



会員増強委員会


2025年11月吉日


# 会員増強の成功実体験 ～アプローチ編～


副委員長：中村洋明

お問い合わせ・申し込み



 080-4593-7170

 nakamura.h@medical-  
garden.com

 [www.medical-garden.com](http://www.medical-garden.com)

## 目次

- 01 - はじめに
- 02 - 私の入会のきっかけ
- 03 - 現在までの活動とその課題
- 04 - ディスカッション
- 05 - まとめ

01 はじめに

**私は一般職として現職に入職し、**

**11年経ちます。**

**入職し、3年目から採用面接にも携わるようになり**

**現在は概ね年間100件以上採用面接をしています。**

**今回ロータリーを新規入職と捉えた時に**

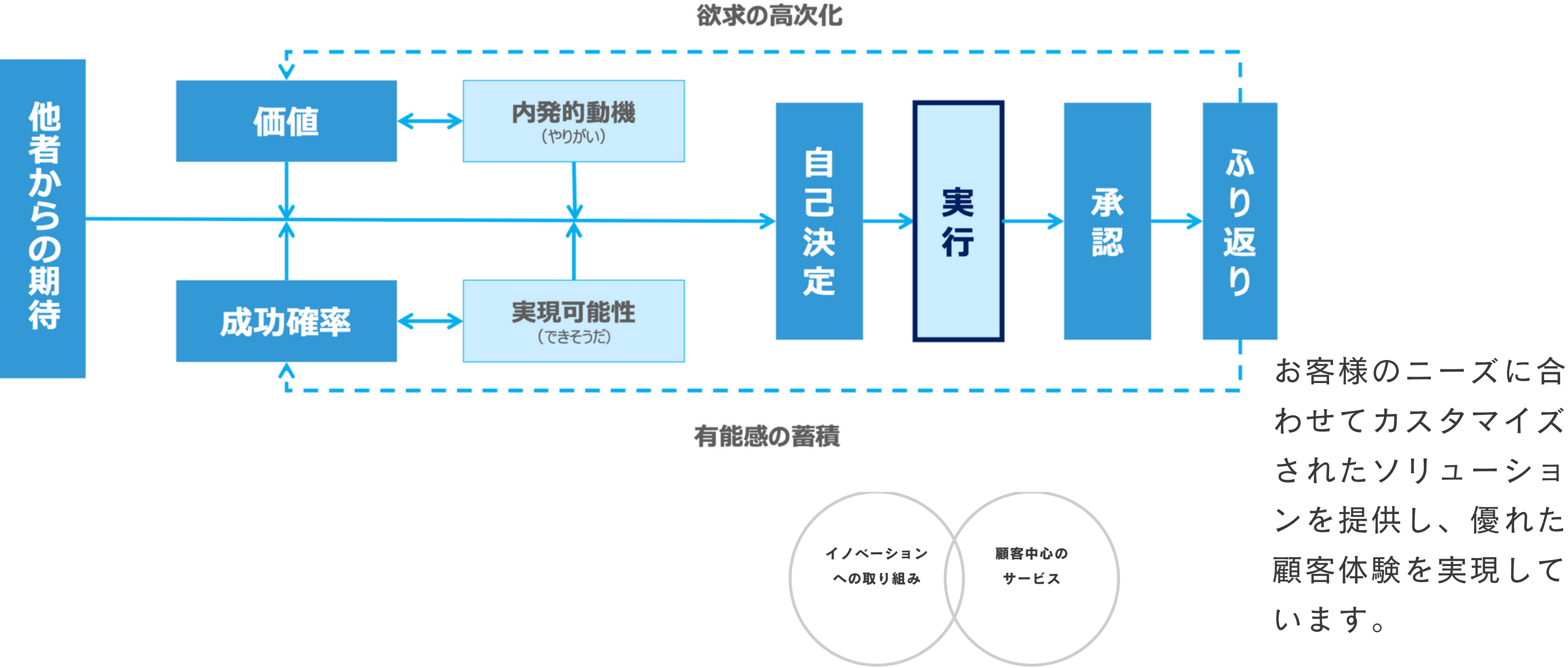
**入職意向度の低い方が  
どのようにスカウトした方が  
より入職率が上がるか。**

**そのような視点で  
意見交換させてください。**

参考資料

1985年にアメリカの心理学者であるエドワード・デシとリチャード・ライアンが提唱した動機づけ（＝モチベーション）理論です。

人（親・教師・上司・コーチ・セラピストなど）に指摘されて行動する（非自己決定）所から、自発的に行動する（自己決定）に至るまでの道筋が示されています。



# 2つの動機づけ

「やらされる」活動と「自らやりたい」活動の違い

## 外発的動機づけ

報酬や賞賛を得るため

罰や批判を避けるため

義務感や強制による行動

効果は短期的で長続きしない

## 内発的動機づけ

活動そのものが楽しい

やりがいや興味・関心

自らの意志による選択

持続的で質の高い成果を生む

# 自己決定理論（SDT）とは

心理学者エドワード・デシとリチャード・ライアンの提唱

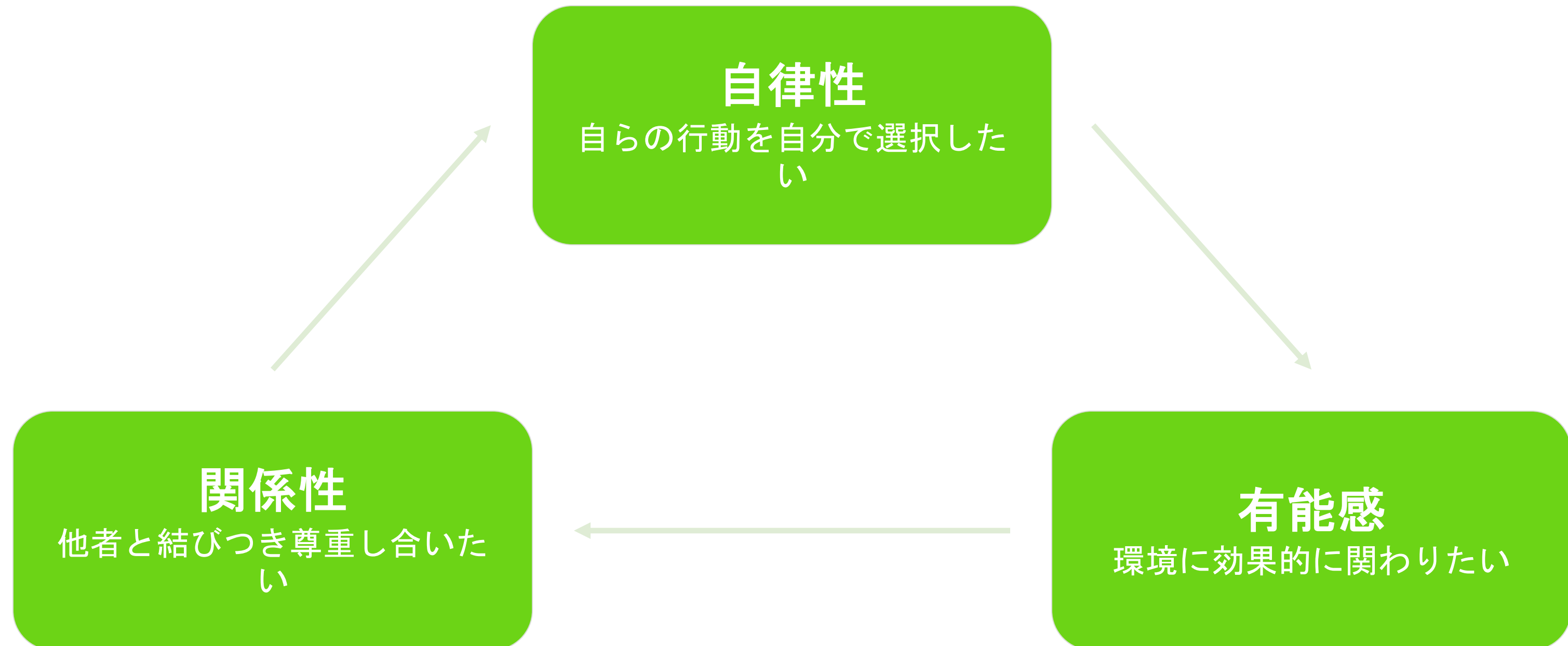
人間には、生まれながらにして、心理的な成長と統合、そして幸福（Well-being）を求める傾向が備わっている。

— Edward L. Deci & Richard M. Ryan



# 3つの心理的基本欲求

内発的動機づけを高めるための必須要素



# 各欲求の詳細定義

人が「満たされた」と感じる瞬間とは

## 自律性 (Autonomy)

強制されるのではなく、自分の意志で「これをやる」と決める感覚。選択の自由がある状態。

## 有能感 (Competence)

困難な課題を克服したり、スキルを活かして成果を出したりする感覚。「自分にはできる」という自信。

## 関係性 (Relatedness)

信頼できる仲間に関われ、互いにケアし合っている感覚。孤独ではなく、コミュニティに属している安心感。

02

私の入会  
のきっかけ



# 鈴木 仙一先生と 弊社代表の強いご縁

歯科医師・薬剤師と職種の違いはありましたが、元々年数回の交流会で  
様々意見交換させていただく間柄でした。

弊社代表がビジネスについてご相談  
をしていた

事をきっかけに会社の急成長があり、

底から非常に強いご縁になった。





# 自己成長・学びを サポート

## ロータリー入会の利点

- ・ 信頼できる質の高い人脈
- ・ 自社のみではできない  
社会貢献
- ・ ネットワーク



# 03 現在までの 活動



医療法人 理事長 50代

ご紹介

地域の人脈

医業以外の繋がり

結果

木曜日は他のCLで働いている



医療法人 事務長 40代

ご紹介

医業以外の繋がり

結果

雇われで興味なし

## 現在までの活動



医療法人 院長 40代

ご紹介

医業以外の繋がり

結果

木曜日は他のCLで働いている

多忙につき





04  
ダイスカッ  
ション



## ケース 1



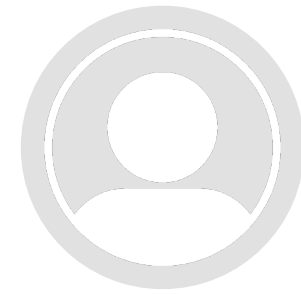
自分のクリニックで週5日、  
残りの週1は病院で一日働い  
ています。

(神奈川県 / 医師)



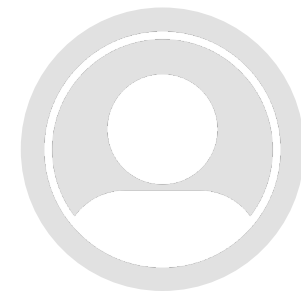
ずっと海老名や厚木を中心に  
やっています。新しい繋がり  
が欲しくて。

(神奈川県 / 不動産業)



革新的なアイデアに満足。ビ  
ジネスの成長に大きく貢献し  
ています。

(東京都 / ○○業)



高品質なサービスで競合他社  
との差別化に成功。信頼でき  
るパートナーです。

(東京都 / 出版社)

## 質問

**Q. どのようなアプローチでロータリーの事を紹介しますか？**

**Q. そのアプローチを選択した理由をお聞かせください？**

**Q. 他にどのような業態なら誘いやすいですか？**