

概要

国際ロータリーとロータリー財団は毎年、膨大な時間と資金を青少年プログラムに投資している。ロータリーでの経験を持ち、ロータリーの価値観を共有する**プログラム学友は、素晴らしいロータリアンになると大いに考えられる**。会員増強部は、RIとロータリー財団の学友を会員候補として勧誘することを検討するため、質問票調査、統計的分析、事例収集を含む調査プロジェクトを実施した。

結果

学友勧誘の現状について

- **現在ロータリアンの約 2.9 パーセントがプログラム学友である。**
- **58 パーセントのクラブが、プログラム学友を会員候補として勧誘していないことを認めている。**
- 学友を**勧誘し、実際会員の中に学友がいる**と答えたクラブはわずか **22 パーセント**である。
- 学友ロータリアンの回答者の **80 パーセント**がクラブより**勧誘を受けた**と答えているが、**20 パーセント**は地元クラブから**情報を取り寄せなければならなかった**。
- 勧誘を受けた人のうち、**68 パーセント**は自分が**プログラム学友であるために特に勧誘を受けた**と答えた一方、**32 パーセント**はクラブが自分をプログラム学友であると**知らずに勧誘した**と回答。
- 学友ロータリアンはしばしば、**プログラムを通じてロータリーに触れたことが、入会への意思に大きな影響を与えた**ことを示唆。

ロータリアンになっていないプログラム学友も、一般的に、プログラムにおいて大変**良い経験**をしている。学友の **90 パーセント**は、プログラム中やその後**にロータリー・クラブ例会へ出席したことがある**、そのほとんどが例会について**良い印象**を受けている。

現在プログラムに参加している人の 84 パーセント、およびプログラム学友の 66 パーセントがロータリーへの入会に関心を示している。さらに、**プログラムを終えてから時間が経過すればするほど、ロータリー・クラブ入会への関心を示す学友は少なくなっていく**(16 ページ、表 8 を参照)。

時間が経つごとに関心が薄れる傾向は、**参加者がプログラムを終了した後、ロータリーとの接触が著しく少なくなる**ためと考えられる(13 ページ、表 5)。さらに、**プログラム終了後にもロータリーと頻繁に接触を持つ学友は、ロータリーとの接触が少ない学友と比べ、ロータリー入会についてより高い割合で関心を示している**(19 ページ、表 10)。

学友がロータリー入会に**関心がない**、上位 5 つ理由は以下の通りである。

1. その他に数多くやることがある／ロータリーのために割く時間がない
2. 毎週の例会に出席できない
3. 会費が高すぎる
4. 現会員と自分の年齢がかけ離れている
5. クラブ会員が全員(またはほとんど)男性

学友がロータリーに**入会したいと希望する**、上位 5 つの理由は以下の通りである。

1. 社会奉仕
2. さまざまな人に出会う
3. 変化をもたらす／より良い世界を築く
4. 他の人も同じ体験をできるように支援する
5. ロータリーは参加に値する団体である

一方、**入会に関心を示す学友の多くはまた、入会に関して次のような懸念や制限をあげている。**

1. 膨大な時間が必要とされる
2. 会費が高い
3. 毎週の例会への出席が義務付けられている
4. 例会の時間が不便である
5. 現会員と自分の年齢がかけ離れている

その他に、**多くの学友が入会するよう声をかけられていないという単純な問題が存在するようである。**入会に関心があり、かつ現在専門職、事業主、企業幹部、管理職である学友について：

- **研究グループ交換学友の 58 パーセント**が入会の勧誘を受けていない。
- **ローターアクト学友の 67 パーセント**が入会の勧誘を受けていない。
- **奨学金学友の 82 パーセント**が入会の勧誘を受けていない。

より多くの学友がロータリーに入会していないのはなぜかと尋ねたところ、多くの**ロータリアン**から寄せられた回答は以下の通りである。

- 多くの**クラブ**が RI やロータリー財団のプログラムに**参加していない**。
- 多くのクラブは、クラブとプログラム参加者との間に**関係を築いていない**。
- 多くの学友はプログラム終了時にロータリー・クラブ入会の資格をまだ満たしていないため、ロータリアンはそうした**学友を将来のロータリアンとして見るのが難しい**。
- 多くのクラブや地区は**記録管理が万全でなく**、学友に関して体制が整っていない。
- 多くのクラブや地区にとって、**学友の最新の連絡先を維持するのが難しい**。
- 多くの地域に**ローターアクト・クラブが存在せず**、このためロータリーに関与した若い学友を入会の資格を満たすまで維持することが困難である。
- 多くのクラブは**学友に入会を勧めなかったり**、一度断られた場合は再び勧誘を行うことがない。
- 多くの学友は、ロータリアンと自分の間に**大きな年齢差**があるために距離を感じる。

推奨事項

学友を会員候補としてさらに活用するために、クラブや地区が導入できる多くの方策として、以下が挙げられる。

- 現在のプログラム参加者と**密接な関係を築く**。
- 学友のロータリー活動への参加を維持し、ロータリアンへと移行するための**行動計画を作成する**。
- **学友を推進し**、他のロータリアンがその重要性を理解できるようにする。
- **学友に入会を勧める**。最初の勧誘で断られても、勧誘を続ける。

- **それぞれのニーズに合うクラブ探し**において学友を支援する。
- **新しいクラブを結成**するために学友を集める。
- 会員となる資格を満たすまで、若い学友とも**連絡を取り続ける**。
- 学友に**他のプログラムに参加**してもらう。
- 学友に**クラブや地区の活動に参加**してもらう。

成長の可能性

2004-05年度、**ロータリーのプログラムは100,000名を超える学友を輩出している**。その多くはプログラムにおいて素晴らしい体験をし、ロータリーに大きな関心を寄せている。彼らはロータリー家族の一員であり、ロータリーのあらゆる活動に大きく関与した。既にロータリーに入会する資格を持つ学友もいれば、まだその資格がないものの、これから候補になりうる学友も存在する。

クラブや地区が、こうした学友を**将来の地域社会のリーダー**であると考えれば、彼らを**将来のロータリーのリーダー**として見るができるようになり、学友との関係維持に対する関心が増し、最終的には学友を会員候補として勧誘するに至るであろう。