

RI シニアリーダーや各地区のガバナーが毎年度、本年度は「会員純増」目標として、各クラブ 1 名とか 2 名、或は 3 %とか 5 %といった数値目標を掲げて参りました。しかしながら、達成が簡単と思われるようなこの様な数値目標が、過去 10 年スパンの日本の会員数動向を見ますと、実際には達成が難しく、長期的にはマイナストレンドが続いています。

ロータリーのトップリーダーとしては、その立場上、会員増強の毎年度の数値目標を掲げないわけにはいかないことは理解できますが、その純増に必要な数名をなぜ達成出来なかったのか、その分析と今後達成可能な方法論を示せなかったことが、結果的に継続的な純減を招いたとも言えます。

会員増強がトップリーダーの掛け声だけで達成できたのは過去の産物かもしれません。日本では少子高齢化社会が早いスピードで進行してゆきます。働き手の 65 歳以下の職業人は 10 数年後には 3 人に 1 人となります。その様な変化が激しい現代社会では、特に若年層の生活感が多様化しています。ジョン・ジャーム RI 次年度会長は、会員 51 名以上のクラブにおいては 40 歳以下の会員を 4 名以上、50 名以下のクラブでは 2 名以上入会出来るようにしてくださいと提唱されていますが、果たしてクラブ運営費が高い日本の都市型クラブへ入会可能な若年層の会員候補者が何名あるかです。各クラブの現状では高いハードルと思われます。

会員基盤を強化するには、各クラブが従来のクラブ運営方法やコストなどの基礎的な条件を見直し、若年層の人々が入会出来るように「クラブの体質」そのものを徐々にでも変えて行かなければクラブ会員の高齢化が進む一方で、会員の若返り、世代交代が停滞します。各クラブの「インフラ整備」なくして会員増強はあり得ない時代になっているのではないのでしょうか。しかしながらロータリークラブの運営管理システムは「単年度制」ですから、クラブの「インフラ整備」には少なくとも 3－5 年間のスパンで継続的に整備して行かなければ、成果が表れてきません。急がば回れです。

第 2660 地区においては、この様な考え方をベースに 81 の各クラブが「クラブ戦略計画委員会」を立上げ、各クラブ独自の中長期の戦略計画の立案と推進を図るべく取組んでおります。本年度中に既に 78 %のクラブが「クラブ戦略計画委員会」立上げておりますので、数年以内に全クラブによる Bottom-up の力で会員基盤が強化される方向へ進むことを期待しております。