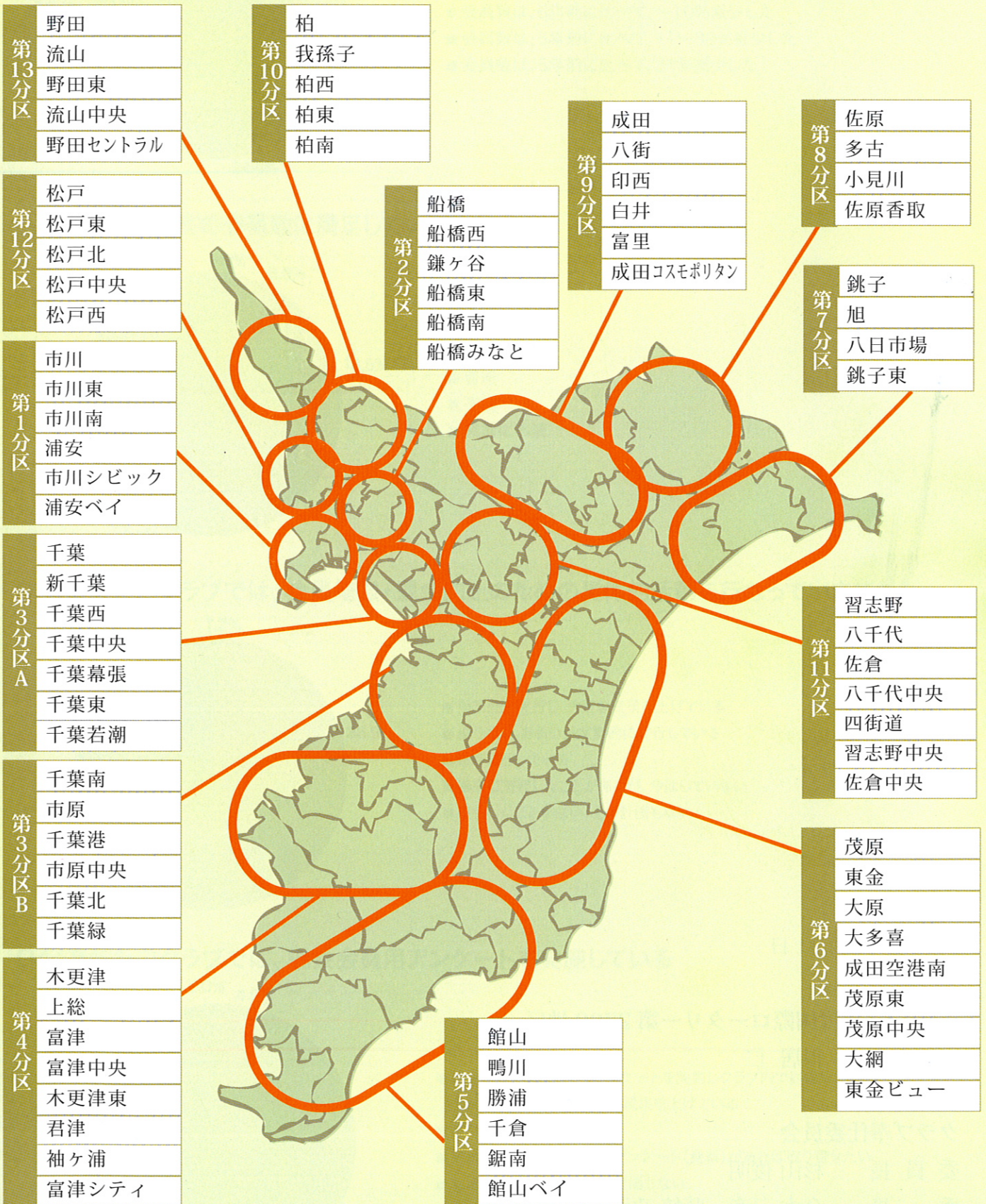


会員増強アンケート調査結果



2012年10月31日

2012-13年度国際ロータリー第2790地区

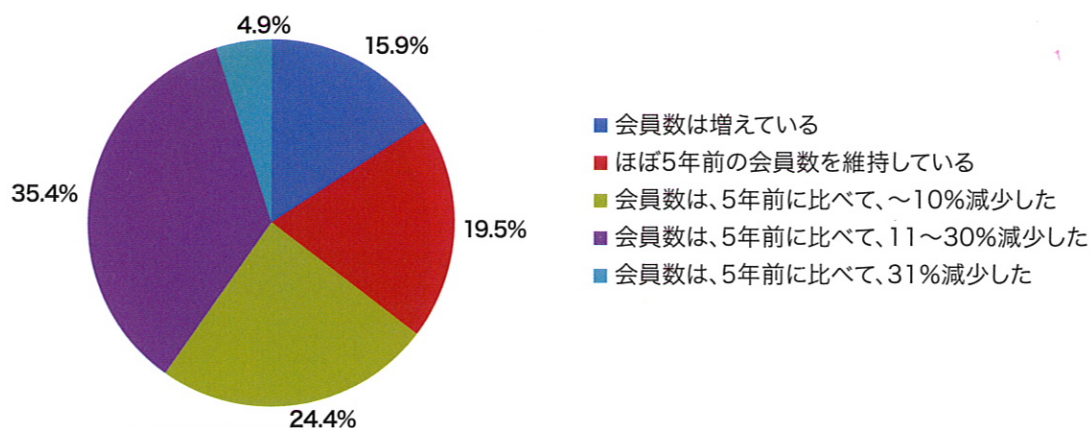
ガバナー 得居 仁

クラブ奉仕委員会

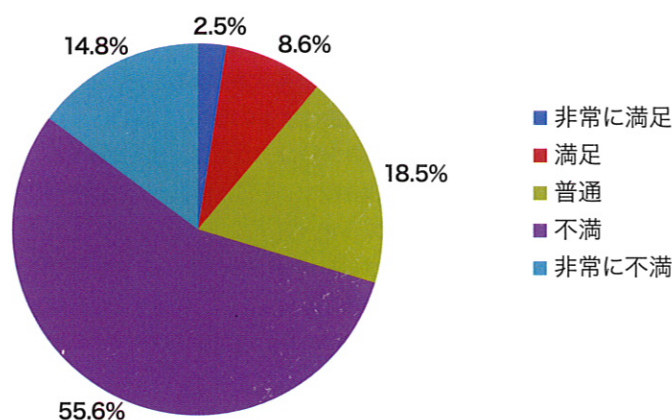
委員長 杉山 俊明

委員 金本 元章、藤崎 政弘、実川 喜夫

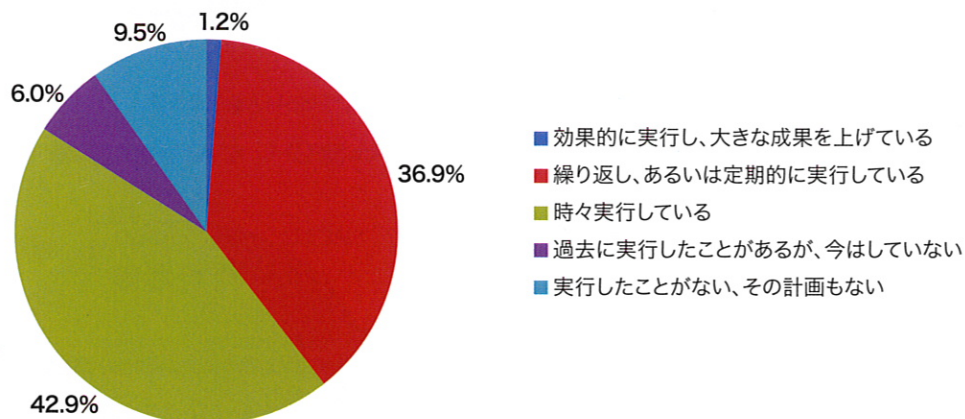
Q1: あなたのクラブの会員数は過去5年間でどのように推移しましたか



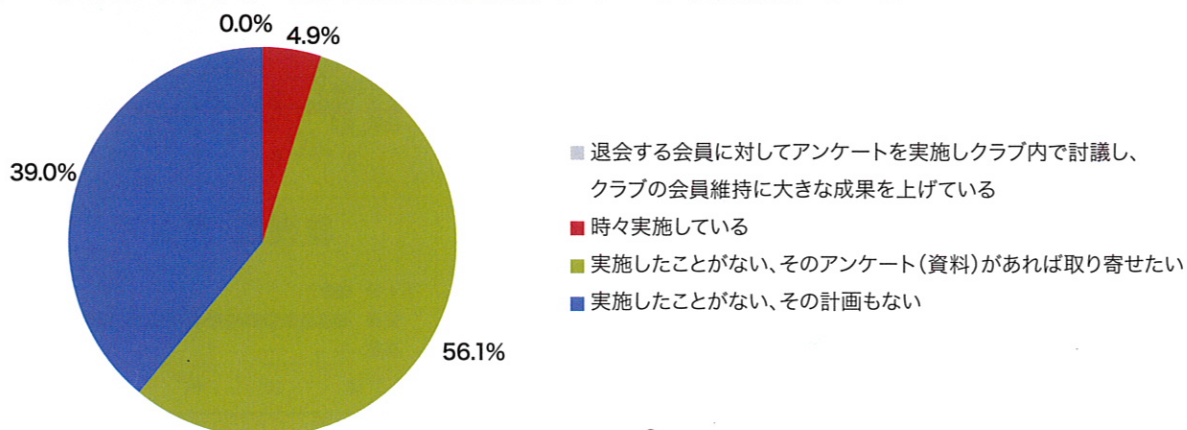
Q2: クラブの現在の会員数に満足していますか



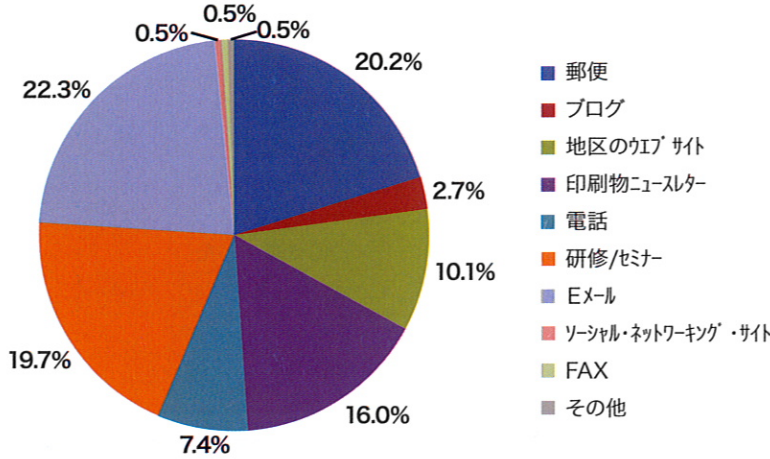
Q3: あなたのクラブでは、会員増強・退会防止のための具体的活動を行なっていますか



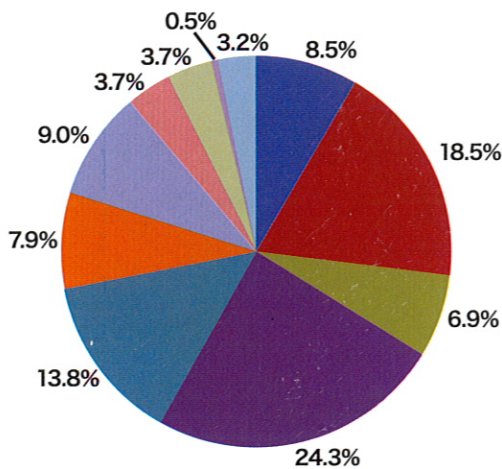
Q4: あなたのクラブでは、退会会員用アンケートを実施している



Q5: 地区による、会員増強の方策や計画をクラブに伝える連絡手段

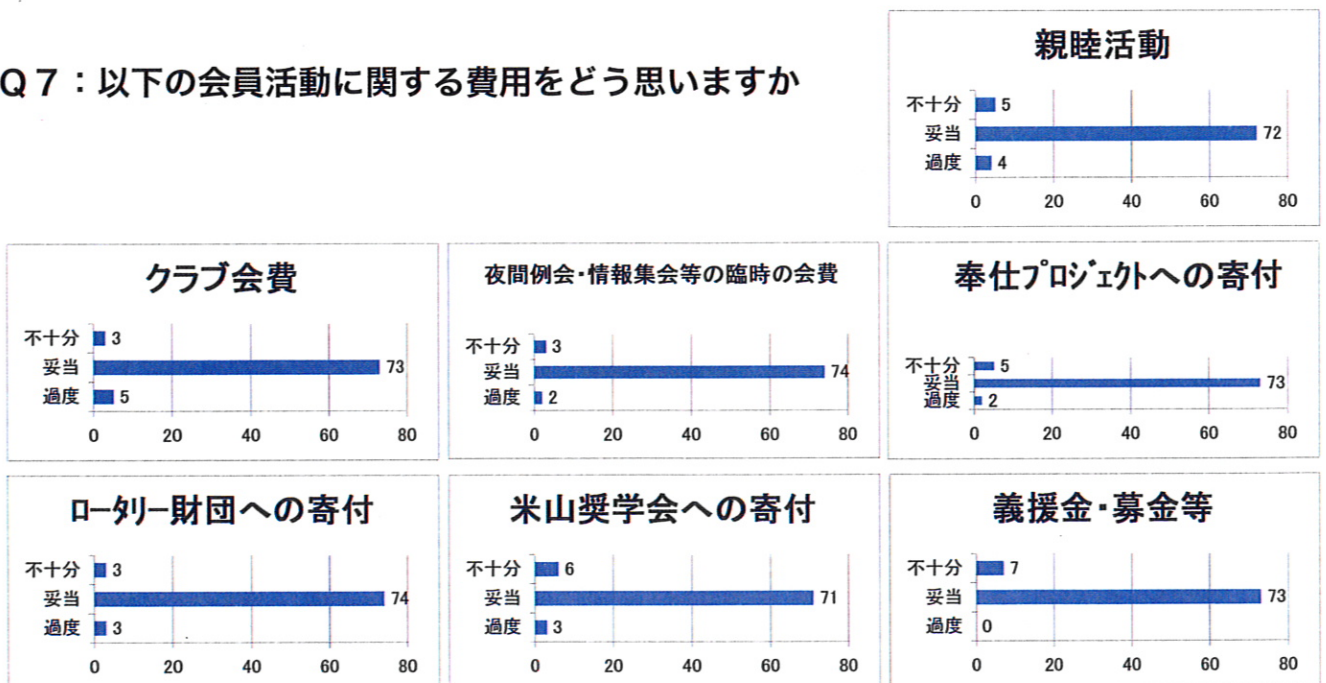


Q6: 会員数目標を達成するためにクラブはどのような計画を立てていますか

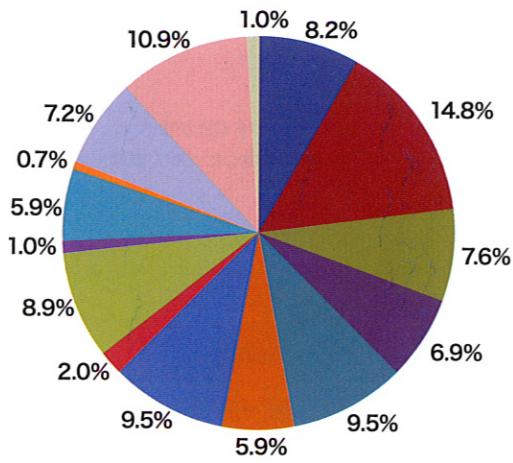


- 興味深いプログラム、プロジェクト、継続した教育活動に会員を参加させ、高いレベルの熱意を維持することに絞った会員維持計画を立案する
- 会員増強委員会に効果的な勧誘活動の技法を理解してもらう
- クラブが地域社会の多様性を反映できるような勧誘計画を立案する
- 有望なローター候補者に、会員に期待されている事柄について説明する
- 新会員のためのリエンションプログラムを実施する
- 会員候補者のために、クラブに関する特定の情報のみならず、ローターに関する一般情報を提供するためのパンフレットを作成する
- 新クラブ 会員一人ひとりに、経験豊かなローター顧問を任命する
- 新会員を推薦したローターを表彰する
- RIの会員増強プログラムに参加する
- 新ローター・クラブを提唱する
- その他
 - 1: 魅力ある例会、出席したいような例会のあり方
 - 2: 会員全員に会員候補者の情報提供を促す
 - 3: 企業会員の退会の場合、後任者の入会を推奨
 - 4: 青年会議所出身者を勧誘する
 - 5: クラブの親睦活動に参加してもらい入会を勧める
 - 6: 全員による勧誘のみ

Q7: 以下の会員活動に関する費用をどう思いますか



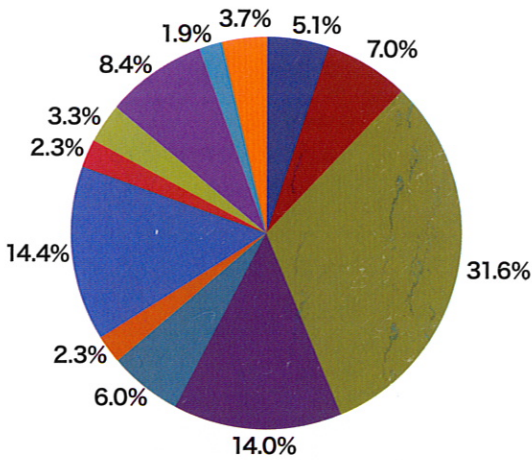
Q8：クラブの会員増強ためのアイデアや方策



- 広報・公共イメージ
- 年代差/若年層会員の勧誘
- 勧誘の方策
- 会員維持に焦点を当てる
- 女性の勧誘
- 会費/入会金、その他の費用の軽減
- より魅力的な奉仕プロジェクト/クラブ 会合
- オープンハウス/特別行事 (会員維持、勧誘のツールとして)
- 数よりも質に焦点を当てること
- 会員増強に役立てる新しいテクノロジー
- 新しい職業を含めた職業分類
- RI本部からのリソース
- クラブ 会員増強チームの役割/責務
- 新会員のためのリエンション

- その他
 - 1：定年後 60-65 歳の会社への勧誘
 - 2：次年度の活動計画書に奉仕活動の写真を掲載し、会員のモチベーションを上げる
 - 3：候補者と食事会や例会に参加してもらい、現会員と交流を深める

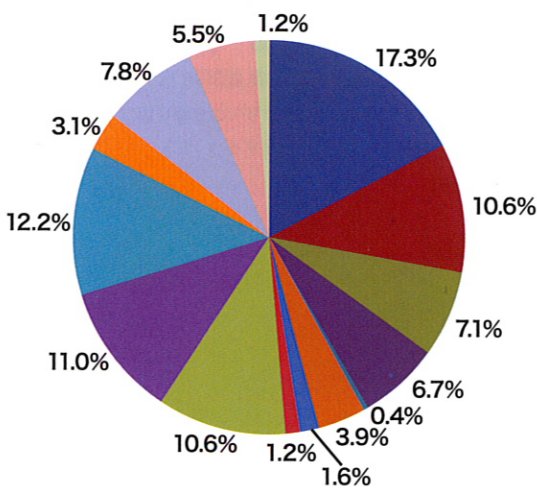
Q9：あなたのクラブの特色（強み）はなんですか



- 会員数が多い
- 若い会員が多い
- クラブが和やか
- 職業の多様性を高く保持している
- 米山学会がある
- ボランティア減運動をやっている
- 地域のリーダーの集まりでステータスが高い
- 貧困、識字率の向上、水や衛星などの問題に取り組む奉仕活動をやっている
- 長い青少年交歓の歴史がある
- 一流ホテル、レストランで会合している
- 奥様方のしっかりした組織があり活動も活発である

- その他
 - 1：先輩諸兄の築いたクラブの伝統、人間関係
 - 2：女性会員が多い、地域の社会奉仕活動を行っている
 - 3：出前教室をある中学校と年1回実施
 - 4：会員同士のトラブルもなく平和なクラブ、上下関係もなく派閥もない
 - 5：地域社会貢献基金にて奉仕活動を支援している
 - 6：2人のPGと2人のPG補佐がいる
 - 7：全員が危機感を感じて行動していない
 - 8：姉妹クラブとの交流、活動

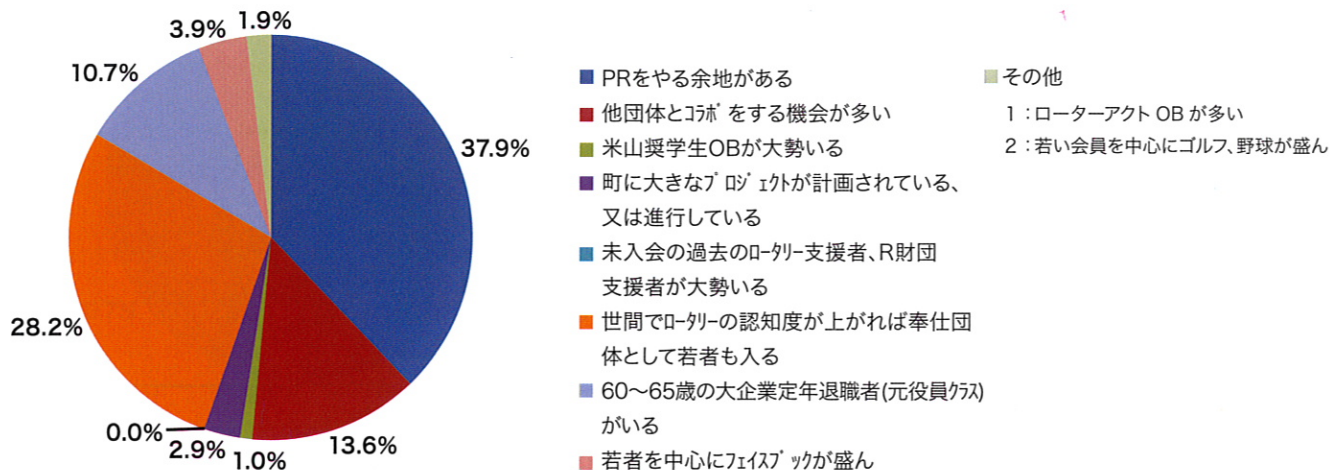
Q10：あなたのクラブの弱みはなんですか



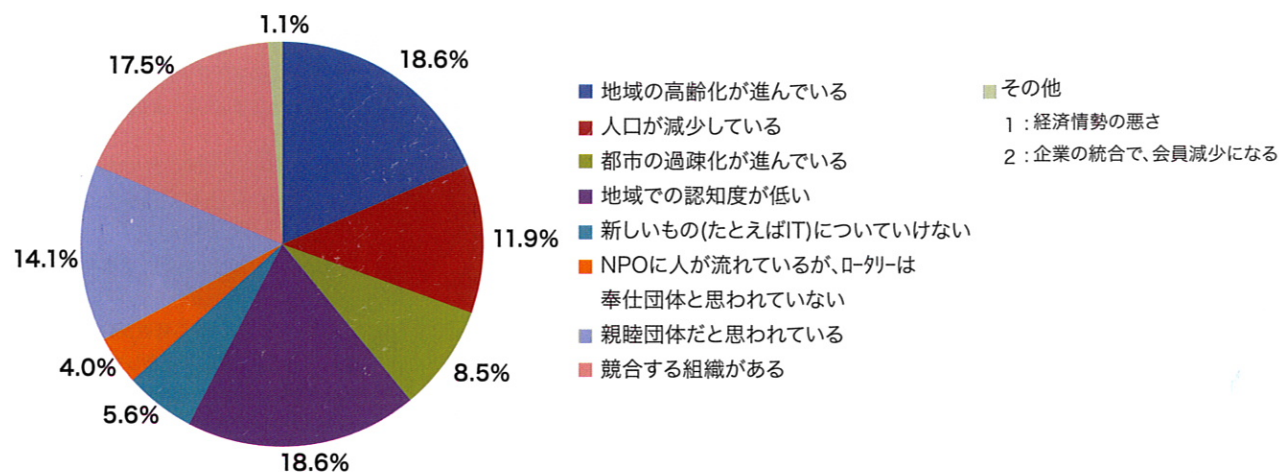
- 会員数が少ない
- 平均年齢が高く、退会者が多い
- 積極性がない
- 職務が多忙
- 例会の時間帯が悪い
- 奉仕活動をあまりしていない
- 会費が高すぎる
- 行事が多すぎる
- PRが下手
- 若者から認識されていない
- なにをやっている組織なのか一般的に知られていない
- クラブ 中心でロータリー全体を考えようとしていない
- ロータリーの理念などの研修が十分でない
- 外部組織と組んで奉仕活動をやるうとする意志が薄い

- その他
 - 1：ロータリークラブの認識が低い、ステータスが低い、誇りと自信が持てない
 - 2：すべて情性に任せて活力が見られない
 - 3：例会日の曜日が悪い(金曜日)

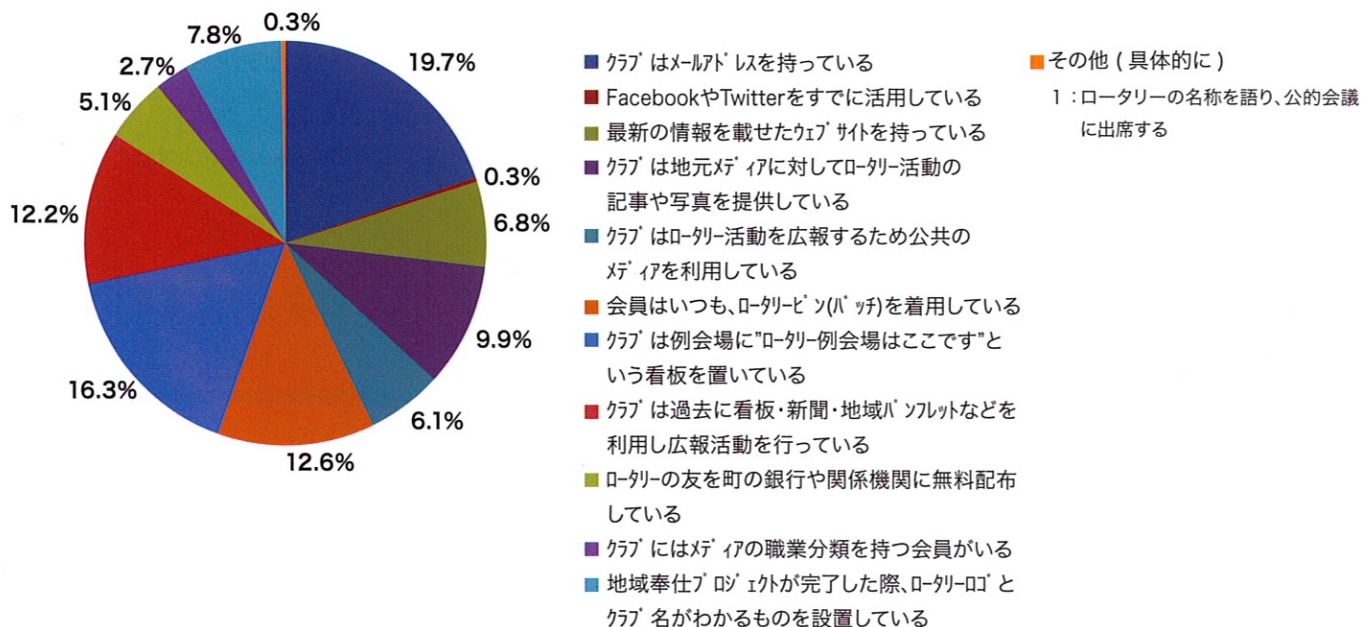
Q11：あなたのクラブを取巻く外部的環境としての会員増強の機会は何ですか



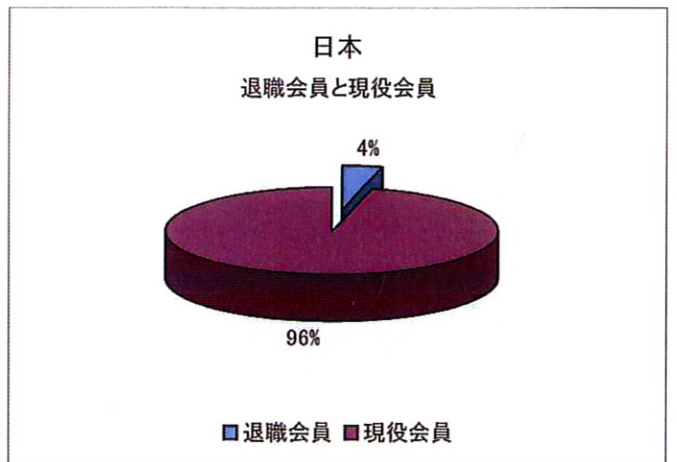
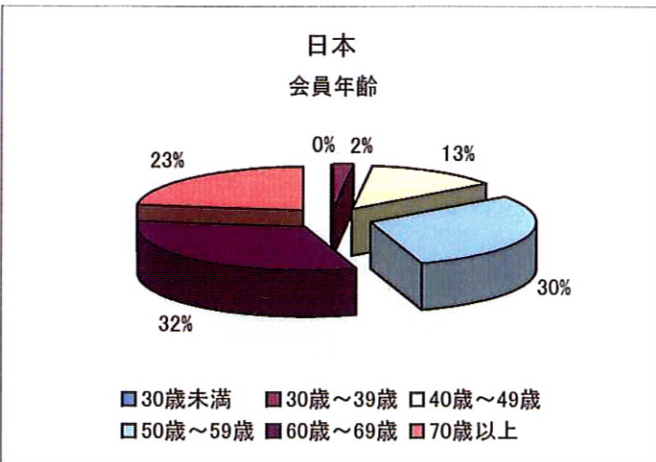
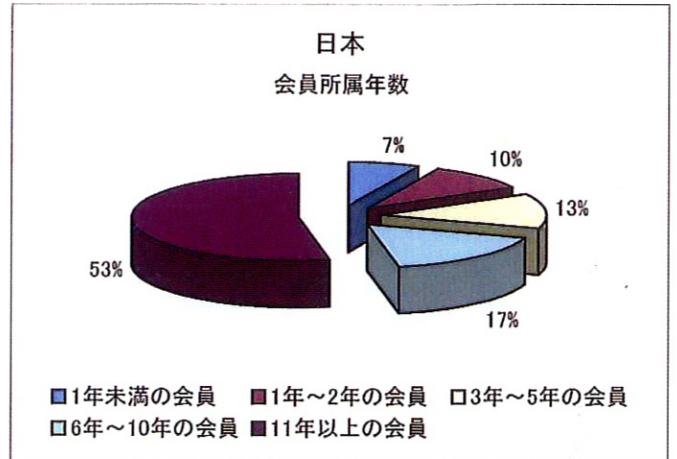
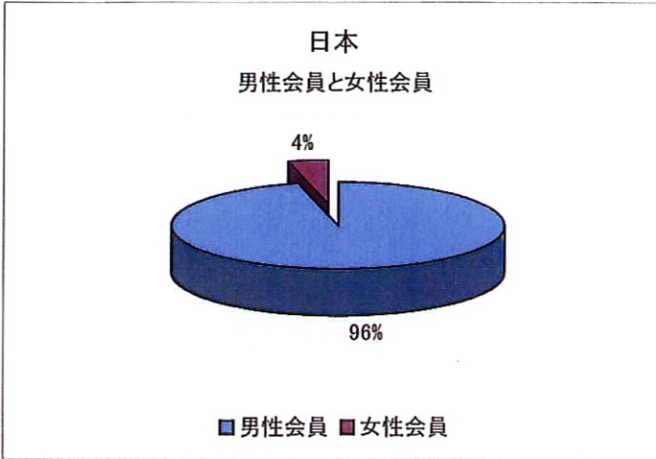
Q12：あなたのクラブを取巻く外部環境としての障害又は脅威はなんですか



Q13：あなたのクラブに於ける広報活動（地元メディアに対しての働きかけ）

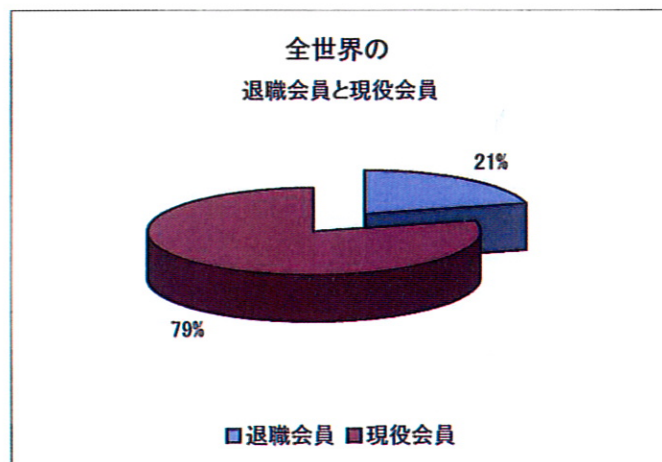
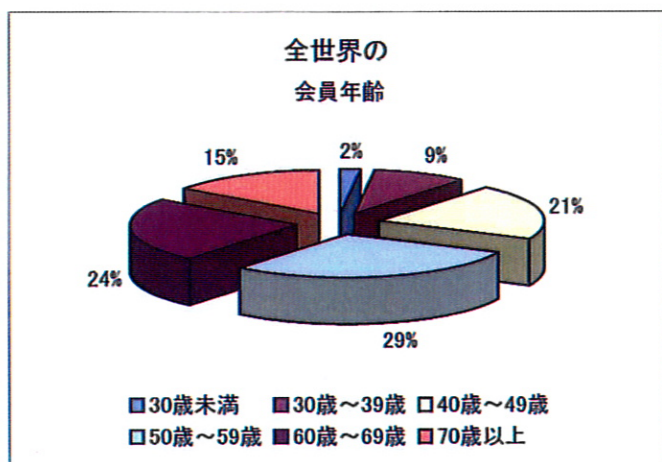
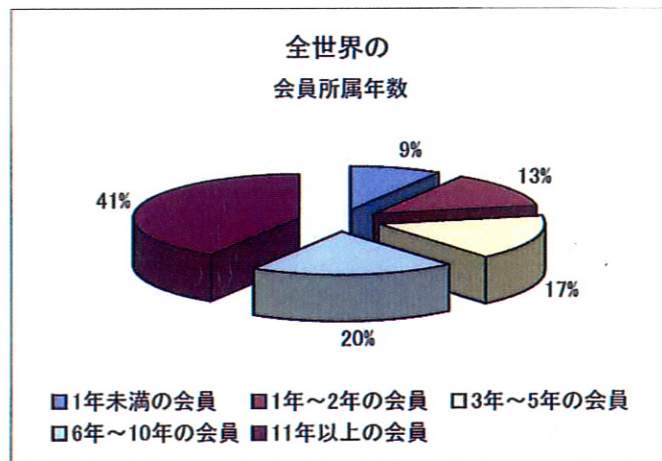
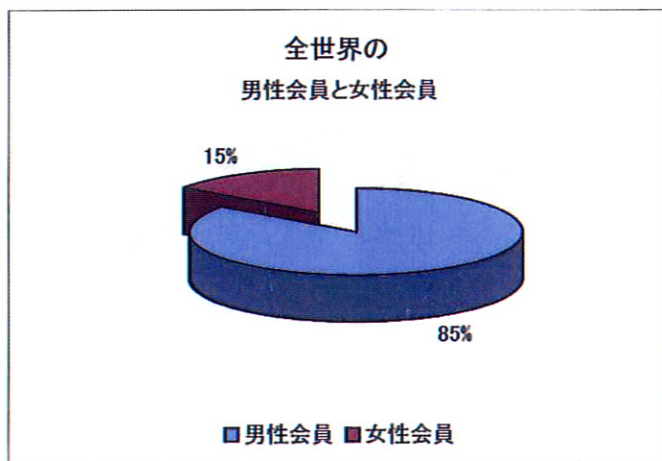


日本
クラブ会員の統計的情報



2009年6月

全世界
クラブ会員の統計的情報



2790地区クラブ奉仕委員会アンケート考察

アンケート実施期間 2012年6月1日～9月30日

回答数 84クラブ（回答率100%）

会員数 2,760名（2012・11月現在）

クラブ数 84 クラブ

平均年齢 61.6歳

日本におけるロータリークラブの会員数は、1996年11月末の130,982人をピークに2012年9月には88,809人と減少を続けています。2790地区に於いても1997年には4079人でしたが2012年6月には2689人まで減少しています。また、クラブ数に於いても2005年以降に減少に転じ始め、時を同じくしてRIは「会員20名以下のクラブは統合すべきである」と云う理事会決定を下しました。当地区でも2006年に2クラブ減となったものの2010年に1クラブ新設が有りの現在84クラブとなっています。

会員数の減少については、日本経済の鈍化、社会の少子高齢化現象等々様々な要因が挙げられており、地区・各クラブでそれぞれに取り組んでいます。各クラブを取り巻く環境、諸条件の違いにより、決定的な解決策が無い事もご承知の通りであります。会員の増強維持は各クラブの継続だけでなく、ロータリークラブそのものの存続にもかかわってくる大きな問題でもあります。「会員増強は永遠の課題」と云われる様に私達は常にこの事を意識していなければならないと思います。

本年度クラブ奉仕委員会では、会員減少の続く時だからこそ数字合わせだけの会員増強ではなく、クラブの充実を図り魅力あるクラブづくりを目指すべきと考え、その為には、まず足元を見直す即ち自クラブの現状の再認識から始めようと、皆様のご協力を頂き先のアンケートを実施致しました。このアンケートにより、各クラブが自クラブの良い所、悪い所を再確認しより良い魅力あるクラブづくりの手助けになればと思います。

アンケートの分析については下記の通りです。

Q1、あなたのクラブの会員数は過去5年間でどの様に推移しましたか。

過去5年間で会員が減少したと回答したクラブは49クラブ、全体の64.7%となり、地域別では、第5分区、第6分区、第7分区、第8分区に減少の傾向が多く見られるが、分区全体と云う訳ではないので一概に人口減少、経済不振が原因とは言えない。一方、地区内に於いても増強・維持が行われているクラブも30%近くあり、減少傾向にある中にも希望が見える

Q 2、クラブの現在の会員数に満足していますか。

予想された事だが、この問いには70,4%のクラブが満足していないと回答している。只、「非常に不満」ではなく「不満」であるが55%近くあり、詳しい調査が必要だが会員数に対する不満だけでなく、他に組織構成に支障が生じる不満もあるのではと考えられます。いずれにしても、この「不満」である気持ちを増強・維持しなければと云う方向に向ける事が必要ではないでしょうか。

Q 3、あなたのクラブでは、会員増強・退会防止のための具体的活動を行っていますか。

増強と退会防止を分けなかった為、どちらに対しての活動か定かではないが、Q 4の回答をみる限り、増強の為の具体的活動と判断して良いと考える。それにしても以外に活動が少ない事が見て取れる、各クラブでの活動が活性化する事で更に増強拡大も進むのではと思われる。また表面的な増強の為活動ではなく、結果として増強に繋がるクラブの内部充実を図る様な活動を計画する事も必要ではないかと考えます。

Q 4、あなたのクラブでは、退会防止用アンケートを実施している。

グラフが示す様に、ほとんどのクラブが退会者アンケートを実施しておらず、退会者に対して退会届以上の追跡調査の必要を感じていない様に伺える。退会した人は関係ないではなく、退会者の実態を知る事は自クラブの強みや弱みを理解する事でもあり、今後は是非進めて欲しい活動です。当委員会では今回退会者アンケートのひな型も用意致しましたので活用して頂ければと思います。

Q、5 地区による、会員増強の方策や計画をクラブに伝える連絡手段

連絡手段としては、まだまだ郵便、ニュースレターと云うアナログ的手段や研修会等が多く、ブログやウェブサイト、Eメールと云った新しい情報ツールの浸透はもう少し時間が掛かる模様です。今後はさらに進歩した情報方法が現れる可能性があり、試行錯誤を続けながらも対応していかねばと考えます。

Q 6、会員数目標を達成する為にクラブはどの様な計画を立てていますか。

今回のアンケート調査の中で最も多くそして様々な回答を頂いた項目でした。各クラブが会員拡大に苦勞している事が伺えます。一番意見が多かった回答は勧誘に関する意見で、次が新入会員プログラムに関する意見ですが、大まかな計画でなく、少数意見にある様な具体的な計画を出して頂ければ良かった気がします。

Q 7、以下の会員活動に関する費用をどう思いますか。

地域やクラブに格差はあるものの「親睦活動、クラブ会費、臨時会費、奉仕プロジェクトへの寄付、財団への寄付、米山奨学会への寄付、義捐金・募金」等全ての項目に対して、一部寄付・募金に少ないとする意見はあるものの、他はほとんどのクラブが妥当であるとしている。只、他のアンケート項目の中に会費が高い等の意見もあるので、この様な調査は各クラブでも行う必要があると思われる。

Q 8、クラブの会員増強のためのアイデアや方策

若年層の勧誘に関心が高い事は、クラブの活力や活気を求めている事が伺え、クラブの硬直化、マンネリ化がその背景にあるのではとおもわれる。新入会員オリエンテーションを充実させ魅力ある奉仕プロジェクトを遂行し、うまく広報活動していくことが大切。女性会員への勧誘にも関心が高い、会員増強は数と質のバランスを取る事、増強チームの役割も明確し増強と維持を一体として取り組む必要がある。

Q 9、あなたのクラブの特色（強み）は何ですか。

「クラブが和やか」「職業の多様性を高く評価している」とで46%を占め。「地域のリーダーの集まりでステータスが高い」「一流ホテル、レストランで会合している」とで23%、合わせると70%近い。表面的な強みも大切だがクラブとしてのビジョンや活動計画が地域に密着したものである以上、他団体と決定的に違う特色として自負出来るものが望ましい。ポリオ撲滅、貧困・識字率の向上、青少年交換、出前教室等が上位を占めるようであれば、会員の意識も高く充実したクラブ運営もなされるのではないだろうか。

Q 10、あなたのクラブの弱みは何ですか。

「会員数が少ない」、「何をやっている組織なのか一般に知られていない」、「若者から認識されていない」、「PRが下手、ロータリーの理念などの研修が充分でない」、「平均年齢が高く退会者が多い」、「積極性が無い」の順で続く、正にロータリーの会員減少の要因がこの回答の中に含まれているような気がする。要はこれらの事を各クラブがしっかりと認識する事が大切ではないだろうか。

Q 11、あなたのクラブを取り巻く外部環境としての会員増強の機会は何ですか。

「PRをやる余地がある」が38%あり、多くのクラブが対外的な広報活動をもっとする必要を感じているようだ。また「他団体とコラボをする機会が多い」も14%あるので他団体と組む事でPR効果をより高くし、社会的認知度を上げる事により、会員増強の機会も増すのではと考えられる。

Q 12、あなたのクラブを取り巻く外部的環境としての障害、脅威は何ですか。

「地域の高齢化が進んでいる」「人口が減少している」「過疎化が進んでいる」等の地域的な環境要因が40%と高く、地域力の低下、停滞感が反映されている。また「地域での認知度が低い」「親睦団体と思われている」「競合する組織がある」とで50%を占め、他団体との差別化が図れていないための戸惑い、地域の倦怠感に飲み込まれクラブの活力が損なわれているように感じられる。

Q 13、あなたのクラブに於ける広報活動（地元メディアに対しての働きかけ）

地元メディアへ広報活動を行っているクラブは28%あり、5%が雑誌やパンフレット等を関係機関や銀行などに配っている。20%のクラブがメールアドレスを持ち、7%

がウェブサイトを持って広報活動に工夫をされている。今後は今までの地道な広報と合わせ、FacebookやTwitter等の新しい情報ツールを利用した取り組みも必要となって来るのではと思われる。

以上13項目によるアンケート及び基礎データから2790地区の現況を見ると、会員数に関しては、地区全体から見れば、地域経済の低迷、過疎化等の状況から第5,6,7,8分区が減少傾向にある、しかし、それらの分区内でも維持、増強をしているクラブもあり一概に社会状況が原因とは言えない、要は地域の倦怠感に飲み込まれない様にクラブ運営の充実を図る事が大切だと考えます。女性会員数に関しては、地区としては全国平均ではあるが在籍0名のクラブもある、地域には社会的に活躍している女性も多いので、まだまだ拡大の余地があると思われる。また、若い世代の増強を望む声も多かったが、基礎データから見ると平均年齢の若いクラブは出席率も低い傾向がある。世界的に見ても日本全体は平均年齢が高いと言われるが、高齢化社会を迎え意欲と活力を持った方も沢山居られるので世代間のバランスを取った増強の必要もあるのではと思います。

会員拡大に対する努力は、アンケートにもある様に各クラブとも工夫されているが、各クラブを取り巻く環境・条件がそれぞれに違うため共通する決定打はなく、主に各クラブの会長や年度担当者の意欲に左右されるのが現状の様だ。只、退会者に対する活動をほとんどのクラブが行っていない。恐らくは、考えてはいるが、どの様に活動したら良いのかが判らないのではとも思える。会員維持を考えるのならこの事は避けてと通れない問題なので各クラブでの早急な対処が望まれる。最近メディアを通じて社会的認知度を高め会員拡大を図ろうとする動きも出てきた、これには是非の論議もあるが、アンケートにもある様に既に行っているクラブもあり一考の余地がある。今後はメディアだけでなく更に新しい情報ツールを活用した情報発信が行われる様になるのではと考えられる。

先述した様に、本年度クラブ奉仕委員会は会員減少の続く時だからこそ、表面上だけの拡大でなく、自クラブの現状を知り、内部充実を図った上での会員拡大が必要と考えました。一人一人のロータリアンが自クラブに於いて存在感を示す事が出来、自クラブを誇れる様になった時にこそ魅力あるロータリークラブが誕生するのではないのでしょうか。その為にもこのアンケートから得られるものは少なくないと感じます。各クラブのロータリアンが、今回のアンケート或はセミナーから何か得られるものが有れば幸いです。

最後にアンケートにご協力を頂いた地区内各クラブの皆様には厚く御礼を申し上げますとともに、セミナーに御参加頂いたロータリアンの皆様には心より感謝申し上げます。今後の皆様のご活躍を祈念申し上げます。

会員誘導アイデア

- 5人のロータリアンが協力し、新会員を1人勧誘します。
- 新会員を推薦することを名誉なこととします。クラブ週報や例会で推薦者を表彰します。
- www.rotary.org の会員増強セクションにアクセスし、他のクラブが効果的に用いてきたアイデアを学びます。あるいは、ロータリー・ウェブサイト上で、他クラブの役に立つような自らの会員増強の成功事例を発表します。
- 昼食会クラブに出席できない会員候補者に、朝食会または夕食会クラブに加入するよう提案します。
- 新会員を推薦するよう、3名の会員にクラブ会長が個人的に懇請します。3人中1人が会員を推薦したら、会長に他の会員にも懇請してもらいます。そうすれば、クラブは常に3名の会員が個人的な努力を行っていることとなります。
- 過去の週報を検討し、後援者のうち良い会員候補者がいるかどうか見定めます。
- 各会員の時計の文字盤に青い丸を張り付け、新会員の推薦を常に思い起こさせます。
- 今年度中に新会員を推薦した会員のバッジには赤い丸を貼るか、または、「ロータリーを分かち合いました」と書いた特別なバッジを贈呈します。
- 有力で地域社会に関心がある人の氏名を地元の商業機関誌で調べます。
- 最近昇進した人々の中から候補者を探すために、新聞の「人の動き」の欄に気をつけます。
- あなたの地域で新しく設立された事業を探し、歓迎の手紙を送ります。
- クラブ理事会に3名の氏名を推薦するよう、各会員に求めます
- 各会員は、ロータリアン候補者に渡せるよう、例会の日時の記載されている名刺を持ち歩きます。
- 各クラブは、各会員に理解してもらえる明確な会員増強の「目標」とその目標を達成するためのプランを持つべきです。
- クラブ協議会或いは会合で、会長または会員組織委員長が名刺大のカードを各会員に配布し、5人の会員候補者を記入してもらい、そのリストを会員組織委員長に提出してもらいます。
- 成功したクラブ・プロジェクトを会員候補者に伝えることを忘れないよう、会員に伝えます。
- 各ロータリアンに、事業や専門職や地域社会で傑出した知り合いの指導者をロータリーに勧誘してもらいます。
- クラブが達成した社会奉仕や国際奉仕活動を主眼にしたパンフレットを作成します。
- 過去において RI またはロータリー財団プログラムに参加したことのある会員候補者を2人見定め、新会員として入会してもらいます。地区財団学友委員長、地区ローターアクト委員長、およびローターアクト・クラブと協力し、有望会員候補者を見定めます。

参考資料

退会者への質問票

あなたが退会されることはたいへん残念です。この質問票は私たちのロータリー・クラブに対するあなたの満足度を評価させていただくものです。あなたからの情報は今後の私たちのクラブの改善に役立つことでしょう。ご記入をよろしくお願いいたします。

退会の理由をお聞かせください。

- 他の地域への転勤や転居。
- 時間がとれない。
- 他にやるべきことがある。
- 財政的理由。
- もっと友愛が芽生えるものと思っていたが、そうでなかった。
- 奉仕活動において期待はずれ。
- 人とのつながりがもっとできるものと思っていたが、そうでなかった。
- 疎外感。
- 他の理由。()

転勤（転居）される場合、移転地でロータリー・クラブへ入ることをお考えですか？

- はい いいえ

当クラブで、あなたは他の会員と同じような気持ちをもっていただけに感じになっていましたか？

- はい いいえ

「いいえ」とお答えなされた方にお伺いいたします。

私は他の会員となんとなく違うような気持ちを感じていたが、その原因は、

- 他の会員は、年上すぎる／若すぎる／違う世代である／考え方が違う
- 他の理由()
- 私は他の会員に合わそうとする努力をしなかった。
- 他の会員が私に合わそうとする努力をしなかった。

クラブの指導者とうまくやれていましたか？ はい いいえ

「いいえ」とお答えなされた方にお尋ねします。

- クラブの指導者はあまりに多くの責任を担っているの、私は負担になりたくなかった。
- クラブの指導者は自分自身の関心事項には興味を持つが、それ以外には関心を持っていなかった。
- 私はクラブ指導者と親しくなれるほど長くは会員でなかった。
- 私はクラブ内の不満分子でいたくなかった。
- 他の理由()

あなたはクラブのプロジェクトや活動に参加しましたか？ はい いいえ

あなたがクラブに入会した理由は？ 自分で望んで 入るように頼まれたので

私はクラブの活動やプロジェクトへ参加することに、とても満足だった 満足していた 不満足だった

不満足だった方にその理由をお伺いします。

- よく分からなかった リソース不足 個人的人間関係がうまくなかった
- 多くの会員のサポートがなかった 費用がかかりすぎた 家族の参加が不足していた
- 時間がとれなかった 他の理由()

下記の活動で私たちのクラブのレベルはどのくらいだと思いますか？

- | | | | | | |
|------------|-------|--------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| 会員増強 | …………… | <input type="checkbox"/> 素晴らしい | <input type="checkbox"/> 十分にやっている | <input type="checkbox"/> 不満足だ | <input type="checkbox"/> なにもしていない |
| 退会防止 | …………… | <input type="checkbox"/> 素晴らしい | <input type="checkbox"/> 十分にやっている | <input type="checkbox"/> 不満足だ | <input type="checkbox"/> なにもしていない |
| 地域社会での奉仕活動 | …………… | <input type="checkbox"/> 素晴らしい | <input type="checkbox"/> 十分にやっている | <input type="checkbox"/> 不満足だ | <input type="checkbox"/> なにもしていない |
| 国際奉仕活動 | …………… | <input type="checkbox"/> 素晴らしい | <input type="checkbox"/> 十分にやっている | <input type="checkbox"/> 不満足だ | <input type="checkbox"/> なにもしていない |
| 広報活動 | …………… | <input type="checkbox"/> 素晴らしい | <input type="checkbox"/> 十分にやっている | <input type="checkbox"/> 不満足だ | <input type="checkbox"/> なにもしていない |
| 寄付集め活動 | …………… | <input type="checkbox"/> 素晴らしい | <input type="checkbox"/> 十分にやっている | <input type="checkbox"/> 不満足だ | <input type="checkbox"/> なにもしていない |
| ロータリー財団 | …………… | <input type="checkbox"/> 素晴らしい | <input type="checkbox"/> 十分にやっている | <input type="checkbox"/> 不満足だ | <input type="checkbox"/> なにもしていない |
| 親睦活動 | …………… | <input type="checkbox"/> 素晴らしい | <input type="checkbox"/> 十分にやっている | <input type="checkbox"/> 不満足だ | <input type="checkbox"/> なにもしていない |

クラブへ支払うお金についてどう思いますか？

- | | | | | |
|-------------|-------|-------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| 会費 | …………… | <input type="checkbox"/> 高過ぎる | <input type="checkbox"/> ちょうど良い | <input type="checkbox"/> 安い |
| 例会費用 | …………… | <input type="checkbox"/> 高過ぎる | <input type="checkbox"/> ちょうど良い | <input type="checkbox"/> 安い |
| ニコニコ代金 | …………… | <input type="checkbox"/> 高過ぎる | <input type="checkbox"/> ちょうど良い | <input type="checkbox"/> 安い |
| 奉仕活動への寄付 | …………… | <input type="checkbox"/> 高過ぎる | <input type="checkbox"/> ちょうど良い | <input type="checkbox"/> 安い |
| ロータリー財団への寄付 | …………… | <input type="checkbox"/> 高過ぎる | <input type="checkbox"/> ちょうど良い | <input type="checkbox"/> 安い |

例会を楽しんでいますか？……………はい いいえ

- | | | | | | |
|---------------------|------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|------------------------------------|
| 例会のプログラム内容は…………… | <input type="checkbox"/> ちょうどいい | <input type="checkbox"/> すごくいい | <input type="checkbox"/> それほどでもない | | |
| 例会時間の長さは…………… | <input type="checkbox"/> ちょうどいい | <input type="checkbox"/> すごくいい | <input type="checkbox"/> それほどでもない | | |
| 私たちのクラブの親睦活動は…………… | <input type="checkbox"/> ちょうどいい | <input type="checkbox"/> すごくいい | <input type="checkbox"/> それほどでもない | | |
| 週報の中のロータリー情報量は…………… | <input type="checkbox"/> ちょうどいい | <input type="checkbox"/> すごくいい | <input type="checkbox"/> それほどでもない | | |
| 週報は…………… | <input type="checkbox"/> 面白い | <input type="checkbox"/> 役に立つ | <input type="checkbox"/> ためになる | <input type="checkbox"/> 退屈だ | <input type="checkbox"/> 決まりきった内容だ |
| | <input type="checkbox"/> ためにならない | | | | |
| 例会は…………… | <input type="checkbox"/> 整然としている | <input type="checkbox"/> 整然としていない | | | |
| 例会の時間帯は…………… | <input type="checkbox"/> ちょうど都合が良い | <input type="checkbox"/> 都合が良くない | | | |
| | 時間帯に関してご意見があれば () | | | | |
| 例会場所は…………… | <input type="checkbox"/> 便利だ | <input type="checkbox"/> 不便だ | | | |
| | 不便ならば、どのような場所が都合よいですか？ () | | | | |

例会に関してどのような点が不満ですか？

- | | | | | |
|-----------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> サービス | <input type="checkbox"/> 雰囲気 | <input type="checkbox"/> 食事の質 | <input type="checkbox"/> 食事内容 | <input type="checkbox"/> 駐車場が少ない |
| <input type="checkbox"/> 周囲の治安が悪い | <input type="checkbox"/> 他の点 () | | | |

例会の改善点は？

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> 魅力ある講演者 | <input type="checkbox"/> もっと親睦活動に焦点をあてる | <input type="checkbox"/> 多彩なプログラム |
| <input type="checkbox"/> 会員同士の職業に関する情報を増やす | <input type="checkbox"/> もっと家族に参加してもらう | <input type="checkbox"/> 例会の進行をもっとスムーズにする |
| <input type="checkbox"/> 奉仕活動の時間を増やす | <input type="checkbox"/> もっと会員一人一人がリーダーシップを発揮できる機会を増やす | |

ご家族はあなたがロータリー・クラブで活動していることをどう思っていますか？

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 誇りに思っている | <input type="checkbox"/> 時間が取られ過ぎている |
| <input type="checkbox"/> ロータリーのことをもっと知りたい (又はもっと参加したい) と思っている | |
| <input type="checkbox"/> お金がかかり過ぎると思っている | <input type="checkbox"/> 他のロータリー家族との繋がりを求めている、と思っている |

あなたの要望に対して、クラブはどうしたら答えることができた、とお思いですか？

()

移転先でロータリー・クラブへ入会したいとお思いでしたら、私たちが移転先のクラブをご紹介しますが、いかがでしょうか？

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> はい、お願いします。 | <input type="checkbox"/> いいえ、結構です。 |
|-------------------------------------|------------------------------------|

私たちのクラブを改善するための貴兄の貴重なご回答に感謝申し上げます。

退会現況図

クラブの退会防止にあたっての強みと弱みをよく理解するには、退会するまでに会員がどのぐらいの期間クラブに在籍したかを知ることが肝要です。2～5 ページに、貴クラブの退会現況図を作成する方法が、順を追って説明してあります。この現況図は、退会するまでに会員が在籍した期間を示すものです。これらの傾向を把握することで、貴クラブの退会防止の方法を策定する一助となります。

退会現況図では、退会会員は、退会までにクラブに在籍した期間によって「在籍期間別グループ」に分けられています。次に、これらの在籍期間別グループが図表化され、クラブにおける退会が主にどのグループで起こっているのかを概観するのに役立ちます。

クラブ内の各在籍期間グループは異なるニーズを持っているため、グループごとに若干異なる退会防止の方法を取る必要があります。何人の退会会員が各グループに該当するか特定することによって、クラブは、退会が最も多い在籍期間グループの会員のニーズに的を絞った退会防止の方策を取ることもできます。

例えば、退会会員の半数以上が最初の2年以内に退会している場合、2年未満の在籍グループを中心に退会防止の努力を傾けることができます。これには、より包括的な入会前教育、新会員のオリエンテーション、クラブのプログラムやプロジェクトへの早期参加といった方策が含まれます。

当然のことながら、すべての在籍期間グループの会員の退会防止に努めることも重要です。退会現況図は、クラブにおいて特に退会が危惧される在籍期間グループを特定するための、簡単な手段なのです。

17～20 ページの説明に従ってクラブの現況図を作成してください。その後、21～24 ページの情報を用いてクラブの図を検討してください。

クラブの退会現況図を作成する

注:この分析は、マイクロソフト・エクセルに関する知識が豊富な方が行うことを強くお奨めします。

会員状況を手に入る

- 1) クラブ会長もしくはクラブ会長に、RI ウェブサイトの**会員アクセスページ**にログインしてもらいます。
クラブ会長／クラブ幹事が未登録の場合:会員アクセスページに登録するには、ロータリーの日本語ウェブサイト (<http://www.rotary.org/languages/japanese/index.html>) に行き、右上の「会員アクセスページ」をクリックします。会員アクセスページが表示されたら、「**今すぐ、ご登録ください**」の上をクリックし、その後、地区番号、会員 ID 番号、E メールアドレスを該当する欄に入力します。

会員アクセスページに関する問題は、クラブ・地区管理担当職員(日本事務局奉仕室職員)までご報告ください。貴クラブを担当するクラブ・地区管理担当職員を調べるには、<http://www.rotary.org/applications/CDAREps/japanese/index.html> に行ってください。

- 2) 左側ツールバーにある「**会員データの更新**」をクリックします。
- 3) 元クラブ会員のリストを閲覧するには「**退会会員**」(「**表示**」の隣)をクリックします。
- 4) 「**次の方々は、退会会員です**」という文の左側にカーソルを持っていきます。クリックし、ページの右下いっぱいまでドラッグダウンし、全列のすべての記録が含まれるよう範囲を選択します。
- 5) 選択した情報をクリップボードにコピーします。
- 6) 新規のマイクロソフト・エクセルのワークシートを開きます。
- 7) 会員アクセスページから選択した情報を、この新規のシートに貼り付けます。
注:すべての情報を見るために、列の幅を変更することができます。
- 8) 「**次の方々は、退会会員です**」が含まれた行(リストの最上部)を削除します。
- 9) 列 A を削除します(「**表示**」の列)見やすくするために、ページの網掛けを外します。

情報を確認する

あなたのリストには、同じ会員が重複して入力されている場合もあります。これらの重複データが起こる原因は、会員アクセスページの確認ページの更新の遅延、ファックスや郵便による新会員の報告、データ入力ミスなど、さまざまです。現行のデータベースの制約により、重複データをシステムから削除することはできません。しかし、貴クラブの重複データは、例えば名前の列で重複を確認することによって、発見することができます。分析を始める前に、**会員リストから重複会員データを必ずすべて削除してください。**

時に、RI データサービス担当職員は、郵便やファックスで送られてきた会員データ書式に記載された手書きの文字を判読するのが困難なことがあります。その結果、会員が誤ったクラブに入力されてしまう場合があります。システムの制約により、このような誤った入力は、システムから削除することができません。しかし、誤ってクラブに追加入力された会員は、その在籍期間がマイナスまたはゼロとなっています。分析を始める前に、各会員の入会日と退会日を比較し、**退会日が入会日より前になっている入力データを削除**してください。

残りのクラブ・データを注意深く見て、正確であることを確認します。誤ったデータに気づいた場合には、退会現況図を作成する前に、訂正を加えるために、RI 世界本部のデータ・サービス担当課までご連絡ください(Eメール:datacorrections@rotaryintl.org、電話:+1 847-866-3000)。

退会現況図を作成する

- 1) 「**終結**」(退会日)と「**会員種類**」の間の列に、新しい列を挿入し、「**ロータリー在籍日数**」と入力してください。この列のセルの書式(「表示形式」)は、「日付」ではなく、必ず「数値」に設定してください。この列に、退会日(承認済み)から入会日を差し引く計算式を作ってください。この計算は、退会するまでに各会員が在籍した日数を表しています。シートは次のようになります(言語により若干の違いがあります)。

D2 = =C2-B2

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	氏名	承認済み	終結	ロータリー在籍日数	会員種類	会員状況		
2	Doe, John	2-Jan-01	19-Apr-04	1203	Active	Terminated - Attendance		
3	Smith, Jane	1-Feb-95	30-Jun-01	2341	Active	Terminated - Moved		
4								

- 2) 「**ロータリー在籍日数**」の列の右隣に、新しい列を挿入し、「**ロータリー在籍年数**」と入力してください。この列のセルの書式(「表示形式」)は、「日付」ではなく「数値」に設定し、少なくとも小数点以下を1桁表示するよう設定してください。この列に、「**ロータリー在籍日数**」を365で割る計算式を作成してください。この計算は、退会するまでに各会員が在籍した年数を表しています。シートは次のようになります(言語により若干の違いがあります)。

E2 = =D2/365

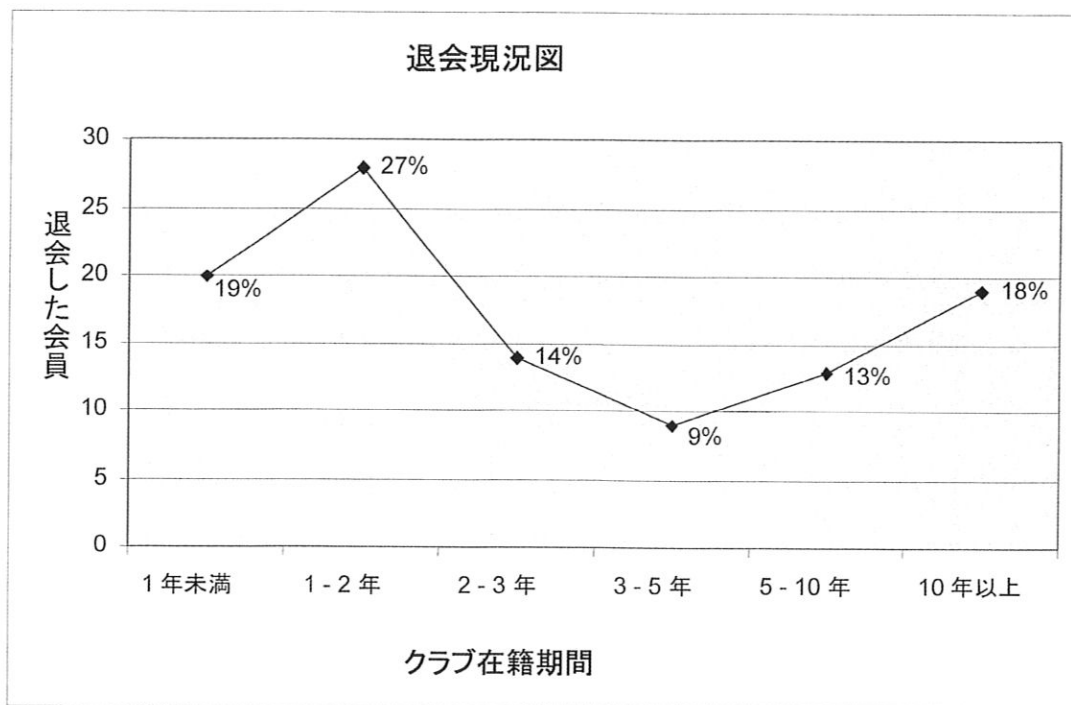
	A	B	C	D	E	F	G
1	氏名	承認済み	終結	ロータリー在籍日数	ロータリー在籍年数	会員種類	会員状況
2	Doe, John	2-Jan-01	19-Apr-04	1203	3.3	Active	Terminated - Attendance
3	Smith, Jane	1-Feb-95	30-Jun-01	2341	6.4	Active	Terminated - Moved
4							

- 3) この会員リストを「**ロータリー在籍年数**」の列を優先して並べ替えます。並べ替える前に、すべての情報が選択されていることを確認してください(これを誤ると、データの配置が崩れます)。
- 4) エクセルのワークブックに新規のシートを追加し、画面下部のタグに「**概要**」と表してください。このシートに、退会する前に会員がクラブに在籍した期間を表す以下のような表題を付した列を作成してください。**1年未満、1-2年、2-3年、3-5年、5-10年、10年以上**。

- 5) 会員リストに戻り、在籍が1年未満だった会員の数を数えます。この数を、「概要」表の「1年未満」の列に入力します。
- 6) 在籍が1-2年、2-3年、3-5年、5-10年、10年以上だった会員の数を数え、これらの数を「概要」表の該当する列に入力します。最終的に、表は次のようになります(言語により若干の違いがあります)。

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	1年未満	1-2年	2-3年	3-5年	5-10年	10年以上		
2	20	28	14	9	13	19		
3								

- 7) 「概要」表の最上部の列(表題)と該当する数字の列の部分を選択し、ツールバーにある「グラフウィザード」のアイコンをクリックするか、「挿入」メニューの「グラフ」を選択してください。
- 8) グラフウィザードの手順に従ってください。
注:折れ線グラフを選択することをお勧めします。
- 9) グラフの種類とフォーマットの選択が済んだら、グラフは以下のようになります(当然、折れ線の形はクラブにより異なります)。



注:このグラフ見本が示すような「%」は自動的に表示されません。「%」の表示は非常に役立つため、各在籍期間グループの割合を計算し、その数値をご自分で挿入することをお勧めします。

分析のヒント

リストの手順に沿うことで、クラブの過去を表すグラフが出来上がります。(特にクラブの歴史が長い場合)ここ数年間(例えば3-5年)に退会した会員データのみを用いてグラフを作成する場合には、このような手順が非常に役立ちます。最近の退会者にリストを絞ることによって、クラブの現在の退会状況を区別することができます。これを行うには、会員アクセスページから会員情報を引き出した後、ただ単に調査したい期間を選び(例えば、2001-2004年度)、この期間内に退会した会員以外の情報をすべて削除すればよいのです。その後、18ページの説明(「退会現況図を作成する」に始まる)に従って作業を進めます。

またこれは、現在の「退会現況図」を、クラブの過去のデータと比較する際にも有用です。これを行うには、最新のロータリー年度のグラフと、過去の特定のロータリー年度のグラフをそれぞれ作成します(例えば、2003-04年度の退会グラフと1999-2000年度の退会グラフを作成し、比較する)。

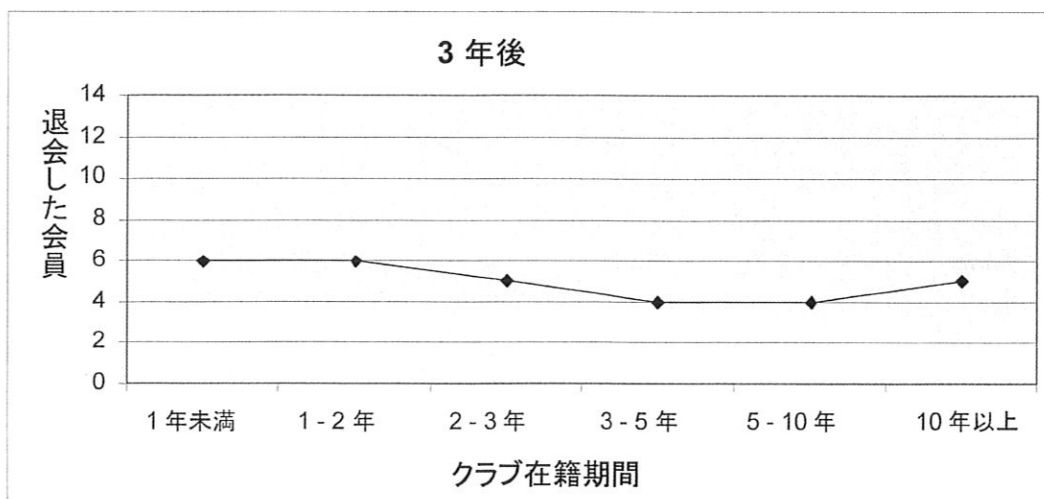
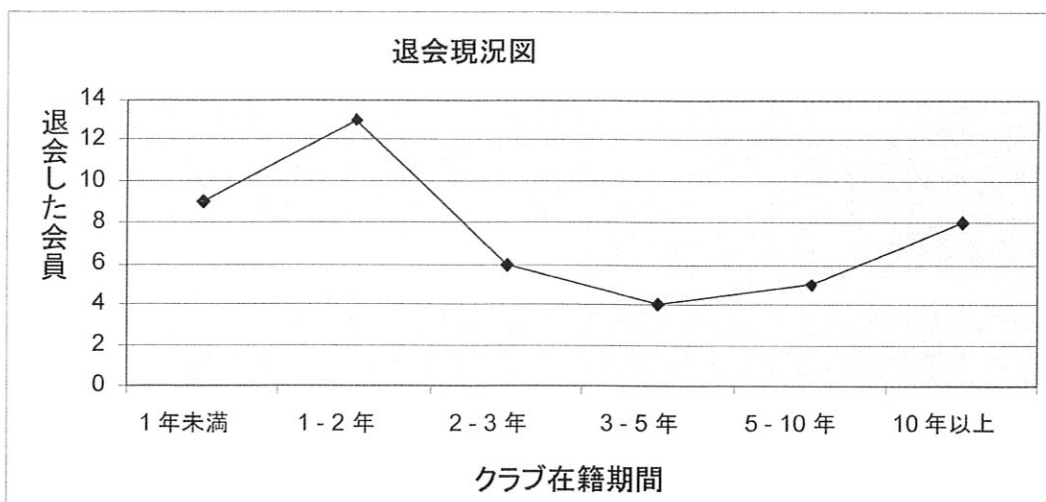
退会現況図を評価する

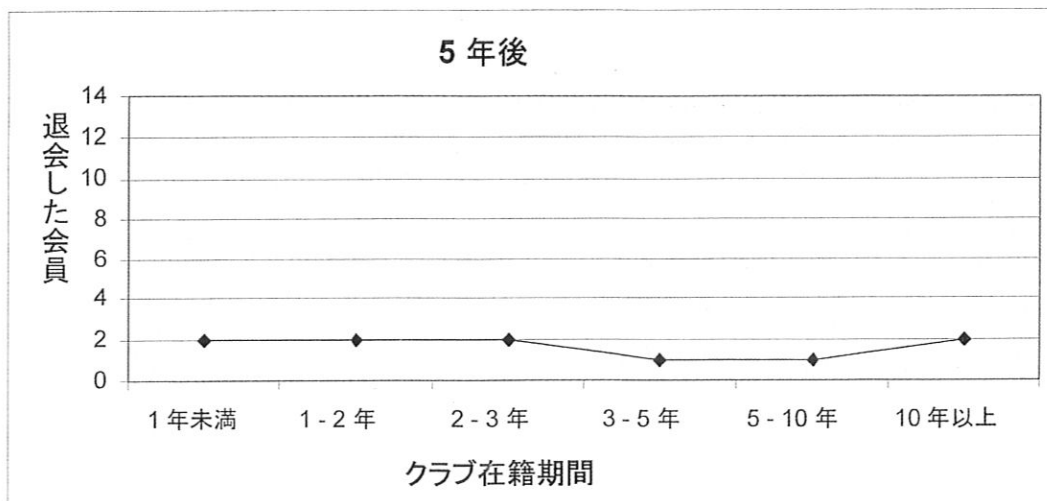
クラブの退会現況図を見る際には、グラフの急上昇の部分、もしくは最も高い部分に注目します。グラフの最高点に該当する在籍期間グループは、退会防止のための集中的な努力が必要とされていることを示しています。

目標の設定

理想的には、グラフの最高値を、谷間のレベルにまで下げることが望まれます。まず最初の目標は、「退会現況図」をまっすぐな線に近づけることです。

グラフの線が平らになったら、グラフの線全体のレベルを下げることに重点を置きます。これは、毎年すべての在籍期間グループの退会者が一律に減少することを表しています。移転などの外部要因によるある程度の退会はどのグループにも予想されることですが、最終目標は、すべてのグループの退会防止を改善することです。次の3つのグラフは、目標を達成していく過程で、退会現況図がいかに変化していくかを時間を追って示しています。





現況図の安定化を図る

クラブの退会現況図の線を平らにし、低くする努力を行う中で、クラブ会員が退会する理由を突き止める必要が出てくるでしょう。これを行う一つの方法として、退会会員アンケート調査の実施があります。調査に関する説明(アンケートの見本を含む)は、「会員増強推進用手引き」(417-JA)に記述されています。各在籍期間グループの退会の理由が特定できたら、全グループに対する退会防止のより良い方策を検討する必要があります。

RIは、会員がクラブを退会する理由に関する豊富な調査データを揃えています。各在籍期間グループ別の主な理由、および検討すべき退会防止の方策を以下に挙げました。

1年未満および1-2年

最初の1-2年以内に退会する会員の多くは、入会前に会員の責務について十分に知らされていなかったこと、あるいは入会後にロータリーに関する十分な教育が受けられなかったことを理由として挙げています。また多くの会員は、出席義務や財政的な期待を果たすことが困難だったと述べています。その他、クラブ活動への参加意識が得られなかったことや、期待していたネットワーク作りができなかったことなどを挙げた会員もいました。

最初の1-2年以内に多くの会員がクラブを退会している場合、入会前の教育や新会員のためのオリエンテーションに重点的に取り組んでください。会員の責務と、個人的および職業的な恩典の両方について、入会見込者に完全に伝えるよう確認してください。新会員のための効果的なプログラムを設置し、クラブ活動やプロジェクトに直ちに参加するよう新会員に働きかけることも必要です。職業発展のための催しを実施したり、若い会員と年配の会員を組み合わせるなどして、新会員のネットワーク作りの期待に応えるよう努力してください。

2-3年

2-3年後にクラブを退会する会員の多くは、クラブの行事や活動への参加意識が得られないこと、および期待していたネットワーク作りができなかったことを挙げています。また、他にすべきことがあるため、出席義務を満たすことが困難であったと述べています。

クラブに2-3年在籍している会員に対しては、クラブ委員会に参加したり、クラブの指導的役職に就くよう働きかけるとよいでしょう。クラブの指導的立場に関与することで、これらの会員は、クラブ活動を自分で管理し、参加しているという意識が生まれます。その結果、ロータリーが優先事項となり、出席義務を果たそうという意欲が湧きます。また、これらの会員は、クラブの親睦活動に活気を与えるようなアイデアをもたらしてくれます。この在籍期間グループをクラブの青少年プログラムに関与させることを検討してください(青少年交換学生のホストや、ローターアクトまたはインターアクトの連絡担当者となる等)。

3-5年

3-5年でクラブを退会する会員の多くは、期待した親睦が得られなかったこと、クラブ指導者に対して不満を抱いていたことなどを挙げています。また、他にすべきことがあるため、出席義務を満たすことが困難であったとした会員もいました。

クラブに3-5年在籍している会員には、クラブの高い地位の指導的役職に就くよう働きかけてください(会長、幹事、委員会委員長など)。関与することによって、クラブ活動を管理しているという意識を持つことができ、他のクラブ会員とのつながりも深まります。既にクラブの指導的立場に関与している会員は、より多くの地区レベルの活動への参加に関心を抱いているものです。継続した会員教育とクラブ活動の活性化に重点的に取り組むことによって、会員がクラブに参加し、毎週出席する意欲が湧き、親睦への期待も満たされるでしょう。

5-10年

5-10年でクラブを退会した会員の場合、期待した親睦活動が得られなかったこと、およびクラブ指導者に対して不満を抱いていたことなどが挙げられています。その他の会員は、退職や移転などの理由で退会しています。

クラブに5-10年在籍している会員に対しては、もっと地区の活動に参加するよう促してください。おそらく、地区大会の計画に関与したり、地区委員会の委員を務めることなどに興味を抱くでしょう。地区に参加することによって、より多くの人々と出会い、クラブの枠を超えたロータリーを体験することができます。これらの会員はまた、ロータリー親睦活動に参加して、各自の関心事を他のロータリアンと分かち合うことにも関心を示すでしょう。退職が理由で多くの会員が退会している場合、それらの会員に、退職した会員もクラブが受け入れていることを伝えてください。移転により退会する会員が多い場合、彼らの連絡先を、移転先のクラブに伝えるか、もしくはウェブサイト(www.rotary.org)の「Membership」セクション(英語)からダウンロードできる「ロータリアン移転報告用紙(Rotarian Relocation form)」を記入してください。

10 年以上

クラブに 10 年以上在籍した後に退会する会員の多くは、クラブの現行のプログラムに関心がないことを理由として挙げています。その他の会員は、退職や家庭の事情などの理由で退会しています。また多くの会員は、財政的制約や健康上の問題が理由で退会しています。

クラブに 10 年以上在籍している会員には、地区レベルでより指導的な役職（ガバナー補佐、地区ガバナー、地区委員会委員長など）を引き受けるよう奨励してください。退職したクラブ会員は、地区の役職を務められる時間があると同時に、こうすることによってロータリーの使命とそのプログラムへの関心が再びよみがえる可能性もあります。クラブはまた、退職やその他の要因によって財政的困難を抱えているこの在籍期間グループの会員に対しては、支払い義務を緩和することを検討することもできます。健康上の問題や死亡により退会する会員が多い場合、クラブを活発に保つためにより若い会員を入会させることをご検討ください。

退会現況図を活用することは、クラブに独特の退会パターンを理解する効果的な方法です。このような過去の情報を集めることで、クラブは、会員の退会の維持率を完全するための独自の方策をより効果的に立案し、実施することができるようになります。

MEMO

区分	所属クラブ	クラブの創立年	現在の会員数	入会金	年会費	昨年度6月30日現在の会員数	5年前の6月30日現在の会員数	男性会員数
第1 分区	市川	1954	46	100,000	320,000	47	48	4
	市川東	1968	38	100,000	240,000	41	51	3
	市川南	1976	16	50,000	300,000	17	22	1
	浦安	1981	41	100,000	300,000	41	46	4
	市川シビック	1991	33	100,000	300,000	33	40	3
	浦安ベイ	2010	18	50,000	220,000	20	0	1
第2 分区	船橋	1955	28	80,000	132,000	23	31	2
	船橋西	1966	45	50,000	260,000	45	48	4
	鎌ヶ谷	1973	24	100,000	250,000	25	28	2
	船橋東	1977	29	50,000	135,000	26	33	2
	船橋南	1980	21	50,000	260,000	24	25	1
	船橋みなと	1993	24	50,000	270,000	26	32	1
第3 分区 A	千葉	1951	70	100,000	260,000	65	72	7
	新千葉	1966	48	100,000	310,000	49	50	4
	千葉西	1985	59	100,000	363,000	51	53	5
	千葉中央	1977	36	100,000	280,000	36	33	3
	千葉幕張	1988	34	100,000	290,000	34	34	3
	千葉東	1991	31	100,000	300,000	31	32	2
	千葉若潮	1998	29	50,000	260,000	29	38	2
第3 分区 B	千葉南	1964	39	50,000	285,000	34	44	3
	市原	1964	43	80,000	240,000	43	51	4
	千葉港	1984	29	50,000	360,000	29	26	2
	市原中央	1988	51	80,000	240,000	51	48	4
	千葉北	1998	22	40,000	280,000	23	27	2
	千葉緑	1998	27	50,000	240,000	25	29	2
第4 分区	木更津	1953	41	50,000	200,000	41	46	3
	上総	1963	21	20,000	160,000	22	20	2
	富津	1965	16	20,000	160,000	17	20	1
	富津中央	1966	19	40,000	150,000	21	23	1
	木更津東	1968	42	50,000	200,000	44	42	4
	君津	1972	39	30,000	185,000	34	46	3
	袖ヶ浦	1974	25	50,000	200,000	26	21	2
	富津シティ	1991	15	20,000	170,000	15	31	1
第5 分区	館山	1956	52	30,000	255,000	52	59	4
	鴨川	1961	32	0	240,000	28	26	2
	勝浦	1963	38	30,000	230,000	39	41	3
	千倉	1965	14	30,000	200,000	15	19	1
	鋸南	1966	15	20,000	120,000	14	18	1
	館山ベイ	1993	19	30,000	240,000	24	22	1
第6 分区	茂原	1937	60	50,000	220,000	60	75	5
	東金	1959	23	30,000	208,000	21	34	2
	大原	1962	16	30,000	140,000	16	18	1
	大多喜	1965	8	10,000	180,000	12	18	1
	成田空港南	1966	41	50,000	225,000	41	37	4
	茂原東	1975	24	50,000	200,000	23	37	2
	茂原中央	1993	18	50,000	220,000	23	27	2
	大網	2000	32	50,000	200,000	32	31	2
東金ビーチ	2000	27	30,000	120,000	27	29	2	
第7 分区	鏡子	1957	40	50,000	180,000	42	48	3
	旭	1961	40	50,000	185,000	41	50	3
	八日市場	1962	48	30,000	160,000	46	39	4
	鏡子東	1973	40	30,000	85,000	29	42	3
第8 分区	佐原	1958	47	50,000	180,000	48	51	4
	多古	1967	15	30,000	160,000	15	19	1
	小見川	1967	21	50,000	160,000	21	25	2
	佐原香取	1996	27	70,000	180,000	26	24	2
第9 分区	成田	1961	62	70,000	105,000	58	50	5
	八街	1966	37	50,000	180,000	39	39	3
	印西	1967	26	50,000	200,000	27	30	2
	白井	1976	15	50,000	140,000	15	20	1
	富里	1985	27	150,000	200,000	27	33	2
	成田双球 リオソ	1993	64	70,000	210,000	61	53	5
第10 分区	柏	1961	51	100,000	260,000	45	38	4
	我孫子	1965	28	100,000	240,000	25	24	2
	柏西	1975	55	100,000	300,000	52	49	4
	柏東	1976	22	30,000	210,000	20	25	2
	柏南	1981	30	100,000	280,000	31	32	3
第11 分区	八千代	1967	52	50,000	240,000	49	49	4
	佐倉	1971	16	30,000	200,000	13	22	1
	八千代中央	1981	28	50,000	250,000	28	26	2
	四街道	1982	22	50,000	200,000	22	24	2
	習志野中央	1986	46	50,000	260,000	41	36	3
	佐倉中央	1994	13	50,000	240,000	14	13	1
	習志野	1963	33	50,000	250,000	39	42	3
第12 分区	松戸東	1970	52	100,000	260,000	53	51	4
	松戸	1956	54	50,000	270,000	51	43	4
	松戸北	1973	39	60,000	250,000	35	42	3
	松戸中央	1980	35	50,000	250,000	37	43	3
	松戸西	1986	25	50,000	240,000	22	25	2
第13 分区	野田	1955	47	80,000	260,000	43	49	3
	流山	1963	20	50,000	260,000	19	23	1
	野田東	1976	32	80,000	240,000	32	36	2
	流山中央	1987	22	50,000	280,000	21	22	2
	野田セントラル	1991	24	50,000	240,000	26	30	2

クラブの状況								
女性会員数	会員の平均年齢	在籍年数ごとのR-クラブ数				年間出席率	事務局の有無	
		1～3年	3～5年	5～10年	10年以上			
0	65.2	6	3	6	31	100	有	
0	64.7	3	2	6	27	100	有	
1	66	2	0	3	11	80	有	
0	62.5	7	6	5	22	88.9	有	
0	63	2	3	4	24	79	有	
0	55	18	0	0	0	70	無	
0	62.5	7	1	0	20	93.27	有	
5	61	12	6	7	20	90	有	
2	66	1	1	3	18	84.9	有	
2	59.24	7	4	4	14	90.47	有	
2	67	1	0	3	17		有	
7	62	2	1	7	14	87.4	有	
0	60.6	24	10	11	25	90.8	有	
0	63	6	6	6	30	76.72	有	
4	63.35	17	2	7	33	87.09	有	
0	59	5	3	2	26	83.01	有	
4	61.65	6	5	3	20	85.46	有	
4	57.6	7	2	9	13	81.17	有	
0	54.27	3	4	6	16	77.38	有	
4	65.48	10	5	4	20	89.47	有	
3	60	4	8	10	21	78	有	
0	64.8	7	5	2	15	77	有	
2	63	8	7	2	34	76	有	
1	58.86	3	1	5	13	72.72	有	
3	56	4	3	7	13	75.05	有	
4	67.4	12	2	8	19	82	有	
0	57	5	0	1	16	82	有	
0	75	1	0	0	15	85	有	
0	65.79	2	2	3	12	83.59	有	
0	61.27	9	3	6	24	92	有	
2	58.1	16	5	5	13	85.54	有	
3	61	10	0	3	12	93	有	
0	59.1	4	1	4	6	80	無	
3	63.04	1	4	9	25	84	有	
2		11	5	2	14	80	有	
5	62	10	4	2	23	84.99	無	
2	67	2	1	1	10	80	無	
1	66.6	2	0	1	12	85	有	
0	52.09	0	4	1	14	67.7	有	
2	62.8	16	5	4	35	87.23	有	
1	67	5	5	6	7	86.95	有	
2	66.6	4	0	5	7	80.81	有	
1	61.2				8	70	無	
0	58	11	8	6	14	85	有	
2	59.75	3	2	6	13	84.78	有	
2	60	11	2	6	13	80.82	有	
3	60.3	6	1	5	20	74.64	有	
2	52	3	3	4	17	60	無	
3	60	11	4	4	21	86	有	
0	60	9	4	5	22	85	有	
2	63	13	4	4	27	79.1	有	
1	64.4	1	0	5	23	83.16	有	
0	63	5	2	6	34	82.79	無	
0	65.73	1	4		10	85.49	無	
0	63.3	3	0	3	15	86.47	無	
0	58	2	3	6	16	82	有	
0	64	13	10	7	27	92.34	有	
1	67	10	1	2	24	85.71	有	
0	68.25	0	2	5	19	80	有	
0	61	1	1	1	12	80	有	
0	61	3	3	21		78	有	
0	58	10	12	12	30	75	有	
8	54.48	22	5	10	15	76.2	有	
0	65.6	5	1	2	20	80.7	有	
3	61	14	6	5	30	74.3	有	
1	68.5	2	2	2	16	88.95	有	
4	59	4	2	2	23	79	有	
0	63.26	16	1	6	29	86	有	
2	57	5		4	7	65.67	有	
0	66.6	3	1	3	21	82.1	有	
3	65	4	4	7	7	77.2	有	
6	62.5	11	2	9	24	78.73	有	
2	55	2	3	2	6	66.6	有	
1	59.12	7	5	9	12	69.7	有	
0	63.04	2	6	7	41	88.44	有	
0	58.28	11	7	11	21	85.18	有	
0	65	8	3	3	25	85.2	有	
3	61.62	6	1	7	21	78	有	
0	55	5	2	12	6	81.45	有	
4	49	9	8	9	21	84.67	有	
4	58.2	3	5	6	6	78	有	
0	62.8	3	4	3	22	82.23	有	
2	60	3	3	2	14	80.75	有	
0	63	2	0	2	20	80.77	有	

