



# 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

Rotary 



「私たちのクラブでは、ロータリーとクラブの歴史を説明する従来の形式的なオリエンテーションの代わりに、くつろいだ雰囲気の中で、気軽な会話を通じてロータリーの歴史を新会員に語り継いでいます。また、家族にも参加してもらい、家族を大切にするロータリーの姿勢を感じてもらっています」

— エバンジェリン・マラナンさん  
Baguioロータリークラブ  
(フィリピン、Benguet)

新会員のオリエンテーションは、入会者との絆を深め、活発な会員となってもらうための大切な機会です。

調査によると、新会員オリエンテーションを開いているクラブは、開いていないクラブと比べて、会員維持率が高いことがわかっています。これは、新会員の参加を促し、クラブにいち早くなじんでもらう上で、オリエンテーションが重要であることを物語っています。このガイドをオリエンテーションの企画にお役立てください。



## 新会員オリエンテーションを計画しよう

オリエンテーションに定型というものはありません。各クラブが工夫を凝らして、新会員との関係をはぐくみ、意欲を引き出し、楽しみながら参加できるオリエンテーションを企画しています。

入会候補者への説明会とは異なり、新会員オリエンテーションは、もっと深く、じっくりとロータリーについて学んでもらうことが目的です。ロータリーはとても奥が深く、多くのプログラムがあります。このため、情報を与えずに新会員を圧倒させないことが大切です。講義のような研修会を開くクラブもあれば、「楽しさ」を強調したカジュアルな勉強会を開くクラブもあります。新会員の人数に応じて一番ふさわしい形式を選び、新会員のペースに合わせて、それぞれの関心とニーズにあったオリエンテーションを企画しましょう。

**地区会員増強（入会・参加促進）委員長に連絡し、地区で新会員向けオリエンテーションを実施しているかどうか問い合わせましょう。地区で実施されている場合には、このオリエンテーションへの出席を新会員に勧めてください。**

## オリエンテーションの内容

新会員は、入会前にすでにロータリーについて多少の知識をもっています。オリエンテーションは、この知識を土台にロータリーへの理解をさらに深めてもらい、新会員が抱えている質問に答えることを目的とします。以下のアイデアを参考にして、オリエンテーションの内容を組み立てましょう。

### ロータリーについて

- ⊕ 以下の点を説明しましょう：
  - クラブは、ロータリーの国際的ネットワーク（国際ロータリー）に加盟していること
  - ロータリーの使命と価値観
  - 世界ポリオ撲滅活動におけるロータリーの貢献と活動成果
  - ロータリーの歴史
- ⊕ ロータリーウェブサイト「**ロータリーについて**」のページや、「**ラーニングセンター**」のコース（ロータリー戦略計画、重点分野、ロータリー財団の基本情報など）もご活用ください。

### 会員ができることについて

- ⊕ 以下の点を説明しましょう：
  - ロータリーのネットワークを通じて地元や世界に変化をもたらす力になる
  - 異業種間の交流を通じて幅広い知識を身につけ、スキルを磨く
  - 「人前で話す力」や、プロジェクト・行事の企画運営力を身につける
  - さまざまな職業の人たちとネットワークを広げる
  - 生涯続く友情をはぐくむ
  - 国際交流を楽しむ
- ⊕ 世界中でさまざまな割引サービスが利用でき、また、会員が自社の割引を提供できる会員特典プログラム、「**ロータリー グローバル リワード**」を紹介しましょう。
- ⊕ **video.rotary.org**の動画やMy ROTARYの「**会員コーナー**」もご活用ください。

### クラブについて

- ⊕ 会員に期待されていることを、明確に新会員に伝えましょう：
  - クラブの特徴と文化（例会出席と活動参加の方法など）
  - クラブの主なプロジェクトや活動
  - クラブの沿革
  - 非公式の親睦行事やオフ会の予定
- ⊕ クラブのウェブサイト、ソーシャルメディアページ、会報などを紹介しましょう。

**留意事項：**会費の納入義務や出席に関する期待事項は、入会前に必ず伝えてください。

新会員オリエンテーションは、そのクラブの個性を表すものです。例えば、オリエンテーションを修了した後で新会員にネームバッジを渡したり、修了後に祝賀パーティを開くクラブもあります。6ページの「**新会員がクラブになじむ15の方法**」を参照し、工夫をこらしたオリエンテーションを企画しましょう。どのような内容であれ、歓迎されていると新会員に実感してもらえるようなオリエンテーションとすることが重要です。

既にオリエンテーションを実施しているクラブは、このガイドを参考にして新しいアイデアを取り入れてみましょう。オリエンテーションを終えた新会員に感想を聞くなど、定期的にプログラムを見直し、改善を加えていくことも大切です。



「メンタリング」はオリエンテーションにおける一番大切な部分。ただし、メンターを任命するだけでは十分ではありません。メンターに対する研修を行い、その役割と期待事項をよく理解してもらう必要があります。そのために、メンターの実行項目リストをつくるとよいでしょう。メンターがその役割をしっかりと果たせば、新会員が活発に参加できるようになり、退会を防ぐことができます。逆に、メンターが役割を果たさなければ、いずれ新会員はやめてしまうでしょう。メンタリングを軽く考えるべきではありません」

— ジョセフ・ヘンジスさん  
Marana Dove Mountain  
ロータリークラブ (米国)



## 先輩会員は貴重な「メンター」

新人や後輩の相談に乗ったり、助言をしたりする人を「メンター (Mentor)」と言います。メンターがいれば、新会員がいち早くクラブになじみ、活発な会員となります。メンター選びの際は、関心や趣味、職業など、新会員との共通点があり、親しみやすい人柄で、ロータリーに関する知識が豊富であること、そして何よりも、新会員のために時間を費やすことのできる人を選びましょう。特に入会後の6カ月間はメンターによる導きが肝要となります。

### メンターの役割：

- 自分の連絡先を新会員に伝える
- 新会員がクラブになじんでいるかどうかを定期的に確認する
- 新会員をほかの会員に紹介する
- 知人や家族を例会に連れてくるよう新会員に勧める
- My ROTARYから使えるロータリーのツールを紹介する (クラブ検索、ラーニングセンター、ロータリーショーケース、アイデア応援サイトなど)
- クラブで担うことのできる役割 (委員会、例会での挨拶係、その他) について新会員と話し合う
- 地区大会への出席を奨励する
- ロータリー行事に新会員と一緒に出席する

メンターのための研修を実施することもできます。リーダーシップ研修の手引きをご参照ください。



「当クラブでは、新会員に以下を提供しています。

- 相談に乗ったり、質問に答えることのできる「メンター」
- 仮ネームバッジ：新会員がオリエンテーション項目をすべて完了した後で、例会で正式なネームバッジとクラブのジャケットを贈呈します。
- クラブの沿革の資料とロータリー用語集 (略語の説明を含む)
- 「炉辺談話」への招待：当クラブでは、年に2回、新会員夫妻をベテラン会員の自宅に招き、さまざまな年代の会員が出席して、ロータリーについて語り合う会を開いています。この会の目的は、和気あいあいとした雰囲気の中で交流したり、質問をしたりすることです」

— ブライアン・ウィルソンさん、Peterboroughロータリークラブ (カナダ)



「当クラブは、オリエンテーションに力を入れることで、会員数を78名から112名に増やしました。オリエンテーションに先立ち、会員の自宅でロータリーの歴史や基本について語りあう親睦会を開くほか、ほかの会員が各自のクラブでの役割について話す1時間の会を開きます。オリエンテーションの当日には、新会員に『ロータリーに入会した理由』というスピーチをしてもらいますが、この時点で新会員は話す『練習』がもうできているわけです。このプロセスを経ることで、新会員にロータリーを深く理解してもらうことができます」

— シンディ・ヒューイットさん、  
Summit (Greensboro)  
ロータリークラブ (米国)



## 会員同士の絆と参加がカギ

ロータリーが実施した調査で、ロータリー入会の理由は「地元地域に貢献すること」、ロータリーにとどまる理由は「友情」であることがわかっています。ただし、クラブが地元でどんなに素晴らしい活動をして、新会員がクラブに溶け込めなければ、いずれ退会してしまうでしょう。以下の点に留意し、新会員を歓迎する雰囲気をつくりだしましょう。

- 長々とした説明や、ロータリー用語・略語の多用を避ける。
- 家族もロータリーに参加できる機会を設ける

新会員と現会員が互いに知り合える方法を考えましょう。写真と簡単な略歴入りの会員名簿をつくって配布したり、新会員とベテラン会員が自分の職業や趣味について順番で卓話を行うのも一案です。

**「Membership Best Practices (会員増強のベストプラクティス)」のフォーラムでアイデアを交換しましょう。**

ベテラン会員が新会員のメンターとなったり、研修を担当したり、卓話をしたりすることで、その熱意が新会員に伝わり、よい刺激となるでしょう。ベテラン会員にとっても、新会員の指導は楽しく、報いのある経験となります。ゲーム、親睦行事など、新会員と現会員が知り合うための方法を工夫しているクラブもあります。



「新会員は、企業の新入社員と同じように扱うべきです。企業でも、ロータリーでも、最初の数カ月が最も大切。この時期、新人は期待と意欲に胸をふくらませています。期待を裏切らないためにも、積極的に参加してもらい、充実した時間をすごしてもらう必要があります。新入社員もそうですが、まずは歓迎し、研修し、仲間と打ち解けてもらう努力をすべきです。私はこれまで、新会員に対する十分な配慮がなかったために、入会后あっという間に関心を失ってしまった新会員をあまりにも多く目にしてきました」

— ジーナ・マクブライアンさん、Grand Caymanロータリークラブ (ケイマン諸島)



「新会員には、ネームバッジを渡す前に“やることリスト”を渡し、その項目をすべて完了してもらいます。これには、“理事会にオブザーバーとして出席する”、“少なくとも1つの奉仕活動に参加する”などが含まれます。こうすれば、入会后すぐにクラブでの活動に参加することになるので、ロータリーへの関心が失せてしまったり、“一緒にランチを食べるだけ”といった不満を抱くこともありません」

— チェイス・モゼスさん  
Lake Cityロータリークラブ  
(米国)

## 新会員がクラブになじむ15の方法

以下を行うことを新会員に勧めましょう：

- 「ロータリー財団参照ガイド」と「奉仕と友情の輪を広げよう」を読む
- 毎週、まだよく知り合っていない会員2人に話しかける
- メンターと定期的に会う
- 新会員のための研修会や勉強会に出席する
- クラブ理事会にオブザーバーとして出席する
- 地区行事に出席する（地区大会など）
- My ROTARYのアカウントをつくる
- 奉仕プロジェクトに参加する
- 委員会に参加する
- 例会で卓話をする
- ラーニングセンターのオンラインコースを利用する  
([learn.rotary.org](https://learn.rotary.org))
- クラブのウェブサイトや資料を読む
- 友人を例会に招く
- ロータリーのウェブサイトを見る
- ロータリーを楽しむ！



「当クラブでは毎週、“ロータリアン・スポットライト”という面白い企画を実施しています。会員が互いを知るために、毎週1名の会員について“3つは本当、1つはウソ”というゲームをするのです。私たちのように会員数の多いクラブでは、自分について全会員に知ってもらうのは簡単なことではありません。この企画では、会員暦20年以上のベテランも、新会員も、ローテーションで順番にスポットライトが当てられます。ただ自己紹介するよりも、楽しく笑いながら、それぞれの個性を知ることのできる方法です」

— マンディ・スタンリーさん、Madison-Ridgelandロータリークラブ (米国)



「新会員への情報提供に加え、当クラブは“炉辺談話”を開いています。これは、くつろいだ雰囲気の中で、ベテラン会員と新会員がロータリーの歴史について語り合うというものです。このほかにも、ロータリーウェブサイトの動画をクラブ全員で観たり、委員会や募金活動に新会員に参加してもらうのも効果的です」

— グラント・バイヤーさん  
Gloucester Township-Pine Hill  
ロータリークラブ (米国)



## ロータリーのリソースを活用する

新会員研修の補足となるロータリーのリソースが豊富に用意されています。ロータリーに関する情報は、ウェブサイトの「[ロータリーについて](#)」のページでご覧いただけます。[video.rotary.org](https://www.video.rotary.org)からは、ロータリーの活動を紹介する動画や、会員インタビューの動画がご覧いただけます。また、My ROTARYのアカウントをつくり、「[ラーニングセンター](#)」のコースを利用するよう新会員に勧めましょう（コースの例：ロータリー財団入門、ロータリー活性化、ロータリーの重点分野など）

新会員歓迎キット (**New Member Welcome Kit**) をオンラインショップ ([shop.rotary.org](https://shop.rotary.org)) からご注文いただけます（日本語版もオンラインショップで注文可）。

会員のニーズは時代とともに変化します。会員の満足度を高めるには、新会員だけでなく、ベテラン会員にも耳を傾け、積極的な参加を促すことも重要です。現会員の参加促進については、「[会員維持力を高める \(会員維持調査\)](#)」と「[奉仕と友情の輪を広げよう](#)」をご参照ください。

入会候補者へのフォローアップと参加促進については、「[Creating a Positive Experience for Prospective Members](#)」をご参照ください。



「私は、ロータリーで生まれかわりました。人間的に成長し、善き世界市民としての責任を意識するようになりました。これこそが、ロータリーの秘める力です。ロータリーは、新会員の世界観をがらりと変えます。このことを、新会員研修に含める必要があります」

— R. ムラリ・クリシュナさん、Berhampurロータリークラブ (インド)

新しい  
アプローチを  
取り入れて、楽しく  
有意義なクラブ体験を

役立つリソース  
をご紹介します

「会員増強評価  
ツール」  
クラブが抱える  
会員増強の課題を  
見極め、解決策を  
さぐる

「入会者探しのお  
手伝い：入会候補  
者情報プログラム」  
入会に関心のある候  
補者をクラブに紹介

「ロータリークラブ  
の健康チェック」  
クラブの健康を診断  
し、問題への処方  
をさぐる

「元気なクラブ  
づくりのために」  
クラブ活性化の  
アイデアをさぐる

「会員増強ガイド：  
地域にあった計画を  
立てよう」  
クラブの会員増強  
計画の参考に

「奉仕と友情の  
輪を広げよう」  
ロータリー参加  
のさまざまな方法  
を紹介

ダウンロードはこちらから：  
[www.rotary.org/ja/membership](http://www.rotary.org/ja/membership)



One Rotary Center  
1560 Sherman Avenue  
Evanston, IL 60201-3698 USA  
[www.rotary.org](http://www.rotary.org)