

国際ロータリー第2650地区

2017－2018年度

会員増強アクション会議

アンケート調査結果報告

2017年 11月末	回答	純増目標	会員数	内 女性	平均 年齢
	96	375	4703 (前年4690)	227 (前年219)	62.6 (前年62.6歳)

○純増目標375を達成すると大台の5003名となり東京2750地区を抜いてトップに返り咲き
 ※1位、東京2750地区4804名 2位、名古屋2760地区4884名

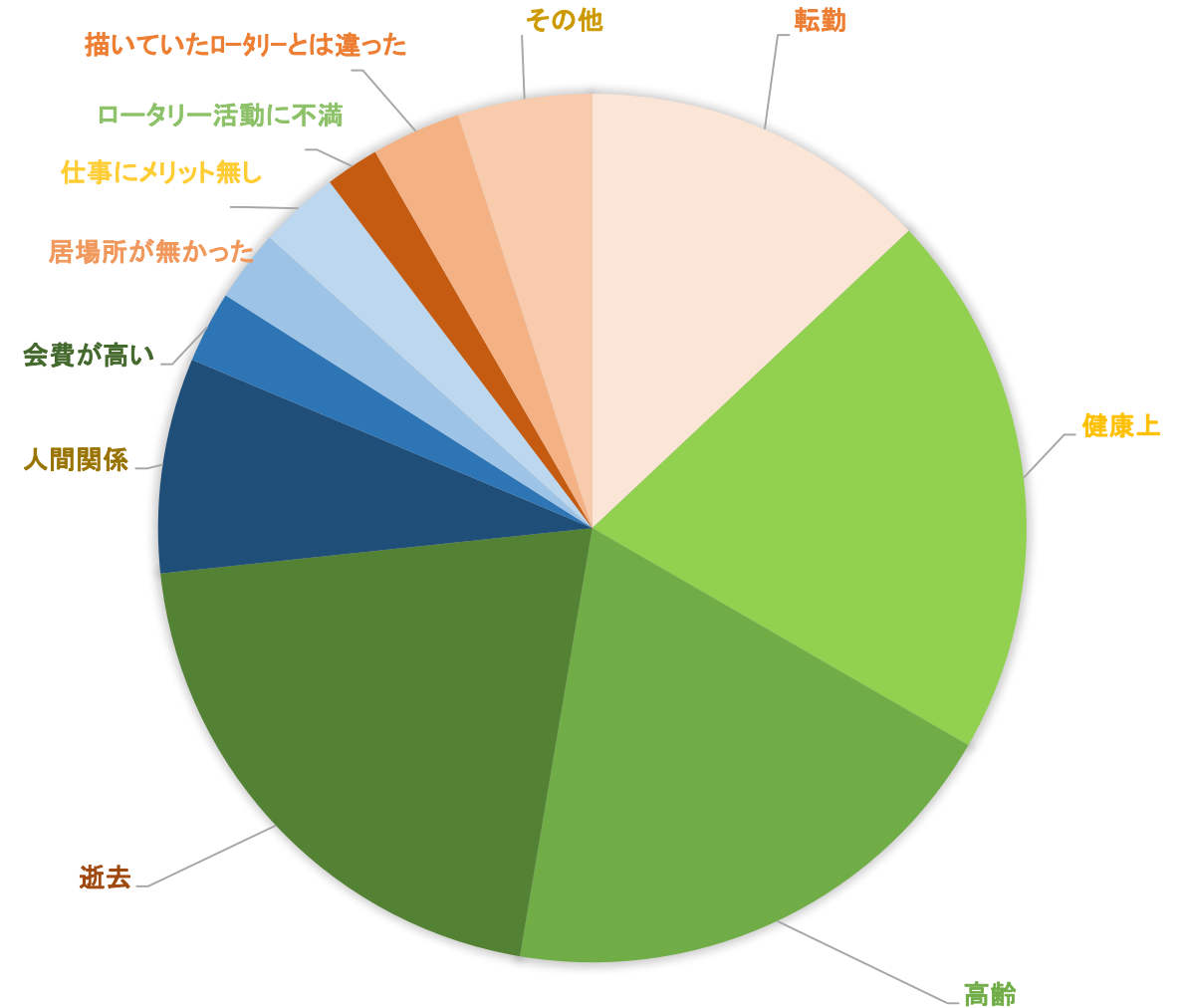
○会員数は前年並み(少し上回っています。)

○女性が居るクラブ数は67クラブ 地区女性比率4.74% (日本の比率8% 世界の比率15%)
 ※3年前は3.4%でした。

○平均年齢は前年と同じ62.6歳

問3. 過去10年間の退会者の退会理由についてお尋ねします。(複数回答含む)

退会理由	クラブ数	割合
転勤	39	41%
健康上	61	64%
高齢	58	60%
逝去	62	65%
人間関係	24	25%
会費が高い	8	8%
居場所が無かった	8	8%
仕事にメリット無し	9	9%
ロータリー活動に不満	6	6%
入会したが、描いていたロータリーとは違った	10	10%
その他	15	16%



問4. 現在女性会員が居ないクラブについてお尋ねします (29RC)
※複数回答含む

入会を希望している	入会は今の所考えていない	クラブで検討中 又は調整中	勧誘活動をしているが 結果がでない	その他	
7	9	10	4	1	その他の内容
24%	31%	34%	14%	3%	その他の内容

29クラブ中 21クラブ が希望又は検討調整中で、本格的に女性会員入会に力を入れられると展望大

問5. 現在女性会員が居るクラブについてお尋ねします。(複数回答含む)

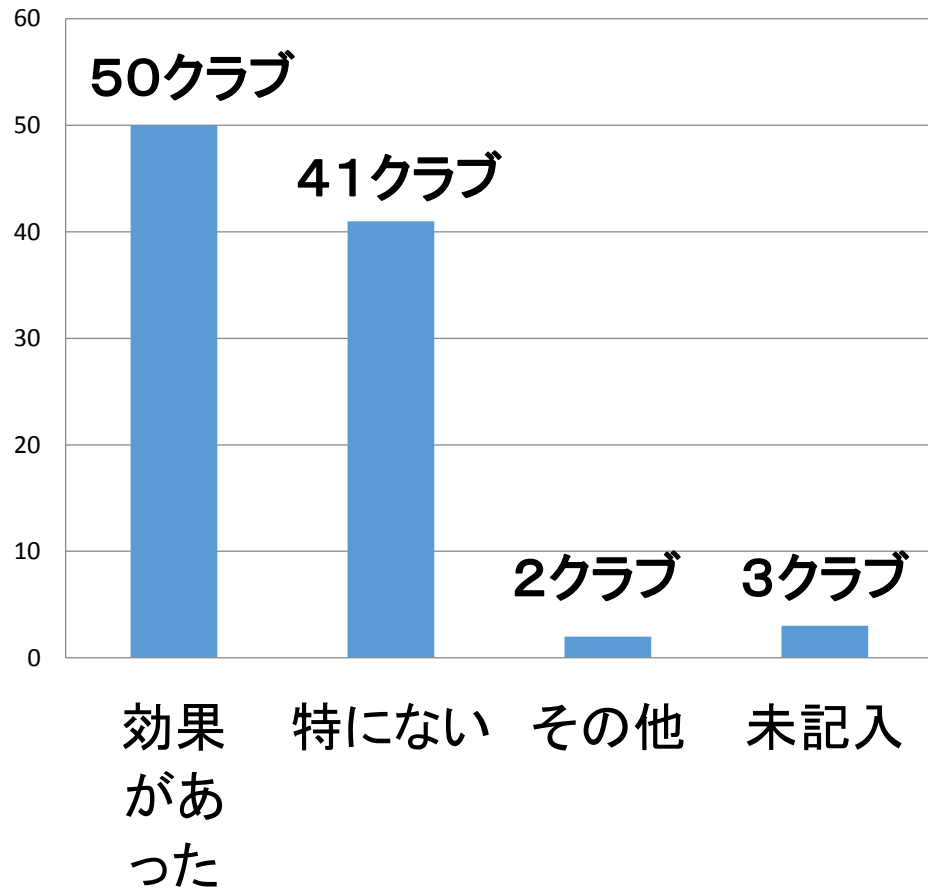
(女性会員がいるクラブ数 67RC)			
更に増やしていきたい	経営人以外の女性(主婦、女性奉仕活動家など)も入会を考えている	その他	
64	11	1	その他の内容
96%	16%	1%	その他の内容

ほとんどのクラブが更に増やしていきたいと回答、また経営人以外の女性も入会対象と考えてるクラブも思ったより有り、入会資格の多様性導入による変化の始まりと考えます。

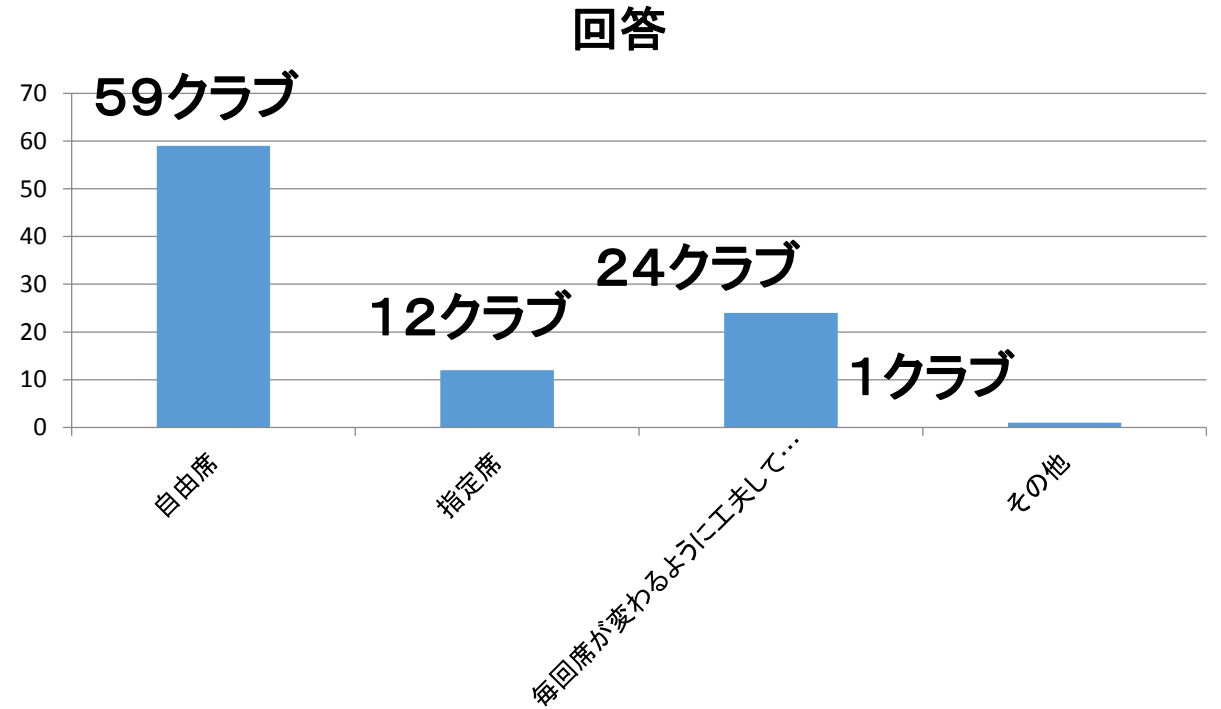
問6、女性会員ができてからクラブ内の雰囲気や影響はどの様になりましたか？

- 例会及び事業での雰囲気が穏やかになり、大変明るくなりました。
- 女性会員が在籍することによって違った感性での意見があるので、クラブが活性化できる
- 女性の日線や感性から意見をもらえ、とても参考になっている。
- 社交的な女性会員であるのでクラブの雰囲気を明るくしてくれています。
- 親睦の企画が和やかに盛り上がる。社会奉仕、子どもに対する企画がやさしい。
- 男性会員だけでは得られない優しさが醸成され今まで以上に明るい雰囲気になった。
- クラブの多様性が増し、事業の幅が広がった。
- 女性会員が委員長を務めることにより、奉仕の取り組みが女性目線になり辺会しております。
- 例会自体がとても明るい雰囲気となり、女性視点からの意見などが上がり、とても運営にプラス。
- 元々女性会員は在籍していたが、新たな女性会員が入会した事で会の雰囲気は更に明るくなった。
- 華やかさの中に女性ならではの気配りを感じ、雰囲気もよい。
- 男性会員の言動が優しくなった。
- 当クラブは会長、幹事が女性なので色々なところに気配りが出来ている。
- 卓話の内容の幅が広がった。
- イベントなどで細かい配慮を感じる。
- 良い面、悪い面あります。具体的には言えません。
- 女性会員に不満がない様努力しております。

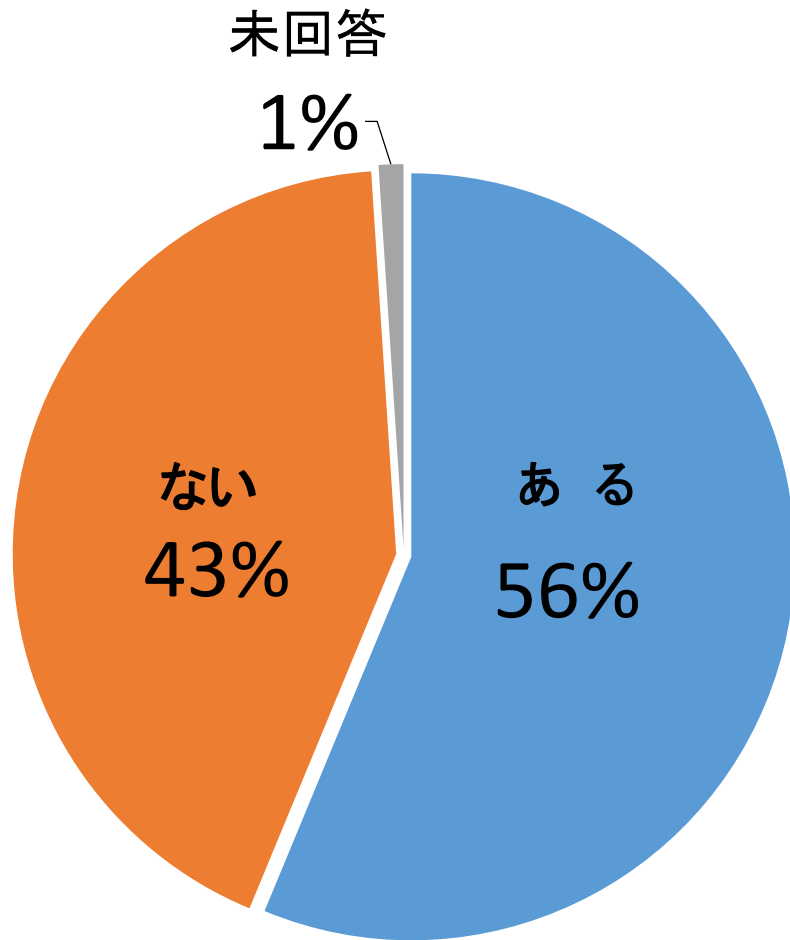
問7、クラブでの奉仕活動がクラブの活性化
及び会員増強に効果がありましたか？



問8、例会時の着席方法について



問9. 増強活動のためのツールはありますか？



**ツールがないクラブ様は、
当地区のロータリアン有志で製作
されているロータリー情報研究会
のWEBサイトから購入できます。**

代金（送料含む）は別払いとなっております。下記口座にご入金確認後送付いたします。

編集・発行：ロータリー情報研究会

申込注文書

◆ロータリー情報研究会注文書（ご注文は、本書をお使いください。なお、ご入金確認後送付いたします。）

品名	単価	注文数	合計金額
① ロータリーへのお誘い（会員専用・非会員専用各冊別） A4判・表紙カラー・2色刷り（8頁）	150円		
② 今日からロータリアン（新会員向け入門用） A4判・表紙カラー・2色刷り（24頁）	400円		
③ これだけは知っておきたい「ロータリーの基礎」 A4判・表紙カラー・2色刷り（80頁）	600円		
④ ロータリー財団ハンドブック（海外の非営利団体の紹介） A4判・表紙カラー・2色刷り（106頁）	800円		完売
⑤ ロータリー情報ハンドブック（過去とロータリー情報） A5判・白紙・2色刷り（表紙2色刷り）（268頁） H26.6月 第2刷（2017年度）発行予定	3,000円		
送料			
5冊まで	1,500円	2,100円	送料（別途お見積り）
10冊まで	1,800円	2,400円	
送料合計			概算合計額

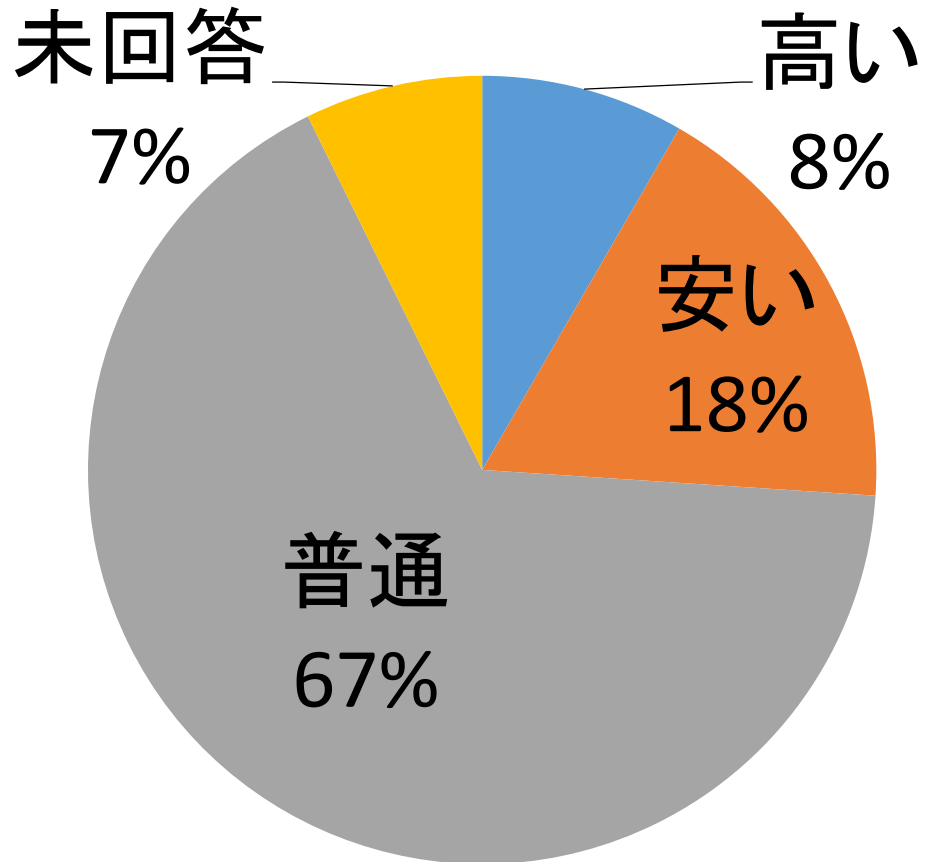
※送料につきましては、2017年6月20日現在1,550円となっております。（送料は別途お見積り）

送付先
 氏名： ロータリークラブ
 住所：
 番地：
 支店： 都道府県：
 電話： FAX：
 Eメール：

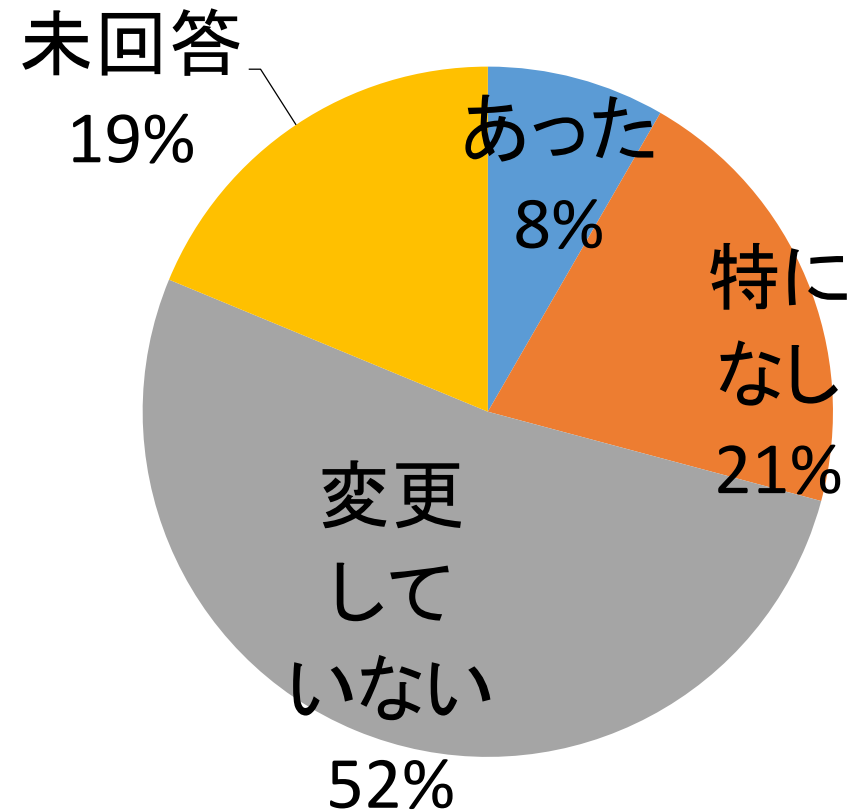
お問い合わせ（送文・手配）
 お問い合わせ TEL：0745-79-2634 FAX：050-3730-6737
 〒168-0025 東京都豊島区五反田4-250
 編集発行：ロータリー情報研究会



問10. クラブの入会金について

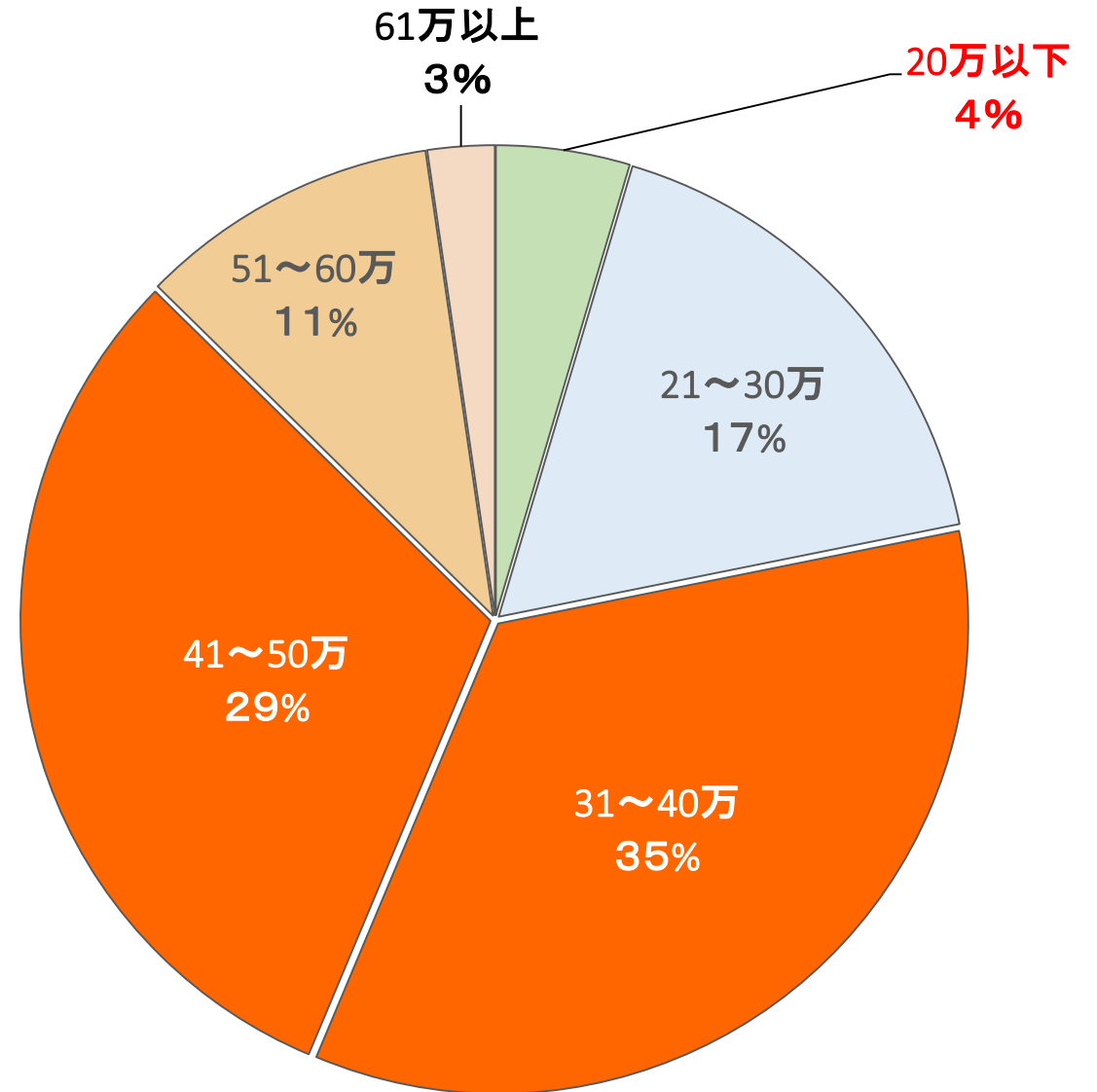


問11. 入会金を下げて効果はありましたか？



問 1 2. 会員一人当たりの年間に必要な費用？

1人/年間費用	クラブ数	割合
20万以下	4	4%
21～30万	16	17%
31～40万	32	35%
41～50万	27	29%
51～60万	10	11%
61万以上	3	3%



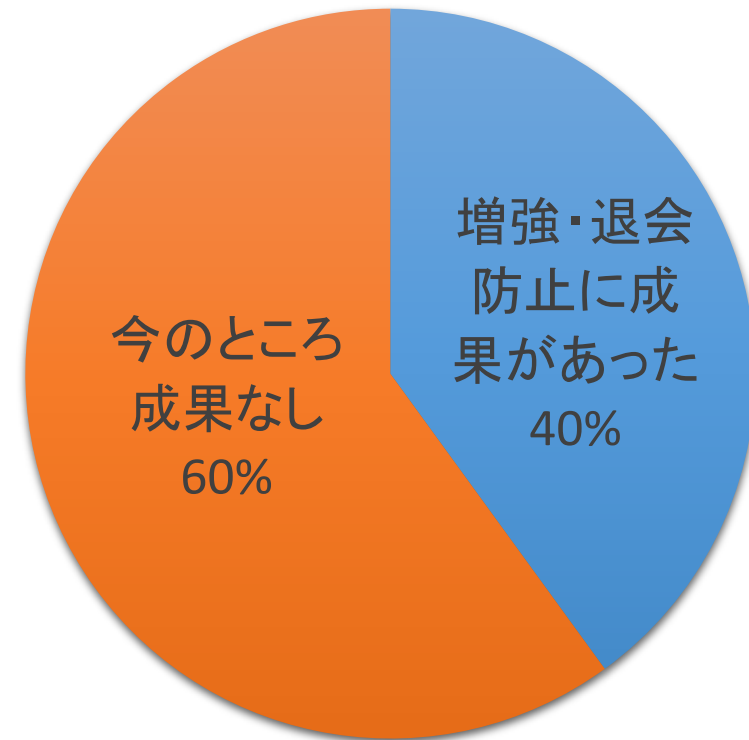
問 1 3. 年会費についてお尋ねします

	高いと思う	安いと思う	普通だと思う	未記入
回答	22	3	70	1

問 1 4. 高いと答えられたクラブは

	安くする努力をしている	安くするには財務上、限界ある
回答	7	22

問 1 5. 年会費を下げられて増強に成果はでたか？



■ 増強・退会防止に成果があった ■ 今のところ成果なし

問 1 6 . 2017-18年度の会員増強の具体的な取組みは？ また成果は？

- 戦略策定、会員増強、合同委員会を立ち上げ月一回程度委員会を開催、候補者を協議し接触して結果を報告する仕組みを取り入れている。
(綾部RC) 【成 果】 11月末迄に2名増加になる見込みとなる。
- 異業種交流会を実施 (京都伏見RC) **【成 果】 複数の入会が見込まれる。**
- インターネットを活用し、ホームページ等を充実させ発信する (京都平安RC) **【成果】 まだ、計画段階**
- 新規会員入会制度の設定： I 会員の 신설： 入会金1万円、会費45,000円/年、例会出席は2回/月 (京都北東RC)
【成 果】 2017年11月末現在2名の申し込み、年度内入会を行う。
- 異業種同好会を立ち上げ毎月1回約10～50名程度 (メンバー10名 下種地2～3名) で集まり、親睦を深め、例会やその他の同好会へ誘い、より入りやすい雰囲気を作っております。昨年実施した大規模の異業種交流会は新加入もありましたが、結果的に名刺交換会で終わってしまい、望んでいた結果が得ることができず、今年度少人数での同好会を立ち上げました。来年以降も勿論続ける予定です。
(福井あじさいRC)
【成 果】 同好会のスタートは自己紹介から始まり、次にメンバーの10分間のロータリーに関しての話しがあり、その後は各々が食事を交えながら交流することにより、毎回大変もり上がっており、毎回参加のゲストの方もいて、すでに1名の入会が決まりました。手ごたえを感じており、これを続けることにより確実に増強できると考えております。
- 会員増強ツールの作成。会員に増強の必要性を認識してもらう集会の開催。
 候補者とのランチミーティングや夕食会の開催。 **(福井東RC)**
【成 果】 実際には、会員と繋がりのある候補者の入会が中心。候補者情報の抽出や実際の勧誘を進めるため、全会員の意識を高めることは重要。 繋がり薄い候補者との食事会は、距離を縮める効果はある。入会后に効果あり。
- 1. 毎月の第一例会で会員増強委員会を開催し、会員増強策や候補者情報を話し合っている。
 2. 2016-2017年度に行った会員増強例会に参加した会員候補者にアプローチし勧誘している。 **(福井北RC)**
【成 果】 上記の1.で入会2名 上記の2.で入会1名、見込み2名

問 1 6 . 会員増強の具体的な取組みは？ また成果は？

○11/15ワインを楽しむ会（ワイン例会）実施、ゲストとして新入会員候補者9名参加（彦根南RC）

【成 果】 昨年も大変成果が出た、今年もこれから進めてるところです。

○候補者に積極的な働きかけをすると同時に会費等負担を減額できる会員種別制度の研究に取り組んでいる。（栗東RC）

【成 果】 現在、合意形成のための議論中

○会長の本年度の移行は、初心に戻り内部充実に心がけ個々の事業を的確に実行することであります。よって魅力あるクラブになり、これが会員増につながると思います（奈良東RC） 【成 果】 2名増です

○増強リーダーがハングリーになる必要がある、新入会員を増強するんだという意思を表にだす。候補者情報を各会員から集めて精査して気合いを持って勧誘する。（奈良西RC）

【成 果】 知り合いから当り候補者のターゲットを絞り、候補者を他の各会員に知り合いでないか確認し援護射撃を実行した。結果当初目標3名を、7・8・9月と毎月一名の入会を達成した。結果、会員増強の目標を5名と変更した。

○会員増強に積極的な活動を促し、会員の満足度を高め末永く在籍して頂くためにロータリーを理解していただく時間を作り、親睦を深め家族職場からの理解協力を得てよいクラブにして会員意識を向上し新会員獲得につなげる。入会候補者を例会見学にお誘いしクラブの雰囲気等を知ってもらい、会員は候補者が奉仕の精神が理解できるか確かめる機会としている。名誉会員に就任して頂く。（やまと西和RC）

【成 果】 見学をして頂いた候補者2名が入会した。名誉会員に就任。

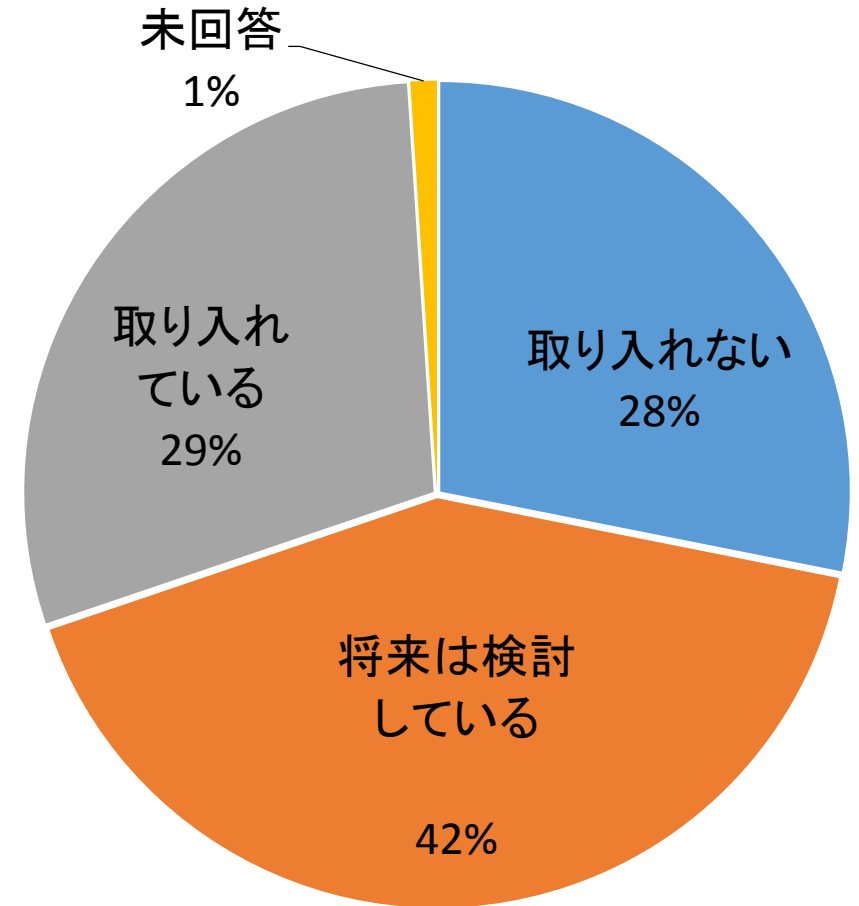
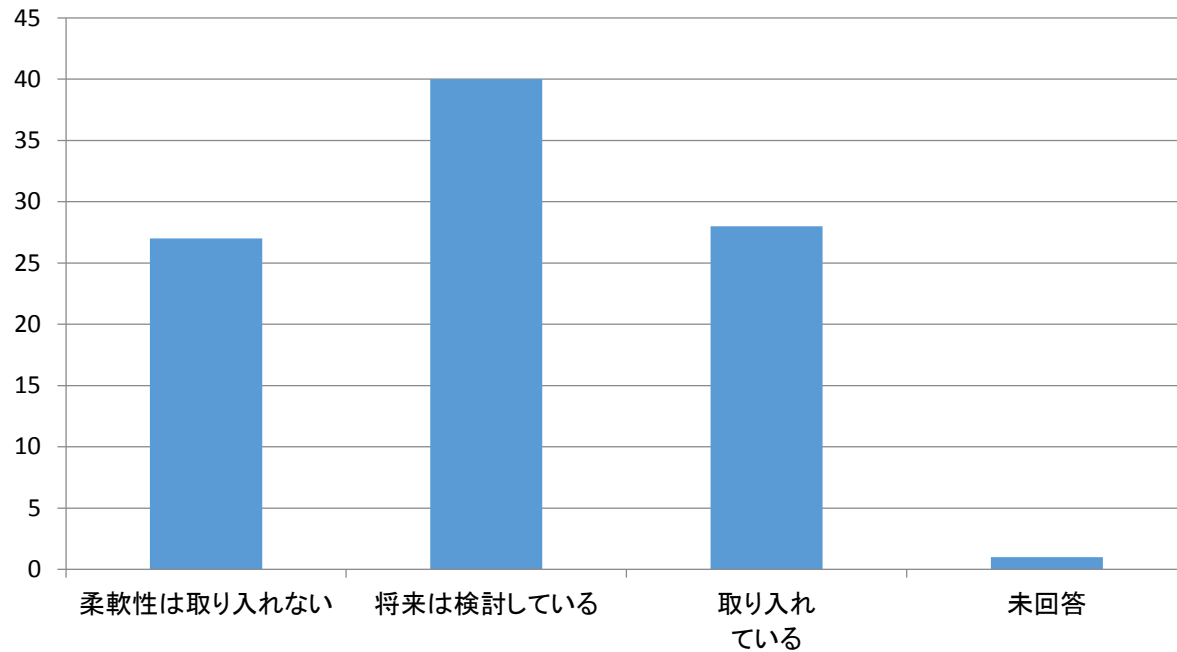
○当クラブは5つの地域にわかれています。各地域ごとに目標をかかげ、努力してもらいます（大和高田RC）

【成 果】 本年度予定としてあと2人、合計6人の純増となる予定です。

○一会員一名の会員推薦を目標としている。会員増強のための会員アンケートを実施。 毎月の会員増強委員会の開催。 （Eクラブ）

【成 果】 現段階では成果がでていないが、下記で効果がでるものと期待している。

問 18. クラブ運営の柔軟性についてお尋ねします



	柔軟性は取り入れない	将来は検討している	取り入れている	未回答
回答クラブ数	27	40	28	1

問19. クラブ運営の柔軟性を取り入れた具体例 また、成果は？

- 例会回数（今年度は第2週目を休会としている）（綾部RC）
- 例会回数月2回例会時間1回は昼、1回は夜例会場所の変更もあり（亀岡中央RC）
- 例会日を月2回以上とした。（京丹後RC）【成果】会員増強に繋がった。
- R.C.に限らず、組織は常に柔軟性をもって運営されるべきでありますが、「取り入れる」ものではないと考えます。問18.の例に挙げられた項目についても、クラブ定款・規定の範囲内で、従来から自主性と柔軟性をもって運営しております。（京都RC）
- 月2回の例会（京都平安RC）【成果】大成功 3人増強できました。
- 夜間例会の常態化 オンライン例会の開始、今後更なる柔軟性を取り入れる予定（京都北東RC）
【成果】会員の評判は概ね良好であるが、古参会員からの意見もある
- 「祝日のある週は休会」を「取り入れ、例会回数を減らした。夜例会を取り入れてみて、会員の出席はどうなるか、行っている。 例会場を変更して、食事の充実を図った。（京都西北RC） 【成果】現時点では、変化なし。
- 例会時の食事のバラエティを心掛け、節食健康ランチや婦人同伴例会の開催。（京都朱雀RC）
- 月例会を4→3回へ変更夜の例会を増やした（舞鶴RC）
- 1カ月に1回のペースでの夜間例会への変更（福井南RC）
- 例会時間の夜に変更したために現役世代の入会に繋がった、曜日を月曜日に変更したため出張の多い人が入会しやすくなった事業を増やした（丸岡RC）【成果】成果は出ましたが高齢者の退会が増えた
- 祝日のある週は例会は休会にしています（大野RC）【成果】若い会員には好評です
- 例会回数 祝日のある週の例会は休会とした。（武生RC）
- 第5週に例会があるときは休会。（敦賀RC）
- 例会を月3回にした（敦賀西RC）【成果】予算面で余裕が出た。
- 例会回数を月に3回に減らしました（若狭RC）

問 19. クラブ運営の柔軟性を取り入れた具体例 また、成果は？

○今年度、月4回例会を3回に、内1回を夜例会にしました。(湖南RC)

【成 果】例会会員数を月3回、また1回の夜例会の導入で現世代の会員は仕事の予定がたてやすくなりました。結果、少しづつではありますが出席率向上につながっていくと考えます。

○例会日の変更及び回数の変更(草津RC) 【成 果】現在継続中です

○祝日を含む週は休会とした。月1回は節食日とする。(水口RC)

○昨事業年度から、自クラブ会員にオンライン例会を導入→クラブ会員用メーリングリストに動画の視聴ができるアドレスを配信、視聴し、コメントを入れれば、メイクアップとなる。(大津東RC)

【成 果】会員一人一人の「重荷」がいくぶんか軽減されたように思う。

○今年度より祝祭日のある週は例会休会としている(八日市南RC)

【成 果】例会出席の負担が軽減され、会員増強の説得材料になった、この件に関してでは例会でかなり厳しい議論をした。

○例会の回数、早朝例会(あすかRC) 【成 果】案外良いと言われた

○祝日のある週を休会として良い。(月3回は確保する)夜例会を入れる。委員会、同好会等、理事会指定の会合でのメイクアップを認めている。(桜井RC)

○例会の休会日を増やした。(やまと西和RC)

【成 果】休会を増やすことで出席率があがればよいと取り入れた、業務多忙の理由で欠席が常習化している会員には効果が見られないが、他の会員は仕事に従事する時間が増えたことで例会日に必ず出席する意識が確認できた。

○祝日のある週は、例会休会週とする。(日本ロータリーEクラブ2650)

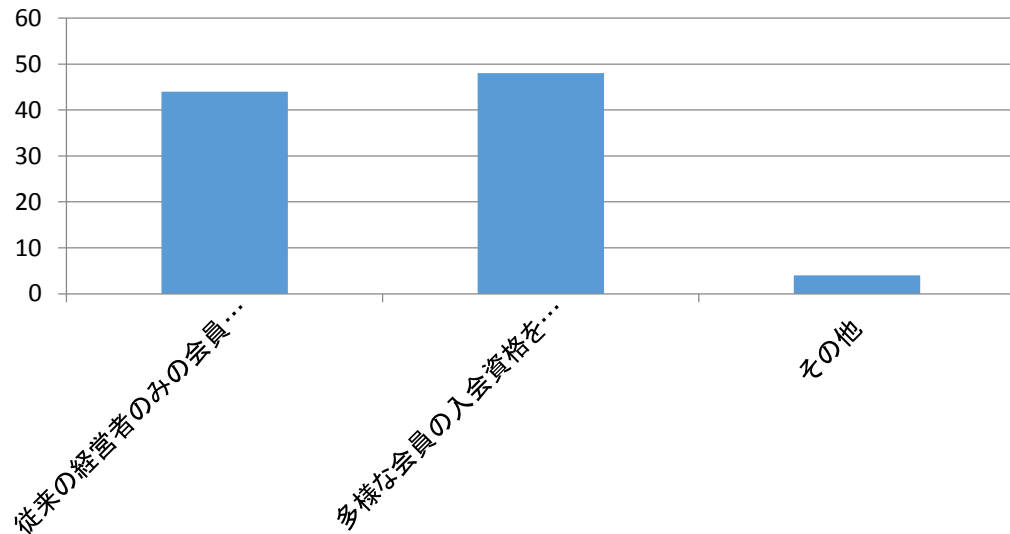
【成 果】今のところ、確認できていない。(成果が分からない)



問20. また今後検討している柔軟な運営項目がございましたら、ご記入下さい。
(例：会費の段階別、食事の選択導入など・・・)

- 夜間例会でのアルコール可能 (亀岡中央RC)
- 業務分類上、忙しい会員でも会長ができるようにオンラインで例会場とつないで行う。新しい例会 (京都平安RC)
- 例会日の変動化、例会時間の柔軟化 (京都北東RC)
- 会費の減額、例会を減らす。例会時の食事代4,000円は高い。ホテル外での例会の検討など。 (京都洛南RC)
- 例会の休会日を増やす (京都西南RC)
- 例会回数につき、社会奉仕活動への出席などでカバーできるようにする。 (京都田辺RC)
- 例会数の変更 (舞鶴東RC)
- 例会回数と例会時間変更 (園部RC)
- 例会の回数 (福井水仙RC)
- 若い世代のみの親睦会の開催、若い世代のみの同好会を作る (丸岡RC)
- 会費の段階別 (女性起業家対象に) 検討中。 (敦賀RC)
- 会費について、家族会員、法人会員の検討 (五個荘能登川RC)
- ガバナーが変わったからといえ、30年の歴史を変え大幅に会員を増やそうとは思っていない。 (湖南RC)
- 例会回数等の見直し (守山RC)
- 例会回数の減 (長浜東RC)
- 内容について検討する用意をしている。 (大津中央RC)
- 前から柔軟な運営を行っている、今後も硬直的な運営とならないよう会員の意識や時代の変化に背を向けないで努力の続行 (大津東RC)
- ・種別会員制度による会費の軽減 ・例会時間の検討 ・その他 委員会で協議しクラブフォーラムで討論している。 (栗東RC)
- 現在食事はメンバー3人の店を順次巡しているが、他の店に変わる事も検討し、例会によって費用のメリハリをつけたい。 (八日市南RC)
- 月3回の例会を検討している (平城京RC)
- 例会の時間帯等、例会の総数 (奈良RC)
- 家族例会等の会員資格の柔軟性について検討の方向へ (桜井RC)
- 食事の内容 例会時間帯 (大和郡山RC)
- 出来るだけ例会回数を減らし、昼の例会から夜の例会に移行したい (やまとまほろば)
- 夜間例会や奉仕活動を例会に振り替えるなど、会員の例会に参加しやすい方法を導入検討したい。 (やまと西和RC)

問 2 2. 会員種類の多様性についてお尋ねします。
 (会員種類の例 : 準会員、法人会員、主婦、奉仕団体のリーダー、退職者、学友生、ローターアクトなど)



	従来経営者のみの会員構成	多様な会員の入会資格を検討	その他
回答	44	48	4

【その他の回答として】

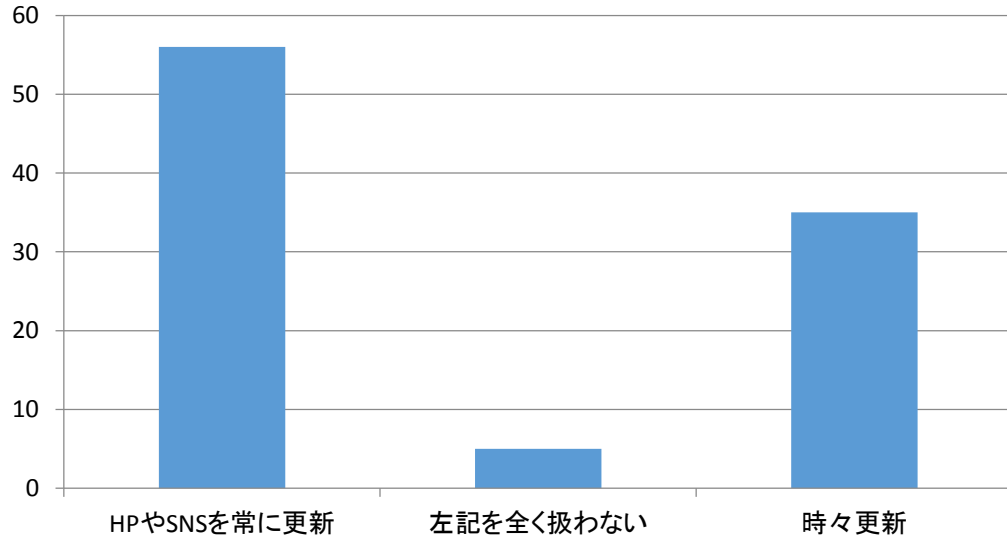
- 準会員制度 (細則にて) を設けた (綾部 R C)
- 次年度からは多様性について意見を交わすことから始める。(京都さくら)
- 正会員と名誉会員があり、正会員は RI 定款第 5 条 2 節に定められた資格条件を有する者はすべて入会可 (福井北 R C)
- 女性起業家のカテゴリを検討している。(敦賀 R C)
- A 種会員 従来通りの会員資格 B 種会員 N P O はじめ奉仕活動の長、会費減額、入会金不要 C、D 種会員 R A C ・ I A C 経験者、伴侶 会費減額 入会金不要 (栗東 R C)

問23. 近年、様々な新しい形体の運営をして会員が増えて来ているクラブが続出してきました。ご検討されているクラブ様がございましたら回答をお願いします。

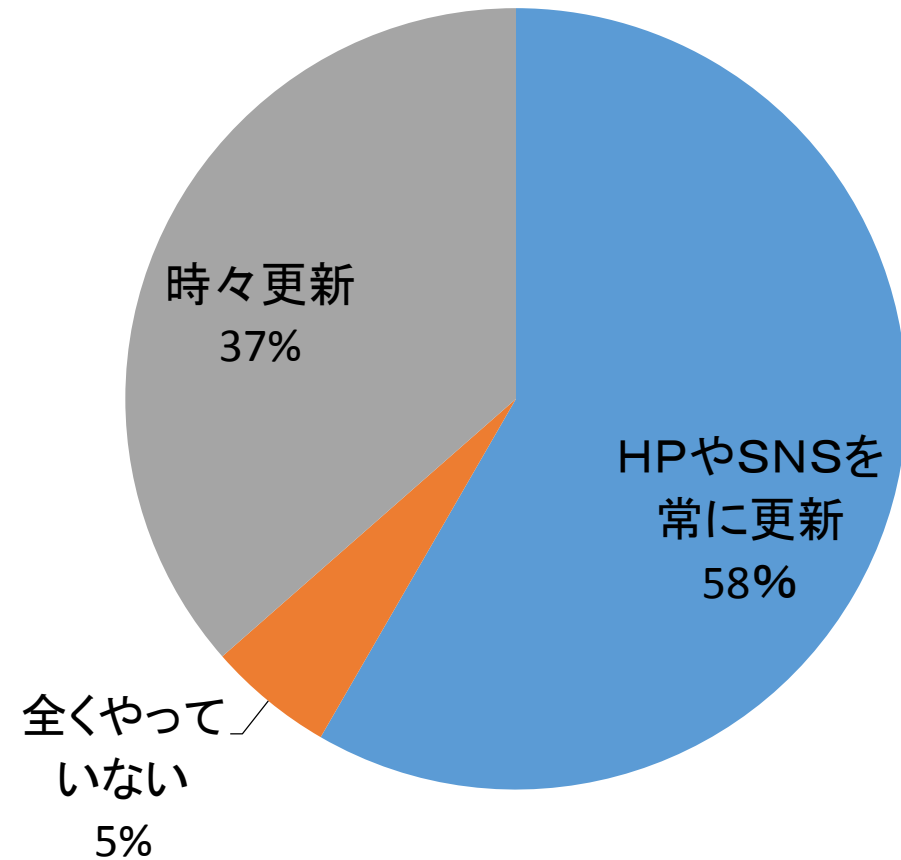
又、下記以外の仕組みや形体を検討されているクラブがございましたらお聞かせ下さい。

- 近隣クラブと合併して時代に即した運営のクラブ設立も一考と思っている。 (12クラブ)
- 衛星クラブの設立を一考と思っている。 (1クラブ)
- ネット例会、リアル例会、研修例会、奉仕例会などバリエーションに富み、儀礼的な例会から脱却した出席意欲の湧く参加型例会運営を一考と思っている。 (9クラブ)

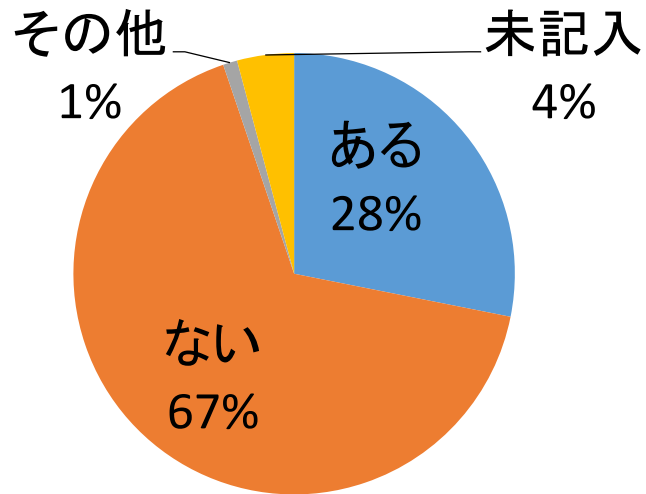
問 2 4 . 広報活動についてお尋ねします。



	HPやSNSを常に更新	左記を全く扱わない	時々更新
回答	56	5	35

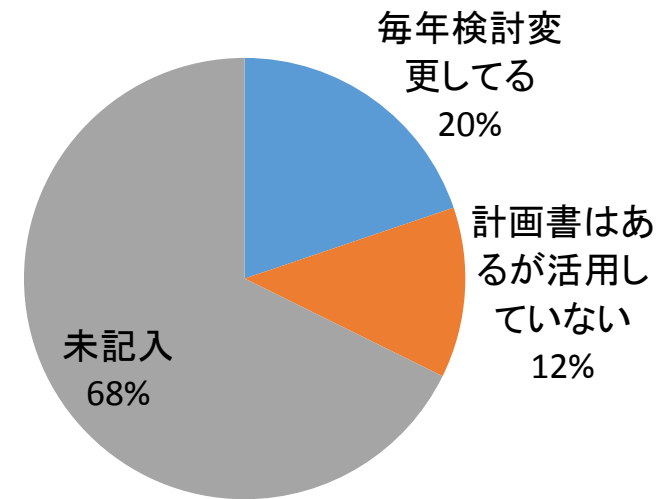


問 2 5. 戦略計画委員会はありますか？



	設けている	無い	その他	未提出
回答	27	64	1	4

問 2 6. 戦略計画の取組みに状況について



	毎年検討変更してる	計画書はあるが活用されていない	未記入
回答	19	12	65

問 2 7. 同好会活動についてお尋ねします。

□ 同好会の数を教えて下さい (総数 3 5 0 で 1 クラブ平均 3. 6 5)

※同好会数の多いクラブ順

京都南 1 6、 京都北 1 4、 京都洛中 1 2、 京都洛西 1 2、 福井北 1 2、 京都伏見 1 0、
宮津 1 0、 大和高田 9、 大津 8、 京都西 8、 福井フェニックス 8、 京都朱雀 8

□ 同好会活動は活発ですか? A、YES (7 4 クラブ) B、NO (1 1 クラブ)

□ 同好会に入会候補者を招いて入会に成功されたクラブ様の入会事例をお教え下さい!

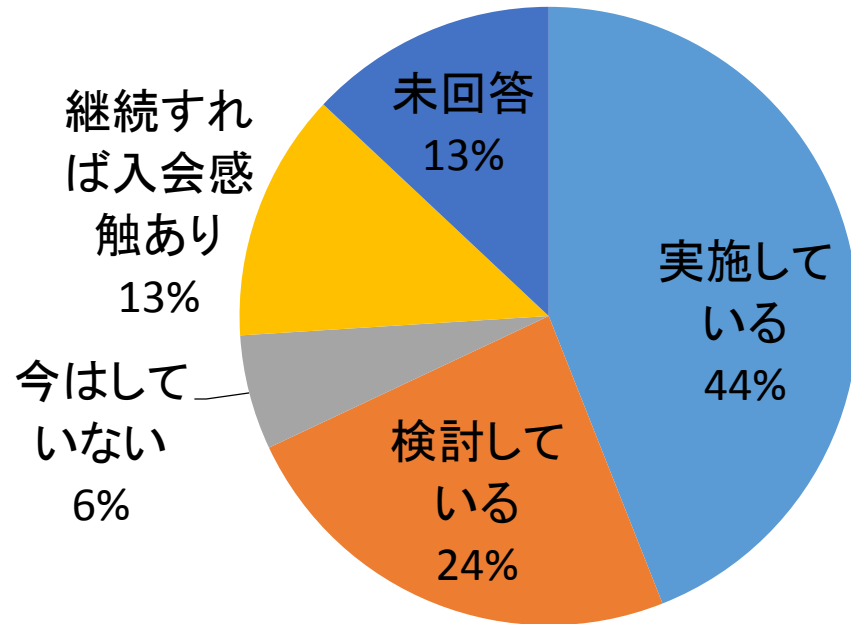
○月に一度、ビアホールにて行っています「ほろよい会」には退会者や候補者など誰でもが参加しやすい会を行っています。楽しい雰囲気にて入会を勧めることもあります。(京都西北RC)

○異業種交流会の開催により増強しております(福井あじさいRC)

○商工会議所青年部との野球大会を実施(八日市南RC)

○未だ成功していないが関係は築いている(桜井RC)

問 2 8. 入会候補者を例会や事業に招いての勧誘活動についてお尋ねします。

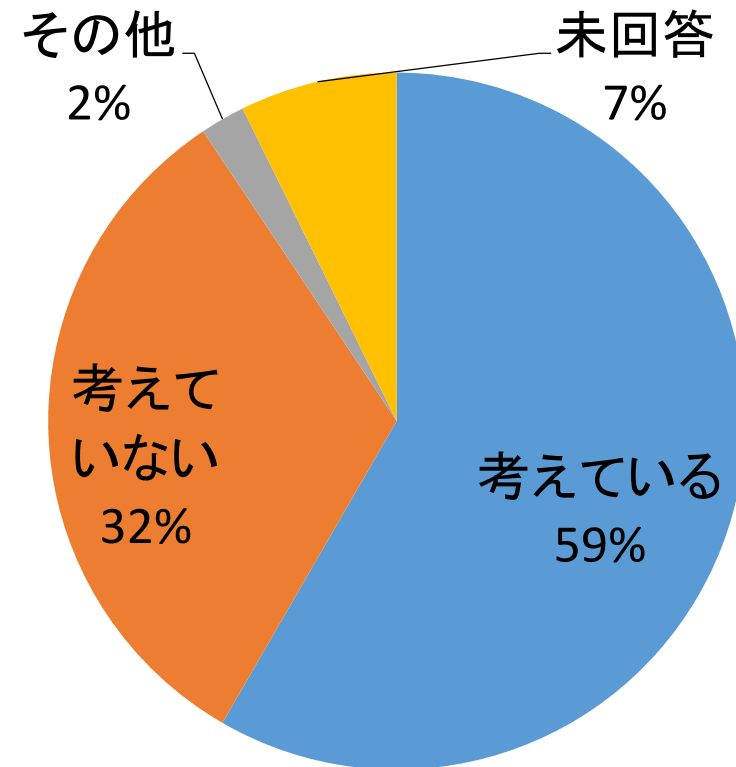
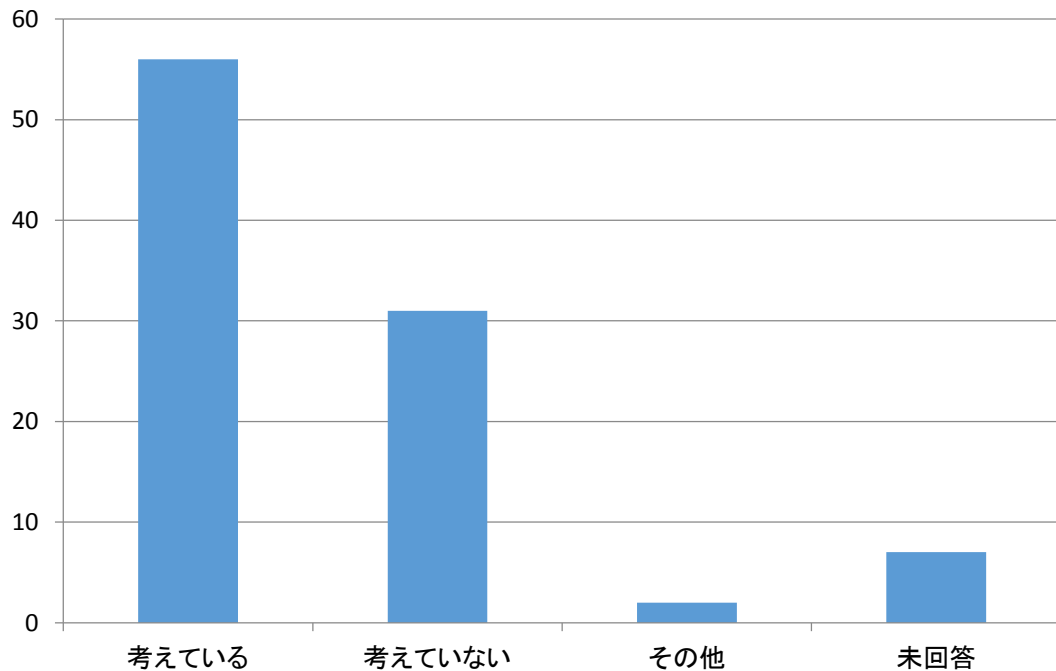


	実施している	検討している	今は実施していない	継続すれば...感触をもっている	未回答
回答	44	24	6	13	13

◆上記での成功事例や、問題点、あるいは改良した方法などお考えがあれば具体的にご回答お願いします。

- 入会に興味を持たれた様である (綾部RC)
- 卓話者と共通の知人や友人を紹介者と組んで積極的に勧誘できないものかリストアップを計っている (京都さくらRC)
- 2014年実施。入会増に大きく寄与した。(福井RC)
- 大規模 (70~90名、メンバー50名、ゲスト20~30名) の交流会は名刺交換会になってしまう為、その後のアフターケアをしないと逆にイメージダウンにつながる (福井あじさいRC)
- それにより、すぐに入会に至る例は余りないがクラブを知ってもらうきっかけや継続的に勧誘する機会になる (福井東RC)
- 若い年齢層の候補者を対象に例会に招くとなると夜の例会が出席してもらいやすいが、在籍の高い年齢層のロータリアンに出席してもらえない。(八日市南RC)
- 最初から目的を説明して参加してもらうべき (彦根RC)
- 入会確率が高い (栗東RC)

問29. 若い会員種類に（20代、30代、40代）経営者、アクト、フェローズ学友生、地域ボランティアリーダーなどが対象となりますが、クラブとして将来的な入会者としてお考えですか？



	考えている	考えていない	その他	未回答
回答	56	31	2	7