会に報告ください。

正式に入会となりましたら、遅滞なく地区への報告をお願いします。

紹介状提出クラブへ紹介者宛の礼状を必ずお出しください。

地区にお願いしたいこと

ステップ

S A K U J I 作戦の概要と共に、会員に紹介状を書いて頂く様、クラブにガバナー名で依頼状を出して下さい。

クラブより紹介状が届きましたら、入会候補者の地区名を確認（記入）の上、送りましたダンボール箱に仕分けし、適宜該当地区に送ってください。

ステップ

今回のS A K U J I 作戦に賛同するクラブを募ってください。

（紹介状による新入会員を迎える事に賛同するクラブ）

クラブから送られた登録用紙により、賛同クラブ一覧表を作ってください。

（これは面談する際に持参頂くものです）

他地区から紹介状が送られてきましたら、例えば、地区増強委員会が担当し、可能性の高い候補者の選定をし、順次別途送りました『ロータリーのしおり』を持参しロータリーへの入会を考慮していただく様勧め、判断A及びBについては一覧表よりクラブを選んで頂く。

A及びBの判断をされましたら、クラブへ推薦状と紹介状のコピーを添えて送付し、以後クラブに引き継ぎをして下さい。クラブ名、推薦状発送日などを紹介状に記入します。

ステップ

面談を終えましたら、面談者の一覧表を作ってください。

クラブから送られました報告書により、進捗状況を記入ください。

クラブより、入会の連絡がきましたら、月末に集計して、入会者数を担当RCに連絡ください。

ステップ の の選定は、可能性のあるものから順次これを行い、作戦の最終期限の2015年6月末まで続けてください。

可能性の少ないものについては、紹介者よりの推薦があった旨を文書にし、ロータリーのしおりと共に候補者へ送るなど、活用方法を地区で協議ください。

次年度への引き継ぎは、ガバナーが責任をもって行ってください。