

第54回 ローターリー研究会

第3セッション

「退会防止について
～居場所が人をつなぎ、未来をつくる～」

2024-2027年度 国際ロータリー会員増強委員会 委員

岩澤 あゆみ(茅ヶ崎RC)

よいことの
ために
手を取りあおう

Rotary 

Rotary 

Agenda

1. 結局なにが大切なのか
- ② 会員現況
- ③ 退会についての現況～なぜ退会が起こるのか～
- ④ 会員維持のための3つの軸
- ⑤ そしてもう1つ、大事なこと
- ⑥ “Re-engagement(再エンゲージメント)”

よいことの
ために
手を取りあおう




結局、会員増強・会員維持に大切なこと
～「退会防止とは、心の再接続(Re-connection)である」～



会員増強・会員維持は、結論

①結局は、「やるか」「やらないか」しかない

②増強と同じくらい「維持」が大切



一人の退会防止
は、一人の増強と
同じ価値がある！

③規模に関係無く、会員の満足度が高ければ、

④辞めない。そして、また新しい人を連れてくる。
情熱！！想いの強さ！！

→仲間を増やしたい。

ずっとこのクラブがあり続けてほしい。

元気なクラブの共通点

1. **クラブとしてのありたい姿、目指す形が明確**
→クラブビジョンを持っている・クラブ戦略計画を持っている
2. **会員一人ひとりの声を聞く仕掛け** がある
→情報集会・会員卓話・懇親会
3. **会員の維持率が高い**
4. **会員増強に成功している**

会員満足度が高い
＝居場所がある
＝元気なクラブ！！

同好会の活発化

よいことの
ために
手を取りあおう

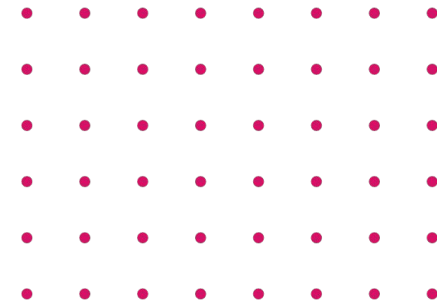
Rotary 

会員現況



会員数: 125万人

クラブ数:
45,000



ロータリアンとローターアクトーが
よいことのために手を取りあい
世界中の地域社会により変化を
もたらしています

会員数

2025年7月1日現在

前年比マイナス
9,600名

会員

ロータリークラブ

1,124,681

ローターアクトクラブ

132,296

クラブ

36,358

9,550

女性

27%

46%

平均年齢

57

26

ロータリークラブ会員数 地域別

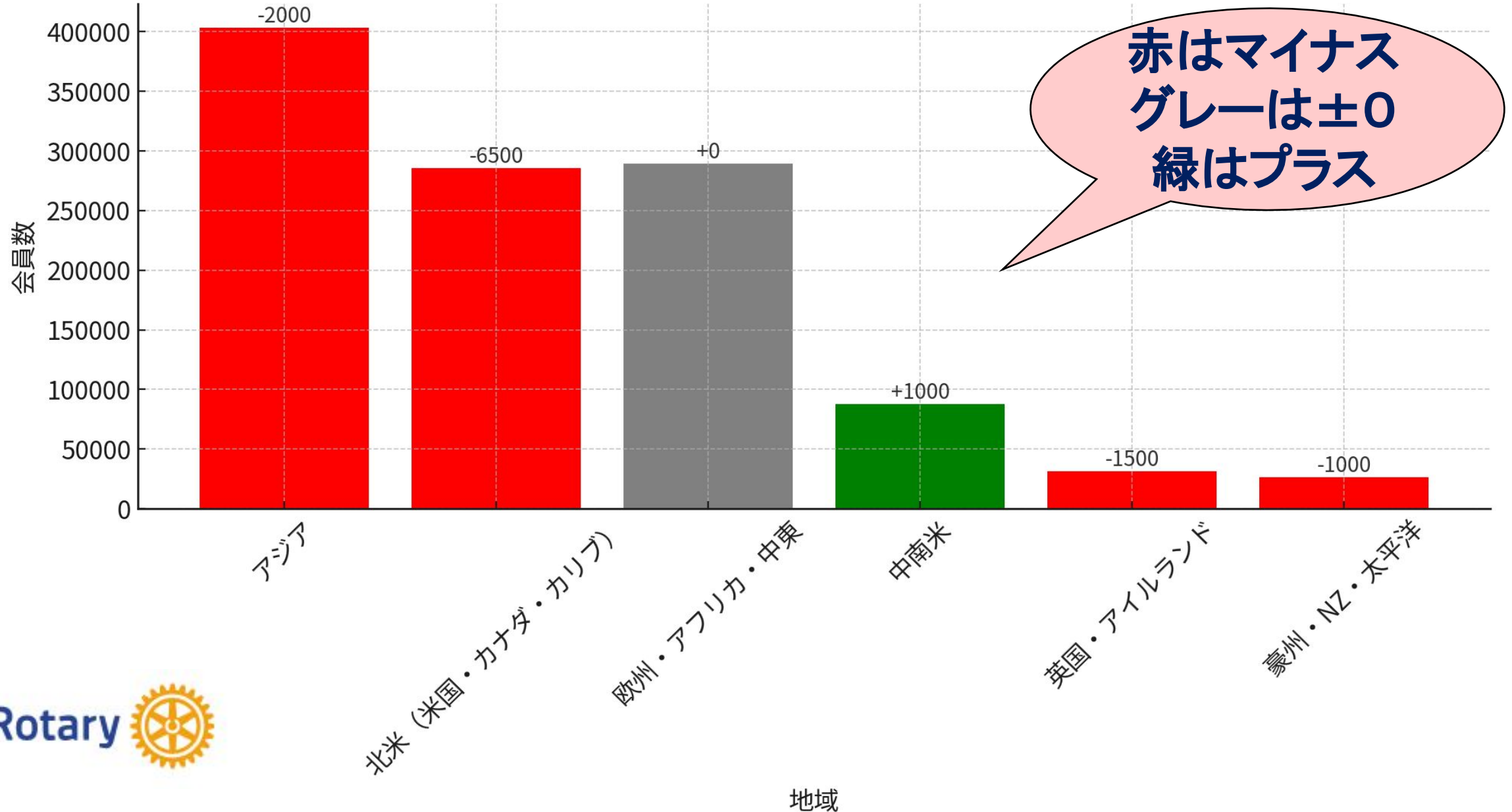
- Asia
- Australia, New Zealand, and the Pacific Islands
- Great Britain and Ireland
- Latin America
- USA, Canada, and the Caribbean



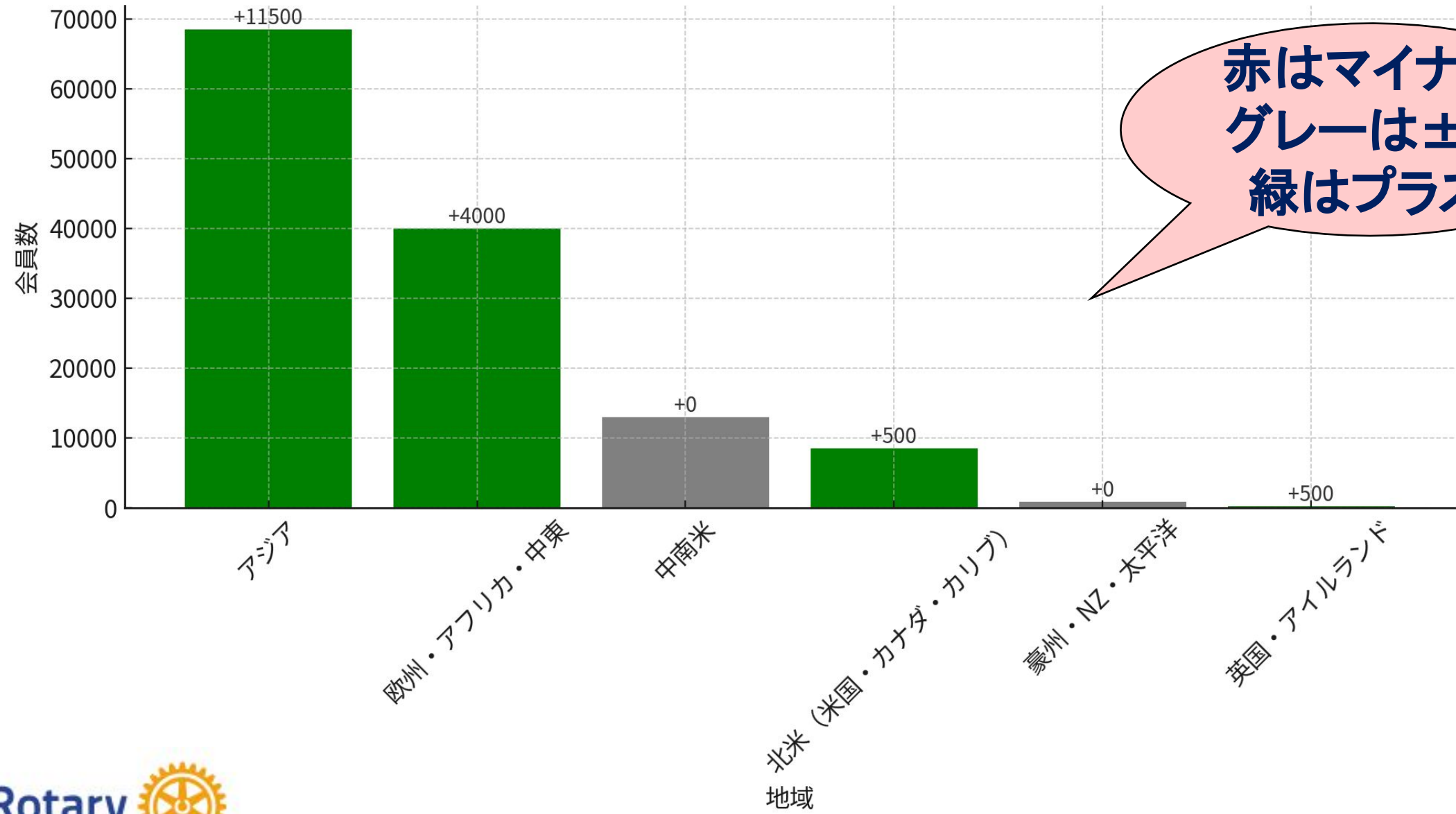
2016年7月1日



地域別ロータリークラブ会員数（2025年7月1日時点）



地域別ローターアクトクラブ会員数（2025年7月1日時点）



赤はマイナス
グレーは±0
緑はプラス





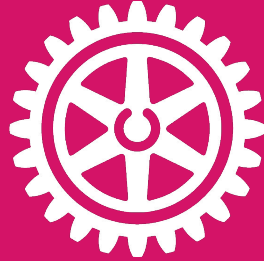
ロータリークラブでは、数世代にわたる人が
会員となり、奉仕、リーダーシップ、多様性、
高潔性、親睦を分かちあっています

以下は、最も多い入会理由です：

- 意義ある友情を培う
- 地域のために奉仕する
- 職業的なつながりを築く



Rotaract



スキルを身につけ、同年代の人たち
と共に地域社会に奉仕したいと
考える若い世代の成人に魅力



以下は、最も多い入会
理由です：

- ・リーダーシップのスキル
を身につける
- ・地域のために奉仕する
- ・地域を越えて奉仕する

よいことの
ために
手を取りあおう

Rotary 

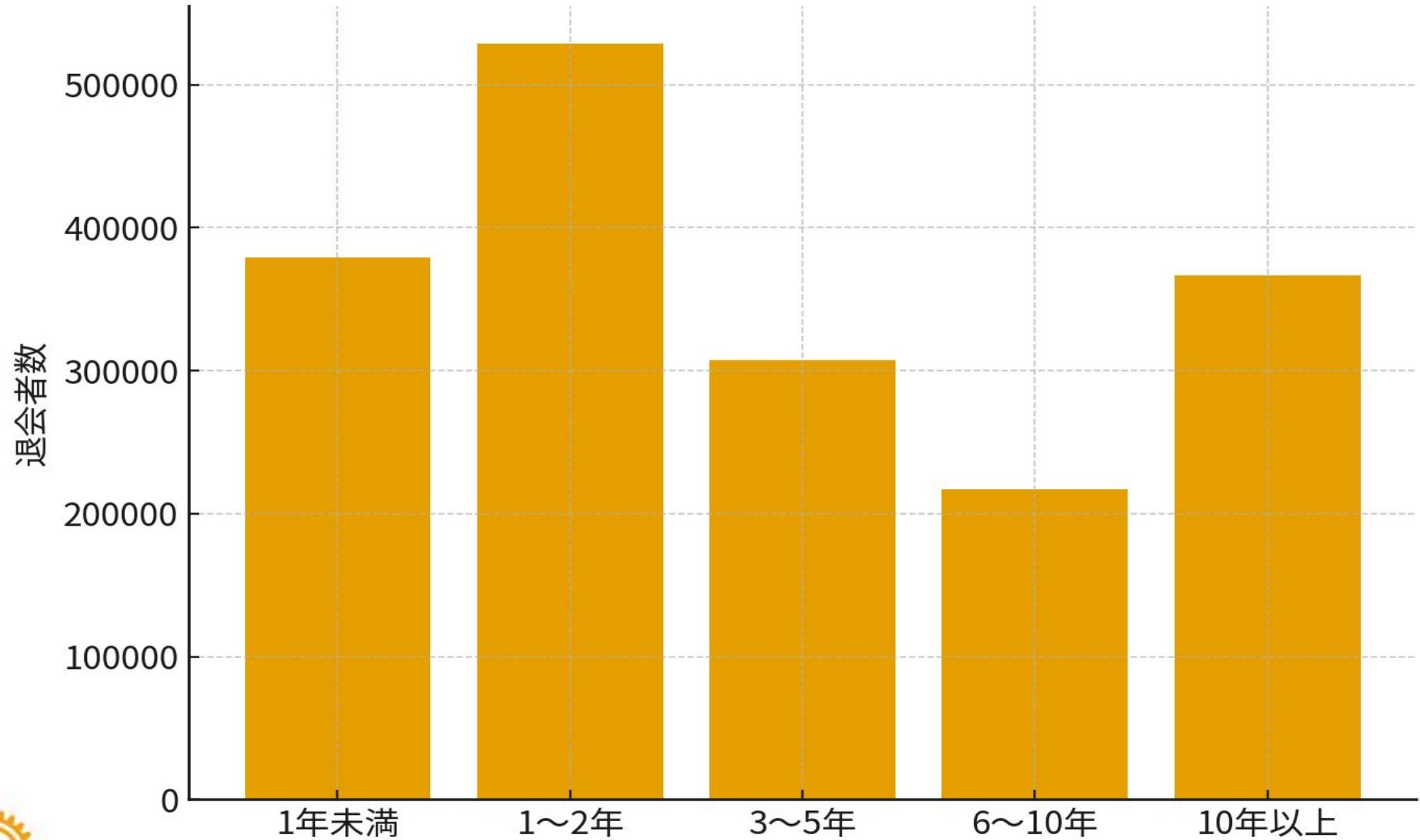
退会についての現況 ～なぜ会員の退会が起きるのか～

日本と世界の会員状況比較（2020年～2025年）

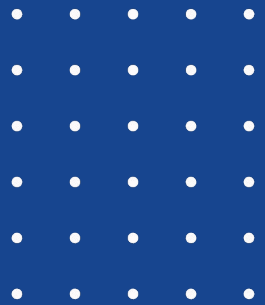
	日本	世界
既存会員：定着率	66.27%	56.55%
既存会員：退会者数	29,015名	551,181名
新入会員：定着率	70.87%	55.79%
新入会員：退会者数	9,921名	363,027名

新会員の定着率は世界と比べて日本はGOOD!
既存会員の定着率が世界と比べ、課題がある！
長く在籍している会員と「もう一度つながる」「もう一度価値を共に感じ合う」「Re-Engagement」が必要。

退会が発生しやすい在籍年数（世界合計）



既存会員の 積極的参加を促す



なぜ退会するのか

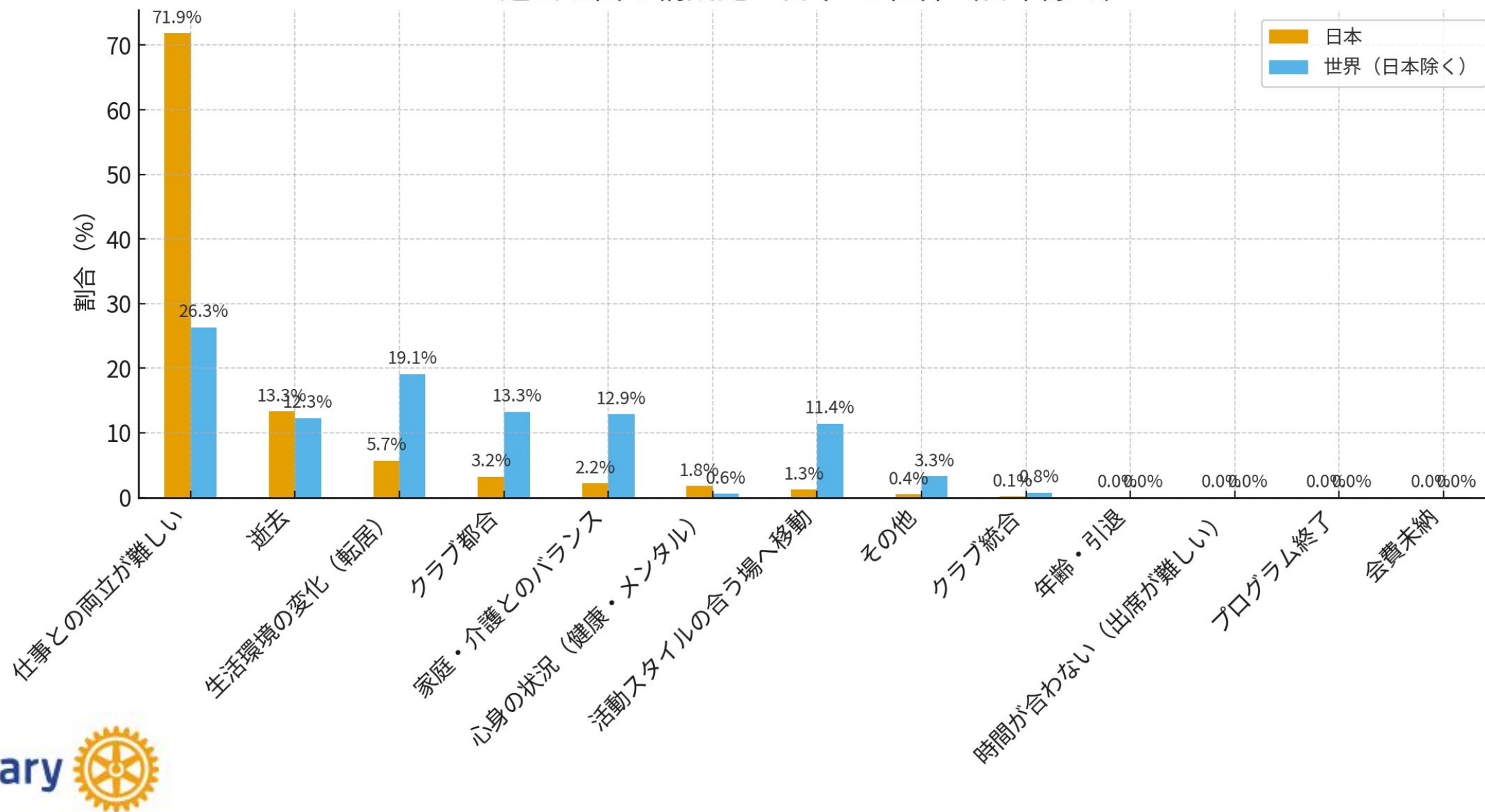
クラブの環境と文化が自分に合わない

期待と違っていた

時間と金銭的な義務

個人的な事情

退会理由の構成比：日本 vs 世界（日本除く）



なぜ退会が起こるのか

「所属意義の希薄化」「居場所感の欠如」

新会員が「自分が貢献できている」と感じられない
ベテラン会員が「もう自分の出番は終わった」と感じる

「時間・経済・世代間ギャップ」

特に若手や女性会員が直面するハードルを可視化する
(例)「出席率」中心の時代から、「関与度」中心の時代へと価値軸
が変化している

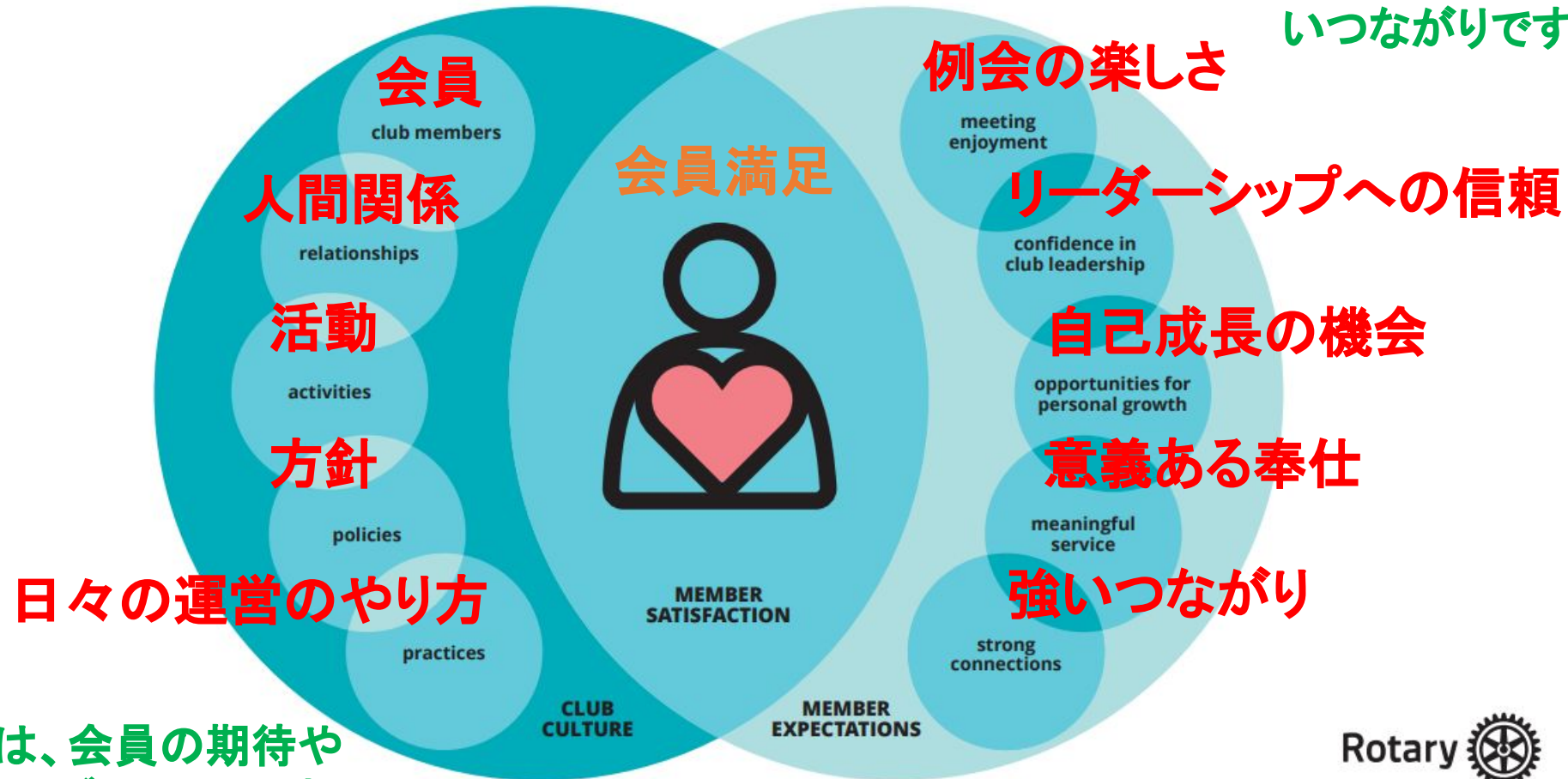
よいことの
ために
手を取りあおう

Rotary 

会員維持のための3つの軸

THE CLUB EXPERIENCE

会員が求めているのは、例会の楽しさ、クラブリーダーシップへの信頼、自己成長の機会、意義ある奉仕、そして強いつながりです。



会員満足は、会員の期待やニーズがクラブ文化に反映されているときに生まれます。

維持のための3つの軸

心理的帰属を
どう育むか

① Connection(つながりを再設計する)

- ・メンター制度を再構築し、年齢や職業を超えた“対話の場”を増やす
- ・出席率以上に、“**関与率 engagement**”で会員の**つながり** を測る
関与＝参加意識をどうはぐくむか

「あなたがいてくれてうれしい」と言葉で伝える文化
相手の存在を承認し続ける

維持のための3つの軸

② Purpose (目的の共有) (奉仕を自己表現に変える)

- ・奉仕活動が「やらなければならない」から「やりたい」 に変わる瞬間
- ・奉仕活動は義務ではなく、「奉仕は自己表現の場」
- ・価値観や専門分野の違いを活かす “プロジェクト・ベースの奉仕” が
効果的。クラブ内での役割設計を個人の強みに合わせる

例：若手会員がSNS発信を担当する、女性会員が教育支援
する など

維持のための3つの軸

③ Growth(成長の実感)(成長が続くクラブにする)

- ・成長が感じられる組織は離脱率が低い。
「ここにいることで成長できる」
- ・「ロータリアンとしての私」が変化・成熟していく実感を持たせる
- ・ロータリアンとしての自分の「変化」を可視化する仕組み
(振り返り・共有会)

「退会防止」「会員の維持」とは “クラブの健康診断”

“会員がなぜ続けているのか”

“どうしたら残りたくなるのか”を見つめ、
時代と共に進化する事

よいことの
ために
手を取りあおう

Rotary 

そしてもう一つ、とても大事なこと

Rotary 

Belonging(帰属意識)

→会員一人一人の意欲や自信。

居場所があるということ。

それらが重なり合うことで、魅力的なクラブの実現が可能。**そこから会員の維持・増強につながる。**

たとえば、

新会員さんが居場所を感じる事が出来ているか

→出席率・例会の時の席・役割

ベテラン会員さんが、居場所を今なお感じられているか

→奉仕事業など、声をかけていますか？

→もう居てくれさえすれば良いって思ってますん

か？

→案外、声をかけると張り切ってポリオ募金活動

退会の多くは、突然ではなく、静かな孤立から始まります。

例会に来なくなった。
行事の連絡に反応がなくなった。
話しかけても表情が硬い。

そうした小さな変化を、
「最近忙しいのかな」で終わらせてしまう。
でも本当は——その時点で、もう“心の距離”は生まれている。

「ロータリーを辞めたい」と口にする前に、

その人の中では、きっと何度も、心の会話があったはず。

——このクラブにいて、私は必要とされているだろうか。

——私は、ここで輝けているだろうか。

その問いが、返ってこなかったとき、人は静かに離れていきます。

ロータリーがその人の心から離れた瞬間に退会が起きる。

【ハレッシュ委員長の言葉】

ある日、ばったり会った女性に声をかけられた。12年前にインターアクトだった彼女は、当時のハレッシュ委員長が話した言葉で人生が変わったのだと話してくれた。

12年前の自分が何を話したかも覚えてないけれど、その時思った。

信じて何かを頑張っている人の言葉は、このように **意図せずとも誰かの心を震わせたり、人生を変えたりする力を持っている**。だから、今日ここに集まってる人たちも、信じてほしい。 **あなたの言葉で救われる人、人生変わる人が絶対にこれまでもいたはずだし、これからもあると。**

Tell me about your journey. 私のこれまでのロータリーにおける 旅路を教えてください。**あなたの声を聞かせて、あなたの話を聞かせて**。それが大事なんだ。

その後、一人一人がそれぞれの journeyを聞かせてくれた。

みんなありがとう。こうしてそれぞれの経験を持ち寄り、それぞれの価値観を共有しあい、また僕も成長できるのです。**私の旅路の中で出会ってくれてありがとう**。

何度も何度も、私の目をみては、あなただからここにいるんだよと繰り返してくれた。

- 相手を尊重する。相互理解の大切さ。
- 会議でも、相手への否定や、意見に対する否定が一度も無い！

【委員長のことば～そしてまた魂が震えた～】

今日、忙しい中、世界の様々な国から、ここに集まってくれたことに、改めて感謝します。

みなさん。今日、ここにあなたがいるのは、理由があるからです。

あなたたちがいるのは、選ばれたからです。

選ばれるには理由があったからです。

だからこそ、誇りに思ってください。そしてそれと同時に、大きな責任も担っていることをきちんと理解してください。

改めて言います。あなたたちは、理由があって選ばれて、ここにいます。だからこそ、互いにリスペクト仕合い、配慮し合いながら、どんどん自分の意見を聞かせてください。遠慮はいりません。どうぞ聞かせてください。

ここで、私たちの委員会の役目を確認したいと思います。

全員、目をつぶってください。視界がなくなると、聴覚がさらに感度が高まりますね。ここで私がこの委員会で、我々がなすべきことを読み上げます。

目をつぶったまま、聞いてください。～委員会の役目の読み上げ（ゆっくりと、感情込めて）～そして数秒間をおいて、

「さあ、目を開けてください。さあ、はじめましょう！」

【私が委員長の言葉から感じたこと】

居場所

この仲間と共に、未来のために、組織のために、世界のために、出来る事をやろう

いま、ここに、私の属する場所がある(帰属意識)

やってこなかったことや、これまではこうしてきたという事ではなく、**これからのために、何を守り、何にチャレンジし、何をどうしたら出来るのかを考える**

モチベーションを高める→ **魂を震わす** とはということか

よいことの
ために
手を取りあおう



「退会防止」から「再エンゲージメント」へ

“Retention(維持)”よりも、“Re-engagement(再エンゲージメント)”



誰もが居場所を見つけられるクラブに

よいことの
ために
手を取りあおう

Rotary 

性別や立場に関係なく、誰もが自然に参加し、意見を出し合い、互いに学びあえるクラブであること。それこそが、求められる姿。多様な仲間が集うクラブは、より多くの視点と創造性が生まれ、地域に新しい価値をもたらします。

クラブでの体験を 向上させる



会員の満足度を上げ、 会員維持をするためには

- 自信に満ちたリーダーシップの模範
- 出席する価値のある例会
- 意義ある方法での奉仕
- 会員がつながる時間を優先

国際ロータリーでは新会員向けのメールキャンペーンを開始します。入会から1年の間に7回のメッセージを送るプログラムです。現在は英語話者のみが対象ですが、今後は日本語を含む他言語にも拡大予定です。

これらのメールは、クラブや地区が実施している新会員オリエンテーションを補完し、新会員が「ロータリー会員として得られる多くの価値」を理解できるよう支援する目的があります。

2025-26年度、ロータリーは、入会候補者の情報を管理できる改良されたツールを立ち上げます。これにより、クラブは、入会への関心を表明した人の情報を直接受け取り、入会候補者と連絡を取りあい、フォローアップを行うことができます。

この改良により、クラブと地区のリーダーは、より良い方法で入会候補者からの問い合わせを受け、管理し、クラブの会員増強につなげることができます。

経費のガイドライン

地区会員増強委員長用(2025-26 年度)

地区会員増強委員長は、地区での会員増加を目指す特定の活動のために経費の支払いを受けることができます。承認される金額は、以下の三つの例に示されている通り、用途によって異なります。

1. 入会候補者や新会員との関係構築を目的とした活動や行事に対して、最高 1,000 米ドルを支払います。例として、以下のような活動や行事が対象となります。
 - 入会候補者のための行事([こちらのガイド](#)から計画のヒントをご覧ください)
 - クラブ設立の記念行事
 - 新クラブを設立するための活動
 - 新会員向けのオリエンテーション(1 回または複数回のセッション)

支払いの対象となる費用には次のようなものが含まれます。

- 会場使用料、またはバーチャル形式の行事で使用するオンラインプラットフォーム
- 食事と飲み物
- 講演料
- エンターテインメント
- 装飾および看板
- 宣伝・マーケティング
- プレゼンテーション用機材(照明、マイクなど)
- 保険、各種許可、ライセンス、弁護士・会計士費用、税金

ロータリーのブランドリソースセンターから[行事の推進と企画](#)のためのヒントをご覧ください。

2. 既存会員の参加を促し、ロータリーの公共イメージを向上させ、ロータリーに対する認知度を高めるための取り組みに対して、最高 500 米ドルを支払います。例として、以下のような活動や行事が対象となります。

- ロータリーに関する資料(「ロータリーの基本知識」、「自分にあったロータリーの体験をデザインしよう」ガイドなど)を印刷して会員に紹介する
- 公共イベントで使用する[ロータリーブランド仕様の品](#)(テーブルクロス、伸縮式バナー、チラシ掲載用ラックなど)を購入する
- ロータリー公共イメージの向上を支援するために配布する T シャツ、トートバッグ、ノート、看板などの品を入手する

3. 提案書の提出

上記にない例や、費用が 1,000 米ドルを超えるアイデアがある場合は、[こちらのフォーム](#)にご記入の上、ご提出ください。ご提案いただいたアイデアについて、当方からご連絡させていただきます。そのような経費は、国際ロータリーからの書面による事前承認がある場合のみ、支払いが認められます。

経費支給のガイドライン

支払いを受けるための資格を満たすには、以下を行う必要があります。

1. 「[地区会員増強委員会\(中級\)](#)」の学習プランに含まれるコースを修了する。ラーニングセンターを利用するには、My ROTARY のアカウントが必要となります。
2. 承認された活動を実施する(直接対面式またはオンライン)。
3. ロータリーの[経費報告システム](#)を使い、60 日以内および 2026 年 6 月 19 日までに経費報告書を提出する。
 - 経費報告書を提出する際は、下記の情報が必要となります：
 - プロジェクト番号:198
 - タスク:District Membership Chair Reimbursement
 - プロジェクト組織:3730-Membership Development

国際ロータリー日本公式ブログ ロータリーボイス

世界で行動する人々の体験談とストーリー

会員増強・維持はロータリー の最優先課題

寄稿者：岩澤あゆみ（茅ヶ崎ロータリークラブ会員、国際ロータリー会員増強委員）



よいことの
ために
手を取りあおう



ロータリーボイス
会員増強維持について

頑張れよ！

楽しみにして
いるぞ！

良いアイデアだ！

先輩、教えて
下さい！

体調はどう？

卓話おもしろかったよ

お前に頼める
か？

ありがとう！

よくやった！

先輩のおかげです！

君がいるとクラブ
が明るいな！



ご静聴、ありがとうございました！