



“回転ドア”は止められているか

第1地域 ロータリー会員増強コーディネーター補佐 大高 司郎 (高萩RC)

会員を迎えても、やがて送り出してしまふ。
その繰り返しとなっていないでしょうか。

会員増強に取り組んでいるにもかかわらず、クラブの手応えが変わらないとすれば、その要因は「増えていない」ことではなく、「定着していない」ことにあるのかもしれない。

本年度より第1地域ロータリー会員増強コーディネーター補佐（ARMC）として活動し、間もなく一年を迎えますが、各地区・各クラブの取り組みに触れる中で、その傾向を強く実感しています。会員維持の観点から見ると、退会は12月末、3月末、6月末に集中する傾向があり、特に6月末に顕著です。この時期を経て、会員数が伸び悩むクラブも少なくありません。いわゆる「回転ドア」の状態にあると言えます。



会員が増えないのではなく、定着していないのではないか。

この視点に立つと、取り組むべき課題はより明確になります。

退会の背景には、時間的・経済的負担や期待とのギャップが挙げられます。しかし、その現れ方はクラブごとに異なります。したがって、「なぜ自クラブにおいて退会が生じているのか」を具体的に捉えることが重要です。

さらに、在籍年数の長い会員の退会も見受けられます。長年クラブを支えてこられた方が離れるという事実は、クラブの在り方そのものを問いかけています。加えて、クラブそのものがRIから脱会する事例も増加傾向にあり、この問題はクラブ単位にとどまらず、組織全体の持続性にも関わる課題となっています。

この一年、「会員増強・維持」「衛星クラブ設立」「クラブ優秀賞へのチャレンジ」に関する関心は確実に高まっています。それにもかかわらず「回転ドア」が止まらないとすれば、問題は別のところにある可能性があります。

クラブは、会員を増やすことで強くなるのではなく、会員が残ることで強くなる。

この前提に立てば、まず取り組むべきことは明らかです。

自クラブにおける退会の傾向と背景を的確に把握すること。

その要因に真摯に向き合い、具体的な改善を積み重ねていくこと。

たとえば、入会後のフォローの在り方、例会への参加のしやすさ、会員相互の関係性、さらには経験豊かな会員がどのように関わり続けられているかなど、日常の運営を改めて見直すことが有効です。こうした取り組みの積み重ねこそが、「回転ドア」を止める確かな道筋となります。

一人ひとりが「このクラブにいて良かった」と感じ続けられるか。

その問いに、今こそ真摯に向き合うときではないでしょうか。

Rotary
Region 1, 2 & 3



コーディネーター
NEWS

2026年6月号 No.2

発行：Region 1, 2 & 3
RMC, RPIC, RRF, E/MGA, EPNC
行動計画推進リーダー
国際大会推進チーム

信頼をつなぐ公共イメージ

第1地域 ロータリー公共イメージコーディネーター補佐 細淵 雅邦 (浦和RC)

私たちロータリーの活動は、長年にわたり各クラブの皆さまが積み重ねてこられた奉仕と信頼の上に成り立っています。地域に根ざした誠実な取り組みの一つひとつが、今日の確かな評価と公共イメージを形づくってきました。ロータリー公共イメージコーディネーターチームの活動も、まさにその歩みの延長線上にあるものだと感じています。

近年は、情報発信の手段が広がり、各クラブの素晴らしい活動がより多くの方々に届くようになりました。

こうした発信は、ロータリーの認知を高めると同時に、本来の大きな課題である会員増強にもつながっていく重要な要素です。活動の魅力や価値が適切に伝わることで、新たな仲間との出会いが生まれ、ロータリーの輪が自然と広がっていく、その一端を公共イメージが担っていると感じています。その一方で、情報の広がりが大きくなった。



時代だからこそ、発信や対応のあり方に対する意識も、これまで以上に大切になってきています。ここで私が大切にしたいと考えているのが「危機管理」の視点です。

これは何か問題があるから取り組むものではなく、これまで築かれてきた信頼を守り、安心して活動を続けていくための基盤となるものです。適切な備えや意識の共有があることで、日々の活動はより安定し、外部からの信頼もさらに深まっていきます。公共イメージの取り組みと、こうした危機管理の意識は、いわば両輪の関係にあるのではないのでしょうか。活動の魅力をしっかりと伝えていくこと、そしてその活動を安心して継続できる環境を整えること。この二つがそろってこそ、ロータリーの価値はより確かなものとなり、結果として持続的な発展へとつながっていくものと感じています。

私たちロータリー公共イメージコーディネーターチームでは、オンラインミーティングを通じて、地区を越えた情報共有や意見交換を行っています。ここで共有される内容には、各地の実践に基づいた具体的な事例が多く含まれており、日々の活動に無理なく取り入れられるものばかりです。ブランドの適切な扱い方やメディア対応の基本、そして落ち着いた対応の大切さなど、こうした学びの積み重ねが、各クラブの活動をより安心で力強いものに行っていると感じています。

これまで築かれてきた信頼という土台の上に、公共イメージの取り組みと適切な備えを重ねていくこと。その積み重ねが、ロータリーの魅力をさらに高め、新たなつながりを生み、より良い未来へとつながっていくものと確信しています。



コーディネーター NEWS

2026年6月号 No.3

発行：Region 1, 2 & 3
RMC, RPIC, RRFC, E/MGA, EPNC
行動計画推進リーダー
国際大会推進チーム

“人が役を創り、役が人を創る“

第2地域 ロータリー財団地域コーディネーター 伊藤 靖祐 (江南RC)

ロータリー財団地域コーディネーター（以下 RRFC）は地区やクラブのロータリー財団活動をサポートする役割を担っています。また、地区ガバナー、ガバナーエレクトを対象とした数々の Learning Seminar を担当し、補助金の活用支援、寄付の推進やリソースの開発をしていきます。第1～3地域の RRFC は大変仲が良く連携が取れており、日本の目標を設定しています。会員一人当たり年次基金150ドル、ポリオプラス30ドル、また年次基金への寄付ゼロのクラブをゼロとする目標を立て、第2地域では能登半島地震時を除き、その目標はすべて達成しており、第2地域の全てのロータリー会員の皆様に感謝です。第2610地区の全てのクラブにおかれましては震災後の2025-26年度には年次基金の目標も達成されており、尊い寄付活動に敬意を表するばかりです。RIから第2地域の年次基金寄付ゼロクラブゼロは高く評価されています。



今後の財団活動に関する戦略として、RRFCはロータリー財団地域セミナー、クラブ活性化セミナーで提案させていただいております通り、① DDFの有効活用 ②恒久基金の戦略的運用を掲げています。①については、

5年を超えて未使用であるDDFは、ロータリー財団のWorld Fundへ自動的に組み入れられてしまいますので、各地区での戦略を立てて有効活用する必要があります。②については、恒久基金－シェアへの寄付は、計画的に積み立てていけばその運用益は毎年地区に分配されるので大きな運用財産となります。ロータリー財団（TRF）における恒久基金の運用利回りは年率7%を超えていますので、恒久基金を各地区のMather Fundと捉えやはり地区の戦略が求められます。

最後になりましたが、本年6月末を以って第2地域RRFCの3年の任期を全うすることができます。ロータリー財団地域セミナー、ロータリー研究会、クラブ活性化セミナー、ガバナーエレクト・ラーニングセミナー等で皆様と出会い、多くの経験をさせていただき、私もラーニングさせていただきました。すべての方との出会いと機会に感謝です。「人が役を創り、役が人を創る」という言葉があります。組織における責任と個人の成長の本質を突いた深い洞察だと思います。組織の中で人は役を創るわけですが、その役に新しい価値や独自のスタイルを取り込むことで役の主体性や革新性を織り込んでいきます。そして創られた役に就くことでその人は否応なしに変容を迫られ、結果として視座の変化と人の器が押し広げられていきます。たとえ最初は役という形を演じることから始まったとしても、その責務を果たそうと日々研鑽を積むうちに、いつしかその振る舞いが本質に変わっていきます。ロータリーはまさに「人が役を創り、役が人を創る」組織です。出会った全ての人に感謝し、この言葉で締めくくらせていただきます。ありがとうございました。