

ロータリー・リーダーシップ研究会

The Rotary Leadership Institute(RLI)

RLI 参加者テキスト



RLI
2023~25

RLI 日本支部

カリキュラム委員会

ロータリー・リーダーシップ研究会

The Rotary Leadership Institute (RLI)

RLI 参加者テキスト

目 次

日本語版テキスト発刊にあたり R L I 日本支部委員長	北 清治	4
日本版カリキュラムについて R L I 日本支部カリキュラムチームリーダー	刀根 荘兵衛	5
6つのカリキュラム・フレーム		6
R L I カリキュラムの内容		
パート I		7
1. ロータリーにおけるリーダーシップ		10
2. 私のロータリー世界		12
3. 倫理と職業奉仕		18
4. 財団 I 私たちの財団		22
5. 会員の参加を促す		26
6. 奉仕プロジェクトを創造する		46
パート II		53
1. 成功に導くための計画		55
2. 会員を勧誘する		72
3. チームづくりとクラブコミュニケーション		79
4. ロータリー米山記念奨学事業		88
5. ロータリー財団 II 目標とする奉仕		92
6. 強いクラブを創る		99
パート III		115
1. ロータリーの機会		117
2. 効果的なリーダーシップ戦略		123
3. ロータリー財団 III 国際奉仕		127
4. 公共イメージ		130
5. 規定審議会・決議審議会		134
6. 変化をもたらす		139
卒後コース		141
卒後コースについて RLI日本支部カリキュラムチームサブリーダー	井原 實	142
1. ロータリーの歴史		144
2. ロータリーの理念		163
3. ロータリーの新しい流れ		176
4. クラブを元気にしよう		190

日本語版テキスト編集発刊にあたり

RLI日本支部委員長 北 清治（第2770地区）

この度、RLI日本語版テキスト（2023-25年度）が編集発刊されますことを大変嬉しく思います。今回の編集発刊にあたり日本支部カリキュラムチーム皆様のご尽力に深く感謝申し上げます。

本テキストはRLI本部の指針に沿えながら、日本のロータリアンに適応した内容で編集されております。

2023年7月1日付で発刊されました、RLIファシリテーターガイドブックと一体として、RLIの学習の機会にご活用頂き一層成果が上がることを願っております。

RLI日本支部は、その目的を、RLIの理念に従ってリーダーシップの学びを通じて、ロータリーの活性化と発展を願い、一人ひとりのロータリアンのロータリーへの理解とモチベーションを高め、リーダーシップを涵養することを目指しております。

RLIは1992年アメリカ・ニュージャージー州第7510地区において、元RI理事デビット・リンネット氏の発案で始められた研修組織であります。

日本では、2008年6月元RI理事南園義一日本支部委員長の下でスタートしております。2011年7月元RI理事黒田正宏氏に日本支部委員長が引き継がれ、2015年7月不肖私が日本支部委員長をお引き受けし今日に至っております。

現在、世界で400以上の地区が参加しております。日本では80%以上の地区が参加しております。日本の全地区の参加によって、ロータリアンの自主性と卓越した指導力を涵養し、クラブの刷新性と柔軟性を育み、一層ロータリーが活性化されることを期待致しております。

特に、地区内においてテキストの活用とファシリテーター養成の必要性が強く求められております。一日も早く大きな成果が上がることを願っております。

本RLIは、国際ロータリーの理事会において2002年2月RLIの名前にロータリーの名前を使うことを許可し、ロータリーの地区によって管理されている草の根のプログラムとして認められております。

また、2013年の規定審議会でRIのプログラムとするよう決議（13-168）されましたが、既に充実したプログラムとして成功していること、などの理由で、現状の姿を求めています。2014-15年度ゲーリー・ホアンRI会長はコメントを出し、RLIの成功を評価すると共に同じ認識を示しております。RLI本部とRI理事会も共通認識を持っていることを申し添えておきます。

日本版カリキュラムについて

RLI 日本支部 カリキュラムチーム
チームリーダー 刀根荘兵衛

2024-25 年度 RLI 日本支部カリキュラムチーム委員長を拝命致しております刀根荘兵衛でございます。引き続きご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。

既にご存じのように、2023 年 3 月の RI 理事会決定により、ロータリーでは、研修（トレーニング）文化から参加者中心の学習（ラーニング）文化へと移行が決定されました。

今後、RI の研修スタイルは急速にラーニングスタイルに変化していくこととなりますが、実は、この RI のラーニングスタイルへの変更を、30 年以上前から先取りしているのが RLI ということになります。今後、学習（ラーニング）文化への変更を推進するための指導者育成が急務となりますが、このことに最も大きく貢献できるのが RLI プログラムではないかと考えております。

さて、このたび、4 年ぶりに RLI 本部カリキュラム改訂が行われました。今回の改訂では、RLI の基本的なカリキュラム構成は変化がないものの、各セッションの設問内容や資料は大きく変更されました。

私ども日本支部カリキュラムチームでは、早速、RLI 本部の新テキストを参考に、各セッションの設問内容を検討するとともに、所謂、直訳の翻訳ではなく、日本語らしい適切な表現となるよう議論を重ねて参りました。

また、各セッションに付随する資料についても、日本のロータリアンにとってより理解しやすい資料に変更するとともに、日本支部独自の資料も追加致しました。

現在、RLI のカリキュラムは、本部推奨の標準プログラム以外に、各支部が独自のセッションを追加することが認められております。今回の改訂版でも、従来通り、日本独自のプログラムである「米山記念奨学会」と「規定審議会・決議審議会」のセッションを追加掲載致しております。

RLI はパート I からパート III までの一連のコースの学習を通じて、最終的に「ロータリアンとしての成長とロータリー観の確立を目指す」こととなりますが、日本版 RLI 参加者テキストでは、さらに日本支部独自の卒後コースも 4 セッション提案致しております。この卒後コースは参加者のロータリー観をさらに広げる機会となりますので、今まで卒後コースに取り組んでこられなかった地区におかれましても、是非この機会に、卒後コースにチャレンジして戴ければ幸いに存じます。

今後、皆様からのご意見を賜りながら、RLI がより効果的な研修ツールとなるよう努力して参りたいと存じます。

皆様の変わらぬお力添えをよろしくお願い申し上げます。

RLI ファシリテーターの皆様へ

RLI ファシリテーターガイドブックの第 3 章「RLI 参加者テキストをどう読み解くか／ひとつの例として」は旧参加者テキスト(2022~23 年版)のセッションの問いに基づいて解説しています。

今回の改訂版のセッションの問いとは一部異なっている場合がありますので、ご確認の上セッションの進行をご検討ください。

6つのカリキュラム・フレーム

標準カリキュラムセッション

<p>ロータリーの基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 私のロータリー世界 ① ➢ ロータリーの機会 ③ ➢ 強いクラブを創る ② ➢ <u>規定審議会</u> ③ 	<p>リーダーシップ</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ ロータリーにおけるリーダーシップ ① ➢ 効果的なリーダーシップ戦略 ③ ➢ <u>チームづくり</u> ② ➢ 変化をもたらす ③ 	<div style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; border-bottom: 1px solid black; width: 20px; height: 40px; margin: auto;"></div> <p>合体</p>
<p>奉仕と財団</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 財団Ⅰ 私たちの財団 ① ➢ 財団Ⅱ 目標とする奉仕 ② ➢ 財団Ⅲ 国際奉仕 ③ ➢ 奉仕プロジェクトを創造する ① ➢ <u>ロータリー米山記念奨学事業</u> ② 	<p>クラブコミュニケーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ <u>クラブコミュニケーション</u> ② ➢ 公共イメージと広報 ③ 	
<p>倫理と職業</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 倫理—職業奉仕 ① 	<p>会員基盤</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 会員の参加を促す ① ➢ 会員を勧誘する ② ➢ <u>成功に導くための計画</u> ② 	

注記：日本支部では、規定審議会とロータリー米山記念奨学事業のセッションを追加し、チームづくりとクラブコミュニケーションを合体して、パートⅡの『チーム作りとクラブコミュニケーション』の1つのセッションにまとめました。

各パートの位置付け

- パートⅠ ロータリアンとしての私
- パートⅡ 私たちのクラブ
- パートⅢ 私のロータリーの旅



ゴールは、ロータリアンとしての成長とロータリー観の確立

卒後コース

改めてロータリーを学び、ロータリーをさらに深める



世界 400 地区以上の共同プロジェクト

2023 - 25

パート II

RLI パートⅡ — 私たちのクラブ 目 次

ロータリー・リーダーシップ研究会 (RLI) は小グループによるファシリテーション手法によって、ロータリアンを引き込み、ロータリークラブを強化するために開発された多地区リーダーシップ開発およびロータリー開発プログラムです。RLI は RI の推奨プログラムですが、公式なプログラムではありません。

私たちの使命： ロータリー・リーダーシップ研究会は草の根の多地区リーダーシップ開発プログラムです。その使命は、質の高いリーダーシップ研修を通して、ロータリークラブを強くすることにあります。



1. 成功に導くための計画 (Planning for Success) ……55
洞察に満ちたクラブの戦略計画とその分析を進めていくことで、クラブを強くすることができます。自クラブを良く見ることによって、問題の改善にどのように関わることができるでしょうか。



2. 会員を勧誘する (Attracting Membership) ……72
貴方のクラブの地域における特徴的な位置づけや、貴方のクラブが惹き付ける会員の特性を再評価するよう勧めましょう。会員は、クラブの中の最良の会員と一緒に活動したいと思っています。



3. チーム作りとクラブコミュニケーション (Team Building & Club Communication) ……79
クラブ会員や地域の会員候補者に対する効果的なコミュニケーションを促進します。あなたの技能に磨きを掛けてください。私たちの奉仕の目標達成のために、効果的でモチベーションの高いグループに対して私たちのクラブとの協働を促進することができます。



4. ロータリー米山記念奨学事業 (Rotary Yoneyama Memorial Foundation) ……88
日本で学ぶ外国人留学生を支援する国際奨学事業プログラムです。このセッションでは、奨学制度の基本、及びこの事業の意義を中心に、事業全体の概要を学びます。



5. ロータリー財団Ⅱ 目標とする奉仕 (Targeted Service) ……92
ロータリー財団のプログラムを通じて、目標としている、ユニークで意義深い奉仕活動の機会へのクラブ会員の参加を促進することができます。財団のプログラムの重要な概念を理解しましょう。



6. 強いクラブを創る (Building A Stronger Club) ……99
私のロータリーの旅を進めるに従い、私はロータリーの約束を実現することに手を貸すことができます。

1 成功に導くための計画

洞察に満ちたクラブの戦略計画とその分析を進めていくことで、クラブを強くすることができます。



セッションの目標

- 戦略計画の価値とプロセスを理解する。
- 自クラブを分析する。
- 改善点を検討する。
- 具体的な改善方法について話し合う。

セッションの問い

- 1) あなたの地域において、あなたのクラブの強み、弱み、個性、独自性はどのようなものだとお考えですか？（資料 5 : P61）

- 2) あなたのクラブの問題点や課題をお聞かせください。（資料 5,6 : P61～71）

- 3) あなたのクラブは、将来像やビジョンをお持ちでしょうか？（資料 3,4,5 : P58～63）

- 4) あなたのクラブの戦略計画の効果的な立案プロセスを考えてみましょう。（資料 2 : P57）

まとめ

- 今、計画を立てることで、未来が決まる。
- すべて会員の声を聞くべきである。

**「ビジョンなき行動は無意味であり、行動なきビジョンは夢でしかない。
ビジョンのある行動は世界に希望をもたらす」**

1996-97 年度 RI 会長、ルイス・ビセンテ・ジアイ
- 1996 年ロータリー国際大会での講演、
カナダ、アルバータ州カルガリー

セッション1 資料1 SMARTゴール

S Specific 具体的な

M Measurable 測定可能な

A Attainable 達成可能な

R Relevant 適切な

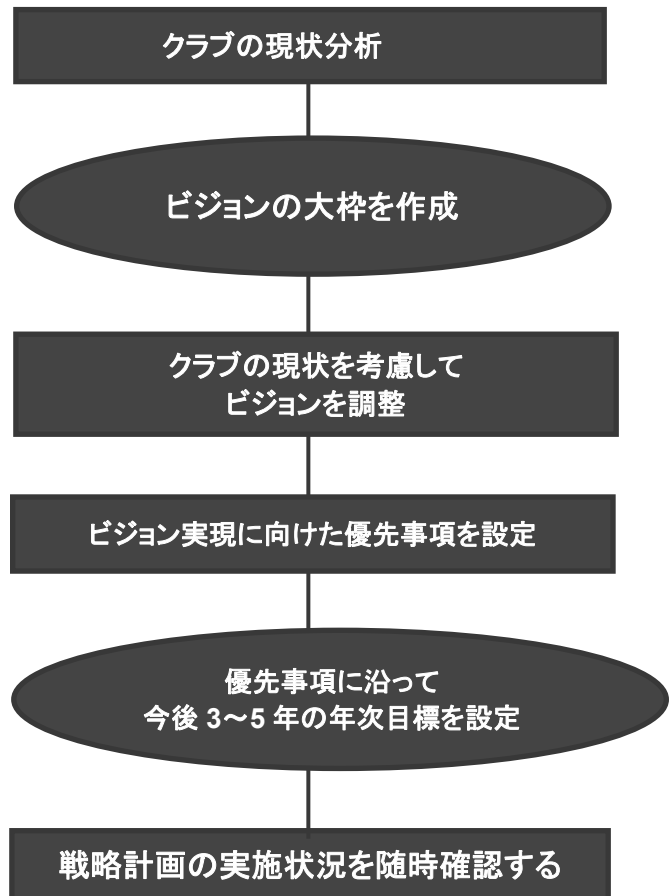
T Time Stamped 期限がある

セッション1 資料2

戦略計画の作成と実施のプロセスの概要

戦略計画立案モデル

戦略計画の立案は、まずクラブのビジョンとその実現に向けた優先事項の設定から始まります。次に、優先事項を達成するための年次目標を定めます。



セッション1 資料3 戦略計画立案のワークシート

戦略その1： より大きなインパクトをもたらす	
科学的根拠に基づくプログラムは、私たちのインパクトを定義し、測定します。 プロジェクトと成果を改善し、より効果的な変化を生み出します。	
戦術	初年度の目標

戦略その2： 参加者の基盤を広げる	
私たちは、さまざまな経験、文化、考え方を持つ行動的な人々を歓迎し、参加させることによって、クラブのよいことを行う能力を拡大することができます。	
戦術	初年度の目標

戦略その3： 参加者の積極的なかかわりを促す

私たちは、会員の多様なニーズに応え、個人的な目標や仕事上の目標を達成する手助けをしながら、会員の参加意欲を維持することができます。会員の積極的かつ意図的な参加によってクラブは強化され、有意義な関係を築くことができます。

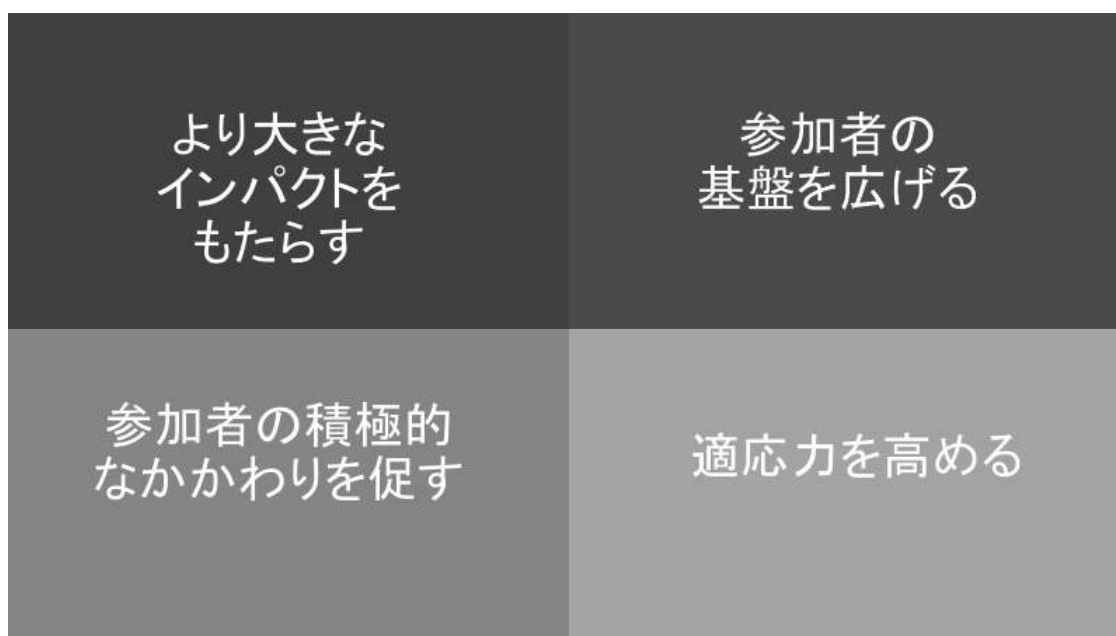
戦術	初年度の目標

戦略その4： 適応力を高める

新しいプロジェクト、新しいクラブ、新しい視点は、私たちのつながりを維持し、変化をもたらす能力を維持する。

戦術	初年度の目標

セッション1 資料4 行動計画の4つの優先項目



各活動を、ロータリー行動計画の4つの「戦略」のいずれかに当てはめます。

現時点でのクラブのニーズや抱負に最も適しているのはどれか、あるいは、クラブのビジョンに最も適しているのはどれか。

該当する場合は、クラブのニーズや願いに合うよう、提案された活動のいずれかを修正し、4つの戦略のいずれかと関連付けます。

1. 地域社会の主な問題／関心／ニーズを特定する。
2. クラブが新しい技術を利用しているか（または利用していないか）を確認する
3. 会員にアンケートを実施し、クラブでの体験で何が重要かを確認する
4. クラブが地域社会によりよく対応できるよう、新しいアイデアや 取り組みを予算化する
5. ロータリークラブ例会の一環として、ロータリーラーニングセンターのコースを利用する。
6. ソーシャルメディアを活用して、クラブの活動を地域社会に伝える
7. プロジェクトを支援するために、地区補助金やグローバル補助金に申請する
8. クラブの活動を見直し、どの活動を効率化または廃止すれば、影響力のある活動に時間を割くことができるかを判断する
9. 利用可能な柔軟なモデルのいずれかを利用して新クラブを設立することを念頭に、地域社会を調査する。
10. クラブの後継者計画を年次プロセスの一部とする。

セッション1 資料5：戦略計画ガイド（SWOT）

このガイドは、クラブのビジョンを支える長期的な優先事項と目標を設定するのに役立ちます。ロータリークラブ用に作成されたものですが、地区も利用することができます。戦略計画を立てる際には、以下のヒントを参考にしてください。

- クラブの元指導者、現指導者、次期指導者から成るチームを結成し、計画の立案と活用を監督してもらおう。
- 公平なファシリテーターに戦略計画会議の運営を依頼する。
- 多様なクラブ会員を参加させ、多様な視点を取り入れる。
- クラブの目標が、地区やロータリーの長期計画にどのように反映されているかを確認する。

戦略計画ワークシート

1. 現在の状況。

地域社会が直面する機会と課題を挙げてください。

クラブの現状を確認する際には、「ロータリークラブセントラル」、「クラブの健康診断」、「会員増強評価ツール」、「地域別クラブ評価ツール」などを活用してください。

クラブの現状を確認する際には、「ロータリークラブセントラル」、「クラブの健康診断」、「会員評価ツール」、「元気なクラブになろう」（地域版）を利用し、クラブの良い点や改善点を確認します。

クラブの強み	クラブの弱み
地域社会における会員増強の機会 (新規産業、人口増加)	地域社会が直面する課題（経済の衰退、競合するサービスなど）

2. どのようなクラブになりたいですか？

今から3～5年後、クラブが備えてほしい特徴を5～10個挙げてください。
次に、一文のビジョン声明を発表します。必要に応じてチームで修正し、クラブ会員がそれを支持するかどうかを確認します。(例：「私たちのビジョンは、地域社会で最も国際的に多様な奉仕クラブになることです」、「私たちのビジョンは、地域社会で最も青少年を支援する奉仕クラブになることです」など)。

3. どのようにしてそこに到達するのか。

- クラブのビジョンを達成するための戦略的優先事項を設定します。
 - クラブの強みと弱み
 - RI 長期計画の目標、地区の目標、地域会員の目標
 - 国際ロータリーとロータリー財団のプログラムと使命
 - 地域社会の機会と課題
 - 会員の意見
 - 3～5年後の達成可能性
- クラブがビジョンに向かって活動する上で、最も大きな影響を与える優先事項を選びます。
- 最優先事項を支える年間目標を特定する。
- 各戦略的優先事項の下で、年度目標を達成するために必要な作業や活動、スケジュール、リソース、人材をリストアップする。
- 目標の設定と達成状況の確認には、ロータリークラブセントラルをご活用ください。

戦略的優先事項 1: _____

年次目標	実行項目	必要なリソース・人材	担当する会員	達成期日

戦略的優先事項 2: _____

年次目標	実行項目	必要なリソース・人材	担当する会員	達成期日

戦略的優先事項 3: _____

年次目標	実行項目	必要なリソース・人材	担当する会員	達成期日

戦略的優先事項 4: _____

年次目標	実行項目	必要なリソース・人材	担当する会員	達成期日

4. 進捗状況はどうですか？

- 戦略計画チームに、目標達成の進捗状況を定期的に監視させ、必要に応じて計画の更新を提案させる。
- ビジョン声明や優先事項を含め、戦略計画を毎年クラブ会員とともに見直し、修正を希望するかどうかを確認する。
- クラブの決定事項が計画の目標を支援していることを確認し、その結果について戦略計画チームと話し合う。
- 計画を達成するために十分なリソースを配分する。
- 3～5年ごとに戦略計画のステップを繰り返し、新しい計画を作成するか、現在の計画を維持します。

セッション1 資料6

戦略計画とクラブの分析

(8ページ)

ロータリークラブ 自己評価表

この書式は自己評価を行い、あなたのクラブの現在の実績(成果)と運営を再検討するためのものです。決して、あなたのクラブを『採点』するためのものではありません。むしろ、あなたのクラブの強みを発見し、改善できる余地を確認するメカニズムを提供することです。多くの質問によって、合理的な評価が得られます。質問に対して、四つのテストに従って最適な判断でお答えください。

クラブ管理

スコア

評価：はい—5点 いいえ—0点 わからない—DK

1. 私の所属するクラブはクラブリーダーシッププランを導入している _____
2. 各会員の閲覧が可能な細則がある _____
3. クラブ理事会のメンバーは定期的に会議を開いている _____
4. クラブは短期・長期の活動計画を持っている _____
5. クラブはメールアドレスを持っている又は最新の情報を載せたウェブサイトを持っている _____
6. 国際ロータリー公式名簿がある _____
7. 役員・会員・委員会・委員長の名簿がある _____
8. クラブは年度を通じて会員とパートナーの為のイベントを計画している _____
9. 欠席の続いている会員や病気の会員に積極的に連絡を取っている _____
10. 過去3年の間にクラブ優秀賞(旧会長賞)を受賞した _____
11. 会員が承認した年間予算がある _____
12. 最低年1回は収入支出に関する報告書を受け取っている _____

評価：優秀—5 良い—4 ほぼ満足—3 中位—2 おそまつ—1 わからない—DK

13. クラブ例会の開催場所や開催地域は _____
14. 例会中に出される食事は _____
15. 通常の例会のスピーカーやプログラムの質は _____
16. 例会は定刻に始まり、定刻に終わり、例会プログラムの使用は _____
17. 理事会はクラブに対し理事会報告をする _____
18. 会員に対する重要なロータリーの情報伝達は _____
19. 会員のクラブ負担金の支払いは _____
20. 地区や国際ロータリーの負担金の支払いは _____
21. クラブニュースレターやクラブ会報の情報とその内容は _____
22. クラブの使用する音響システム、講演台、装飾、旗、バナー、その他ロータリーの備品は _____
23. 定期的な会合や、理事会あるいは会員への報告に関するクラブ委員会システムの運用は _____
24. 地区協議会、地区大会、国際大会や特別な会議についてのクラブのプロモーションは _____

評価：優秀—5 良い—4 ほぼ満足—3 中位—2 おそまつ—1 わからない—DK

- 25. RI テーマや RI 会長のメッセージと強調事項のクラブでの活用は _____
- 26. 来訪ロータリアンに対する挨拶やもてなしは _____
- 27. 例会時のゲスト紹介は _____
- 28. クラブ協議会での情報と話題の質は _____
- 29. 地区ガバナーの公式訪問時のクラブの待遇と歓迎は _____
- 30. ロータリーソングの歌唱は _____
- 31. クラブ内でのロータリー精神や友愛の程度は _____
- 32. 出席表彰などの個人表彰に対するクラブの努力は _____
- 33. 会員は毎週異なるテーブルに座る _____
- 34. 会員の特別なイベントや誕生日に関するクラブの配慮は _____

次の中から当てはまるものを選択してください：

- 35. 私たちのクラブはスピーカーを 毎週(5点)、毎月(3点)、一度もなし(0点) 迎えている _____
- 36. クラブニュースレターは 毎週(5点)、2週間に1回(3点)、毎月(1点)、一度もなし(0点) 発行している _____
- 37. クラブ協議会を 毎月(5点)、年に4回(3点)、年に2回(1点)、一度もなし(0点) 開催している _____
- 38. 国際ロータリーの“出席”に関する規定を 常に(5点)、たいてい(4点)、時折(3点)、たまに(2点)、一度もなし(0点) 守り、実施している _____
- 39. 会員は欠席に対するメイクアップを 常に(5点)、たいてい(4点)、時折(3点)、たまに(2点)、一度もなし(0点) 実施している _____
- 40. クラブは出席率 100%の会員に対する表彰を 定期的に(5点)、時折(3点)、たまに(1点)、一度もなし(0点)行っている _____
- 41. 私のクラブは地区ガバナーの候補者を 過去 1~5年の間に(5点)、6~10年の間に(4点)、11~15年の間に(3点)、16年以上前(0点)、知らない(DK) 輩出している _____
- 42. 私のクラブはガバナー補佐を 過去 1~5年の間に(5点)、6~10年の間に(3点)、一度もなし(0点)、知らない(DK) 輩出している _____
- 43. 前回の国際大会に私のクラブから次の会員が出席した。5名以上(5点)、3~4名(4点)、1~2名(2点)、0名(0点)、知らない(DK) _____
- 44. 前回の地区大会に私のクラブから次の会員が出席した。10名以上(5点)、5~9名(4点)、2~4名(3点)、1名(2点)、0名(0点) _____
- 45. 直近の地区研修・協議会に私のクラブから次の会員が出席した。5名以上(5点)、2~4名(3点)、1名(1点)、0名(0点)、知らない(DK) _____
- 46. 地区の主催する特別なイベント(例；セミナー、奉仕活動)に私のクラブから通常 10名以上(5点)、5~9名(3点)、1~4名(1点)、0名(0点) 出席している _____
- 47. 会長エレクトは PETS に いつも(5点)、時々(3点)、たまに(1点)、一度もなし(0点) 出席している _____

※Q1~47までの点数を計算して下さい(各5点)

クラブの管理 _____ 点
DK(わからない) _____ 数

会員増強

スコア

次の中から当てはまるものを選んでください：

1. 例会の月平均出席率は 90-100%(5点)、80-89%(4点)、70-79%(3点)、60-69%(2点)、50-59%(1点)、知らない(DK) _____
2. 会員の平均年齢は 35-40歳(5点)、41-50歳(4点)、51-60歳(3点)、61-70歳(2点)、71歳以上(1点)、知らない(DK) _____
3. 今年の会員数は増加した(5点)、同じ(3点)、減少した(0点)、知らない(DK) _____
4. 今年の会員数の見込みは増加する(5点)、同じ(3点)、減少する(0点)、知らない(DK) _____
5. 新クラブ設立の支援を 過去 1~3年以内(5点)、4~8年以内(4点)、9~12年(2点)、知る限りない(0点)、知らない(DK) 行った _____
6. 会員が他の土地に転勤したときはいつも(5点)、時々(3点)、一度もなし(0点) 転勤先近くのロータリークラブに知らせている _____
7. 新会員がクラブで活動し易いようにいつも(5点)、時々(3点)、一度もなし(0点) 支援している _____
8. クラブは会員候補者を発掘するために しばしば(5点)、時折(4点)、たまに(2点)、一度もなし(0点) 茶話会や飲み会などの特別な親睦会を行っている _____
9. クラブは いつも(5点)、時々(3点)、たまに(1点)、一度もなし(0点) ロータリーの基金集めやイベントの際、ロータリーに参加する情報や資料を持っている _____

評価：はい—5点 いいえ—0点 わからない—DK

10. クラブに対して定期的に報告を行う会員増強委員長がいる _____
11. クラブは会員の職業分類制度を利用している _____
12. クラブには会員の関心事項調査の用紙がある _____
13. クラブは新会員の関心のある事項に基づき、委員会への配置を行う _____
14. クラブは達成可能な無理のない会員増強の目標を毎年定めている _____
15. クラブは“メンター”プログラムを利用している(新会員に対して教育役をつけている) _____
16. 新会員用の入門キット(入門資料一式) がある _____
17. 新会員が歓迎されたと感じるクラブ特有のプログラム(レッドバッジ、歓迎会など)がある _____
18. 新会員のためのオリエンテーション会合を行う _____
19. クラブは新会員が RLI に出席する際、経費を負担する _____
20. クラブは退会する会員に対し“退会時面接”を行って理由を聞いている _____
21. クラブは通常新会員に対し友人などをロータリークラブに紹介してもらうよう依頼している _____
22. 会員でないスピーカーを招き、ロータリーについての情報を提供している _____

評価：優秀—5 良い—4 ほぼ満足—3 中位—2 おそまつ—1 わからない—DK

- 23. 会員増強に対するクラブのプロモーションは _____
- 24. クラブの職業分類リストの活用は _____
- 25. 地域における事業種別と人口に対するクラブ会員のバランスは _____
- 26. クラブの人種や性別或いは民族を問わず、質のよい会員を加入させる努力は _____
- 27. 新会員のためのオリエンテーション会議の内容は _____
- 28. 新会員入会時の入会式の内容は _____
- 29. クラブの指南役（教育役）プログラムの内容は _____
- 30. クラブは会員維持のための特別なプログラムを持っている。その内容は _____
- 31. 地区会員増強セミナーへのクラブの出席は _____
- 32. すべての会員にむけての RLI 参加への奨励は _____
- 33. 総合的にクラブの会員増強と退会防止への取り組みは _____

※Q1～33までの点数を計算して下さい（各5点）

会員増強 _____ 点
DK(わからない) _____ 数

ロータリー財団について 1～21 まで _____ スコア

評価：はい—5点 いいえ—0点 わからない—DK

- 1. クラブは財団の委員長を有し、会員に定期的に財団活動の報告を行っている _____
- 2. 毎年、寄付金の目標を設定し達成している _____
- 3. 各会員にポール・ハリス・フェローになることを奨励している _____
- 4. 会員のロータリー財団への寄付にクラブがマッチングをする _____
- 5. 新しくポール・ハリス・フェローになった人のために特別のプレゼンテーションを行っている _____
- 6. ポール・ハリス・フェロー全員の名簿を配布している _____

当てはまるものに、○をしてください：

- 7. ほとんどすべての(5点)、多くの(4点)、何人かの(3点)、ほとんどない(2点)、0名(0点)の会員は、R財団に送る寄付金が3年後に地区に還元されることを知っている _____
- 8. ロータリー財団の情報は 毎月(5点)、3ヶ月に1回(3点)、半年に1回(1点)、一度もなし(0点) 報告されている _____
- 9. すべての(5点)、ほとんどすべての(4点)、多くの(3点)、何人かの(2点)、ほとんどない(2点)、0名(0点)の会員はポール・ハリス・フェローのことを知っており、どのようにしてその一員になるのかを知っている _____
- 10. ほとんどすべての(5点)、多くの(4点)、何人かの(3点)、ほとんどない(2点)、0名(0点)の会員は、EREYプログラムに参加し寄付を行っている _____
- 11. 私のクラブは、過去1～3年(5点)、過去4～6年(3点)、知る限りない(0点)、知らない(DK)の間にVTTチーム、財団奨学生、又は世界平和フェローの支援を行った _____
- 12. 私のクラブは来訪VTTチームを過去1～5年(5点)、過去6～8年(3点)、知る限りない(0点)、知らない(DK)の間にホストした _____
- 13. 私のクラブは国際パートナーと共にグローバル補助金の申請を、過去1～3年(5点)、過去4～6年(3点)、知る限りない(0点)、知らない(DK)行った _____

14. 私のクラブは地区補助金の申請を 過去 1 年以内(5 点)、過去 2～3 年(3 点)、知る限り
ない(0 点)、知らない(DK) 行った _____
15. クラブ会員の ほとんどすべての(5 点)、多くの(4 点)、何人かの(3 点)、ほとんどない
(2 点)、0 名(0 点) は、ポール・ハリス・フェローである _____
16. クラブ会員の ほとんどすべての(5 点)、多くの(4 点)、何人かの(3 点)、ほとんどない
(2 点)、0 名(0 点) は、毎年財団への寄付を継続している _____
17. クラブ会員の ほとんどすべての(5 点)、多くの(4 点)、何人かの(3 点)、ほとんどない
(2 点)、0 名(0 点) は、R 財団の遺贈友の会のメンバーである _____
18. クラブ会員の ほとんどすべての(5 点)、多くの(4 点)、何人かの(3 点)、ほとんどない
(2 点)、0 名(0 点) は、R 財団のベネファクターである _____
19. クラブ会員の ほとんどすべての(5 点)、多くの(4 点)、何人かの(3 点)、ほとんどない
(2 点)、0 名(0 点) は、ポール・ハリス・ソサエティのメンバーである _____
20. クラブ会員の ほとんどすべての(5 点)、多くの(4 点)、何人かの(3 点)、ほとんどない
(2 点)、0 名(0 点) は、メジャードナーである _____
21. クラブの現 PHF の ほとんどすべての(5 点)、多くの(4 点)、何人かの(3 点)、ほとんど
ない(2 点)、0 名(0 点)は、引き続いて R 財団に寄付を行っている _____

※Q1～21 までの点数を計算して下さい (各 5 点)

R 財団	_____	点
DK(わからない)	_____	数

奉仕プロジェクト

スコア

評価：優秀—5 良い—4 ほぼ満足—3 中位—2 おそまつ—1 わからない—DK

1. 職業奉仕を推進するクラブの姿勢は _____
2. クラブと地域における 4 つのテスト (4-Way Test) の推進は _____
3. 地域の学校において学生が職業選択をする場合、これを支援するクラブの職業開発プ
ログラムの活用は _____
4. クラブと地域において、高い倫理基準、専門職の尊厳または奉仕活動の実践を進める
クラブの努力は _____
5. 毎年新しい地域奉仕活動を行っているクラブの努力は _____
6. 毎年新しい国際奉仕活動を行っているクラブの努力は _____
7. 奉仕活動への会員の資金・人材・資源の活用は _____
8. 奉仕活動へのコミュニティーリーダーからの資金・人材・資源の活用は _____
9. 地域や国際的な奉仕活動に対するクラブの活動について _____
10. クラブが**過去 3 年の間**に行ったプロジェクトがあった場合、3 点を加えて下さい。
クラブは次の分野のプログラムやプロジェクトを行った。
 - 薬物使用の予防とリハビリに関する支援 _____
 - ポリオ根絶と地域の免疫に関する活動 _____
 - 環境保護活動 _____

- 識字に関するプロジェクト _____
- きれいな水に関するプロジェクト _____
- 飢餓問題に関する支援 _____
- 障害者・高齢者サポートに関する支援 _____
- 地域や世界に対する保健・医療に関する支援 _____
- 地域再建に関する支援 _____
- 貧困地域に関する支援 _____
- 地域社会における経済的、社会的な生活の質の向上 _____
- 職業訓練に関する支援 _____
- 青少年指導育成に関する支援 _____
- ローターアクトあるいはインターアクトの設立と支援 _____
- 通常のプロジェクトで他の奉仕団体との共同活動 _____
- 通常のプロジェクトで他の RC との共同活動 _____
- 学力向上に関する支援 _____
- 交通安全や高速道路の安全に関する支援 _____
- 動物保護に関する支援 _____
- 災害援助プログラムやプロジェクト _____
- その他 _____

Q10 合計点 _____

評価：はい—5点 いいえ—0点 わからない—DK

11. 財団の奉仕プログラムを支援するため、クラブは種々の募金活動を行っている _____
12. 財団の奉仕プログラムへの募金は主に会員の寄付に依存している _____
13. クラブは過去 2 年間に国際奉仕プロジェクトに参加している _____
14. クラブは青少年交換プログラムに参加している _____
15. クラブは青少年交換の学生を例会に招いている _____
16. 通常、会員は来日の青少年交換学生に対してホストペアレントのように振舞っている _____
17. クラブは青少年交換プログラムに義務付けられた『人物経歴調査』を制定し、協力する計画がある _____
18. クラブは優秀な学生又はリーダー的な学生を顕彰している _____
19. クラブは毎年少なくとも 1 つのグローバル補助金プロジェクトを支援している _____
20. クラブは国連本部で行われる Rotary UN (国連) day に参加している _____
21. クラブは過去 3 年の間、ロータリー友情交換に参加している _____
22. クラブは過去 3 年の間に、世界で 1 つ以上のロータリークラブとのツイン都市クラブプロジェクト、姉妹クラブプロジェクト又はマッチドクラブプロジェクトなどに参加した _____
23. クラブは過去 3 年の間に、RYLA に学生を派遣した _____

※Q1~23 までの点数を計算して下さい (各 5 点)

奉仕活動 _____ 点
DK(わからない) _____ 数

ロータリーの広告と広報

スコア

1. クラブは地元メディアに対し、いつも(5点)、時々(3点)、たまに(1点)、一度もなし(0点) ロータリー活動の記事や写真などを提供している _____
2. クラブは いつも(5点)、時々(3点)、たまに(1点)、一度もなし(0点) ロータリー活動を広報するため公共のメディアを利用している _____
3. 会員は いつも(5点)、時々(3点)、たまに(1点)、一度もなし(0点) ロータリーピンを着用している _____
4. クラブは例会の日時や場所を書いた 多くの(5点)、いくつかの(3点)、1つの(1点)、なし(0点) 看板を設置している _____
5. 他の組織に資金提供をする際、相手に いつも(5点)、時々(3点)、たまに(1点)、一度もなし(0点) 地元メディアに寄付を公表するよう要請している _____

評価：はい—5点 いいえ—0点 わからない—DK

6. クラブは例会場に“ロータリー例会場はこちら”という看板を置いている _____
7. クラブは過去 2 年の間に看板・新聞・地域パンフレットなどを利用し、広報活動を行っている _____
8. 昨年、会員は地元のラジオやテレビの取材を受けたことがある _____
9. クラブにはメディアの職業分類をもつ会員がいる _____
10. クラブは、広報用のクラブの紹介とその活動を記載した小冊子がある _____
11. 地域奉仕プロジェクトが完了した際、ロータリーロゴとクラブ名がわかるものを設置している _____

※Q1～11 までの点数を加算して下さい (各 5 点)

ロータリーの広報 _____ 点
DK(わからない) _____ 数

ボーナス質問 (1～6 まで評価：はい—5点 いいえ—0点)

1. 私は毎月ロータリー地域雑誌 (ロータリーの友) を購読している _____
2. 私はガバナー月信を受け取りこれを読んでいる _____
3. 私は過去 2 年の間に新会員を紹介した _____
4. 私は R 財団の SHAER システムを理解している _____
5. 私はポール・ハリス・フェローであり、継続して寄付している _____
6. 私は過去 2 年の間に奉仕活動に参加するか、または奉仕活動への寄付を行った _____
7. 私はクラブ又は地区又は RI ウェブサイトを 毎日(5点)、毎週(4点)、毎月(3点)、時に(2点)、一度もない(0点) 見ている _____
8. 私は例会欠席時のメイクアップを 毎回(5点)、時々(3点)、一度もなし(0点) 行っている _____
9. 私は地区委員を 過去 1～5 年(5点)、過去 6～10 年(3点)、それ以前又は一度もなし(0点) の間に務めた _____
10. 地区大会・国際大会に 昨年(5点)、過去 2～5 年(3点)、5 年以上前(1点)、一度もなし(0点) 出席した _____
11. R 財団に 昨年(5点)、過去 2～3 年(3点)、4 年以上前(1点)、一度もなし(0点) 寄付を行った _____

※Q1～11 までの点数を計算して下さい

ボーナス質問 _____ 点
DK(わからない) _____ 数

各合計

クラブ管理 (質問 47)	_____ / 235 点	DK 数 _____ / 38
会員増強 (質問 33)	_____ / 165 点	DK 数 _____ / 29
R財団 (質問 21)	_____ / 110 点	DK 数 _____ / 10
奉仕活動 (質問 23)	_____ / 173 点	DK 数 _____ / 22
ロータリー広報 (質問 11)	_____ / 55 点	DK 数 _____ / 6
ボーナス質問 (質問 11)	_____ / 55 点	

総合計 _____ / 793 点
総 DK 数 _____ / 105

評価

700 点以上	最優秀
600 点～699 点	優秀
500 点～599 点	普通
400 点～499 点	努力が必要
300 点～399 点	注意：クラブとして援助が必要かもしれません
300 点以下	早急な援助が必要です

DK (Don't Know) が多くても自分で点数を調整したりしないでください。点数はあくまで参考です。

1-10 DK's	普通
11-20DK's	注意—もう少し自身のクラブに注意を向けましょう
21-35 DK's	危機—自身のクラブについてもっと知る必要があります
36 以上	絶望—新加入の会員であれば別ですが、自身のクラブについて全くとい (容認できない) っていないほど知識がありません。しっかり勉強してください。

これはあなたのクラブに対する非科学的で非加重調整していない分析結果で、この結果はあなたやあなたのクラブが欠けているものを確認するためのみに使用してください。クラブやロータリアンの活動にマイナスの影響を与えると捉えるべきではありません。

2 会員を勧誘する



私たちのクラブが所在する地域社会における、クラブに対する特徴的な見方を再点検していくと共に、新会員を勧誘するためにクラブ会員の質を高めていきます。

セッションの目標

- よいロータリアンの特性を定義する。
- どうしたら、私たちのクラブがよいロータリアンを勧誘することができるかを探る。

セッションの問い

- 1) あなたのクラブにとって「よいロータリアン」とはどのような特性を持った人でしょうか？
- 2) 潜在的な「よいロータリアン」を私たちの住む地域社会のどこで見つけ出すことができるでしょうか？
- 3) あなたのクラブの会員構成（年齢・性別・職業等）は、地元の地域社会の実態を反映していますか？ 職業分類のバランスは？ 新しいタイプのクラブは？
- 4) 会員候補者にとってあなたのクラブはどれくらい魅力的でしょうか？
また、それを阻害するものがあるとしたら、それは何で、どうやってそれを解決しますか？
- 5) 会員勧誘の委員会活動やそのほかの具体的な方法はありますか？（資料1：P73）
会員勧誘の成功事例があれば教えてください。

まとめ

- 強いクラブづくりは、新会員を惹きつけます。
- 歓迎されていると感じ、その一員であると感じることが、強いクラブを築きます。

セッション2 資料1

新会員の勧誘

- 「会員を惹きつける」という概念は、ロータリークラブが活気にあふれ、地域社会に知られ、会員候補者にとって魅力的であるべきだということです。
- ロータリークラブへの入会は、会員の推薦とクラブによる招待によって行われます。
- ロータリークラブは、国際ロータリーと呼ばれる組織の会員であり、会員に関する国際ロータリーの定款と細則の要件（修正がない限り）に従います。
- ロータリークラブは独自に会員を選出しますが、管轄する地域の法律と会員に関するロータリーの方針に従います。
- 2016年規定審議会は、会員勧誘の分野においてクラブが最善の方法を決定できるよう、いくつかの変更を可決しました。
その一部をご紹介します：
 - クラブは、例会の時間を変えることができる。
 - 例会をオンラインで行うか、直接会って行うかをクラブが決めることができる。
 - 少なくとも月に2回例会を開いていれば、例会の中止はクラブが決めることができる。
 - クラブは、奉仕活動やその他のクラブ行事を例会とすることができる。
 - クラブは、会員規則や要件を柔軟に選択できる。
 - RI定款にあった従来の6つの会員資格基準を、「事業または地域社会で良い評判を受けており、地域社会に奉仕する意欲のある善良な人であること」というシンプルな要件に置き換えた。
- ロータリーは、ロータリーの会員身分をより便利で手頃なものにするなど、若い人々にロータリーを紹介することを推進している。
- 1989年以来、女性はロータリーに入会する資格がある。2023年現在、世界中のロータリアンの約26パーセントが女性である。

主な国の女性会員の割合

2023年9月の女性会員の割合

順位	国名	会員数	女性会員	クラブ数	平均会員
1	アメリカ	275,523	35.82%	7,251	37.70
2	インド	174,444	15.37%	4,642	37.34
3	日本	84,257	7.75%	2,206	37.30
4	韓国	68,337	23.74%	1,689	38.24
5	ドイツ	58,065	15.38%	1,138	51.15
6	ブラジル	50,757	31.76%	2,335	21.06
7	イタリア	38,421	21.83%	948	40.94
8	台湾	35,676	27.36%	977	35.62
9	イングランド	27,428	22.28%	1,226	22.52
10	フランス	27,377	25.58%	1,089	25.57
11	オーストラリア	22,801	31.84%	986	23.41
	世界	1,181,634	25.91%	37,041	31.90

女性会員の割合: 308,532名 25.99% 2023年10月26日現在

2019年1月理事会決定

第81号 ロータリーの多様性、公平さ、およびインクルージョン方針

理事会は

1. 下記の国際ロータリーの多様性、公平さおよびインクルージョン方針を承認する。

ロータリーは、持続可能な変化を生むために人びとが手を取りあって行動する世界を目指すグローバルネットワークとして、多様性を重んじ、年齢、民族、人種、肌の色、能力、宗教、社会的地位、文化、性別、性的指向、性自認にかかわらず、あらゆる背景をもつ人の貢献を称えます。

ロータリーは、過小評価されたグループの人々がそのメンバーや指導者として参加できるより多くの機会を持てるような文化、すなわち多様性で、公平で、インクルーシブな（包容力のある）文化を醸成します。

2. 2023年6月までにロータリーとロータリーの指導層の女性の割合を30%にする目標を設定する。

3. 事務総長に、目標と声明を支える行動計画を開発するよう要請する。

セッション2 資料2(参考)

職業分類表 (米国の場合)

この職業分類表は、米国では一般的なものであり、中規模のロータリークラブで使用できるものである。

あなたのクラブ用に変更するには、あなたの地域で利用できない分類を削除し、このリストに掲載されていない分類を追加するだけです。このリストは、商工会議所の事業所リストや、地元のイエローページの電話帳の見出しを参考にするとよいでしょう。このリストは、あなたの地域の利用可能な分類に合うように修正するのに役立ちます。

メンバーの名前を分類の後に表示し、名前のない分類から埋めていきます。

Accounting Service-Commercial	会計サービス-商業	Feed Store	飼料店
Accounting Service-Management	会計サービス-経営	Finance Companies	金融会社
Accounting Service-Personal	会計サービス-個人	Financial Consulting	金融コンサルティング
Addressing Service	宛名サービス	Financial Planning	ファイナンシャル・プランニング
Advertising, General	広告、一般	Fire Equipment-Sales	消防機器販売
Advertising, Direct Mail	広告、ダイレクトメール	Fire Equipment-Services	消防機器-サービス
Advertising, Outdoors	広告、屋外	Fire Protection-Municipal	防火-自治体
Advertising, Periodical	広告、定期刊行物	Fire Protection-Sprinklers	防火-スプリンクラー
Advertising, Radio	広告、ラジオ	Flooring-Installation	フローリング-施工
Advertising, Specialty	広告、専門	Flooring-Sales	フローリング-販売
Advertising, Aerial	広告、航空	Floral Supplies	花用品
Aircraft-Maintenance	航空機-メンテナンス	Florist-Retail	フローリスト-小売
Aircraft-Sales	航空機-販売	Florist-Wholesale	生花卸売
Airport Management	空港管理	Food Products	食品
Airport Services	空港サービス	Forest Products	林産物
Airport Transportation	空港輸送	Formal Wear	フォーマルウェア
Alcohol & Drug Programs	アルコール・薬物プログラム	Frozen Food Lockers	冷凍食品保管
Answering Services	留守番電話サービス	Funeral Chapel	葬儀場
Antique Sales	アンティーク販売	Furniture-Retail	家具小売
Apartment, Rentals	賃貸アパート	Furniture-Rental	家具レンタル
Appliances-Retail	家電小売	Furniture-Wholesale	家具-卸売
Appliances-Service	家電製品-サービス	Garages	ガレージ
Appraising Service-Commercial	鑑定サービス-商業	Gas Services	ガス販売
Architecture-Building	建築	Gift Shops	ギフトショップ
Architecture-Landscape	建築-景観	Glass Dealer	ガラス販売店
Artists Materials-Retail	画材-小売	Glass-Stained	ガラス
Asphalt Products	アスファルト製品	Golf Courses	ゴルフコース
Association Management	協会管理	Golf Equipment	ゴルフ用品
Athletic Club	アスレチッククラブ	Governmental Agencies	政府機関
Athletic Teams	アスレチックチーム	Governmental Relations	行政関連
Auctioning Services	オークションサービス	Graphic Designs	グラフィックデザイン
Audio Visual Services	オーディオ・ビジュアル・サービス	Groceries-Distribution	食料品-流通
Auto-Body	車体	Groceries-Retailing	食料品-小売
Auto-Care	自動車整備	Halls-Rental	レンタルホール
Auto-Clubs	オートクラブ	Hardware-Retailing	金物-小売
Auto-Customizing	自動車改造	Health Care-Public	ヘルスケア-公共
Auto-Leasing	自動車リース	Health Care-In Home	在宅医療
Auto-Rentals	自動車レンタル	Heating/Air Conditioning Service	冷暖房サービス
Auto-Sales New	新車販売	Hospitals-General	病院-一般
Auto-Sales Used	中古車販売	Hospitals-Convalescent	病院-療養型
Auto-Sales Foreign	外車販売	Hospitals-Psychiatric	病院-精神科
Auto-Servicing	自動車修理	Hospitals-Veterinary	病院-獣医
Auto-Towing	自動車牽引	Hotel Management	ホテル経営
Auto-Wrecking	自動車解体	Ice Cream Parlors	アイスクリーム店
Baking-Commercial	製パン-商業	Import Stores	輸入店舗
Baking-Pastry	製パン-ペストリー	Import/Exporting	輸出入
Baking-Retailing	製パン-小売	Insurance-Auto	保険-自動車
Banking-Commercial	銀行-商業	Insurance-Benefits	保険-福利厚生

Banking-Retail	銀行-小売	Insurance-Home	保険-家庭
Banking-Services	銀行サービス	Insurance-Life	生命保険
Barbering	理容	Insurance-Marine	海上保険
Bath Fixtures-Sales	浴室用備品-販売	Interior Decorating	インテリア
Bath Fixtures-Refinishing	浴室用備品-修理	Internet Marketing	インターネット・マーケティング
Beauty Salon	美容室	Internet Service Provider	インターネット・サービス・プロバイダー
Beauty Salon-Supply	美容室-供給	Inventory Services	在庫管理サービス
Beverage-Distribution	飲料-流通	Investments & Securities	投資と証券
Beverage-Retailing	飲料小売	Janitorial Services	清掃サービス
Bicycle-Manufacturers	自転車メーカー	Janitorial Supplies	清掃用品
Bicycle-Retailing	自転車小売	Jewelry-Design	ジュエリー・デザイン
Bicycle-Service	自転車-サービス	Jewelry-Retail	宝飾品小売
Blueprint Services	設計図サービス	Kitchen Cabinet-Sales	食器棚販売
Boat-Services	船舶サービス	Landscaping-Commercial	造園-商業
Boat-Sales New	新艇販売	Laundry Equipment-Leasing	ランドリー機器-リース
Boat-Sales Used	中古船舶販売	Law-Bankruptcy	法律-破産
Book-Distribution	書籍販売	Law-Business	法律-ビジネス
Book-Publishing	書籍出版	Law-Civil Litigation	法律-民事訴訟
Book-Sales	書籍販売	Law-Computer	法律-コンピューター
Bookkeeping Services	記帳代行サービス	Law-Commercial	法律-商業
Bottle Gas Distribution	ガス販売	Law-Contract	法律-契約
Bowling Centers	ボウリングセンター	Law-Copyright	法律-著作権
Broadcasting-Radio	放送-ラジオ	Law-Corporation	法律-会社
Broadcasting-Television	放送-テレビ	Law-Criminal	法律-刑事
Building Construction	建築工事	Law Enforcement	法執行
Building Materials-Retailing	建築資材-小売	Law-Estate Planning	法律-遺産相続
Building Services	建築サービス	Law-Family	法律-家族
Burglar Alarm Services	警報サービス	Law-General Practice	法律-一般業務
Business Forms & Systems	ビジネスフォーム&システム	Law-Insurance	法律-保険
Business Services	ビジネスサービス	Law-Labor	法律-労働
Bus Transportation	バス輸送	Law-Malpractice	法律-不法行為
Cable Television Services	ケーブルテレビサービス	Law-Personal Injury	法律-傷害
Camera-Rental	カメラレンタル	Law-Real Estate	法律-不動産
Camera-Repair	カメラ修理	Law-Workers Compensation	労働者災害補償法
Camera Sales-Retail	カメラ販売-小売	Lighting Supplies	照明器具
Candies-Retail	菓子-小売	Liquor & Wine-Retailing	酒類小売
Carpet-Cleaning	カーペットクリーニング	Loans-Commercial	ローン-商業
Carpet-Sales	カーペット販売	Loans-Real Estate	不動産ローン
Catering Services	ケータリングサービス	Loans-SBA	ローン-SBA
Cemeteries	霊園	Luggage-Retailing	バッグ-小売
Chamber of Commerce	商工会議所	Lumber-Retailing	木材-小売
Check Cashing Services	小切手キャッシングサービス	Machine Shop	機械工場
Child Care Services	チャイルドケア・サービス	Management Consulting	経営コンサルティング
Chiropractic Services	カイロプラクティックサービス	Management Training	経営トレーニング
Cleaning Services-Home	クリーニングサービス	Medical Products	医療製品
Cleaning Services-Commercial	クリーニングサービス-商業	Microfilming	マイクロフィルム
Clock-Sales	時計販売	Mobile Home Park Management	モバイルホームパーク管理
Clock-Service	時計修理	Mortgage Companies	住宅ローン会社
Closet Organizer Systems	クローゼット収納システム	Motorcycle-Retail	オートバイ小売
Clothing-Children	衣類-子供	Motorcycle-Service	オートバイ・サービス
Clothing-Collectible	衣類-収集品	Moving & Storage	引越&保管
Clothing-Men	洋服-男性	Music Stores	楽器店
Clothing-Women	洋服-女性	Newspaper Publishing	新聞出版
Clubs & Associations	クラブ&協会	Non-profit Organizations	非営利団体
Cocktail Lounges	カクテルラウンジ	Nursing Services	介護サービス
Coffee Distribution	コーヒー販売	Office Equipment	事務機器
Collection Services	コレクションサービス	Office Supplies	事務用品
Communications-Paging	通信-ページング	Opticians	眼鏡店
Communications-Systems	通信システム	Optometrists	検眼士
Computer-Consulting	コンピューター・コンサルティング	Party Supplies-Retailing	パーティー用品
Computer-Furniture	コンピューター-家具	Pet Grooming	ペットグルーミング
Computer-Hardware	コンピューター・ハードウェア	Pet Shop	ペットショップ
Computer-Retail	コンピューター小売	Petroleum Distribution	石油販売
Computer-Services	コンピューター・サービス	Photo Finishing	写真仕上げ
Computer-Software	コンピューター・ソフトウェア	Photography-Aerial	航空写真
Computer-Supplies	コンピューター用品	Photography-Commercial	写真撮影-商業
Computer-Training	コンピューター・トレーニング	Photography-Portrait	写真撮影-ポートレート
Construction-Commercial	建設-商業	Physical Therapy	物理療法
Construction-Remodeling	建設-リフォーム	Picture Framing	額装

Construction-Residential	建設-住宅	Polygraph Services	ポリグラフ・サービス
Contractors-Electrical	電気工事請負業者	Pool Services	プール事業
Contractors-General	一般建設業者	Postal/Message Services	郵便/メッセージサービス
Contractors-Grading & Paving	請負業者-舗装	Postal Service	郵便サービス
Contractors-Masonry	請負業者-石工	Printing Broker	印刷ブローカー
Contractors-Painting	請負業者-塗装	Printing-Checks	印刷-小切手
Contractors-Roofing	請負業者-屋根	Printing Services	印刷サービス
Contractors-Supplies	請負業者-用品	Property Management	不動産管理
Copier-Sales	コピー機-販売	Public Utilities-Gas/Electric	公共事業-ガス/電気
Copier-Services	コピー機-サービス	Public Utilities-Telephone	公共事業-電話
Copier-Supplies	コピー機用品	Public Utilities-Water Service	公共事業-水道サービス
Copywriters	コピーライター	Publicity/Public Relations	宣伝/広報
Cosmetics-Retail	化粧品-小売	Real Estate-Commercial	不動産-商業
Counseling Services	カウンセリングサービス	Real Estate-Consulting	不動産-コンサルティング
Courier Services	宅配便サービス	Real Estate-Management	不動産-管理
Credit Card Accounting	クレジットカード会計	Real Estate-Relocation Service	不動産-住み替えサービス
Credit Card Services	クレジットカードサービス	Real Estate-Rentals	不動産賃貸
Credit Union Services	信用組合事業	Real Estate-Residential	不動産-住宅
Cycle Accessories-Retail	自転車用品-小売	Recording Services	レコーディング・サービス
Dance Studio	ダンススタジオ	Recreational Services	レクリエーション・サービス
Data Processing	データ処理	Recycling Services	リサイクル・サービス
Day Care	託児所	Rehabilitation-Medical	リハビリテーション-医療
Decorating Materials-Retailing	装飾品-小売	Religion	宗教
Delicatessen	惣菜店	Reporting Services-Deposition	レポーティング・サービス
Dental Lab	歯科技工所	Restaurant-Fast Food	レストラン-ファーストフード
Dentistry-General	歯科一般	Restaurant-Family	レストラン-ファミリー
Dentistry-Oral Surgery	歯科-口腔外科	Restaurant-Management	レストラン-経営
Dentistry-Orthodontics	歯科-矯正歯科	Restaurant Specialty-Mexican	レストラン-メキシコ料理
Dentistry-Preventative	歯科-予防	Restaurant Specialty-Pizza	レストラン専門-ピザ
Department Stores	デパート	Restaurant Specialty-Sandwich	レストラン専門-サンドイッチ
Desktop Publishing	デスクトップパブリッシング	Retirement Homes	リタイアメント・ホーム
Developers	デベロッパー	Rubber Stamp Co.	ラバースタンプ
Direct Mail Services	ダイレクトメールサービス	Savings & Loans Associations	貯蓄貸付組合
Draperies-Retail	呉服-小売	Secretarial Services	秘書サービス
Drug Stores	ドラッグストア	Security Services	セキュリティサービス
Dry Cleaners	クリーニング店	Security Systems	セキュリティシステム
Dry Goods-Retailing	乾物-小売	Service Stations	サービス・ステーション
Education-Primary	教育-初等教育	Sewing Machines-Retailing	ミシン-小売
Education-Commercial	教育-商業	Scouting	スカウト
Education-Community College	教育-専門学校	Shoes-Retailing	靴-小売
Education-Private Schools	教育-私立学校	Shopping Center Management	ショッピングセンター経営
Education-Secondary	教育-中等教育	Signs	看板
Education-Special	教育-特別	Sporting Goods-Retailing	スポーツ用品 (小売)
Education-University	教育-大学	Stationers	文具店
Educational Services	教育サービス	Stock & Bond Breakage	株式・債券管理
Educational Supplies	教育用品	Storage Services	保管サービス
Electrical Supplies-Retail	電化製品-小売	Tax Service	税務サービス
Electrical Supplies-Wholesale	電化製品-卸売	Taxi Services	タクシーサービス
Electronic Manufacturer	電子機器メーカー	Tire Sales-Retail	タイヤ販売-小売
Electronic Products-Retail	電子製品-小売	Tire Sales-Wholesale	タイヤ販売-卸売
Emergency Services	緊急サービス	Title Companies	タイトル会社
Employment Agency	雇用代理店	Toys-Retailing	玩具販売
Employment Skills Training	雇用シルトレーニング	Tractor Sales & Service	トラクター販売・サービス
Engineering-Audio	音響工学	Transportation-Air	輸送-航空
Engineering-Civil	土木工学	Transportation-Ambulance	輸送-救急車
Engineering-Communication	通信工学	Transportation-Bus	輸送-バス
Engineering-Electrical	電気工学	Transportation-Limousine	輸送-リムジン
Engineering-Industrial	産業工学	Transportation-Truck	輸送-トラック
Engineering-Marine	海洋工学	Travel Agency	旅行代理店
Engineering-Petroleum	石油工学	Tree Services	ツリーサービス
Engineering-Professional	エンジニアリング-プロフェッショナル	Trophy-Retailing	トロフィー販売
Entertainment Services	エンターテイメントサービス	Vending Supplies	自動販売機
Environmental Consulting	環境コンサルティング	Video Production Services	ビデオ制作サービス
Event Planners	イベントプランナー	Waste Disposal Services	廃棄物処理サービス
Exercise Equipment Sales	エクササイズ機器販売	Water Treatment	水処理
Express & Transfer Services	エクスプレス&トランスファー・サービス	Welcoming Services	歓迎サービス
Farming	農業	Word Processing Services	ワープロサービス

セッション 2 資料 3

インクルーシブなクラブの文化を培う

DEI の取り組みにおける進み具合は、クラブによって異なります。あなたのクラブが DEI に取り組む準備が整っているかどうかを、下記の表を使って考えてみましょう。このコースは、まだ準備が整っていないと感じているクラブで何ができるかを紹介しています。

クラブで以下を行う準備が整っていますか：	はい/いいえ	次のステップ
DEI に関する例会を数回実施し、DEI のコンセプト（用語、対等な権利、社会的アイデンティティ、無意識のバイアスなど）について話し合う。	はい/いいえ	
DEI の行動規範を読み、各会員が多様性、公平さ、インクルージョンに対するコミットメントを果たすよう徹底させる。	はい/いいえ	
より多様で、公平で、インクルーシブなクラブとなるためのプロセスの確立を担当する委員会を立ち上げる。	はい/いいえ	
クラブで会員の少ない属性の人（若い人、女性、障がい者、新しい職種の人など）を例会や奉仕活動に招き、気づいたことを述べてもらう。	はい/いいえ	
クラブ細則を見直し、よりインクルーシブな細則とする方法を検討する。	はい/いいえ	
クラブの慣習や暗黙のルールに対して意識的になる。取り入れる変更や会員が負うべき責任を文書化する。	はい/いいえ	
ロータリーの DEI の行動規範を、クラブのウェブサイト、会報、ソーシャルメディアに掲載する。	はい/いいえ	

RI Web サイト ラーニングセンター 「インクルーシブな文化を培う」より抜粋
<https://learn.rotary.org/members/learn/catalog/view/147>

3 チームづくりとクラブコミュニケーション

私たちのクラブは、私たちの奉仕の目標達成のために、効果的でモチベーションの高いグループに対する協力を推進するとともに、クラブ会員に対する効果的なコミュニケーションを促進するように努める。



セッションの目標

- 委員会組織とチーム作り（チームビルディング）があなたのクラブの中でどのようになされているのか調べてみましょう。
- 強い委員会と弱い委員会の特徴を議論しましょう。
- 効果的なコミュニケーションの基本的な要素について理解する。
- 効果的なコミュニケーションの方法をクラブのリーダーシップに応用する。

セッションの問い

1. あなたが考える最高の（理想的な）チームとはどんなチームですか？
2. リーダーシップスタイルはチームにどのような影響を与えるでしょうか？
チームワークは有効ですか？
3. あなたのクラブの委員会編成で問題点や課題は何ですか？（資料3：P84）
4. あなたのクラブにおける、オープンなコミュニケーションに対する障壁や問題は何か？
5. あなたのクラブ内で、オープンなコミュニケーションを可能にする仕組みや工夫を紹介してください。

まとめ

- チームワークはスキルである。
- チームは、目標をより早く、よりよく達成するのに役立つ。
- リーダーシップはチームワークの一部である。
- コミュニケーションは、意図する受け手が関与して初めて効果を発揮する。
- コミュニケーションは、クラブ指導者として直面する可能性のある最も難しい課題です。

セッション3 資料1

人前でスピーチをするための10のヒント

スピーチの前に緊張するのは自然なことです。

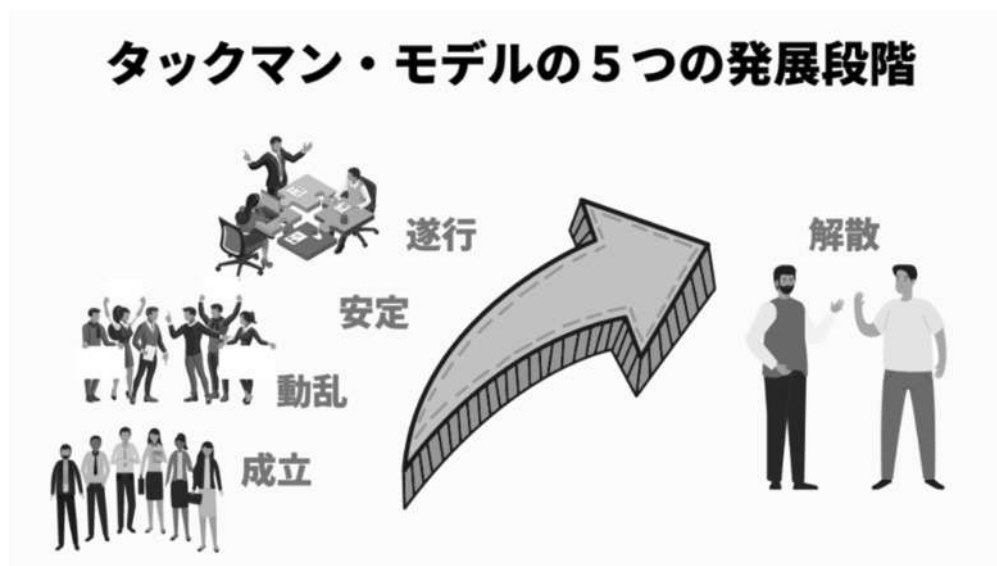
ここでは、緊張をコントロールし、より良いプレゼンテーションを行うためのヒントをいくつか紹介します。

1. **自分のテーマを知る。**興味のあるトピックを選ぶ。そのトピックについて、スピーチに盛り込む以上に知っておくこと。ユーモア、個人的なエピソード、会話の言葉を使う。
2. **練習。練習。練習！**使う予定のすべての道具を使って、声に出してリハーサルをしましょう。必要に応じて修正する。「えーと」、「あー」など言い淀まないように努力する。タイマーを使って練習し、予期せぬ事態に備える。
3. **聴衆を知る。**観客の何人かが到着したら挨拶をする。
見知らぬ人よりも、友人のグループの方が話しやすい。
4. **場所を知る。**早めに到着し、スピーチエリア内を歩き回り、マイクやビジュアルエイドの使い方を練習しましょう。
5. **リラックスする。**聴衆に挨拶することから始めましょう。時間を稼ぎ、緊張を和らげます。ポーズをとり、微笑み、何か言う前に3つ数える。緊張のエネルギーを熱意に変えましょう。
6. **スピーチをする自分をイメージする。**自分が話しているところを想像する。大きな声で、はっきりと、自信を持って。聴衆が拍手をしているのをイメージする。自信につながります。
7. **聴衆はあなたの成功を望んでいる。**聴衆は、あなたが興味深く、刺激的で、有益で、楽しませてくれることを望んでいる。彼らはあなたを応援しているのだ。
8. **どんな緊張や問題にも謝らないこと-**聴衆はおそらく気づかない。
9. **手段ではなく、メッセージに集中する。**
自分の不安から注意をそらし、メッセージと聴衆に集中しましょう。
10. **経験を積む。**スピーチは主に、権威者として、また一人の人間として、あなたを象徴するものでなければなりません。経験は自信を生み、それが効果的なスピーチの鍵になります。トーストマスターズクラブは、安全でフレンドリーな環境で、あなたに必要な経験を提供します。

Toastmaster's.com からのリソースより

セッション3 資料2

タックマン・モデルの概要



タックマン・モデルとは、チーム育成モデルであり、チームは5つの発展段階を経ていくというアイデアです。

その名の通り、タックマン・モデルはアメリカの心理学者であるブルース・ウェイ・タックマン (Bruce Wayne Tuckman) が1965年に“Developmental Sequence in Small Groups.”で発表したモデルです^[1]。

当初は「成立期・動乱期・安定期・遂行期」の4つの段階を経てチームは成長するというモデルでしたが、1970年代に5つ目の「解散期」が追加されました^[2]。

タックマン・モデルを知ることによって、チーム・リーダーやプロジェクト・マネジャーはチーム形成のためにどのような手段を採ったらよいか理解でき、チーム内のトラブルに対して適切な処置を行うことができます。

タックマン・モデルの5つの発展段階

上述の通り、タックマン・モデルでは、チームは5つの段階を経て発展していくとします。改めてその段階を整理すると以下ようになります。

- 成立期
- 動乱期
- 安定期
- 遂行期
- 解散期

ここからは、これらの5つの発展段階について見ていきましょう。

成立期

チームの初期段階は「成立期」です。

チームが結成されたばかりの「成立期」では、チームは自分たちの役割と責任を学んでいきます。まだチームメンバーはチームのことを考えず、自分自身の意見も主張しませんが、チームリーダーやプロジェクト・マネジャーの指示以外は対応しないというような閉鎖的な状態になることもあります。

動乱期

チームは「成定期」を終えると、「動乱期」に移っていきます。

「成定期」と比べた時の「動乱期」の特徴は、チームメンバーが自分自身の意見を主張し始める点にあります。

チームメンバーは自分自身のことだけを考えた意見を述べたり、異なる考えや観点に対して閉鎖的な態度を取ってしまうこともあります。

安定期

「動乱期」を超えたチームは「安定期」に入っていきます。

「動乱期」と比べた時の「安定期」の特徴は、チームメンバーがお互いの意見を尊重しはじめ、自分たちの行動を調整していきはじめることです。

この「安定期」と前の段階である「動乱期」は明確に切り替わるだけでなく、2つの段階が並行していく形で、対立と協調を繰り返していく傾向にあります。

遂行期

「遂行期」はチームの実質的な最終段階です。

チームメンバーは自分たちの役割と責任を十分に理解し、お互いが協調して仕事を行うようになります。

チームメンバーは自発的に行動するようになるため、チームリーダーやプロジェクト・マネージャーがいちいち指示をする必要はなく、むしろ委任されることを好むようになります。

解散期

プロジェクトが完了するなどしてチームが役割を終えると、そのチームは「解散期」を迎えます。とくに何もせずにチームが解散されることも少なくありませんが、チームとして活動して得られた教訓をまとめていったり、プロジェクトで得られたプロダクトを使っていく上で必要な引継ぎ事項がないかを考えていくことが大切です。

タックマン・モデルのメリット

タックマン・モデルのメリットは、チームの各発展段階においてチームリーダーやプロジェクト・マネージャーが何を気にしなければならないか、どのような対応を行えばよいのかを把握しやすくなることです。

発展段階に応じたチームリーダーやプロジェクト・マネージャーの対応は以下のようにまとめることができます^[3]。

成定期	チームの目標や各チームメンバーの役割と責任を共有する。
動乱期	紛争を解決し、信頼関係・協力体制を築く。
安定期	チームが目標に向かうサポートをする。
遂行期	チームメンバーに委任し、チームメンバーが仕事をしやすい環境を整える。
解散期	チーム解散のための手続きを行うとともに、表彰や打ち上げなどを準備する。

往々にして動乱期がチームリーダーやプロジェクト・マネージャーが最も忙しくなる時期であり、チームの関係をよりよいものにしていくために、様々な施策を打っていかねばなりません。

前の段階に戻らないように

今回はチーム育成のモデルであるタックマン・モデルについて見てきました。

タックマン・モデルはチームが成立・動乱・安定・遂行・解散の5つの段階を経るとしたアイデアです。

ただし、安定期のところで触れた通り、これらの段階は明確に分かれているわけではなく、不可逆な関係でもありません。

つまり、安定期から最も大変な動乱期に戻ってしまうという話はあり得る話であり、チームリーダーやプロジェクト・マネジャーは前段階に戻らないように注意していかなければなりません。

前段階に戻らないためにも、「今の段階でどのような対応が適切か？」を見きわめていき、チームビルディングをしていくことが大切です。

グループがグループ発展の段階を経て適切に発展するためには、以下のことが必要である。以下のことが必要である。

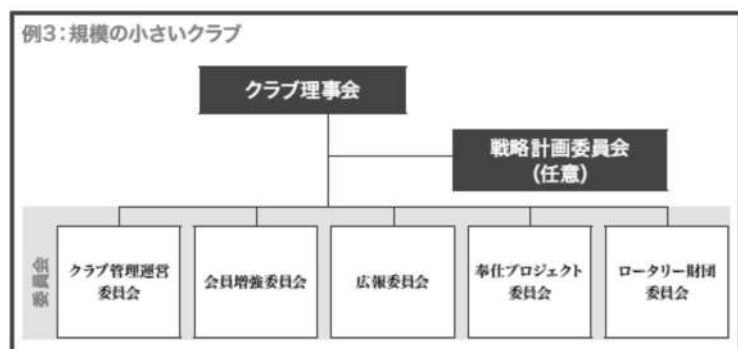
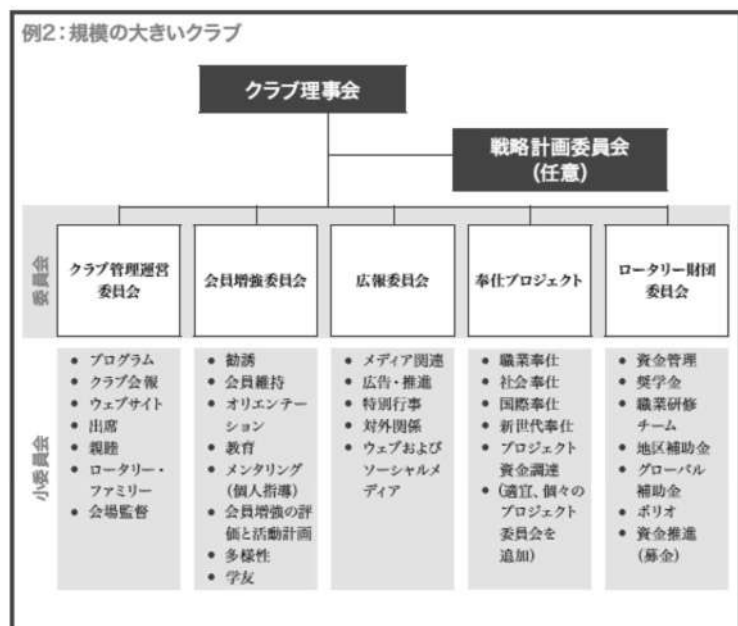
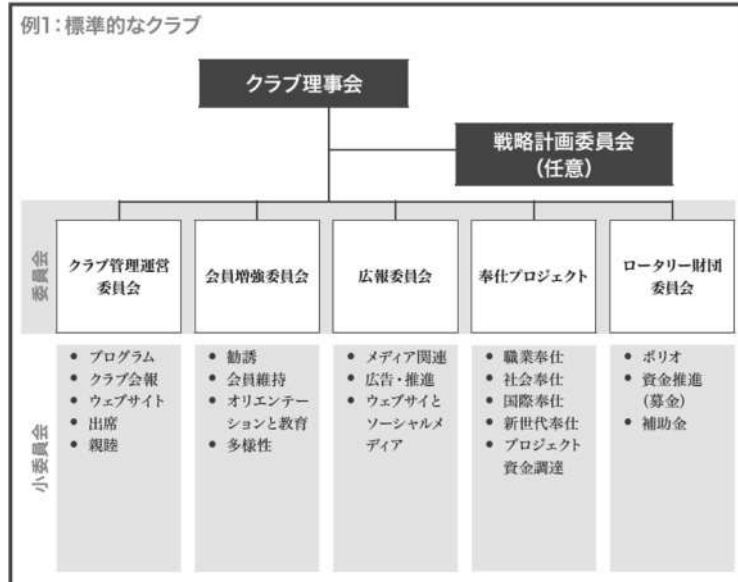
1. グループのファシリテーションを交代で担当する。
2. グループの目的／使命はメンバー全員に明確でなければならず、目的／使命は定期的に再検討されなければならない。
3. グラドルールを定め、監視する。
4. 「対立」（肯定的な意味での対立）は、グループの発展にとって正常なことであり、おそらく必要なことであることを、グループに理解させる。
5. グループは互いに「耳を傾ける」ことを思い出さなければならない。
6. 各セッションの最後のまとめは、グループのプロセスに関連した有意義で建設的なコメントで構成する。建設的なコメントで構成されるべきである。
7. 全員が貢献し、グループを“ラーニングチーム”にするために働かなければならない。

<http://www.gmu.edu/student/csl/5stages.html> より引用

セッション3 資料3

クラブ委員会構成例

5つの委員会が推奨されており、各クラブは、独自の関心や活動に応じて、ほかの委員会や小委員会を追加、あるいは削除することができます。適切な小委員会を判断する上でアドバイスや情報が必要な場合は、ガバナー補佐またはガバナーに相談してください。



セッション3 資料4

元気なクラブづくりのために

「元気」の秘訣をご紹介します

ビデオ会議

仕事や私用で出張中、子育て・介護中の会員が、自宅や出張先からインターネットを利用して、例会、理事会、協議会にビデオ参加できるようにしています。これによって、出席率が上がるだけでなく、マイクを通じて意見発言もできるため、参加への積極性が向上しました。おかげで、会員一人ひとりがクラブ運営に携わっているという意識が高まっています。

ビデオ会議の導入は、会員の退会防止に加え、多忙な入会希望者にとって例会参加の選択肢が広がるので、会員増強の有効な手段ともなっています。今後はパソコンに不慣れな会員もビデオ会議に参加できるようにするためのオリエンテーションを行うなど、積極的な利用を勧め、参加率をさらに上げていきます。

柔軟なクラブ運営

事務局をおかないことで、会員が事務的業務をすることによってロータリーの知識を深めたり、事務所や事務局員にかかる経費の大幅な削減につなげています。

例会では食事をとらない形式を用いているため、例会後には有志による親睦食事がよく企画開催され、異文化交流の雰囲気味わうことができます。

独自の活動で公共イメージアップ

クラブの特色を生かした奉仕活動は、ロコミだけでなく、地元紙・メディアにも取り上げられ、公共イメージ向上につながっています。現在、国連ユニタールとの活動に参加しており、今年度

(2017-18年度)初めてグローバル補助金を活用して、米国のクラブと一緒に広島原爆を生き延びた被爆樹木を世界に植樹するプロジェクトを実施しています。

会員ネットワークの活用

ロータリーファミリーや友人の紹介が多いのもこのクラブの特色です。会員の家族、友人、大学の後輩などを奉仕活動に誘って、ロータリーの活動理念をともに学び、体験し、それが入会につながっています。日本にいるとなかなか体験できない活動を、ロータリーを通じて体験でき、世界中に仲間ができることを大いに謳歌できます。会員出身国の学友会活動の活性化も、奉仕活動の一環として取り組んでいます。

学友が多いクラブの強みは、会員が入会前からロータリーの活動に参加した経験をもっていることです。特に米山奨学生は、「米山学友」としての誇りを胸に、民間大使として日本と母国との懸け橋として、さまざまな分野で活躍しています。このような会員の個性こそがクラブの財産だと強く思います。

リーダーシップの育成

米山学友が日本社会で道を拓き、幹部職として活躍できるような人材として育つことができるよう、RYLAプログラムなどをヒントにした企画にも取り組んでいます。会員には独立して起業した人も多く、海外のビジネス事情について情報交換をするなど、職業奉仕にも役立っています。



元気なクラブとなるためのステップ

あなたのクラブでは、会員が積極的に参加し、実りあるプロジェクトを実施し、新しいアイデアを試していますか？楽しく、活気に満ちていますか？

以下のアイデアを参考にして、会員の積極性と地域の人びとの関心を引き出し、入会を促すためのプランを立てましょう。

クラブの3～5年後の姿を思い描く

- 年に1度、クラブのビジョンについて話し合う。クラブの健康チェックを使ってクラブの強みと改善点を探る。
- 戦略計画立案ガイドを使って長期目標を立てる。

年次目標を立て、ロータリークラブ・セントラルに入力する

- クラブが得意とする活動や分野を見つけ、その長所をさらに伸ばす。
- 月1回、目標に向けた進捗状況を各委員会に伝える。

会員が積極的に参加でき、情報豊かな例会とする

- クラブの良い点、改善点を探るために会員満足度調査を実施する。調査の結果を基に、今後の実行項目を決める。
- 従来型例会、オンライン例会、奉仕プロジェクト、親睦の集まりなど、さまざまな例会形式を取り入れる。

クラブ内でオープンなコミュニケーションを図る

- 例会、クラブのウェブサイト、ソーシャルメディアで情報を共有する。
- 定期的に会員の声を聞く機会を設ける。
- ブランドリソースセンターから入手できるテンプレートを活用し、クラブのパンフレットと会報をつくる。

後継者を育て、スムーズな引き継ぎを図る

- 継続性を図るため、次年度以降のリーダーも任命する。各委員会には現委員長のほか、次期委員長と元委員長も含める。
- 次期役員のために「OJT（オンザジョブトレーニング）」を行う。各役員の責務内容を文書にまとめる。

クラブの運営方法を反映させて、細則を独自に修正する

- 会員とともにクラブ細則を毎年見直す。
- 推奨ロータリークラブ細則のテンプレートに手を加え、クラブの新しい手続きや運営方法が反映されるようにする。

会員同士の交流を深める

- 「新会員オリエンテーション：ロータリーでの第一歩を踏み出してもらうために」を参考にする。
- 毎回の例会で違う会員と同席するようにする。

会員が心から関心をもてる活動に参加できるようにする

- 会員の関心を調べるアンケートを実施し、その結果を基にプロジェクトや活動を計画したり、会員が満足できる例会を企画する。
- 新会員の関心を調べ、各自に合った役割をクラブで担当してもらうことで、入会后早い時期から新会員の参加を促す。

ロータリーのリーダーとなる人材を育てる

- クラブの研修リーダーまたは研修委員会を任命し、研修プランの立案と実施を担当してもらう。
- 「実践リーダーシップ」の研修を実施し、会員のリーダーシップスキルを磨く。

クラブ運営に必要な委員会を設置する

- 小規模クラブ：委員会の活動を統合する方法を検討する。
- 大規模クラブ：全会員が参加できるよう、追加の委員会を設ける。

セッション3 資料5

クラブ・リーダーシップ・プラン 作成のためのチェックリスト ワークシート



クラブ独自のクラブ・リーダーシップ・プランを作成するために、このチェックリストをお役立てください。クラブのニーズに合わせて追加・編集することができます。

クラブ名:

ロータリー年度:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 3～5年後のクラブのあるべき姿を実現するための戦略計画がある。 | <input type="checkbox"/> ロータリークラブ・セントラルで毎年のクラブ目標を入力している。 |
| <input type="checkbox"/> 会員は積極的に参加している。
例会は以下の形式で行われている。
<input type="checkbox"/> 従来型の例会（毎月 回）
<input type="checkbox"/> オンライン形式（毎月 回）
<input type="checkbox"/> 奉仕活動（毎月 回）
<input type="checkbox"/> 交流／社交行事（毎月 回）
<input type="checkbox"/> その他:
<input type="checkbox"/> その他: | <input type="checkbox"/> 会員や地域社会と連絡を取るためのコミュニケーション計画がある。
<input type="checkbox"/> ソーシャルメディア(フェイスブックなど)を使用している
<input type="checkbox"/> クラブウェブサイトを頻繁に更新・活用している
<input type="checkbox"/> その他:
<input type="checkbox"/> その他:
<input type="checkbox"/> その他: |
| <input type="checkbox"/> 役員の継続性がはかられている。
<input type="checkbox"/> 会員は、リーダーの役職に就くための準備を行っている
<input type="checkbox"/> 直前・現・次期のリーダーが決定にかかわっている | <input type="checkbox"/> クラブ細則は更新されており、クラブの構成・文化・活動を反映している。 |
| <input type="checkbox"/> 毎年、楽しい交流・社交行事が計画されている。
<input type="checkbox"/> ネットワークを築き、交流するための行事
<input type="checkbox"/> 家族を招待して実施する行事 | <input type="checkbox"/> 全クラブ会員が積極的に参加するための戦略・方法がある。
<input type="checkbox"/> 会員はプロジェクトに参加している
<input type="checkbox"/> 新会員にはメンター(助言・相談役)が割り当てられている |
| <input type="checkbox"/> 以下を含む包括的な研修計画がある。
<input type="checkbox"/> 地区大会
<input type="checkbox"/> 地区会員増強セミナー
<input type="checkbox"/> 地区公共イメージ研修セミナー
<input type="checkbox"/> 地区ロータリー財団セミナー
<input type="checkbox"/> 新会員オリエンテーション
<input type="checkbox"/> ラーニングセンターのコースを利用
<input type="checkbox"/> 各クラブ役員の基本情報
<input type="checkbox"/> 会員増強の関連コース
<input type="checkbox"/> 会長エレクト研修セミナー(PETS) | <input type="checkbox"/> クラブのニーズに応える委員会が設置されている。
<input type="checkbox"/> 管理運営
<input type="checkbox"/> 会員の参加／入会促進
<input type="checkbox"/> 広報
<input type="checkbox"/> ロータリー財団
<input type="checkbox"/> 奉仕
<input type="checkbox"/> その他:
<input type="checkbox"/> その他:
<input type="checkbox"/> その他: |

4 ロータリー米山記念奨学事業

(米山記念奨学事業の基本と事業の意義)



セッションの目標

- この事業は、いつどのような目的で始められたのか理解する。
- 米山記念奨学金制度の仕組みと特徴を理解する。
- 米山記念奨学事業の意義を理解する。

「ロータリー米山記念奨学事業 豆辞典」を参考にしてください。

セッションの問い

1. 米山記念奨学事業はどのようにして始まったのでしょうか。(資料1：P89)
2. 米山記念奨学金制度をクラブはどのように支援していますか。(資料1：P89)
3. 外国人に対する奨学金制度は多くありますが、米山記念奨学事業の特徴は何でしょうか。(資料1：P89)
4. 米山記念奨学生をお世話したことがありますか。米山学友を知っていますか。

まとめ

- 民間最大の国際奨学事業
- 日本と世界の平和の架け橋になる人材を育てる日本のロータリー全地区による国際奉仕事業(多地区合同プロジェクト)

セッション4 資料

米山記念奨学事業基礎知識

(「ロータリー米山記念奨学事業 豆辞典」より)

1 ロータリー米山記念奨学事業とは

ロータリー米山記念奨学事業とは、全国のロータリアンからの寄付金を財源として、日本で学ぶ外国人留学生に奨学金を支給し、支援する国際奨学事業です。

事業の使命

将来、日本と世界とを結ぶ「懸け橋」となって国際社会で活躍し、ロータリー運動の良き理解者となる人材を育成することです。これは、ロータリーの目指す「平和と国際理解の推進」そのものです。

70年にわたって受け継がれている事業

日本のロータリーの創始者、故・米山梅吉翁の偉業を記念し、後世に残るような有益な事業を立ち上げたい――。

1952年、東京ロータリークラブが発表したのは、海外から優秀な学生を日本に招き、勉学を支援する奨学事業、「米山基金」の構想でした。そこには、二度と戦争の悲劇を繰り返さないために、国際親善と世界平和に寄与したい…という、当時のロータリアンたちの強い願いがあったのです。

「将来の日本の生きる道は平和しかない。その平和日本を世界に理解させるためには、アジアの国々から一人でも多くの留学生を日本に迎え入れて、平和日本を肌で感じてもらうしかない。それこそ、日本のロータリーに最もふさわしい国際奉仕事業ではないだろうか」
(「ロータリー米山記念奨学会史」より)

日本のロータリーによる多地区合同活動

クラブ単独事業として始まったこの事業は、わずか5年で日本全国の共同事業へと発展。1967年には文部省(当時)を主務官庁とする(財)ロータリー米山記念奨学会が設立されました。歴史的にも世界に類を見ない日本のロータリー独自の多地区合同活動となっています。

事業の特徴は交流を大切にしていることです。奨学生は毎月1回以上、世話クラブの例会に出席し、会員との交流によって日本の社会を知り、ロータリーの奉仕の精神について学びます。また、奨学期間終了後も「ロータリー学友」として、国際ロータリーの国際的コ

コミュニティに参加することができます。

特長その1 世話クラブ・カウンセラー制度

奨学生一人ひとりに地区内のロータリークラブが「世話クラブ」となります。奨学期間中、奨学生は世話クラブで奨学金を受け取り、交流します。さらに、世話クラブの会員が「カウンセラー」となって、日常の相談役をつとめます。

特長その2 日本最大の民間国際奨学事業

2021 学年度の奨学生数は 900 人、事業費 14 億 4 千万円（2022-23 年度決算）と、外国人留学生を対象とする民間奨学金では国内最大規模です。これまでの累計奨学生数は 23,509 人（2023 年 7 月現在）、その出身国は世界 131 の国と地域に及びます。

2 ロータリー米山記念奨学会のあゆみ

1946●米山梅吉氏逝去

1952●東京 RC が奨学事業の構想を立案

1953●「米山基金」の募金開始

1954●奨学生第 1 号のソムチャード氏がタイより来日

1957●全国組織とすべく、財団法人化を前提とした「ロータリー米山奨学委員会」を結成

1958●新組織初の奨学生 8 人を採用

1959●世話クラブ制度設置

1960●「ロータリー米山記念奨学会」と改称

1967●文部省から財団法人の許可を得て「財団法人ロータリー米山記念奨学会」設立

1971●カウンセラー制度設置

1972●米山功労者制度の設定

1978●特別寄付金への免税措置の認可を得る

1981●CY 奨学金（現：クラブ支援奨学金）制度開始

1983●台湾米山学友会（扶輪米山会）正式発足

1985●国内初の米山学友会（関東）が誕生

1989●韓国米山学友会正式発足

●4 月採用から元ロータリー所在国へ門戸を開く

1999●4 月採用から全ての国・地域が対象となる

2001●日本政府から留学生交流功労団体として表彰される

2002●4 月採用から指定校・大学推薦制度を全国で施行

2004●大阪国際大会に初ブース出展

●RI 理事会で米山記念奨学事業が賞賛を受ける

2005●4 月採用から採用数・奨学金額を縮減

- 2006●制度改編・新制度発足「現地採用奨学金」、「地区奨励奨学金」
- 2007●日本全地区によるロータリーの多地区合同奉仕活動としての手続が完了
- 2008●ホームカミング制度がスタート
- 2009●中国米山学友会正式発足
- 2010●第 2750 地区に東京米山友愛 RC 創立
- 2012●「公益財団法人ロータリー米山記念奨学会」となる
 - タイ米山学友会設立
 - タイ・バンコク国際大会にブース出展
- 2013●ロータリー世界平和フォーラム広島にブース出展
- 1989●ネパール米山学友会設立
- 2014●モンゴル米山学友会設立
- 2016●ソウル国際大会にブース出展。初の分科会開催。
 - スリランカ米山学友会設立。
 - マレーシア米山学友会設立
- 2017●ミャンマー米山学友会設立
 - 財団設立 50 周年
- 2018●財団設立 50 周年記念式典
 - 内閣府賞勲局より「紺綬褒章」の公益団体に認定
- 2023●ベトナム南米山学友会が正式発足
- 2023●2023 学年度 奨学生 900 人
累計奨学生 131 カ国、23,509 人

「米山学友による世界大会」第 3 回米山学友による世界大会「再会 in 関東」

過去最多の 1,000 人超え第 3 回米山学友による世界大会「再会 in 関東」（主催：関東 10 地区米山学友会）が 2023 年 8 月 5 日、つくば国際会議場で開催されました。世界 38 カ国の米山学友と現役奨学生 638 人、ロータリアン 447 人、その他家族などを含め、登録者数は総勢 1,209 人となり、広い会場は超満員となりました。



ステージで「米山の絆」を合唱

朴実行委員長(左)へ引き継がれた大会のシンボル

オープニングセレモニーでは、第 2 回世界大会「絆 in モンゴル」実行委員長のジャンチブ・ガルバドラッハさん（1998-99/山形北 RC）から、「再会 in 関東」実行委員長の朴貞子さん（2006-08/岸和田 RC）へ米山世界大会シンボルの引き渡しが行われました。

「米山学友の在り方と世界大会の開催意義」をテーマに行われたパネルディスカッションでは、ファシリテーターの第 2750 地区宮崎陽市郎ガバナーと米山学友 5 人が登壇し、奨学生時代の思い出や、当事業への思いが語られました。その後、今年 7 月から活動を開始した第 5 代よねやま親善大使 3 人による自己紹介、米山梅吉記念館についての紹介を挟み、百人合唱祭ではテーマソングである「米山の絆」の大合唱が行われ、会場は熱気に包まれました。次回の第 4 回となる世界大会の開催地は台湾に決定。2026 年 6 月に開催予定です。（ハイライトよねやま 281 より抜粋）

5 ロータリー財団Ⅱ 目標とする奉仕

ロータリー財団のプログラムを通じて、目標としている、ユニークで意義深い奉仕活動の機会へのクラブ会員の参加を促進することができます。



セッションの目標

- 補助金モデルのクラブにおける重要性を議論する。
- シェアシステムの仕組みを理解する
- ロータリーの『7つの重点分野』の役割について学ぶ。
- 補助金モデルにとって、『持続可能性』の重要性について理解を深める。

セッションの問い

- 1) ロータリー財団の使命について、ざっと振り返ってみましょう。

Part I の復習

ロータリー財団は、ロータリー会員が、人びとの健康状態を改善し、質の高い教育を提供し、環境保全に取り組み、貧困をなくすことを通じて、世界理解、親善、平和を構築できるように支援することである。(ロータリー財団章典 10.020. 2020年6月管理委員会会合、決定131号)

- 2) ロータリー財団の補助金モデルはどのような種類がありますか？(資料1:P94)
また、それぞれの補助金はどのように使われるのでしょうか？
- 3) 私の寄付はどのような仕組みで活用されているのでしょうか。(シェアシステム)
(資料2:P95)
- 4) 7つの重点分野について考えてみましょう。なぜ7つの重点分野が重要なのでしょうか。(資料3:P96)

5) 『持続可能性』(sustainable) とは、どのような意味でしょうか？プロジェクトにおける『持続可能性』の意義は何でしょうか？(資料4:P97)

まとめ

- ロータリー財団は、ロータリアンが補助金を使って「世界でよいことをしよう (Do Good in the World)」ことを可能にします。
- 重点分野では、持続可能なプロジェクトを立案するために、力を集中し、協力することができます。

セッション5 資料1 補助金モデル

財団補助金	
地区補助金	グローバル補助金
<p>地元や海外の地域社会のニーズに取り組む小規模で短期の活動に資金を提供します。各地区は、この補助金でどの活動に資金を提供するかを決定します。</p>	<p>ロータリーの重点分野において、持続可能で測定可能な成果をもたらす大規模な国際活動を支援する。補助金提唱者は、地域社会の真のニーズに応える国際的な協力関係を築きます。</p>
<p>奉仕活動のための旅行や災害復興活動を含む人道的プロジェクト レベル、期間、場所、分野を問わない奨学金制度 青少年プログラム（ロータリー青少年交換、ロータリー青少年指導者養成プログラム（RYLA）、ローターアクト、インターアクトなど 職業研修チーム（専門職業人のグループ）は、現地の専門職業人にその分野について教えるため、または自分自身がその分野についてラーニングを学ぶために海外を訪れます。 奉仕プロジェクトは、自由にカスタマイズすることができます。</p>	<p>2カ国のクラブが必要</p> <p>グローバル補助金 人道的プロジェクト 大学院レベルの学術研究のための奨学金 職業研修チーム（現地の専門職業人にその分野について教えるため、または自らもその分野について学ぶために海外に赴く専門職業人のグループ）。</p>

補助金の要件については、「ロータリー財団地区補助金およびグローバル補助金の授与と受諾の条件」をご参照ください。

地域社会のニーズ調査が義務付けられています。（参考：地域社会のニーズ調査ツール 605-JA）

大規模プログラムとは

大規模プログラム（Programs of Scale）は、ロータリーの会員が主導する長期的で影響力の大きいプログラムを支援するものです。

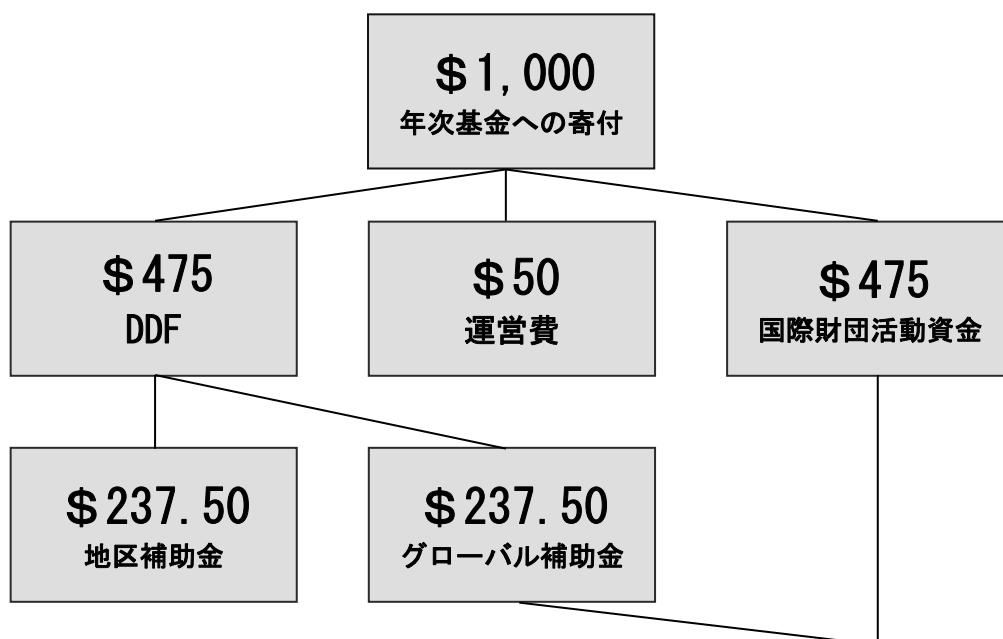
これらのプログラムは以下の通りです。

- 変化をもたらす上で既に成功を収めている、実証に基づくプログラムであること。
- 現地のニーズ、優先事項、制度的な構造と予定されている受益者に相応していること。
- 異なるコミュニティや人々のグループなど、新たな環境に意図された利益をもたらすために、適切な利害関係者や制度が関与し、成長する準備ができていないこと。
- しっかりとしたプログラム・ロジックに基づいて実施され、高潔性のモニタリング、評価、ラーニング・システムを備えていること。
- ロータリーの会員が他団体と協力し、ロータリー独自の強みを生かして指導する。

詳細：<https://my.rotary.org/en/take-action/apply-grants/programs-scale-grants>

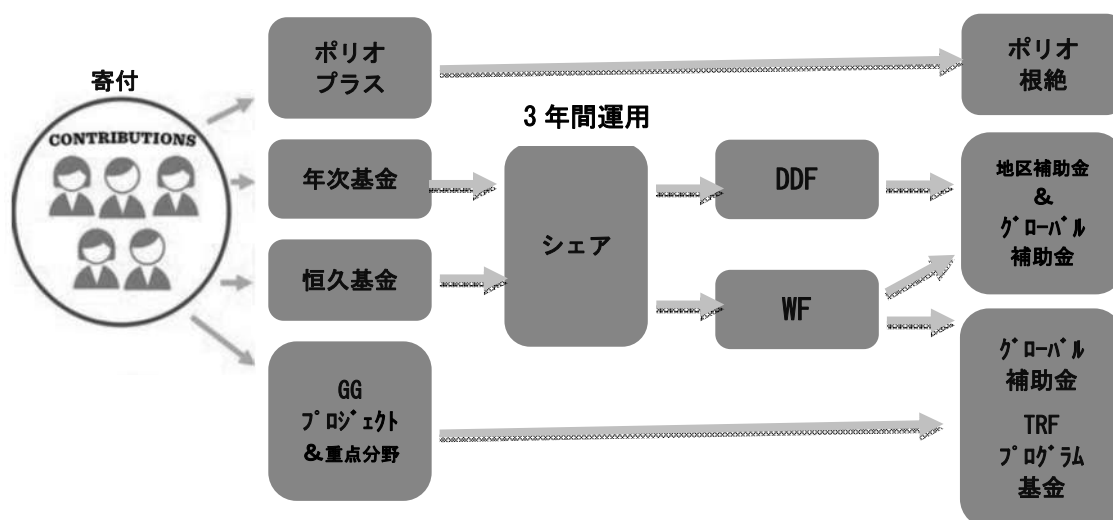
セッション5 資料2 シェアシステムと基金寄付

シェアシステム 2021年7月1日から有効



グローバル補助金に関して、DDF に対する WF からのマッチングは 0.80 : 1
ポリオプラスに関して、WF からのマッチングは 0.5 : 1、さらに
ビル&メリンダゲイツ財団からのマッチングは 2 : 1

DDF : 地区財団活動資金



セッション5 資料3

ロータリー財団の重点分野

ロータリー財団は、地域社会と世界への影響を最大限に高めるために、具体的な活動目標を定めています。同時に、それぞれの地域社会には独自のニーズや懸念事項があることも理解しています。グローバル補助金やその他のリソースを通じて、クラブが以下の分野に焦点を当てて奉仕活動を行えるよう支援しています。



平和と紛争解決

現在、6,500万人が武力紛争や迫害によって家を追われています。複数の一流大学との提携を通じて、ロータリー平和フェローは、平和活動を強化するスキルを身に付け、紛争を予防し、調停するための地元指導者を研修し、紛争の影響を受けている地域での長期的な平和構築を支援します。ロータリー平和センターでは、年間100名までの平和フェローを派遣しています。



疾病予防と治療

医療費が原因で、毎年1億人以上の人々が貧困に陥っています。ロータリーは、低開発地域で低料金または無料の医療へのアクセスを改善し、拡大することを目指しています。私たちの会員は、ポリオ、HIV/AIDS、マラリアなどの主要な疾病の蔓延を防ぐために、地域社会を教育し、動員しています。私たちのプロジェクトの多くは、医療研修施設が労働者の生活圏にあることを保証しています。



水と衛生

25億人以上の人々が適切な衛生施設を利用できずにいます。少なくとも3,000人の子どもたちが、安全でない水が原因の下痢性疾患で毎日命を落としています。私たちのプロジェクトは、持続可能な水と衛生設備を開発・維持する能力を地域社会に与え、水と衛生に関する研究を支援します。



母子の健康

毎年少なくとも700万人の5歳未満の子どもたちが、栄養不良、不十分な保健ケア、不十分な衛生環境によって命を落としています。この割合を減らすために、私たちは乳幼児に予防接種と抗生物質を提供し、必要な医療サービスへのアクセスを改善し、母子のために訓練を受けた医療提供者を支援しています。私たちのプロジェクトは、地域コミュニティが医療トレーニングプログラムのオーナーシップを持てるようにすることで、持続可能性を確保しています。



基本的教育と識字率向上

世界で6,700万人の子どもたちが教育を受けられず、7億7,500万人以上の15歳以上の人々は読み書きができません。私たちの目標は、基礎教育と識字を支援する地域社会の能力を強化し、教育における男女格差を是正し、成人の識字率を高めることです。



地域社会の経済発展

約14億人の被雇用者が1日1.25ドル以下で生活しています。私たちは経済と地域社会の発展を促進する奉仕事業を実施し、老若男女にまともで生産的な仕事の機会を提供しています。また、貧困にあえぐ地域の起業家やコミュニティーリーダー、特に女性の強化を支援しています。



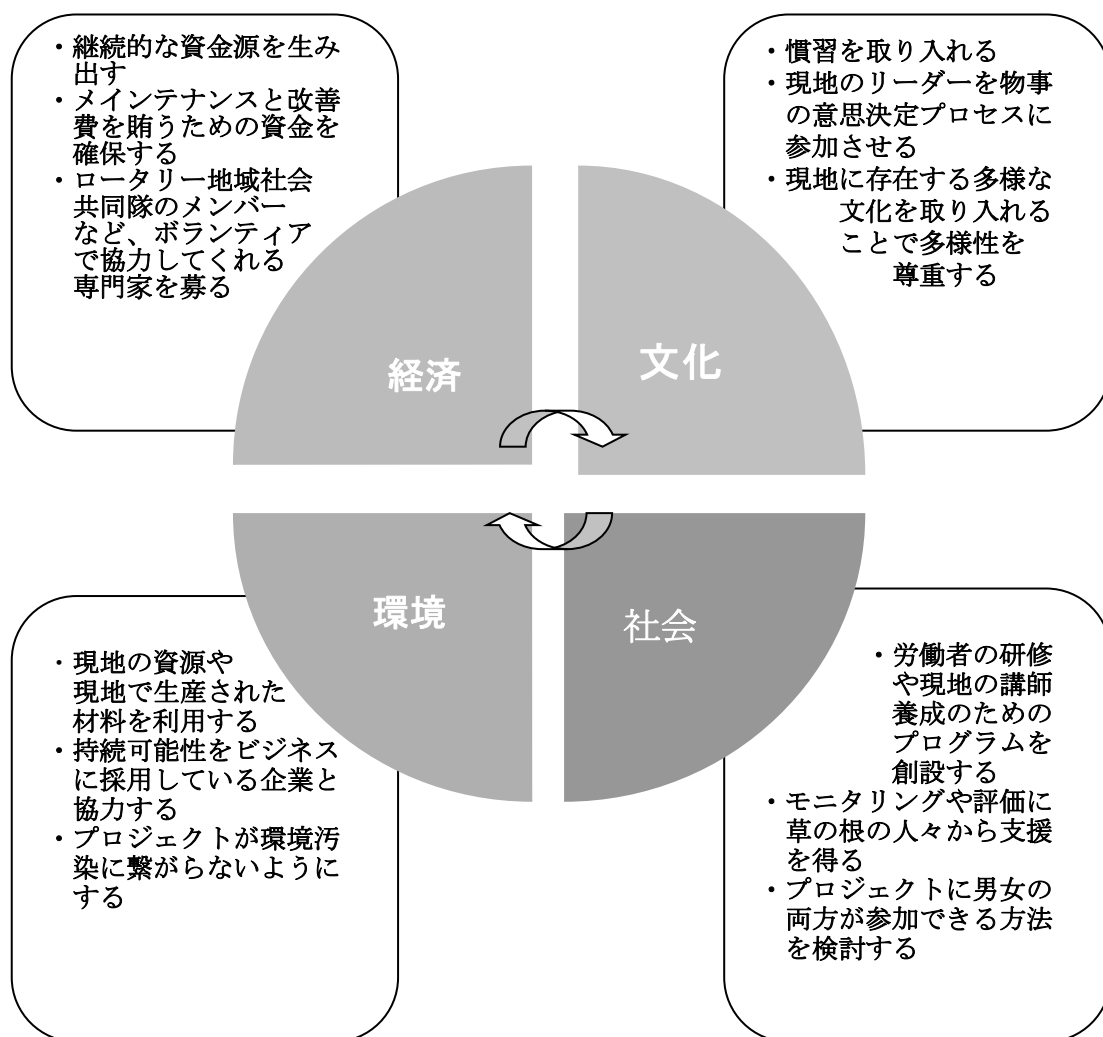
環境支援

最も新しい奉仕分野は、気候変動や、陸上および海洋における持続可能な資源利用など、私たちの世界が直面する課題に取り組み、すべての人々のために貢献することです。

セッション5 資料4 持続可能性とは何か？

持続可能性という言葉はしばしば、『環境にやさしい』という意味で用いられます。しかし、環境問題は持続可能性の単なる一面に過ぎません。経済、文化、そして社会的要因も同様に重要です。これらの4つの分野すべてにおいて持続可能性に取り組み、人道的プロジェクトを実施した地域社会の利益を長期的なものにする良い機会となります。各分野で持続可能性をプロジェクトに採用する方法を、以下にいくつかご紹介します。

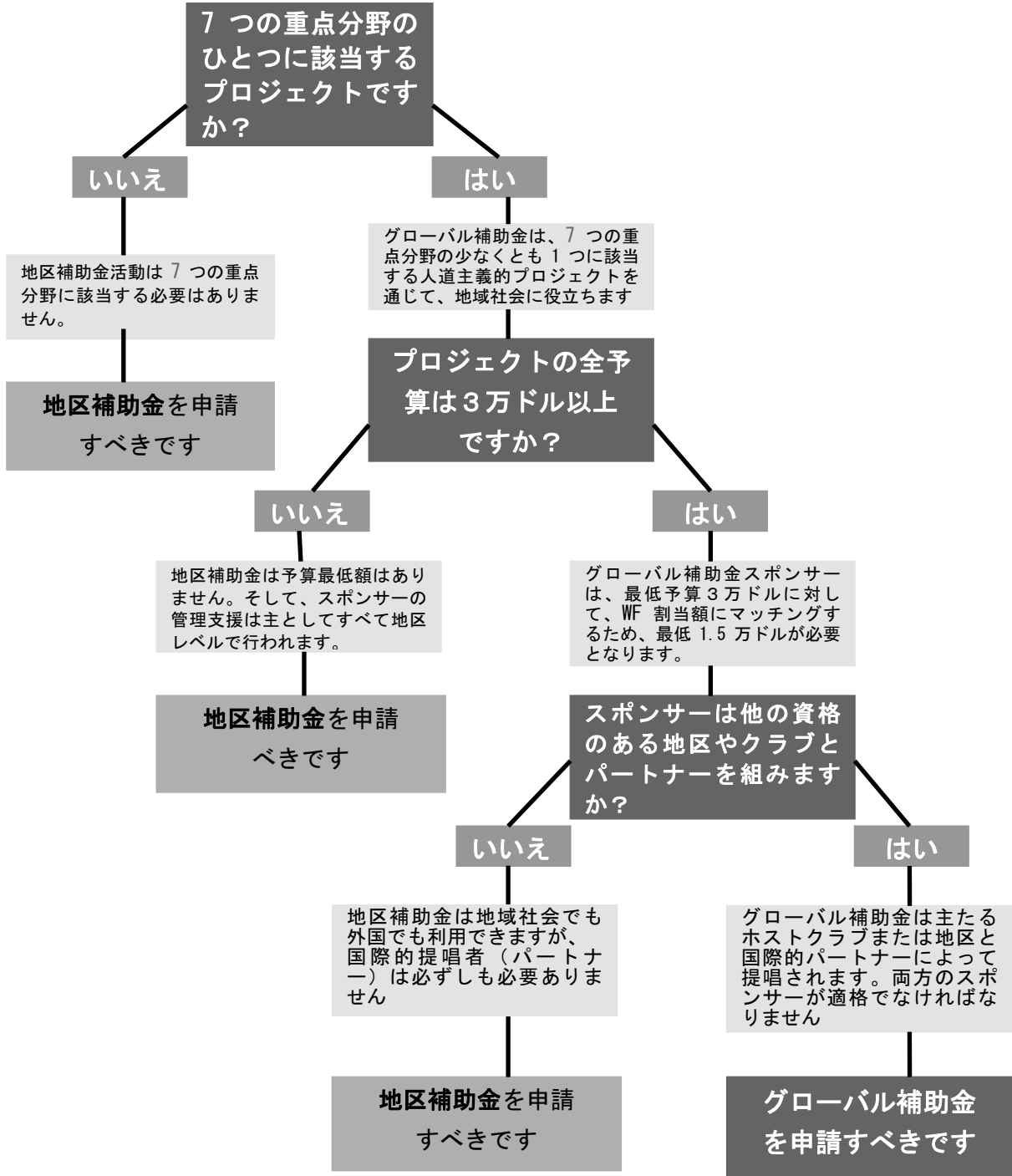
(The Rotarian 2012年2月)



セッション5 資料5 補助金モデルフローチャート

人道的プロジェクトの補助金のタイプを決定する

地区/クラブは人道的プロジェクトに関心があります。次の質問は、ロータリアンのスポンサー（援助提供者）が、グローバル補助金に申請するのか、地区補助金にするかを決定する時に役立ちます。



6 強いクラブを創る



私のロータリーの旅を進めるに従い、私はロータリーの約束を実現することに手を貸すことが出来ます。

セッションの目標

- 時代によって変わる社会のロータリーに対する期待を検討する。
- 結果的に、期待に応えられたもの、応えられなかったものを考察する。
- 社会に対するロータリーの約束*(promise)を果たすために、どのような手助けができるかを考える。

*ロータリーの約束 (promise)

ロータリーは、ポリオの根絶や平和の実現という大きな夢を持っており、これを実現することを広く社会に約束しています。また、RIの使命の達成、TRFの使命の達成についても社会に宣言し、達成して行く事を約束しています。

セッションの問い：

- 1) ロータリーは社会からどのような期待をされていると思いますか。
- 2) クラブ会員は、ロータリーにどのような期待をしていると思いますか。
- 3) あなたのクラブは五大奉仕を通じてこれらの期待に対してどのように対応するか、考えてみてください。これを実行するに当たりあなたの役割は何ですか？（パート 1 セッション 3 資料 1 : P19)
- 4) 「ロータリーの**約束**」*といった場合、それは何を意味しますか？議論してください。
- 5) この議論を踏まえて、あなたはあなたのクラブをどのようにしてより強くすることができますか？
『クラブの健康チェック』（資料2 : P101) でクラブの現状を確認してみましょう。

まとめ

- 強いクラブは、計画と実行の結果である

セッション6 資料1

クラブのミーティングやイベントを盛り上げるアイデア

クラブ内でスピードネットワーキング・イベントを開催し、会員が人間関係を築けるようにする。

月に1回、地域社会で奉仕活動を行うための例会を設ける。

小グループに分かれて定期的に会合を開き（ロータリーの最初の会合に似ている）、以下のいずれかに焦点を当てる。

- ロータリーの学び、会員同士の親睦、委員会の計画、……。

クラブ例会の形式を変える。これには、以下のような方法があります。

- 家族に例会の運営を任せる。
- 他クラブの人を招き、さまざまな例会形式を採用した方法について話してもらう。
- ローターアクターやインターアクターと協力し、相互に計画した例会を実施する。
- 「退会した会員」を例会に招く
- 何らかの理由でクラブを退会した元会長を再び招く
- 例会の時間や場所を変更する
- 月に1度、職業に関する時間（または5分間）を設ける
- 月に一度、財団の時間を設ける
- 例会の代わりに、地元の別のクラブの例会に出席してもらう
- 年に1~2回、地元の企業で会合を開く
- 会員とゲストが到着した際に出迎える「出迎え係」を置く
- 年に1回、クラブの活動から恩恵を受けた地元のすべての団体を「祝賀」例会に招待する。

セッション6 資料2 クラブの健康チェック



健康を維持し、病気を予防するには、定期的な健康診断が欠かせません。これと同じように、クラブを定期的に診断して問題点を見つけ、その対処法を探ることが大切です。この資料は、クラブリーダーがクラブの現状を把握し、会員と地域社会にとってクラブが価値ある存在であり続けるために何ができるかを考えることを目的としています。まずは過去12カ月間を振り返り、あなたのクラブに当てはまる項目に印をつけてクラブの健康度をチェックした上で、その結果をクラブ役員と話し合しましょう。印がつかない項目が四つ以上あるセクションは、重点的に取り組む必要があるかもしれません。問題のある分野を見つけたら、「処方箋」に挙げられたアイデアを実行してみましょう。

クラブでの経験



クラブで充実した時間を過ごしている会員は、退会を考慮することはないでしょう。会員が心から楽しみ、意欲的に活動していれば、周囲の人にもそれが伝わり、クラブ全体の活気が高まります。大切なのは、例会や奉仕活動に参加するだけでなく、仲間との交流を楽しみ、ロータリー会員であることに誇りをもてることです。

- 私は例会やその他のクラブ活動を楽しみにしている。
- 例会の内容は、興味深く、意義があり、多様性に富んでいる。
- 例会で会員や来訪者を迎え入れる挨拶係がいる。
- 例会はしっかりと企画、運営されている。
- 会員は毎回の例会で違う人と会話するようにしている。
- クラブで新しい友人を作ることができた。
- 会員の体験を充実させるために、新しいこと（活動、例会の方法や形式、奉仕、親睦など）に挑戦している。
- 卓話ゲストを選ぶ際／来訪者を迎え入れる際／ディスカッションのトピックや奉仕活動を選ぶ際に、インクルーシブ（包摂的）であることを心がけている。
- 役員だけでなく、ほかの会員も地区や国際的なロータリー行事に参加している。
- ほとんどの会員がロータリーの奉仕部門と重点分野について知っており、プロジェクトに参加し、クラブの一員であることを誇りとしている。
- 会員がそれぞれ支援を望む活動や分野に寄付できるようにしている。
- 会員を賞に推薦したり、表彰したりすることで、その奉仕、参加、寄付に感謝の意を示している。
- ロータリーを通じて海外とのネットワークを築いてきた。
- 来訪者に自己紹介をしてもらい、再び招待するようにしている。
- 柔軟な例会の方法（バーチャルまたは対面式での出席、欠席した場合に例会の録画を見る、など）を会員に提供している。

コメント欄

次のページで診断と処方箋をご覧ください



☑ 診断



期待通りの体験ができないと感じている会員は、クラブへの不満が原因で退会してしまうリスクがあります。健康チェックで印がつかなかった項目を確認し、「処方箋」に挙げられたアイデアを実行してみましょう：

問題のある分野	処方箋
例会	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ 新しいことを例会に取り入れる。 ⊕ 直接対面式で例会ができないときにオンライン例会を開く。または、希望する会員や会場に来られない会員がバーチャル形式で出席することを認める。 ⊕ デジタルの分野が得意なクラブ/地区の会員を見つけ、オンライン例会を運営/援助してもらう。 ⊕ 国際ロータリー事務局のクラブ・地区支援担当職員に連絡してアイデアを得る。
クラブを超えたロータリーでの体験	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ ほかのローターアクトクラブまたはロータリークラブのスポンサーとなる。 ⊕ インターアクトクラブを設立するか、インターアクトクラブと一緒に活動する。 ⊕ ロータリーの各種プログラムを会員に紹介し、参加を奨励する。RYLAを実施/奨学金を提供/青少年交換に参加する。 ⊕ ロータリー友情交換やロータリー行動グループへの参加を呼びかける。 ⊕ 全会員が参加できる地区行事への出席を奨励する。参加経験者に体験談や参加のメリットを話してもらう。 ⊕ 地元や海外のロータリーとローターアクトの活動（ポリオ根絶を含む）を紹介する。 ⊕ 地元のトーストマスターズクラブと協力して、会員がリーダーシップとコミュニケーションのスキルを磨く機会を提供する。 ⊕ ほかのクラブを訪問して新しい人と出会い、自分のクラブで実施できる活動のアイデアを得る。
期待に沿わない体験	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ 会員満足度調査を活用して、会員が例会に何を望むかを調べ、期待通りの体験ができるように改善する。 ⊕ リーダーシップスキルを高めるために、トーストマスターズ・インターナショナルが開発したオンラインコースの利用を会員に勧める。

奉仕と親睦



ロータリーに入会する理由、および会員であり続ける主な理由は、「地域への奉仕」と「仲間との親睦」です。会員がさまざまな方法でクラブに参加できるよう、バラエティーに富んだ親睦行事や奉仕活動を企画し、楽しく、意義ある形で地域に貢献できるようにしましょう。

- 親睦や交流を目的とした集まり（例会以外）を定期的に行っている。
- 家族や友人同伴で例会や行事に出席することを奨励している。
- 会員がリーダーシップを発揮する機会や、職業的に成長できる機会がある。
- ロータリーファミリーのメンバー（インターアクター、ロータリー青少年交換学生、ロータリー平和フェローなど）を例会や行事に招いている。
- ローターアクトまたはインターアクトクラブをスポンサーしている／青少年交換学生または新世代交換に参加している／RYLA行事を実施している。
- 協力団体や支援者、学友と直接連絡を取り合っている。
- 実施するプロジェクトを決める前に、地域社会のニーズについて地元リーダーや市民の声を聞くようにしている。
- 新しいプロジェクトを選ぶ前に、My ROTARYのフォーラムを参照したり、プロジェクトフェアに参加したり、財団専門家グループや協力団体に相談したりしてアイデアを得ている。
- 奉仕プロジェクトが進行中である。
- 奉仕活動や親睦活動について会員が要望や意見を述べる機会を設けている。
- ロータリーの重点分野に沿った奉仕プロジェクトを実施している。
- 奉仕プロジェクトのためにロータリーの補助金を申請／活用した。
- 毎年少なくとも一人の会員がロータリー財団補助金管理セミナーに出席している。
- ロータリー財団に寄付している。
- ロータリー財団委員長と奉仕プロジェクト委員長がいる。

コメント欄



人びととつながりながら奉仕活動ができることは、ロータリーの大きな魅力の一つです。親睦と奉仕活動に参加できる機会が少なければ、退会につながるリスクがあります。健康チェックで印がつかなかった項目を確認し、「処方箋」に挙げられたアイデアを実行してみましょう：

問題のある分野	処方箋
奉仕の機会	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ <u>インターアクトクラブをスポンサー／RYLAを実施／奨学金を提供／青少年交換に参加／ロータリー行動グループに参加／ロータリー平和センターを支援する。</u> ⊕ <u>ロータリーの新世代交換プログラムを会員に紹介する。</u>
プロジェクトの質	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ 「<u>地域調査の方法</u>」と「<u>グローバル補助金ガイド</u>」を参照して、プロジェクトの質を高める。 ⊕ <u>奉仕プロジェクトについて財団専門家グループのメンバーに相談する。</u> ⊕ <u>クラブが実施した奉仕プロジェクトの評価を行い、今後もそのプロジェクトを続けていくかどうかを判断する。</u>
親睦	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ <u>親睦を目的とした行事を担当する会員を1～2名決める。</u> ⊕ <u>ロータリー親睦活動グループに参加する。</u> ⊕ <u>異なる時間帯や形式のさまざまな行事を見つける、または実施する。</u>
リーダーシップ	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ <u>会員がリーダーシップスキルを磨き、発揮できるようにする。ラーニングセンターのコースカタログにある<u>専門能力開発</u>のコースを会員に紹介する。</u> ⊕ <u>新会員や若い会員にリーダー職に任命する。</u>

会員増強



健康的なクラブは、変化しながら成長します。会員の多様な考え方や経験は、革新を促し、地域のニーズを見極める上で欠かせないものです。ロータリーが実施した調査によると、よくある退会理由の一つとして「リーダーが新しいアイデアに耳を傾けてくれない」というものがあります。会員の意欲を高めるには、クラブに対して会員がどう感じているのかに注意し、方針や方向性を定める際に会員の声を取り入れることが重要です。ロータリークラブ・セントラルで、クラブの会員増強の傾向と最新の統計を見てみましょう。

- 過去1年間に会員が純増した。
- 過去1年間に多様な会員（女性会員、若い世代の会員など）が純増した。
- 民族や人種という点で地域社会の多様性を反映している。
- まだ会員がいない職業分類での入会促進に力を注いでいる。
- 新会員の入会式とオリエンテーションを実施し、情報資料や参加の機会を提供している。
- ロータリー学友（元ローターアクター、元青少年交換学生、元平和フェロー、ほかのプログラムの元参加者）のかかわりを積極的に促している。
- 各会員の貢献への感謝やねぎらいを示している。
- 毎年、少なくとも90%の会員を維持している。
- 会員の少なくとも75%が、奉仕プロジェクトに直接参加したり、リーダー的役割、そのほかのクラブの役割にかかわっている。
- クラブに紹介された入会候補者情報を確認し、候補者に連絡する担当者を決めている。
- 新会員と既存会員の両方に対し、会員であることの恩典を説明している。
- 先輩会員が新会員とペアになって助言や指導を行う仕組み（メンタリング）を取り入れている。
- 職業や関心事について会員が例会で卓話をする機会を設けている。
- クラブ会員増強委員会があり、入会と会員の参加促進に取り組んでいる。
- 会員をもった地区行事やロータリー関連セミナーに会員が出席している。

コメント欄



多様性を欠くクラブは、時代に沿わない退屈な場所となり、会員や地域社会にとって価値が少ない存在となる危険性があります。ロータリーは、会員基盤の成長に役立つさまざまなツールや資料を提供しています。健康チェックで印がなかった項目を確認し、「処方箋」に挙げられたアイデアを実行してみましょう：

問題のある分野	処方箋
会員の多様性	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ <u>会員の多様性調査</u>を活用して、多様な会員の入会を促進する。 ⊕ <u>多様性・公平さ・インクルージョン (DEI)</u> へのロータリーのコミットメントと取り組みについて学ぶ。
職業の多様性	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ <u>専門能力開発</u>のための各種コースを推奨することで、会員のスキルアップを図る。
会員数の停滞や減少	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ 会員増強計画を立てる。 ⊕ 入会候補者を見つけ、候補者情報を管理する方法を学ぶ。 ⊕ <u>入会候補者情報ワークシート</u>を使って入会候補者の情報を集める。 ⊕ 新会員を推薦する方法を会員に説明する。また、ほかのクラブに入会者を紹介できることを説明する。 ⊕ 例会以外にもロータリーに参加できる数多くの方法があることを伝える。
会員の退会	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ <u>会員満足度調査</u>を実施して、クラブに対する会員の満足度を測る。 ⊕ <u>会員維持調査</u>を実施して、退会の傾向や関心維持の方法を探る。 ⊕ <u>退会者アンケート</u>を活用して退会理由を理解し、改善に取り組む。 ⊕ 退会する会員に対し、<u>再入会</u>や<u>移籍</u>の選択肢があること、また退会後も連絡を取り続けることができることを伝える。 ⊕ 二重会員となることを検討するようローターアクターに奨励する。
オリエンテーションとロータリーの知識	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ <u>新会員のためのオリエンテーション</u>と<u>専門能力開発</u>の機会を提供し、ロータリーのラーニングセンターの活用を勧める。

公共イメージ



楽しみながら地域に貢献しているクラブは、会員が活発になるだけでなく、入会候補者の目にも魅力的に映ります。地域社会や入会候補者との関係を築く上で、クラブのイメージはとても重要です。奉仕活動を実施する際にはクラブへの認知度アップを意識し、クラブが地域に根ざしてニーズに取り組んでいることをアピールしましょう。

- 魅力的なデザインのウェブサイトをつくり、クラブの活動や入会のメリットなど公共向けの情報を発信している。
- クラブのソーシャルメディアアカウントがあり、クラブの活動とそのインパクトを紹介している。
- クラブのソーシャルメディアアカウントは、幅広い人にリーチしている。
- 昨年、地元メディアで数回にわたりクラブが取り上げられた。
- 地元メディアを通じてクラブやロータリーを紹介している（テレビ、ラジオ、広告など）。
- 奉仕活動にメディア関係者を招き、報道してもらっている。
- クラブで使用している資料は、ロータリーのブランドガイドラインに沿っている。
- 行動人としての会員の姿を示すために、ロータリーのブランドリソースセンターにある素材やテンプレートを活用している。
- 国際ロータリーから提供される広報用素材（公共奉仕広告、動画、写真、ロゴなど）を活用している。
- 例会場、奉仕プロジェクト、イベント会場にロータリー／ローターアクトの標識やクラブのバナーを掲げている。
- 地域社会でクラブの存在が知られている。
- クラブが地域社会にもたらしているインパクトを紹介したパンフレットを作り、地元の人びとや入会候補者に渡している。
- マーケティングや広報の専門知識をもった会員がいる。
- 例会や活動に参加したゲストや市民に好ましい体験をしてもらうことで、ロータリーの公共イメージを向上させている。
- クラブ公共イメージ委員会があり、イメージ向上と広報に取り組んでいる。

コメント欄



地元での認知度が高ければ高いほど、奉仕活動の効果が高まり、活動に対する人びとの反応も好ましいものとなります。ロータリーのさまざまなリソースをクラブの公共イメージ向上に役立てましょう。健康チェックで印がつかなかった項目を確認し、「処方箋」に挙げられたアイデアを実行してみましょう：

問題のある分野	処方箋
地域での認知度	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ ロータリーの<u>プレスセンター</u>にあるリソースを地元メディアに紹介する。 ⊕ 認知度アップにつながるようなイベントを企画する（ロータリーの<u>ブランドリソースセンター</u>にある「イベント計画ガイド」を参照）。
古くなった資料	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ ロータリーのブランドリソースセンターから利用可能なテンプレートを使い、クラブのパンフレットをつくる。 ⊕ 「ボイス」とビジュアルアイデンティティのガイドに沿って資料を作成する。 ⊕ 資料やコミュニケーションを作成する際に、ロータリーの動画や独自の写真を活用する。
オンライン上の存在感	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ オンラインツールに強い会員を見つけ、クラブのウェブサイトとソーシャルメディアを管理してもらう。 ⊕ ラーニングセンターで「<u>ロータリーブランド</u>」のコースを利用する。 ⊕ ロータリーの動画や独自の写真・動画を活用する。 ⊕ ロータリーのソーシャルメディアキットを活用して、オンラインでのクラブの存在感を強める。
マーケティング・広報	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ 「<u>クラブ公共イメージ委員会の基本</u>」からアイデアを得る。広報の経験がある会員を広報委員会に任命する。 ⊕ <u>入会候補者情報ワークシート</u>を活用して、広報やマーケティング分野の新会員を募る。 ⊕ <u>ブランドリソースセンター</u>にある<u>ソーシャルメディアキット</u>を利用して、クラブのソーシャルメディアを効果的に活用する。

運営



クラブの未来についてリーダーが真剣に考えているクラブは、円滑に運営され、成長していくものです。元気なクラブづくりにおいては、リーダーの育成、戦略計画の立案、引継ぎ計画が極めて重要となります。

- 戦略計画があり、定期的に更新している。
- 年次目標を定め、これをロータリークラブ・セントラルに入力している。
- ロータリー賞の受賞に向けて努力し、頻繁にロータリー賞を受賞している。
- クラブ理事会が少なくとも四半期に一度会合し、クラブ戦略計画の見直しや、目標に向けた進捗の確認、(必要に応じて) 細則その他の資料の調整を行っている。
- 理事会は、改善すべき点には随時変更を取り入れ、これに基づいてクラブ細則を更新している。
- 将来のリーダーを見つけ、育成するプロセスを確立している。これには、各役職に就くための研修、文書や記録の引き継ぎ、現・元・次期役員による合同決定などが含まれる。
- 会長がPETSに出席し、そのほかの役員やリーダーも地区研修・協議会に出席している。
- クラブのリーダーはMy ROTARYを活用してロータリーの手続きを行っている。
- 12月31日までに次期役員を選び、2月1日までに国際ロータリーに報告している。
- 幹事は、新会員の入会后30日以内にこれを報告している。
- 次年度予算の作成と承認を行い、会計を任命し、運営と寄付(または奉仕プロジェクトの資金)のための口座をそれぞれ別個に設けている。
- 募金目標を定め、さまざまな募金活動を通じてこの目標を達成している。
- 毎年、会員満足度調査への記入を会員にお願いし、その結果をクラブに反映させている。
- 会員の半数以上がMy ROTARYにアカウント登録している。
- クラブ管理運営委員会がある。

コメント欄

☑ 診断



リーダーのスキルや熱意が足りない、または会員のニーズが考慮されないクラブでは、会員の意欲や活動の効果が薄れ、時代遅れとなり、会員の減少を招くことになります。健康チェックで印がつかなかった項目を確認し、「処方箋」に挙げられたアイデアを実行してみましょう：

問題のある分野	処方箋
戦略計画と目標設定	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ 「<u>戦略計画ガイド</u>」を活用して、クラブのビジョンを描き、長期目標と年次目標を立てる。 ⊕ <u>ロータリークラブ・セントラル</u>で設定した目標の半分以上を達成してロータリー賞の受賞を目指す。 ⊕ ローターアクトクラブは<u>ロータリー賞の目標と達成のワークシート</u>を活用する。 ⊕ クラブ理事会だけでなく、クラブ全体にとって意義のある目標を選ぶ。 ⊕ <u>会員増強ガイド</u>を活用して、会員増強計画を立てる。
革新性	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ 新しい会員種類（家族会員など）を導入した場合は、これを反映させるためにクラブ細則を修正する。 ⊕ 「<u>クラブの種類・形式・モデル</u>」の資料を参照し、会員に提供できる体験について検討する。
手続き	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ <u>新会員の入会とオリエンテーション</u>、紹介された<u>入会候補者</u>への連絡、新会員の推薦、リーダーシップの引継ぎなど、諸々の標準手続きを定める。 ⊕ <u>会員満足度アンケート</u>を活用する。
リーダーシップ	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ オンラインのラーニングセンターで<u>クラブリーダー向けの学習プラン</u>を利用し、アイデアや情報を得る。 ⊕ リーダーシップ研修を実施し、ラーニングセンターの<u>専門能力開発のための各種コース</u>利用を奨励する。
資金管理	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ 「<u>クラブロータリー財団委員会の基本</u>」のオンラインコースを利用し、寄付の選択肢について学ぶ。 ⊕ 「<u>クラブ会計の基本</u>」でベストプラクティスを学ぶ。
My ROTARYでのクラブ管理	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ My ROTARYの「<u>クラブの運営</u>」のセクションから各種レポートを見たり、会員情報の追加・更新・削除を行ったり、入会候補者の情報を管理したりする。（留意点：ローターアクトの場合、My ROTARYの「クラブの運営」ページを利用できるのはクラブ会長のみとなります。）

次のステップ



「クラブの健康チェック」は、元気なクラブづくりの第一歩です。印が最も多くついた分野、最も少なかった分野を確認し、これを基にクラブの健康診断をして、対処方法を検討しましょう。病院では、健康診断で医者がアドバイスをし、問題があれば薬を処方してくれます。このアドバイスを無視したり、処方薬を飲まなかったりすれば、せっかくの健康診断も意味がありません。これと同じように、診断結果を真剣に受け止め、対処方法を考えて、問題のある分野に早めに取り組みましょう。

ポール・ハリスは次のように述べました：「願わくは、私たちの幸せがさらなる奉仕をもたらすように」。地域社会とそのニーズは時代とともに変化し、ロータリークラブが地域に貢献し続けるには、この変化に対応する必要があります。クラブの健康を定期的にチェックし、常に新鮮な気持ちで元気なクラブづくりを心がけましょう。

次のステップ

1. 各セクションのスコアを以下に記録してください。印のついた一項目につき、1ポイントとなります。

カテゴリー	スコア
クラブでの経験	
奉仕と交流	
会員増強	
公共イメージ	
運営	

2. 最もスコアの低かったカテゴリーをご覧ください。「処方箋」に提案されている対処方法を、どのように実行できるでしょうか。次のステップを以下に記入してください。

実行項目	実行スケジュール	責任者

役立つリソース

[クラブ計画アシスタンス](#)

[会員増強のための評価ツール](#)

[会員増強のリソース](#)

[ブランドリソースセンター](#)

[ラーニングセンター](#)



2540-JA-(921)

セッション6 資料3 (参考)

世代間の違い (米国の分類)

ベビーブーム以前 (1946 年以前) 生まれの伝統主義者

- サイレント世代...退役軍人... 若干の " 生き残り "...
- 愛国心、チームワークを重んじる
- より少ないものでより多くのことをする
- よりフォーマルな服装をし、他人からもそれを期待される
- 会議には早めに到着する
- 適切な場合は「準備」を手伝う
- 会議の正式な (そして多くの場合書面化された) アジェンダを期待する

ベビーブーマー 1946 年～1964 年生まれ

- 2020 年代に経済的・政治的に影響力を持ち、生活を便利にする製品やサービスを好む。
- 自信にあふれ、自己主張が強い
- 会議の服装はあまりフォーマルではない
- 会議時間には順応性があり、長時間の会議も苦にしない
- パワーポイントなど、視覚的な要素を多用する会議を好む。
- 強い勤労意欲を持ち、クラブの進歩やプロジェクトにも積極的

ジェネレーション X 1965～1976 年生まれ

- 仕事、ボランティア活動、家庭の「バランス」を重視。
- バランスに配慮した会議時間の設定...会議やプロジェクトに○時間かかるとされている場合、X 世代はその時間に退出したがる。
- 多くの経済的課題に対処してきたことから、機知に富み、独立心旺盛。
- クラブミーティングでは伝統主義者への寛容さに欠けることもある。
- クラブが管理することができれば、そのスキルと適応力を発揮する技術的先駆者。

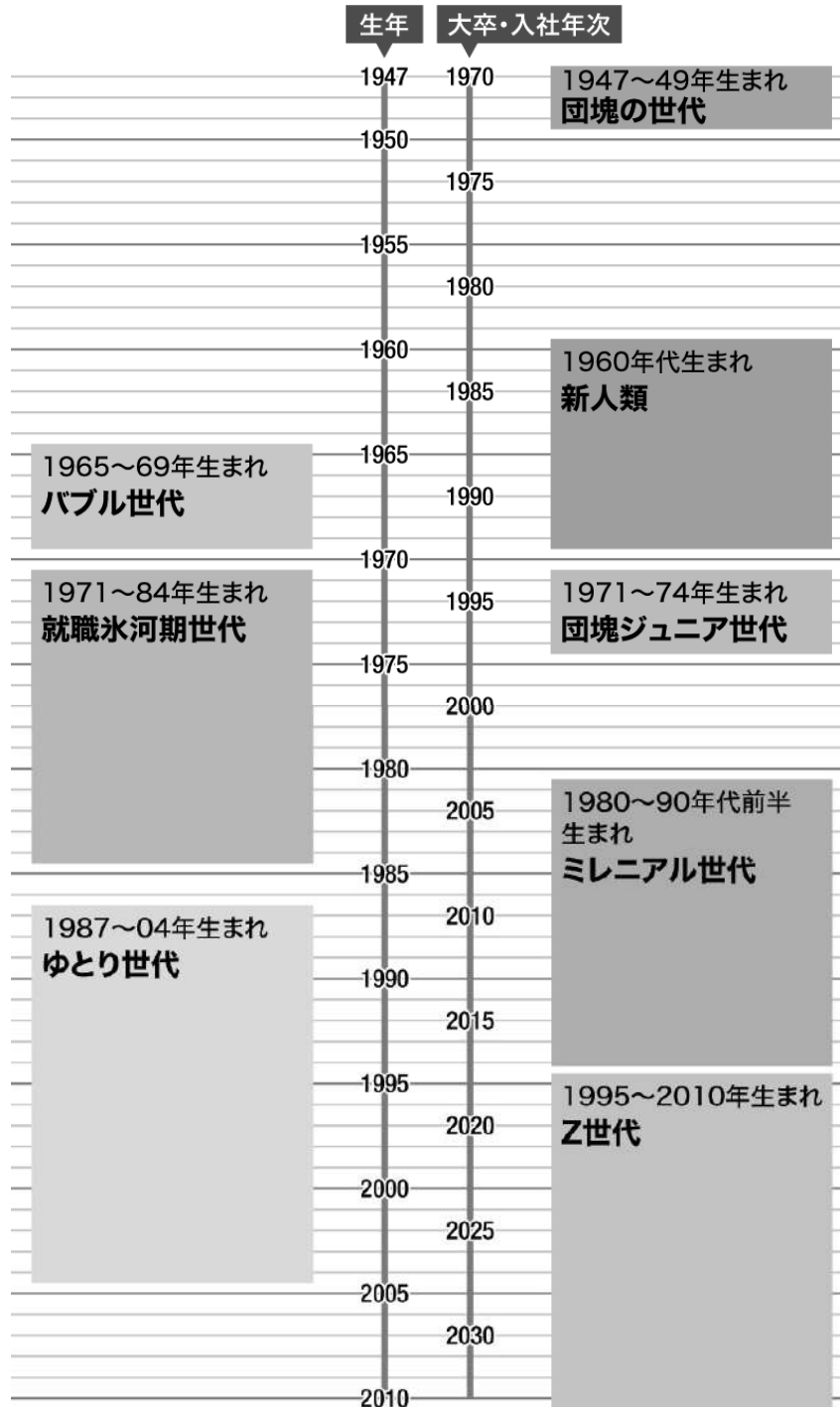
ミレニアル世代 1977～1997 年生まれ

- 技術に精通し、技術に基づく活動に積極的。
- 十分な教育を受け、社会の大きなニーズ (個人のニーズとは異なる) を重視する。
- 女性が初めて男性を上回る
- 会議の目的を知りたがる-いつもこの時間に会議があるからというだけの会議ではない
- 協力的に働く意欲と能力があり、他人にもそれを期待する。

ジェネレーション Z 1997 年以降生まれ

- スマートフォン世代。
- ローターアクトに積極的だが、ロータリーに入ったばかり。
- 多様性を重視する。
- 職場やロータリーの会合に柔軟性を求める
- 旅行が好き
- 節約志向 ... お金を貯めたい
- 仕事とボランティア活動の境界線を設定するのが得意である。

セッション6 資料4 世代間の違い(日本の分類)



※各世代の年の区切りについては諸説ある。

nippon.com

R L I 研修セミナーテキスト (2023 - 2025 年度版)

翻訳・監修：R L I 日本支部

発行者：R L I 日本支部委員長 北 清治

発行：2024 年 7 月 1 日

事務局：第 2750 地区ガバナー事務所

電話：03-3436-2750

U R L：https://rli-japan.org

Email：rlijapan.mainoffice@gmail.com