

2012年 6月1日

2012-13年度国際ロータリー第2790地区

クラブ会長

クラブ幹事

会員増強委員会委員長 各位

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

アンケート調査（依頼）

拝啓 木々をわたる風にも、そこはかたく初夏の気配を感じるころとなりました、皆様には穏やかに過ごしのことと存じます。

貴クラブにおかれましては、日頃より地区事業にご支援、ご協力に心より御礼申しあげます。

さて、多くのクラブは、現在の不況による会員増強の課題に直面しています。会員増強は、一朝一夕に達成できるものではございませんが、その成果はクラブの活性化に直結し奉仕のより一層の充実や親睦融和を生み、新会員と共に異業交流の醍醐味を体感できる優れた事柄です。

ポール・ハリスの提唱した精神は、新しい会員が誕生し、彼らが先輩ロータリアンから多くを学び、円熟度を増して達成され、受け継がれていくものと確信しています。

お寄せ頂きました回答は、統計データとして処理をいたしますので後々ご迷惑をおかけするようなことはございません。よろしくご入力のうちご回答ください。

アンケートへの回答方法

（以下の質問の該当する項目に印を付けてください）。

下記の方法で受領後2週間以内にご回答ください(所要時間は10分程度です)。

以下のいずれからご回答ください。

E-mail :12-13gov@rid2790.jp

FAX: 047-703-9958

1. 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

(該当する項目に印を付けてください)

- 4 : 会員数は増えている
- 3 : ほぼ5年前の会員数を維持している
- 2 : 会員数は、5年前に比べて、～10%減少した
- 1 : 会員数は、5年前に比べて、11～30%減少した
- 0 : 会員数は、5年前に比べて、31%減少した

2. クラブの現在の会員数に満足していますか？

(該当する項目に印を付けてください)

- 4 : 非常に満足
- 3 : 満足
- 2 : 普通
- 1 : 不満
- 0 : 非常に不満

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なっていますか

(該当する項目に印を付けてください)

- 4 : 効果的に実行し、大きな成果を上げている
- 3 : 繰り返し、あるいは定期的に実行している
- 2 : 時々実行している
- 1 : 過去に実行したことがあるが、今はしていない
- 0 : 実行したことがない、その計画もない

2-1「4」の場合、効果的に実行し、大きな成果を上げている。

理由 (具体的に) _____

4. 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

(該当する項目に印を付けてください)

- 4 : 退会する会員に対してアンケートを実施しクラブ内で討議し、クラブの会員維持に大きな効果を上げている
- 3 : 時々実施している
- 2 : 実施したことがない、そのアンケート (資料) があれば取り寄せたい。
- 1 : 実施したことがない、その計画もない

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

(該当する項目すべて印を付けてください)

- 郵便
- ブログ
- 地区のウェブサイト
- 印刷物ニュースレター
- 電話
- 研修/セミナー
- Eメール
- ソーシャル・ネットワーキング・サイト
- その他(明記して下さい)

6. 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

(該当する項目すべて印を付けてください)

- 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
- 有望なロータリアン候補者に、会員に期待されている事柄について説明する
- 新会員のためのオリエンテーション・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、ロータリ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、経験豊かなロータリアン顧問を任命する
- 新会員を推薦したロータリアンを表彰する
- R I の会員増強プログラムに参加する
- 新ロータリー・クラブを提唱する
- その他 (明記して下さい)

7. 下記の会員活動に関する費用をどう思いますか

費用の種類

費用に対する見解

- | | | | |
|------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| クラブ会費 | <input type="checkbox"/> 過度 | <input type="checkbox"/> 妥当 | <input type="checkbox"/> 不十分 |
| 夜間例会・情報集会等の臨時の会費 | <input type="checkbox"/> 過度 | <input type="checkbox"/> 妥当 | <input type="checkbox"/> 不十分 |
| 奉仕プロジェクトへの寄付 | <input type="checkbox"/> 過度 | <input type="checkbox"/> 妥当 | <input type="checkbox"/> 不十分 |
| ロータリー財団への寄付 | <input type="checkbox"/> 過度 | <input type="checkbox"/> 妥当 | <input type="checkbox"/> 不十分 |
| 米山奨学会への寄付 | <input type="checkbox"/> 過度 | <input type="checkbox"/> 妥当 | <input type="checkbox"/> 不十分 |
| 義援金・募金等 | <input type="checkbox"/> 過度 | <input type="checkbox"/> 妥当 | <input type="checkbox"/> 不十分 |
| 親睦活動 | <input type="checkbox"/> 過度 | <input type="checkbox"/> 妥当 | <input type="checkbox"/> 不十分 |
| その他 (具体的に) _____ | <input type="checkbox"/> 過度 | <input type="checkbox"/> 妥当 | <input type="checkbox"/> 不十分 |

8. クラブの会員増強ためのアイデアや方策

(該当する項目すべてに印を付けてください)

- 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
- 会員増強に役立つ新しいテクノロジー
- 新しい職業を含めた職業分類
- R I 本部からのリソース
- クラブ会員増強チームの役割／責務
- 新会員のためのオリエンテーション
- その他（具体的に） _____

9. あなたのクラブの特色(強み)はなんですか？

(該当する項目すべてに印を付けてください)

- 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
- 米山奨学会がある
- ポリオ撲滅運動をやっている
- 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、水や衛生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
- 一流のホテル、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（具体的に） _____

10. あなたのクラブの弱みは何ですか？

(該当する項目すべてに印を付けてください)

- 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するしない
- 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ろうとする意志が薄い
- その他（具体的に） _____

11. 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？

（該当する項目すべてに印を付けてください）

- PRをやる余地がある
- 他団体とコラボをする機会が多い
- 米山奨学生OBが大勢いる
- 町に大きなプロジェクトが計画されている、又は進行している
- 未入会の過去のロータリー支援者、R財団支援者が大勢いる
- 世間でロータリーの認知度が上がれば奉仕団体として若者も入る
- 60～65歳の大企業定年退職者（元役員クラス）がいる
- 若者を中心にフェイスブックが盛ん
- その他（具体的に） _____

12. 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？

（該当する項目すべてに印を付けてください）

- 地域の高齢化が進んでいる
- 人口が減少している
- 都市の過疎化が進んでいる
- 地域での認知度が低い
- 新しいもの（たとえばIT）についていけない
- NPOに人が流れているが、ロータリーは奉仕団体と思われていない
- 親睦団体だと思われている
- 競合する組織がある
- その他（具体的に） _____

13. あなたのクラブに於ける広報活動（地元メディアに対する働きかけ）

（該当する項目すべてに印を付けてください）

- クラブはメールアドレスを持っている
- FacebookやTwitterをすでに活用している
- 最新の情報を載せたウェブサイトを持っている
- クラブは地元メディアに対してロータリー活動の記事や写真を提供している
- クラブはロータリー活動を広報するため公共のメディアを利用している
- 会員はいつも、ロータリーピン（バッジ）を着用している
- クラブは例会場に“ロータリー例会場はここです”という看板を置いている
- クラブは過去に看板・新聞・地域パンフレットなどを利用し

広報活動を行なっている

- ロータリーの友を町の銀行や関係機関に無料配布している
- クラブにはメディアの職業分類を持つ会員がいる
- 地域奉仕プロジェクトが完了した際、ロータリーロゴとクラブ名がわかるものを設置している
- その他（具体的に） _____

○ **最後に、あなたのクラブの現況を教えてください**

クラブの創立年： _____ 現在の会員数： _____

入会金： _____ 年会費： _____

昨年度の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： _____ 女性会員数： _____ 会員の平均年齢： _____

在籍年数ごとのロータリアン数：1～3年 _____ 3～5年 _____ 5～10年 _____
10年以上 _____

年間出席率： _____ 事務局の有無： _____

会長署名 _____

所属クラブ _____ ロータリー・クラブ

ご協力ありがとうございました。