Rotary International District 2560

2024-2025
Nagumo's Year Official Club Visits Report

国際ロータリー 第2560地区
2024-25年 南雲年度 公式訪問報告

目次

はじめに

1. 地区全体の傾向

2. 個別クラブの全体傾向

3. 事例から見るポイント
   ①新潟RCと新潟南RCの推移
   ②佐渡RCの推移
   ③安定している新発田RC

4. 世界と日本の推移

5. ポートフォーリオ分析

6. 4区部による特徴の違い検討
   ①成長期：雪国魚沼RC
   ②成熟期：直江津RC
   ③衰退期：三条南RC
   ④未発達期：新津RC

7. まとめ

おわりに

公式訪問日程表及び随行者

第2560地区
2024-25年 南雲年度
公式訪問報告

第2560地区 2024-25年 南雲年度

ガバナー　南雲 博文
副幹事 ／ 公式訪問担当　髙野 裕

ごあいさつ

第 2560 地区の 54 クラブを、今回初めての試みとして合同形式で開催することとなった。この試みは非常に好評として受け入れられたことは、先の合同公式訪問アンケート報告の結果からも伺えた。国際ロータリー 2024-25 年度ステファニー A. アーチック会長も訴えているように「地区でのやり方を変えること、過去 50 年同じことをしていたなら、それを見直す時期に来ている」という認識で、まったく新しい方式として踏み切ったやり方が合同公式訪問である。さらに、この合同公式訪問の結果、分区内のクラブが近隣のクラブと合同で何か行事を実行したり、地区の補助金を合同で活用して事業を行ったりというような積極的な動きがでてくることを期待したい。そんな新しい時代の地区運営が、今回の合同公式訪問をきっかけとして動き出すことを願っている。

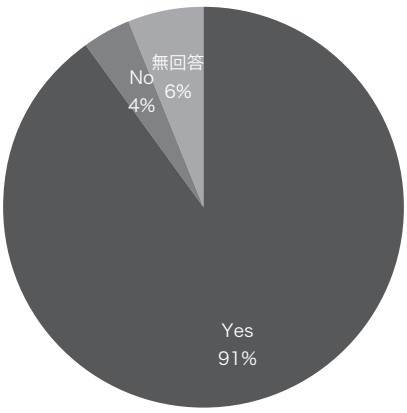
この報告書は、第 2560 地区を回ったことで、地区全体を捉えて見えてくるものをきちんと報告書という形で残すことが大切ではないかという考えから、髙野地区副幹事に指示し文書としてまとめたものである。今後の地区運営の一助となれば幸いである。

第 2560 地区　2024-25 年度ガバナー

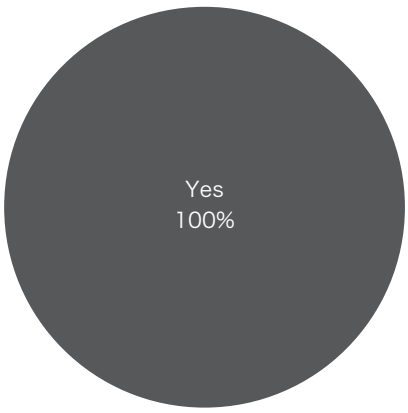
南雲博文

合同公式訪問アンケート結果より

＜クラブ会長＞
合同の公式訪問方式は良いと思いますか



＜ガバナー補佐＞
合同の公式訪問方式は良いと思いますか

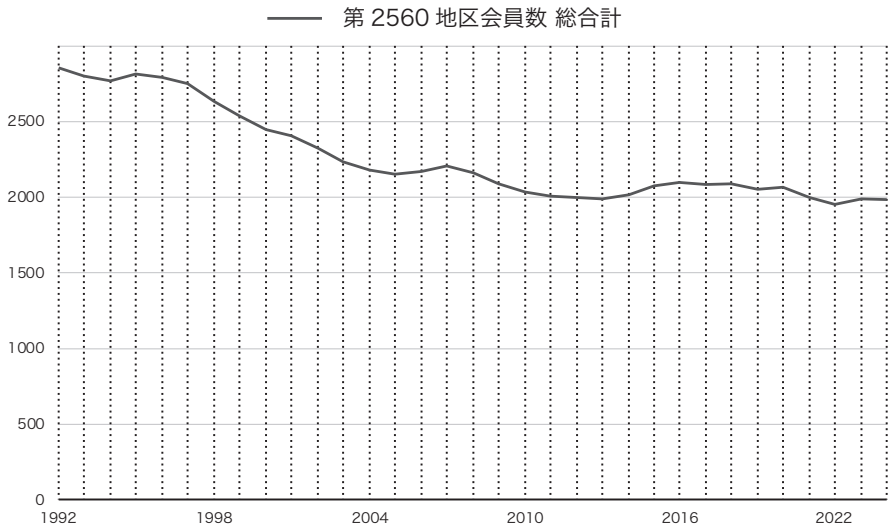


はじめに

2024 年 7 月から 10 月にかけて、第 2560 地区の全 54 クラブを対象として合同公式訪問を 27 か所で実施した。これによって、南雲ガバナーとガバナースタッフにより各クラブの現状とその問題点をつぶさに見聞きさせていただくことができた。その結果を踏まえ、今後の第 2560 地区ロータリークラブがどのように対応していくべきかについて、本報告書において概要をまとめて記録として報告したい。

1. 地区全体の傾向

まず、全体の状況について第 2560 地区はどのような状況にあるのか確認する。1992 年からの毎年度各クラブ会員の推移について把握すると、（図表 1）の通りとなる。これを見ると、日本経済が絶頂期を迎え、1991 年をピークにバブルがはじけて 2000 年まで一気に経済が落ち込み、その後も失われた 30 年などといわれて低迷が続いた様子と合致する動きがみえる。ロータリークラブそのものが経済人を相手にした団体であるから当然といえば当然である。経済が活性化することは、ロータリークラブの活性化につながるものである。その地域経済が活性化すれば、ロータリークラブも活性化することになるだろうし、地域経済が沈滞化すれば同じく、その地域のロータリークラブも沈滞化することになる。



（図表 1）

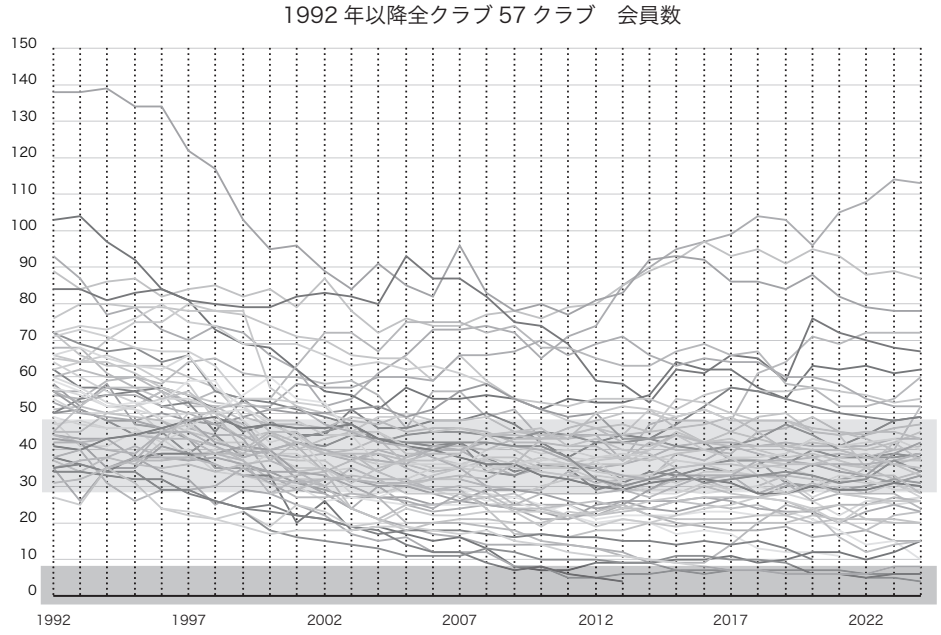
年度	会員数	クラブ数	クラブ当り平均会員数
1992 年度	2,856 人	50 クラブ	57.1 人
2024 年度	1,986 人	54 クラブ	36.7 人
2024 年 / 1992 年増加率	69.5%	108%	64.2%

（図表 2）

さらに、1992 年と 2024 年を比較してみると（図表 2）、会員数はおよそ 3 割減少しているが、クラブ数は 4 つ増えているため、クラブ当りの平均会員数はさらに減少して 64.2% となっている。クラブ当りの会員数は 1992 年が 57.1 人であったものが、2024 年では 36.7 人となっている。

2. 個別クラブの全体傾向

次の（図表 3）は、同じく 1992 年から 2024 年までの各クラブの会員動向を全て表示したものである。グラフ内に、10 人以下にグレー色、30 人から 50 人の幅にはさらに薄いグレー色をかぶせた。これは、各グラフを比較する上で相対的な位置を把握する際に便利であることから加えたものだ。そして、なぜ 30 人から 50 人のあいだに薄いグレー色が付けられているのかというと、ロータリークラブを新規に設立するには、最低 20 人のメンバーが必要となっている。このことは、やはり 20 人以下の人数では会の運営は大変だという意味と認識する。しかし、現実 30 人以下では会の収入の観点から資金繰りが苦しいという声をよく聞く。もちろん、30 人以下でもいろいろ自分たちで協力して経費節約をしてやって行けば充分運営は可能なわけだが、事務局員の人件費の負担や事務局の賃料などということになると、やはり 30 人以下のクラブとしては苦しいようである。そこで、目安として 30 人以下のクラブになると大変ですよ、という意味で会員数は 30 人を下回らないように努力しましょう、そして 50 人を目安に頑張りましょうとした。それを受けて、30 人から 50 人の枠内に入ればなんとか「安全」圏にあるとして、一つの区分を設けてみた。また、50 人以上であれば、これは会務運営としても、会費収入としても安定的な活動が実施できるとして「安定」という区分を設けてみた。逆に 30 人以下は、安定というより「不安定」な範疇であるとして、30 人から 10 人までの範疇を「不安定」という分類として設けた。そして、10 人以下になると、



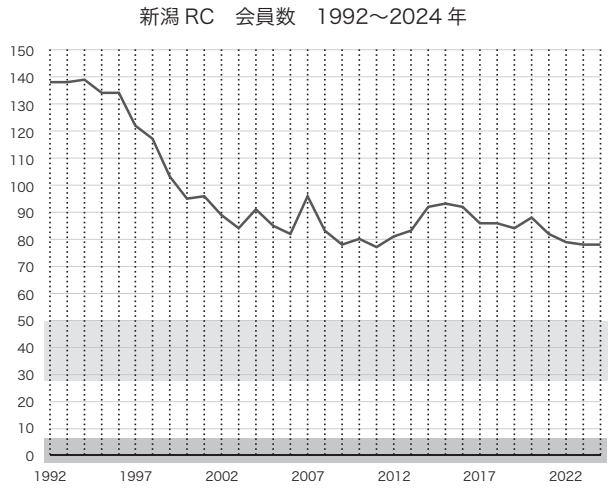
（図表 3）

会の運営が一部の人に過度な負担を強いることになり、会費収入も限られるため、運営自体に困難な状況が発生する。その意味で「危険」という分類を設けた。このような分類を設けることで、各クラブのポジションが見えてくる。各クラブのポジションをより明確にするために 50 人、30 人、10 人のところでラインを引いて「安定」「安全」「不安定」「危険」という区分を設けてみた。

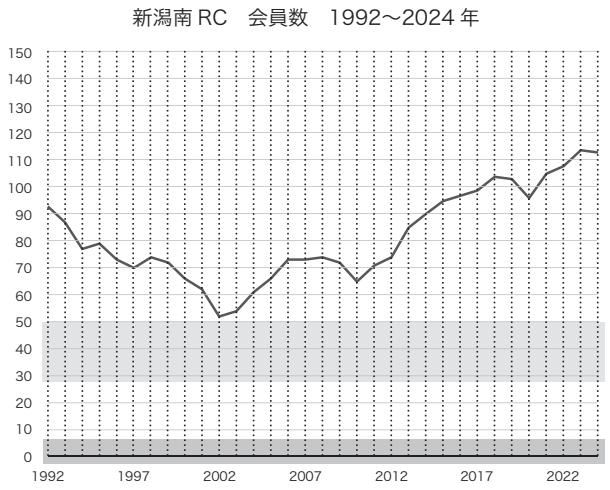
さて、ここで再度全クラブのグラフ（図表 3）を見てもらいたい。1992 年の段階では、半数以上の 31 クラブが 50 人以上の「安定」ラインに入っていたが、2024 年においては 50 人以上の「安定」ラインには 10 クラブ、30 人以上の「安全」ラインには 22 クラブ、さらに 30 人未満の「不安定」ラインには 20 クラブ、そして「危険」ラインには解散したクラブを含めて 5 クラブとなっている。これをみれば主体は安定から安全、不安定へと移行したことが見て取れる。

3. 事例から見るポイント

① 新潟RCと新潟南RCの推移



（図表 4）



（図表 5）

ここで、新潟 RC の会員数推移（図表 4）と新潟南 RC の会員数推移（図表 5）を見てもらいたい。1992 年度の新潟 RC 会員数は第 2560 地区で一番多く、138 人となっているが、2024 年度では 78 人と増加率 56% となっている。第 2560 地区全体の増加率は 64.2% であるから、地区全体の落ち込み以上に人数が減少していることがわかる。それに比べて、同じ新潟でも新潟南 RC（図表 5）は 1992 年の 93 人から 2002 年の 52 人まで、やはり経済の影響で落ち込むが、その後は順調に伸ばして現在では 2024 年の 113 人、増加率は 121.5% と地区で一番高い数字を示している。この要因はなんであろうか。

残念ながら、私の手元には会員名簿がないので明確に確認はできないものの、考えられることは、いわゆる全

国に支店を有する上場企業の支店長などが多くメンバーに入っているクラブは、経済が悪化すると経費節約や支店の撤退統合などが積極的に行われることから、ロータリークラブの脱会が増えやすくなる。もちろん、上場企業でなくても、地元企業も経済が悪化すれば退会を考える会員も増えてくる。しかし、地元企業の会員は人間関係のつながりが深いため、入会する場合もある程度の関係性を元にすることが多い。そういった意味でも、退会する場合も人間関係が強いほど決断にある程度の歯止めがかかりやすい。しかし、地方の支店長などは、自分の意志で退会を決断するのではなく、本社の意向で経費節約、支店の統廃合などの理由で一方的に退会となることが多い。そのため、支店長などがメンバーに多いクラブは経済が悪化すると、退会者が増える傾向にあると考えられる。この景気の後退による退会者の増加は、老舗クラブのほうがより影響を受けやすい。それは、大手企業の支店長などは老舗クラブに登録するケースが多いためと考えられる。その意味では新潟 RC は県内一の老舗クラブであるため、まさに景気の動向による影響を一番受けたクラブといえる。問題は次のステップである。ある程度の景気悪化の状況による影響で減少した後、新潟 RC はなんとか持ち堪えて、140 人レベルから 80 人レベルまでの落ち込み以降、横ばいとなって現在まで踏みとどまっている。これは、やはり名門クラブであるがゆえのブランドとともに、メンバーの意識の高さなのではないかと推測する。

新潟 RC の強み弱みについてのコメントを確認しておきたい（以下、各クラブのコメントは「公式訪問事前お伺い書」に回答をいただいたものです）。

新潟 RC 強み :「新潟県で最も伝統のあるクラブとして、多数のガバナーを輩出しており、ロータリーの歴史理念などを深く説明できるベテラン会員を擁していることです。また年齢や会員歴による壁のない、フラットで和やかな雰囲気であることも特徴です。」

新潟 RC 弱み :「転勤を伴うナショナルブランド企業の会員比率の高さです。2~3 年で転勤されてしまうので主要な役割をお願いできず、クラブとしての事業の継続性が保ちにくい状況です。」

これに比べて、新潟南 RC は 90 人ラインから 50 人ラインまで落ち込んだものの、その後が一気に V 字回復となって新潟 RC を抜き去って、現在では地区内一番の会員を擁するクラブにまで成長している。この要因は何かということの分析が必要だと思うが、一つ考えられることは郊外の企業団地など、企業集積団地のメンバーなど地域的つながりがロータリークラブへの入会を促進したのではないか、その意味では、やはり経済のプラスの影響が働いたのではないかと考えられる。それは立地による有利な材料をうまく取り込んで会員増強へとつなげたことで、当時のクラブ執行部の果敢な取り組みの成果とも言えるのではないか。

新潟南 RC の強み弱みについてのコメントを確認しておきたい。

新潟南 RC 強み :「会員数の多さと会員同士の結束・団結力の強さだと思います。」

新潟南 RC 弱み :「他クラブに比べ総会員数の割に女性会員が少ない点。」

② 佐渡RCの推移

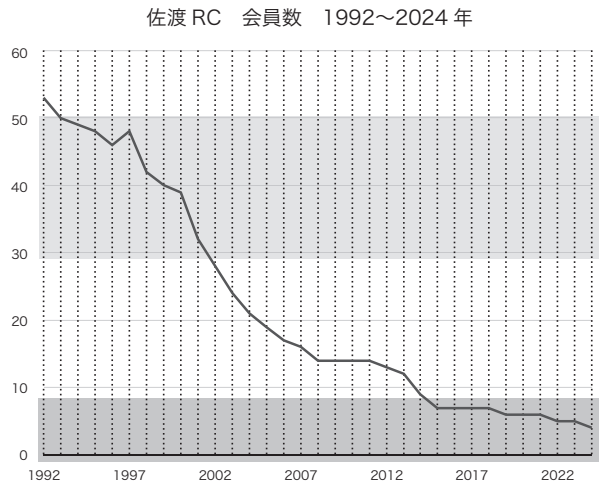
新潟 RC のバブル後の急激な減少理由については、佐渡 RC の事例が、その事実を示している。佐渡 RC は 1992 年の段階で 53 人のメンバーを擁していたが、2024 年 7 月 1 日現在では 4 人となっている。この理由を聞いたところ、そもそも佐渡 RC は佐渡汽船株式会社関連の企業メンバーが非常に多かった。ところが、バブルがはじけて日本経済が低迷する中で、佐渡の経済も低迷し、佐渡汽船株式会社そのものが経済的に窮地に追いこまれるまでになり、親企業である佐渡汽船株式会社がロータリークラブから脱会をすることで、佐渡汽船関連の会員も脱会することとなり会員数の減少が止まらなくなってしまったという。現会長のコメントによれば、会員が 10 名以下になる前に何らかの対策をするべきだったと話している。結果として、現在は 4 名と第 2560 地区の最小クラブとなっている。

ここで、佐渡 RC の強み弱みについてのコメントを見てみたい。

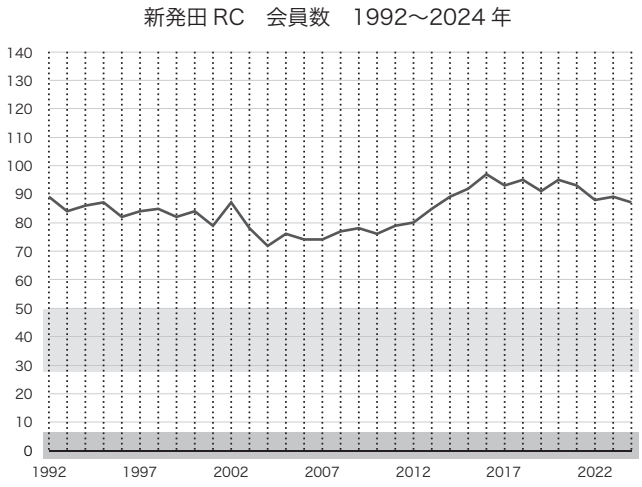
佐渡 RC 強み :「団結」
佐渡 RC 弱み :「特にありません。」

この佐渡 RC のケースを見れば、当然ロータリークラブは大きく経済の影響を受けていることがわかる。逆に、景気が良くなると会員数は増加する可能性が増えるともいえよう。そうすると、昔のロータリークラブの報告書等では会員数について「数より質」などという議論がなされている。このことは、単に頭数だけそろえるやり方だとすると、景気が悪くなればすぐに波が引くように会員数が減少してしまう。だが、会員がロータリーの「奉仕の理念」を意識しているならば、単純に減少ということでなく、これは事業経営者として必要な意識であると認識するならば、単に景気が悪いからという理由ですぐに脱会へとつながるものではない。もちろん、会社の経営がままならぬなら、脱会という選択肢は議論されようが、その中でも、ロータリー活動に意義を見出しているメンバーなら、ロータリーの脱会は優先順位としては低いものとなろう。

必要なことは、単にメンバーを集めることに終始するクラブでなく、ロータリーの活動によって、メンバーのみんなが輝く場を用意できたなら、脱会者も抑えることができるものと考える。佐渡 RC が現在の最小クラブであっても、活動できている理由は、クラブ会長が佐渡 RC の強みとして上げている「団結」である。ロータリー活動の意義を認識し、その活動のためにやれることをメンバーが一丸となって実践している姿勢には、見習わなければならないものがある。しかし、現実問題として物理的な人数不足で実践できないことも多くなるわけだ。そこはロータリーの仲間意識で分区内の各クラブが協力して活動することでバックアップできれば、可能性が広がるのではないかと提案したい。しかし、4 人しかいないという事実は大きなハンディである（2025 年 2 月末時点では 3 人）。



（図表 6）



（図表 7）

③ 安定している新発田RC

多くのクラブはバブル期の景気衰退を大きく受けて会員の減少という現実の厳しさを受けていたが、中には長年景気の影響をあまり受けずにクラブ会員数が安定しているクラブがある。それは新発田 RC である。

（図表 7）を見てもらいたい。新発田 RC は 1992 年に 89 人で、2024 年には 87 人とほぼ横ばいで推移している。そして、第 2560 地区においては現在、新潟南 RC に次いで 2 番目に大きなクラブで、この安定感は注目すべきものがある。

新発田 RC の強み弱みのコメントを確認しておきたい。

新発田 RC 強み :「歴史と伝統に基づいた例会出席率の高さ」
新発田 RC 弱み :「全会員の中での女性会員比率の低さ」

また、クラブにロータリー公共イメージ向上のアイディアや取り組みについて質問したところ、「新発田 RC 地区補助金を利用した社会奉仕講演会を企画実施」という回答があった。このようなロータリークラブの各種制度、地区補助金などの有効活用をするなど積極性がクラブの活性化を高めていると思われる。その根底にあるのは、先輩会員がその土壌をつくってくれたという仲間意識の高さ、その一番のポイントは例会出席率の高さだという。とにかく、キーワードはクラブメンバーの意識の高さであり、これによって景気に左右されない会員数維持という結果を導いているのだと認識する。

4. 世界と日本の推移

さて、1992 年から 2024 年までの会員数の推移について見てきたが、経済動向に応じて各クラブの平均会員数が 57.1 人から 36.7 人と減少した。これは第 2560 地区だけの現象ではなく、日本全体の傾向である。次の（図表 8）に目を通してもらいたい。世界の会員数はほぼ横ばいで、クラブ当りの会員数は 2 割減である。全体の会員数は変わっていないのに、クラブの平均会員数が減ってしまったことの理由としては、会員の大勢いる大きなクラブが減って、少人数の小さなクラブが増えた。新設クラブが増えたということであろうか。人口の少ない地域で新設クラブが増加したものの、人口の多い地域の大きなクラブでは会員数が減少した。結果として会員数は横ばいとなっている、ということが考えられる。そうだとすれば、今までの大型クラブでの運営から、小型クラブでの運営が増えたことで、会の運営方針も以前と変わってきたのではないかと推察する。

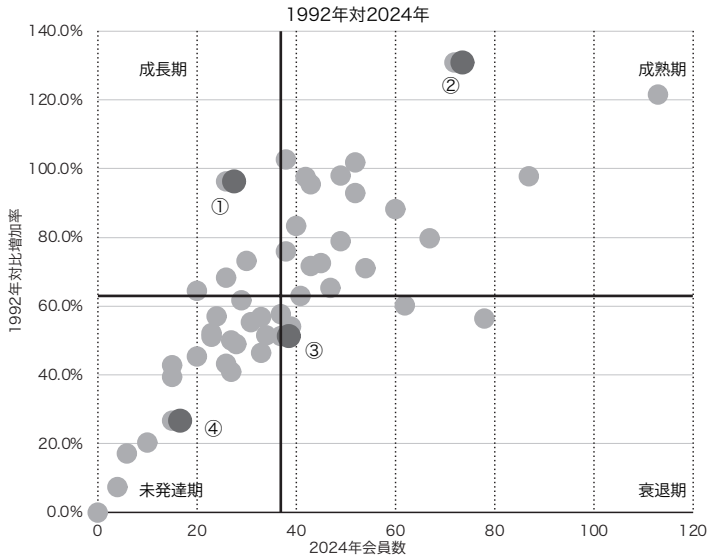
日本の場合は会員数の減少がみられ、1/3 の会員がいなくなり、やはりクラブ当りの会員数も減った。これは、大型クラブが減少して小型のクラブが増加したものの、新規クラブが増加したわけではなく、大型クラブが縮小したということではないかと考えられる。

年度区分	世界の会員数	日本の会員数	世界のクラブ平均会員数	日本のクラブ平均会員数
1996 年	1,206,112 人	129,568 人	43	59
2016 年	1,207,913 人	87,377 人	34	39
増減率	100.1%	67.4%	79.0%	66.1%

出典 :「ロータリー情報ハンドブック」会員数の変遷より　（図表 8）

比較年度は少し違うが、日本全体での会員数の減少率と、第 2560 地区での会員数の減少率は似たような傾向を示しているが、第 2560 地区のクラブ当り会員増加率が 1992 年と 2024 年で 64.5% であるため、日本全体の 66.1% という数値より下回っているということは、当地区は日本全体の中では落ち込みが大きいということになる。これは都市部と地方という環境の違いによる可能性もあるが、一概に景気や人口減少だけに理由を押しつけるわけにはいかない。しかし、基本的にはクラブの年数が進めば、それだけ会員の年齢も進み、高齢化による自然退会が発生することになる。何もしなければ必ずクラブの会員数は減少する。会員の減少を食い止めるためには、会員の勧誘をしなければクラブそのものが衰退することになる。このような状況を理解するために、地区内のクラブの相対的位置付けを図表にしたものが次の「5. ポートフォリオ分析」である。

5. ポートフォリオ分析



（図表 9）

ポートフォリオ分析のグラフは各クラブの地区内での相対的な状況を表示したものである。この（図表 9）は 2 つの基準で表されている。一つは縦軸、1992 年と 2024 年を比較して第 2560 地区の平均増加率 64.5% を上回っているか、下回っているかによる上下の区分と、もう一つは横軸、2024 年の第 2560 地区のクラブ当り平均会員数の 36.7 人を上回っているか、下回っているかを左右に区分して、全体を 4 つのブロックに分けて表している。まず、左上は平均増加率よりも上回って会員数が増加しているクラブであるが、まだ平均会員数までには達していないクラブ、ここは「成長期」にあるクラブと分類する。右の上は同じく成長率が平均以上で、会員数も平均以上ということで、「成熟期」にあるクラブと分類。右下の区分は、成長率は平均以下ということであるが、会員数は平均以上の「衰退期」にあるクラブと分類。そして、最後は成長率も会員数も平均以下のクラブで「未発達期」という表現を使って示している。

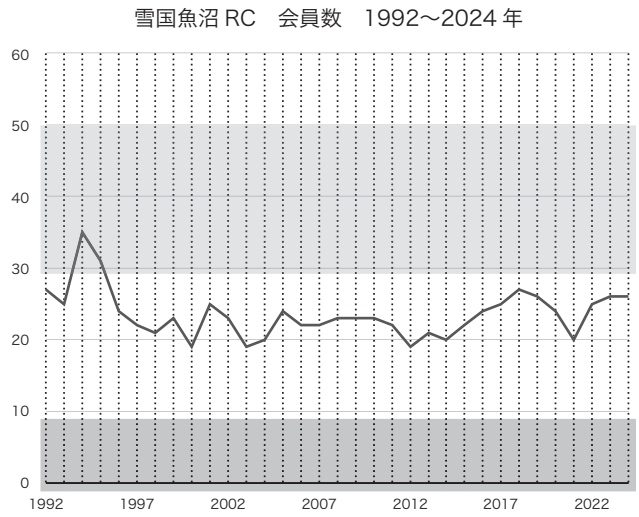
この 4 区分の中から特徴的なクラブを抽出して、区分による特徴の違いを検討してみたい。具体的には次の 4 つのクラブである。

①成長期から雪国魚沼 RC: 増加率 96.3% 会員 26 人
②成熟期から直江津 RC: 増加率 130.9% 会員 72 人
③衰退期から三条南 RC: 増加率 51.4% 会員 37 人
④未発達期から新津 RC: 増加率 26.8% 会員 15 人

その特徴から、各区分の内容を以下において抽出してみたい。

6. 4 区分による特徴の違い検討

① 成長期 : 雪国魚沼RC



（図表 10）

（図表 10）のグラフを見てもらいたい。今まで見てきたグラフは、基本的に景気に左右され、1992 年から 2000 年にかけて一気に減少となるグラフであった。しかし、ここは一時 30 人を超えるときもあったが、平均して 20 人台を維持し、横ばいから近年においてはジワジワと増加傾向を感じるグラフである。次々期ガバナーを輩出するクラブということで、楽しみなクラブである。クラブの強み弱みを聞いたコメントを引用してみたい。

雪国魚沼 RC 強み :「会や先輩諸兄が柔軟に対応していただける関係で、縛りが少なく、とても居心地の良いクラブです。会員の皆さまが経験豊富であり、各種コンテンツの際には、一丸となり大きな力を発揮できます。昨今、若い会員が増え、活気が出てまいりました。」

雪国魚沼 RC 弱み :「経歴の若い会員が増えた半面、会の歴史やルールを知らずに活動しているメンバーが多いです。会として良い変化を求めるには、一定の制約化の中、進化 = 深化していくことが必要です。」

同じクラブの仲間同士がコミュニケーションよく活躍している雰囲気が伝わってくるコメントである。成長期のクラブにおいては活発な活動が見込まれるが、歴史と伝統をどうやって活かしていくのかという課題が浮き彫りになる。メンバーが輝く「場作り」によって、クラブの会員数が堅持されて来たものと考える。今までの他のクラブをみても、ガバナーを輩出した年度前後で会員が増加する傾向が見て取れる。その意味でもこれからガバナーを輩出する雪国魚沼 RC は、さらに会員が増加して活性化することが期待されるだろう。

② 成熟期：直江津RC

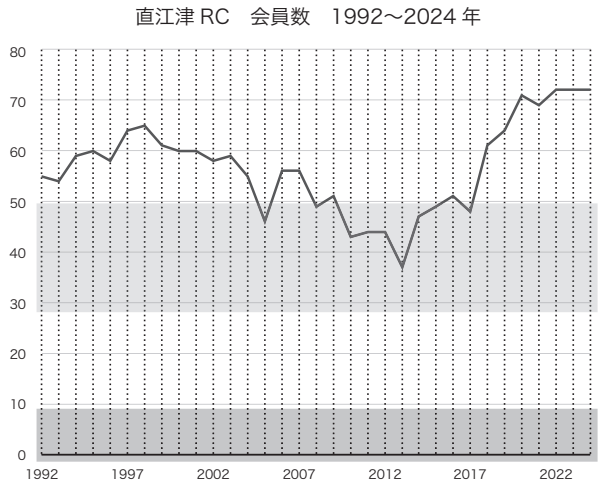
直江津 RC は女性会長のクラブであり、現在女性会員 6 名が在籍し、クラブ運営の多様性に柔軟に対応した会務運営を行っている。本年度の直江津 RC のクラブ目標は「会員が参加しやすいロータリー」として、具体的には次のような項目を挙げている。

・会員相互の交流の場を作り、活性化を目指す（業種を考慮した例会時間の複数化）
・会員増強　5% 以上の純増（うち女性会員 1 名のご入会が叶えば）
・会員を知る　当クラブ会員からの卓話
・事務作業の効率化（一部、希望者には紙資料を配布）
・同好会などの活動の継続

さらに、直江津 RC の強みと弱みについてのコメントを見てみたい。

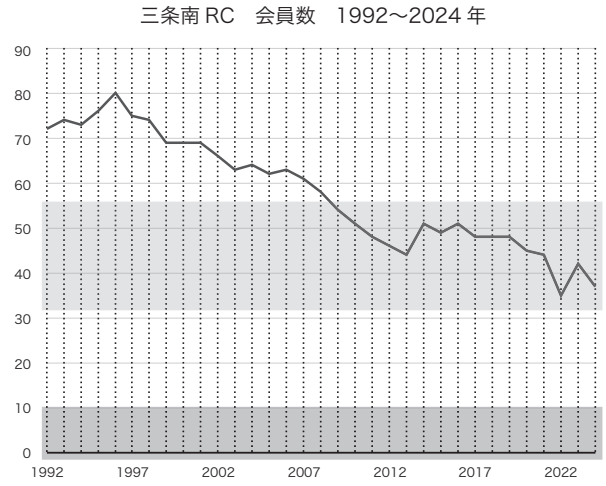
直江津 RC 強み：「結束力、連帯感がある。メンバー数が多い。」
直江津 RC 弱み：「入会 5 年未満が多く、ベテランが少ない。」

以上の実情から、成熟期に入ったクラブの特徴として、多様性に対応した会務運営を挙げることができよう。一時、40 人を割るところから現在は 70 人を超える会員数となっている。ここ数年は 70 人前後を維持しており、会員の数としては新潟 RC の次に位置し、地区内第 4 位のポジションにいる。問題は急に人数が増えたことで、過去の組織体制のままでは対応できない運営上の問題が起こりうる。大所帯のクラブをどうやってまとめていくかという問題である。多様なニーズに対応するための仕組み作りが課題であろう。

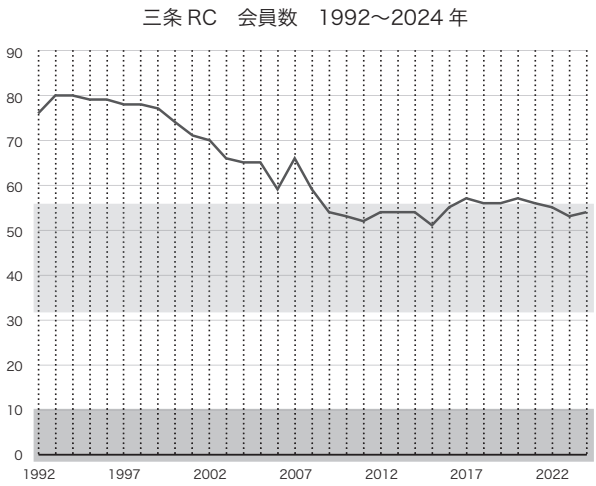


（図表 11）

③ 衰退期：三条南RC



（図表 12）



（図表 13）

（図表 12）の三条南 RC について見てみよう。三条南 RC は一時期 80 人の会員を抱える地域の 1、2 位を争うまでの大所帯となったものの、現在では 37 人と落ち込み、増加の傾向が見えない。会員の増加率としては 51.4% と地区平均の 64.2% を下回っている。

一方（図表 13）の、同じ地域のトップを争った三条 RC と比較してみたい。

三条南 RC と同じく、一時最大 80 人となったが、現在は 54 人まで落ち込んでいる。しかし、会員の増加率は 71.1% と平均値の 64.2% よりも上回っている。この 2 クラブを比較してみると、やはり経済的影響による落ち込みは両クラブにみられるものの、なんとか拡大に対応できた三条 RC は平均値以上の増加率を確保し、そうでない三条南 RC は平均値以下となっている。何がこの違いを生んだのであろうか。

三条南 RC の強み弱みについてどのような回答をしているのかを見てみたい。

三条南 RC 強み：「創立以来 50 年間、2017-18 年度まで出席率 90% 以上でしたが、その後はコロナ禍となり 90% を割っていました。しかし、2022 年以後は 85% 以上を保持しており、出席率は向上しています。ロータリー財団のポリオプラス $30、年次基金 $100、米山記念奨学会 18,000 円の全会員寄付を長年にわたり継続しております。」

三条南 RC 弱み：「会員が増えない。高齢による退会があり新会員が入会しても少しずつ減少している。会員が少ないのでお金がない。新しいことに予算を振ることが出来ない。」

三条 RC の回答も確認しておきたい。

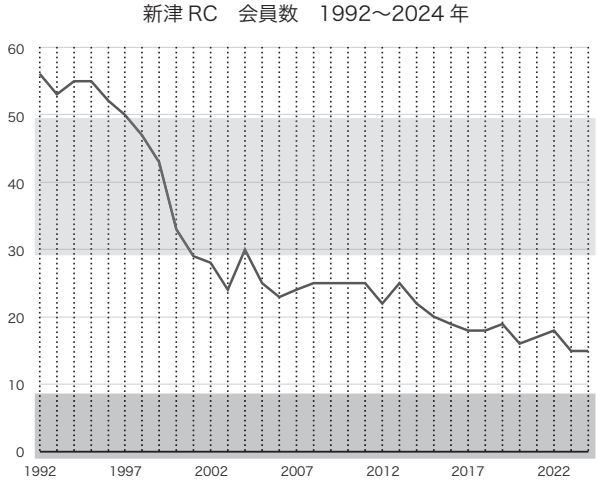
三条 RC 強み :「最近の新入会員の参加傾向で、40 代・50 代前半の会員が多く若返りが進んでいる。と同時にベテラン会員の退会があまりなくバランスが取れている。」

三条 RC 弱み :「まだまだ、女性会員参加の壁があり、最大の弱みになっている。」

三条 RC と三条南 RC を比較してみると、三条 RC は新入会員が入ったことで若返りが進んでいるとし、その結果なのかクラブの活性化が進んでベテラン会員の退会を抑えることができているように理解できる。それに比較して、三条南 RC はとにかく会員が増えない。この理由が何なのかが大きなポイントだと思うのだが、結果としてクラブの活性化ができていない。さらに、その影響なのかどうかは定かでないが、高齢（ベテラン）会員の退会が進み会員の減少が食い止められていない。

三条南 RC のような場合、考えるべきことはクラブの方針が明確になっているかという根本の問題から検討すべきである。過去の成熟期におけるルールや慣習から抜けきれず、今までどおりに懇親会補助金などを出し、今までの会務運営を今までどおりにやっていてはクラブの改革は進まない。まず、自分たちのクラブがどのような運営をするのか、どのような特徴を出すべきなのか、どんな事業にポイントを絞って活動を行うべきなのか。そういった基本方針を決め、その上で今までの行事を見直し、中止すべきものと継続拡大すべきものを区分することが求められよう。このままでは身動きが取れなくなるという認識を持って、クラブの改革に当たり、改革が今までの慣習やしがらみのために実施できない状況では衰退してしまうという危機意識が非常に重要である。今求められるものはクラブの変革者ではないだろうか。続けるものと廃止するものを区別して、行動すべきタイミングではなかろうか。会員数が 30 人を切ってくると、さらに衰退が進むことになる。今やらなかったらズルズルと落ち込んでしまう。この危機意識をクラブ内で共有することが第一歩である。

④未発達期：新津RC



（図表 14）

新津 RC のグラフ（図表 14）を見ると 1992 年の段階では会員数 56 人を数え、老舗クラブとしての風格を持ったクラブであったことがうかがえる。ところが、経済の影響を受け一気に会員数が減少して 30 人を割る状況となり、その後も回復への兆しもなく、ジワジワと減少して、現在では 15 人の会員となってしまった。会の現状について確認すると、やはり地域に支店をかまえていた大手企業の支店長などが当初メンバーとして加入していたが、景気の動向で支店などが統廃合されて撤退するに至り退会していったという話である。いわゆる転勤族といわれるメンバーは 3 年ほどで転勤して行くため、会の委員長や会長など執行部を任されても、いつ転勤となるかわからないためにお願いしづらいものがある。しかし、やはり大手会社の支店長クラスということは、本人の能力レベルがそれなりに高いものであるため、お願いすると何でもこなしてくれる有望なパワーメンバーであることには間違いない。そのおかげで、彼らがいることでクラブの活動も順調に推移するのであるが、その状況に安心していると危険な状況が生まれる。それは、経済が落ち込んでしまうなど、その地域の経済低迷により支店の統廃合などを伴って、有力メンバーである支店長などが本人の意向に関係なく本社の意向で退会となってしまう。有力パワーメンバーがいなくなる。そうなると、地元のメンバーで会の運営を推し進めて行かねばならなくなるのだが、有能な支店長メンバーがいなくなってしまった会は、今まで頼りにしていたパワーを失ってしまい、会の運営そのものにエネルギーがなくなって魅力が低下することとなる。本来ここで、今までのやり方を改革するなり、慣例を見直すなりして今までと違う地元パワーを発揮しなければいけないはずなのだが、その見直しが十分でないままで、今まではこうだった、前からこうやっていた、などという意見に引っ張られて改革ができないままでいると、気がつくとパワーのないクラブとなって、時代の変化に追いつけない、新しい会員が入りづらいクラブとなり、どんどん対応力のないクラブとなってしまう。ここで、会の存在意義をもう一度確認して、自分たちがやるべきことを明確にすることで存在意義を外部に発信するなど、個性のある老舗クラブの魅力を発信できたとしたらチャンスが生まれてくるのではないだろうか。そうでなければ、古参のメンバーだけの仲良しクラブとして、徐々に高齢化によりクラブの体力が衰退することとなろう。新津 RC の強み弱みについてのクラブ自身の認識を見てみたい。

新津 RC 強み :「会員が個々に“プライド”をもってロータリーに取り組んでいる事」
新津 RC 弱み :「会員数の減少（増加の低迷）」

たしかに自分たちの原因ではない景気の影響を受けて、地域の衰退がロータリークラブの衰退へとつながったが、これはいま日本の各地で起きている現象であり、地方衰退などといわれている。ロータリーは、その意義や内容に共感してもらえるメンバーがいるならば活動可能なわけで、景気の影響だけを理由に活動ができないなどというはずはない。問題は、景気が良いからメンバーが増えて、景気が悪いからメンバーが減るというような、景気に左右される要因を考慮した対応を考えておくべきである。それは、いわゆる転勤族というメンバーは、本社の判断で脱会などが行われてしまうので、そのようなメンバーに頼った会務運営を行っていると、景気後退により一気に退会者が続出となってしまう。故に、ある程度、転勤族でないメンバーを安定的に確保しておかねばなら

ないという意識が必要である。いわゆる老舗クラブはこのような転勤族のメンバーが大勢入ってくれることは嬉しいのだが、それに頼り切ったメンバー構成にしていると、一気にクラブの衰退が訪れることがあることを意識すべきである。これは、佐渡 RC と同じ傾向を示している。10 人を割る前に思い切った対応が求められる。

老舗クラブの問題として、クラブのメンバー数が 50 人以上の「安定」にあるクラブでも、転勤族を差し引いた地元のメンバーだけで 50 人以上の「安定」になるように、会員拡大を意識すべきだと指摘しておきたい。

7. まとめ

ここまで、ポートフォーリオ分析の 4 区分の中から事例を抽出して検討を行った。その結果から、各区分の対応策をまとめてみると次のようになる。

全体のまとめとして、ロータリークラブは経済人の集まりであるため、景気の動向に左右されやすいことは過去の会員数の推移からも十分認識できる。日本は超高齢化社会となって、地方はその影響のためか衰退が顕著に見られる。そうなると、どうしても地方のロータリークラブは会員数の減少にさらされることになる。単に社交団体であるならば、地方の衰退と共にロータリークラブの地方地区は衰退することとなってしまうが、ロータリーの拠って立つところは何なのかを考え、ロータリーだからこそ行える活動を意識する。そして、その活動を積極的に行っていくならば、地方におけるロータリークラブの存在意義として地域社会から認められる団体として活躍することで、その活動に共感した方々からメンバーになっていただく。そうなれば、経済動向による会員の増減ということでなく、活動内容の社会的認識の周知と共感によって会員が増加することとなり得る。そのためには、まずメンバーがロータリー活動を通じて素晴らしい人々と「出会い」の場を共有し、みんなが輝くステージを用意して、ロータリー活動の意義を認識することから始まる。これを実現できるロータリークラブが社会に認められて発展していくものと考える。

区分	ポイント	事例に基づく対応策
成長期	何が成長させるのかを把握	メンバーが輝く「場づくり」
成熟期	現状をどうやって維持してゆくのか	多様性に対応した組織運営
衰退期	どんな問題が起きるのか	慣例の見直し、目標の明確化
未発達期	どうやって脱出するのか	自分の強みを生かす

（図表 15）

おわりに

今回初めて第2560地区のガバナー公式訪問に参加させていただき、地区内を回らせていただいたことで、色々な経験をすることができた。皆様に感謝したい。

文責：髙野 裕

公式訪問日程表及び随行者

※クラブ名の頭の数字は分区

07	17 wed	[2] 新潟南	阿部・髙野
	18 thu	[2] 佐渡・佐渡南	阿部・髙野
	24 wed	[1] 中条・中条胎内	阿部・髙野
	29 mon	[2] 新潟万代(夜例会)	阿部・髙野
	30 tue	[2] 新潟東・新潟北・新潟中央	小川・髙野
08	06 tue	[2] 新潟	砂山・髙野
	20 tue	[7] 直江津・越後春日山	村上・髙野
	22 thu	[1] 新発田城南	土田
	23 fli	[7] 高田・高田東・新井妙高	阿部・内山・髙野
	27 tue	[3] 村松・阿賀野川ライン	小林・髙野
	29 thu	[2] 新潟西	長島・髙野
09	02 mon	[1] 新発田	阿部・中野
	03 tue	[1] 水原・豊栄	髙野
	10 wed	[3] 新津中央	砂山・髙野
	18 thu	[5] 柏崎・柏崎東・柏崎中央	村上・髙野
	19 tue	[3] 白根	阿部
	26 tue	[3] 糸魚川・糸魚川中央(夜例会)	佐田・髙野
	28 sat	[6] 第6分区IM＋公式訪問	阿部・髙野・野村
10	01 tue	[5] 長岡・栃尾	阿部
	02 wed	[5] 長岡東・長岡西	町田・小川
	03 thu	[4] 三条・加茂・三条南 田上あじさい	阿部・髙野
	08 tue	[4]見附・三条北・三条東	阿部・髙野
	09 wed	[1] 新発田中央	髙野・波多
	10 thu	[4] 燕・分水・吉田・巻	村上・髙野
	16 wed	[3] 新津	髙野
	24 thu	[1] 村上・村上岩船	阿部・土田

Rotary 第2560地区

ロータリーのマジック

南雲ガバナー事務所　新潟市中央区西堀通七番町1574 ホテルイタリア軒B1
TEL : 025-222-2561　FAX : 025-222-2565　E-mail : h.nagumo@rid2560niigata.jp

Rotary

District 2560