

会員増強のための 評価ツール

このガイドについて

クラブが大人数でも少人数でも、活発に活動していてもいなくても、時間をかけて現状把握することには意義があります。このガイドで紹介するアイデアとツールは、クラブと会員のつながりを深め、新会員とベテラン会員が楽しく交流し、クラブでの体験をインクルーシブで柔軟なものとするアプローチを見つけたり、退会する会員から有益な意見を得たりするために役立つものです。「入会したい」「会員であり続けたい」と思われるクラブとなるために、本ガイドで紹介する評価ツールをご活用ください。

- **会員関心事アンケート**：新会員や入会候補者について知ること、クラブがその期待に応え、積極的な参加を促すにはどうすればよいかを考えるための診断ツールです。
- **多様性調査**：地域社会の中でクラブへの入会者が少ない属性の人たちを特定するためのツールです。
- **入会候補者情報の収集**：入会勧誘のターゲットを絞るためのツールです。
- **会員維持調査・分析**：会員歴の長さや立場が異なるさまざまな会員の積極的なかわりを促すために役立つツールです。
- **会員満足度アンケート**：現会員が何を求めているか、積極的な参加を促し、クラブの魅力を高めるにはどうすればよいかを考えるための診断ツールです。
- **退会者アンケート**：退会者の意見から、クラブのどのような点が会員の期待に沿わなかったのか、退会を防ぐには何を変えるべきかを知るためのツールです。

評価ツールに含まれているアンケート調査については、このガイドの質問を叩き台にして、インターネット上の無料のプラットフォームを使用してオンラインアンケートを作成することをおすすめします。



推奨されるアンケート
プラットフォーム：
[Googleフォーム](#)、
[Qualtrics](#)、
[SurveyMonkey](#)、
[Microsoftフォーム](#)、
[Mailchimp](#)

評価フォームをすべて使用しても、クラブの事情に応じてこの中から選んで使用しても、どちらでもかまいません。調査の実施、結果の分析、それに基づく行動計画の立案を担当するチームを決めましょう（会員増強委員会が担当することをおすすめします）。改善の兆しはすぐに現れないかもしれませんが、十分な時間をかけて掘り下げた調査と現状評価を行うことで、クラブとロータリーのさらなる発展につながるはずです。

使用する会員評価ツールごとにスケジュールを作成し、タスクを割り当てるには、**補遺1「クラブの行動計画」のテンプレート**をご使用ください。

入会候補者と 新会員について知る： 会員関心事アンケート



退会する会員が挙げる主な退会理由に「期待外れだった」という声があります。新会員や入会候補者について早い段階で知っておくことは、会員とクラブの双方にとってメリットがあります。会員の経歴、関心、どのような貢献をしたいかを把握しておくことで、クラブがその期待に応え、どうすれば楽しく参加してもらえるかを見定めることができます。そうすれば、クラブが発展する機会も見つかるでしょう。新会員や入会候補者へのアンケート調査は、入会や積極的な参加の妨げになりうる要因について情報を集めるためのものです。また、クラブがもっと柔軟に、より多くの人びとを受け入れられるための方法も見つかるかもしれません。

目的

この調査を定期的 to 実施し、その結果への対策を講じることで、次のような成果が得られます。

- 入会候補者や新会員がクラブに溶け込みやすくなる
- 会員の参加と満足度が高まる
- クラブの会員維持率が改善される
- 会員がそれぞれのスキルと専門知識をクラブで最大限に発揮できる

準備

クラブの中で、新会員を迎え入れ、参加を促し、クラブの文化を伝えることに熱心な人たちを特定し、チームを編成します（会員増強委員会または新たに結成するチーム）。次に、アンケートをどのように使うかを決めます。入会の問い合わせをしてきた人に入会案内とともにアンケート用紙を送付したり、新会員オリエンテーションの一環として使用したり、会話のベースとして活用したりすることができます。また、印刷した用紙の配布、電子メールで送信、オンラインのアンケートフォームのどの方法を使用するかを決めます。



入会申込みの際にこのアンケートを使用するクラブの中には、もうひとつステップを追加する場合もあります。候補者の関心事とクラブがかみ合わないことが明らかな場合、ほかのクラブを紹介するようガバナー補佐に依頼できます。

はじめよう

ステップ1：質問の内容と担当者を決定

下記の質問のサンプルを参考に、クラブで独自のアンケートを作成したり、会話を進めたりしてください。すべての質問が当てはまるわけではないので、編集したり、独自の質問を追加したり、一部を省略したりしてください。完成したアンケートをクラブで保存し、いつでも使えるようにしておきましょう。アンケートの送信や面談の担当者も決めます。

ステップ2：アンケートの使用時期の決定と実施

委員会が決定したタイミングに基づいて、アンケートを配布するか、面談の時間を設定します。入会候補者の最初の訪問後や、新会員の入会後になるでしょう。アンケートや面談の目的を相手に知らせ、その回答がクラブでの体験をさらに充実したものにするために役立つという趣旨を伝えます。ステップ1でクラブが選択した質問を使用します。

ステップ3：フィードバックを活用し、それぞれの会員の関心に沿った方法で参加を促す

これが最も重要なステップです。時間をかけてよく考えてアンケートに回答したのに何も生かされないのでは、回答者が不満やいら立ちを覚えるだけで、アンケートを行った意味がありません。クラブとロータリーについて熟知しているクラブのリーダーが会員の関心を把握することで、会員が満足できる活動につなげることができます。会員の回答への対応については、下記のサンプルを参照してください。

新会員／入会候補者の回答	回答への対応
例：実践的な奉仕活動に興味を示している一方、出席義務への懸念も示している。	奉仕プロジェクト委員長を紹介し、委員会に参加したいかどうかを尋ねる。
	クラブで活発な奉仕活動ができる機会がない場合、ほかに適したクラブがあるかどうか／参加できる地区プロジェクトがあるかどうかをガバナー補佐に尋ねる。
	クラブで実施できる奉仕プロジェクトのアイデアを出すことに関心があるかどうかを尋ねる。
	出席義務には柔軟に対応できることを説明する（クラブで対応可能な場合）。対応できない場合、このような懸念を抱えている人が入会しやすくなるために細則を改訂することを検討する。

会員関心事アンケート： 質問のサンプル

経歴／自己紹介

1. お名前をご記入ください。また、クラブでどのように呼ばれたいか、ご希望がありましたらご記入ください。
2. どの代名詞を希望しますか（クラブで英語を使用する場合。すべての会員に敬意と尊重をもって接するためにこの情報をお尋ねします）。
使用する代名詞： ____ he/him/his ____ she/her/hers ____ they/them/theirs
3. どの敬称を希望しますか（クラブで英語を使用する場合）。
一つを選び、丸で囲んでください。 Mr. / Mrs. / Ms. / Miss / その他： _____
4. どの分野を専門とされていますか。
5. 現在の、または退職前のご職業は何ですか。
6. 一般的な職種または業界では何に該当しますか（例：営業、出版など）
7. 誕生日はいつですか（お差支えなければお祝いをします）。
8. ほかにご自身や身近な方にとって大切な記念日はありますか。
9. ご出身はどちらですか。また、これまでお住まいになった地域・国はどこですか。
10. どのような趣味や関心をお持ちですか。

ロータリーの入会について

1. クラブに入会しようと思ったきっかけは何ですか。ロータリーについて、どのように知りましたか。
2. これまでロータリーにかかわったことはありますか。どのようなかたちでかわりましたか。
3. 会員として、どのような体験ができると期待していますか。
4. どのような機会があれば、ロータリーに興味を持ち続け、ロータリーでの体験をさらに充実できると思いますか。
5. クラブで役立てることのできるどのような強みとスキルをお持ちですか。
6. ロータリーでの体験に期待していることのうち、最も重要度が高いものを1、低いものを5として順位付けしてください。
 - _____ 親睦を深め、楽しむこと
 - _____ 奉仕活動／社会貢献
 - _____ 人脈を広げること
 - _____ リーダーシップスキルと専門能力の開発
 - _____ クラブ例会での体験

親睦を深め、楽しむこと

1. クラブでのどのような交流活動が楽しみですか（茶話会など会員同士の親睦を深める機会、スポーツや文化イベントへの参加など）。
2. これまでのクラブの交流活動で気に入っている点は何ですか。

奉仕活動／社会貢献

1. 奉仕プロジェクトを通じてクラブが取り組むべき最も重要な地域社会のニーズは何だと思えますか。
2. 地域または国際的なニーズに取り組むために、クラブの協力団体として推奨したい団体はありますか。
3. 地元での奉仕活動の経験はありますか。あなたが主に関心を抱いている地元の問題は何ですか。
4. クラブの現在のプロジェクトのうち、参加したいものはありますか。

人脈を広げること

1. ロータリーを通じてどのような人脈を広げる機会があると期待していますか。
2. これまでのクラブでの人脈づくりの機会について、どのような点に満足していますか。

リーダーシップスキルと専門能力の開発

1. クラブには、リーダーシップスキルを磨くために役立つ役職が多くあります。関心がある、またはもっと知りたいと思う役職に印を付けてください。

_____ クラブ会長

_____ クラブ幹事

_____ クラブ会計

_____ クラブ管理運営委員会委員

_____ クラブ会員増強委員会委員

_____ クラブ公共イメージ委員会委員

_____ クラブ奉仕プロジェクト委員会委員

_____ クラブロータリー財団委員会委員

_____ その他（具体的にご記入ください） _____

2. ボランティア活動でリーダーシップを発揮した経験はありますか。

3. いつかクラブのリーダーとしての役職に就くことに関心がありますか。

クラブ例会での体験

1. 例会にどのようなことを期待しますか、またはどのようなトピックを取り上げて欲しいですか。

2. [日付] と [時刻] の例会に出席できますか（例会日時を挿入）。

一つを選び、丸で囲んでください：はい／いいえ／わからない

3. 例会の形式についてどう思いますか（注：対面式、バーチャル、ハイブリッドのいずれかを明記）。

4. 例会の頻度について、どう思いますか（注：例会の頻度を明記）。
5. 出席と参加に対するクラブからの期待事項についてどう思いますか（注：クラブの期待事項を明記）。
6. 会費やその他の費用についてご存知ですか（注：会費等を記載）。
一つを選び、丸で囲んでください： はい / いいえ / わからない
7. クラブの会費やその他の費用についてどう思いますか（注：その他の費用を明記）。

その他の調査・アンケート

多様性調査

入会候補者情報の収集

会員維持調査・分析

会員満足度アンケート

退会者アンケート

補遺1の「クラブの行動計画」を使用して、会員増強の取り組みを記録しましょう。

地元の多様性を 反映したクラブに： 多様性調査



ロータリーでは、多様性・公平さ・インクルージョン（DEI）の実践に力を入れています。クラブに多様性があるかどうかは、地元のさまざまな職業、年齢、人種などの要因をどの程度反映しているか、ジェンダーのバランスが取れているかを評価することで判断できます。この評価によって、クラブの会員基盤にどのような属性、スキル、経験を持つ人が少ないかが明らかになり、対策を立てやすくなります。同時に、会員一人ひとりが必要とするサポートを提供し、全員が同等の体験ができるようにすることも同じくらい重要です。これが「公平さ」です。ロータリーが常に目指しているのは、それぞれの違いが尊重され、サポートされ、大切にされるインクルーシブな文化を培うことです。

目的

次のような目的のため、この多様性調査を実施し、その結果に基づいて対応しましょう。

- 地元社会の多様性に対する会員の意識を高める
- 多様な会員が集まるクラブにするために、会員へのサポート体制を整える
- 地元の実態を反映したクラブとなるよう調整する

準備

多様性とクラブ向け推奨事項について学ぶために、ラーニングセンターでインクルーシブなクラブの文化を培う、マイクロアグレッション、多様性のあるクラブを築くの各コースを利用してください。次に、どのように評価を行うかを計画します（例：例会中に「会員多様性調査」の各ステップを実施する、など）。補遺1の「クラブの行動計画」を使用して、進捗を記録しましょう。

評価を行う際には、多様性の大切さを十分に理解し、それを会員に説明できる人（外部のDEI専門家など）が進行を担当することをお勧めします。大切なのは、クラブの全会員がこのプロセスに参加し、当事者として協力することです。これにより、会員の意識が高まり、今後のクラブの決定や活動に対するサポートが厚くなります。



クラブの多様化とは、単にさまざまな会員を集めるだけではありません。誰もが尊重され、歓迎されていると感じられるクラブでなければ、会員の退会につながってしまいます。



クラブや地域社会の多様性を評価する際は、細かな配慮が必要になる点に注意してください。複数の民族に属する人や、見た目ではわからない障がいのある人もいます。相手の性的指向や性自認などについて思い込みをもたないようにしてください。

はじめよう

ステップ1: 多様な会員基盤をもつことのメリットを検討

多様な会員が集まることの利点について話し合います。例えば、活動の成功事例など、過去の実例があればそれを思い出してみましょう。または、特定の人を除外する可能性のあるクラブ細則を会員に指摘してもらい、クラブがその点をどのように変更できるかを考えます。多様な視点が、地元のニーズへのクラブの対応力にどのように役立つかを話し合います。クラブの会員構成に地元の職業、ジェンダー、年齢、文化、民族が反映されているかどうかを再確認しましょう。

ステップ2: 情報を収集

次の例会では、ステップ1で検討したこと（会員多様化のメリット）を再確認します。このステップでは、地元の社会構成を年齢、ジェンダー、所得水準、民族、性的指向などを考慮して詳しく把握するために、地域の人口統計を調査することであると説明します。「会員多様性に関するワークシート」を会員に配布し、いくつかのグループに分かれて以下の情報を収集します。次の例会までにワークシートに記入してもらいます。例えば、次のように四つのグループに分けます。

- **グループ1:** 商工会議所などの地元団体から、地元が存在する業種や職業の情報を入手する
- **グループ2:** 地元の観光局から、地元の文化やその他の人口統計に関する情報を入手する
- **グループ3:** 地元の開発振興課や経済開発専門家から、地元の経済に関する統計を入手する
- **グループ4:** 地元住民の年齢、性別、職業、民族的アイデンティティなど、最新の国勢調査の結果を入手する

ステップ3: 各グループで集めた情報を検討

次の会合では、グループごとに収集した情報について話し合い、ワークシートに記入した内容を共有し、調査結果をまとめます。その後、各グループから次の例会で結果を発表する人を一人選びます。このステップの目標は、地元社会の多様性に関する信頼性の高いデータを入手することです。

ステップ4：結果を報告し、影響を検討

例会で各グループが5分ほどで結果を発表し、その内容を基に、クラブが以下の点を反映しているかどうかについて全体討論を行います。

- 地元の年齢構成
- 地元の職業人のジェンダー比率
- 地元の文化的・民族的多様性
- 地元のさまざまな経済レベル
- 地元が存在する職業や業種
- 地元の障がいのある職業人の割合



スケジュールを組む際には、あらかじめ十分な時間を見積もっておきましょう。各ステップに1週間以上かかる場合もあります。

ステップ5：会員の多様性に関する行動計画を立案

クラブの会員構成に反映されていないのはどのような人かを把握したら、次に該当する地元の人たちを見つけ、関係を築く方法を見つけます。クラブに招いて卓話をしてもらい、地元の問題やニーズに対する見解、体験談、協力して取り組める問題について話してもらいましょう。これらの人がクラブ入会に関心があるかどうか、クラブにどのように貢献できるか、クラブが何を提供できるか、どのようにニーズに対応できるかを判断します。計画を文書化し、会員増強委員会やその他のクラブ会員にタスクを割り当てます。計画を文書化し、会員増強委員会やその他の会員にタスクを割り当て、会員多様化の目標を設定したうえで、会員に進捗状況を随時伝えましょう。

その他の調査・アンケート

会員関心事アンケート

入会候補者情報の収集

会員維持調査・分析

会員満足度アンケート

退会者アンケート

補遺1の「クラブの行動計画」を使用して、会員増強の取り組みを記録しましょう。

会員多様性に関する ワークシート

1. どの情報源を使って地元の人口統計を調べましたか。

2. どのようなデータが見つかりましたか。

年齢：

ジェンダー：

国籍／出身国：

民族的背景：

職業：

性的指向：

障がい者：

社会経済的地位：

3. このデータは、クラブの現在の会員構成と一致していますか。その根拠についてご説明ください。

4. 調査の結果から分かった事実や統計のうち、最も興味深い点は何ですか。

5. 予想と違っていたことは何ですか。

6. 予想と一致していたことは何ですか。

7. 地元の人口構成と比較した場合、クラブにどのような人が不足していますか。

8. 地元の人口構成をクラブに反映させるには、どうしたらよいでしょうか。

9. 現在、クラブに不足しているグループの人びとは、クラブで歓迎してもらえると感じると思いますか。

10. クラブの資料、ウェブサイト、ソーシャルメディア投稿は、クラブ会員の多様性を示していますか。

11. クラブの会員増強行動計画に、これらの調査結果をどのように盛り込むことができますか。

入会候補者を 見つける： 入会候補者情報の収集



新会員を見つける方法は数多くあります。知り合いに尋ねる、オンラインの入会候補者情報プログラムを通じて寄せられた候補者にフォローアップする、クラブの会員基盤に不足している人たちを特定する、新しい人脈を培う、ソーシャルメディアを活用するなど、さまざまな方法を活用できます。

入会候補者を例会、奉仕活動、行事に招くよう全会員に呼びかけ、クラブの活動や親睦の楽しさを候補者に実際に見てもらいましょう。入会候補者のリストを定期的に確認し、候補者へのフォローアップ連絡も必ず行ってください。地元社会を反映した会員基盤を築くために、こうした取り組みを続けていきましょう。

さらに広範な人びとにアプローチするには、公共イメージ委員会と協力して、ソーシャルメディアでクラブの奉仕活動や親睦活動を広報しましょう。イベントに関心を持ちそうな対象者をタグ付けしたり、公開ドキュメントやウェブページに「参加」リンクを追加したり、ハッシュタグを戦略的に使用したりすることで、より幅広い人たちとつながることができます。

目的

入会候補者を特定し、積極的にかかわりを持つことは、クラブにとって次のような利点があります。

- 入会候補者のグループを形成できる
- 候補者に対してクラブをどのように紹介するかを決める
- 候補者について知り、何を期待しているかを把握してニーズを満たせるようにする



勧誘の方法は地域によって異なります。地域の事情や文化にふさわしい方法で入会へと導きましょう。

準備

例会で会員に「入会候補者情報ワークシート」に記入してもらいます。実施時期は、会員増強目標が設定されたばかりの年度初めか、次期会長が次年度の計画を立て始める3月ごろがよいでしょう。

はじめよう

ステップ1: 全会員が「入会候補者情報ワークシート」に記入

記入の目的を説明してから、全会員にワークシートを配布し、記入してもらいます。回収したワークシートを、クラブの入会候補者の情報とともにまとめ、一つのリストを作成します。

ステップ2: 行動計画を立てる

入会候補者を例会、奉仕活動、行事に招待します。会員多様性調査を実施した場合は、クラブで不足していると判明したグループのリストを参照し、その人たちも対象とします。これで、次のような計画を立てることができます。

- 誰を招待するのか、また少人数のみ招待するのかを決める
- それぞれの対象者を招待する担当者を決める
- どの活動に招待するかを決める
- 担当者がどのように招待するかを決める
- 招待後の入会候補者へのフォローアップ方法を決める

ステップ3: 入会候補者をクラブの行事に招待

リストから選んだ候補者を、今後の奉仕活動や例会に参加するよう招待します。あるいは特別行事を開催して、くつろいだ雰囲気の中で現会員と話せる機会を設けます。会長を含む多くの会員が候補者に声をかけ、温かく歓迎するムードを作り出すことが大事です。



スケジュールを組む際には、あらかじめ十分な時間を見積もっておきましょう。各ステップに1週間以上かかる場合もあります。



My ROTARYの「入会候補者情報の管理」のページで、地区のすべての入会候補者情報を一元管理しましょう。



会員から紹介された候補者の3人に2人が入会しています。移転会員や、他クラブに入会できそうな人をご存知の場合は、ほかのクラブに紹介しましょう。

ステップ4:入会候補者へのフォローアップ

- 候補者を招いた会員がフォローアップの連絡をし、入会への関心を探ります。その結果を記録します。
- ワークシートと候補者リストは今後のために保管しておきます。
- Rotary.orgの「入会希望者用フォーム」を提出した候補者の情報を、My ROTARYの「クラブの運営」の「入会者候補情報の管理」で随時確認します。
- 候補者がロータリーに関心を持ち、会員としての適性はあるもののクラブに入会できなかった場合は、ほかのクラブに紹介することも検討しましょう。

その他の調査・アンケート

会員関心事アンケート

多様性調査

会員維持調査・分析

会員満足度アンケート

退会者アンケート

補遺1の「クラブの行動計画」を使用して、会員増強の取り組みを記録しましょう。



また、会員の動向をより広く理解するために、「ロータリーの調査・研究」のページを参照することもできます。

入会候補者情報ワークシート

知人、ご友人、ご家族で、クラブ入会に関心をもつと思われる方の名前を書き出してください
(今すぐ入会できる方でなくてもかまいません)。

そのうち、当クラブの会員にふさわしいと思われる方の名前を丸で囲んでください。

記入者名： _____ 日付： _____

仕事上の知り合い

上司、元・現同僚、業界の知り合い、取引先など：

氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____

氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____

仕事以外の活動を通じての知り合い

ロータリー内外での行事や活動を通じて知り合った人（近所の人、市民団体の人、知人など）：

氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____

氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____

地元の知り合い

地元で知り合った人：

- 会計士
- 経営コンサルタント
- 市民団体リーダー
- 建設作業員
- 歯科医
- 起業家
- ファイナンシャルマネージャーまたはプランナー
- 救急隊員
- 飲食業者
- 医療従事者
- IT専門家
- 弁護士
- 地元のイノベーター
- 非営利団体代表者
- 看護師または医師
- 心理学者
- 広告代理店・広報
- 不動産業者
- 宗教関係者
- 小売店経営者
- 学校関係者
- ソーシャルワーカー
- 専業主婦（夫）
- 教師・教授
- 獣医

氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____
氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____
氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____
氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____

ロータリーの知り合い

クラブが連絡先を把握している元会員やロータリー学友（以下のプログラム参加者）：

- 国際親善奨学金
- インターアクト
- 大学教員のための補助金
- 研究グループ交換（GSE）
- 新世代交換
- ローターアクト（現在は会員の一種）
- ロータリー平和フェローシップ
- ロータリー奨学金
- ロータリーボランティア
- ロータリー青少年交換
- ロータリー青少年指導者養成プログラム（RYLA）
- 職業研修チーム

氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____
氏名： _____ 職業： _____ 性別： _____ 年齢： _____

会員維持力を 高める： 会員維持調査・分析



「会員が増えているわけではないが、減っているわけでもない」というクラブの多くは、会員数が比較的安定しているために、会員維持の問題があっても気づいていないことが少なくありません。頻繁に出る退会者を新入会者で補っているクラブの場合、会員増強または維持の管理方法を改善する必要があるかもしれません。

会員維持調査は、クラブでの入退会が会員数の増減にどのようにつながっているかを知り、入会からの年数が異なるさまざまな会員に意義ある参加を促すための手がかりとなります。参加の促進は会員維持率の向上のカギとなります。

目的

次のような目的でこの評価を実施し、その結果に基づいて対応します。

- 会員が入会から何年後に、どのような理由で退会するのかを調べる
- 会員の関心と意欲を維持するための方策を立てる

準備

ロータリークラブ・セントラルで利用できる会員関連レポートを参照します。レポートを閲覧できるのは会長、幹事、会計、会員増強委員長、財団委員長のみですが、レポート閲覧の権限を一時的にほかの会員に委任できます（データ分析の経験のある会員などが適任です）。

はじめよう

ステップ1：情報収集

過去1～2年間にクラブを退会した会員について調査します。入会後の年月が浅い会員か、長年の会員か、退会理由に共通点があるかどうかを検討します。クラブが退会する会員へのアンケート調査を実施している場合は、その回答から洞察を得ることができます。My ROTARYで会員の退会手続きをする際には、会員

が退会した理由を記録することが重要です。この情報はロータリーのレポートに使用され、傾向分析に適した情報源となります。

レポートは、以下の手順で表示できます。

- My ROTARYにログイン
- 「会員コーナー」メニューから、「役立つツール」、「ロータリークラブ・セントラル」の順に選択
- 開いたページの左側にある「レポート」をクリック
- 「クラブのレポート」から見たいレポートを選択

「会員維持レポート」を使用して、既存会員の維持率を確認します。「退会状況」のレポートから、退会の一番多い時期と、退会理由を確認します。レポートをパソコンに保存したい場合は、エクスポートのアイコン () をクリックし、ファイル形式 (PDF、エクセル、CSV) をお選びください。保存したレポートを印刷することもできます。

会員が退会する理由と、入会何年後に退会する会員が多いかを知ることで、クラブの弱点を改善し、強みを生かす方法を絞ることができます。

ステップ2: 退会の時期と理由を調査

「会員維持レポート」と「退会状況」レポートを基に、会員増強委員会と以下の点を検討します。

- 退会していくのは、長年の会員か、新会員か、またはその両方か。
- なぜ退会するのか。
- データから浮かび上がる共通のテーマはあるか。

ステップ3: 関心と意欲を維持するための行動計画の策定

会員増強委員会の検討結果をクラブ全体に報告した上で、次の点について話し合います。

- クラブの強みは何か。
- クラブの弱みは何か。
- 現会員にとってクラブの魅力は何か。
- 積極的に関わっていない会員の参加を促すにはどうすればよいか。

クラブの弱みを改善し、強みを生かす方法を話し合います。会員歴のさまざまな段階で積極的な参加を促す方法について、アイデアを募りましょう。



レポートをパソコンに保存したい場合は、エクスポートのアイコン () をクリック/タップし、ファイル形式 (PDF、エクセル、CSV) をお選びください。保存したレポートを印刷することもできます。

退会理由と 会員維持のヒント

クラブの強化は、退会理由を理解することから始まります。本ガイドの別項で説明している「退会者アンケート」は、クラブレベルでこの情報を収集するのに役立ちます。以下は、ロータリーが世界中のクラブにおける退会理由を調査した結果と、その対策です。

入会后1年以内の退会

1年以内に退会する会員の4人に3人は入会前に会員義務について説明を受けたにもかかわらず、40%は退会理由として費用や時間を挙げています。そのほかの会員は、関心が薄れた、期待したほどの体験や会員同士の交流がなかった、という理由を挙げています。クラブとかかわりを持てなかった、あるいはクラブ側に伝統や慣習を変えようという意欲が感じられなかったという人もいます。

対策

会員が1年以内に退会しているクラブに推奨される対策：

入会候補者対策	新会員対策	クラブの慣習対策
会員となることで得られる個人および職業人としてのメリット、会員として果たすべき義務を、十分に説明する。	有意義な入会式を行い、家族ぐるみで入会者を歓迎する。	現会員が新会員を歓迎する雰囲気をつくる（新会員と対話する機会を設け、例会で同じ席につくよう招く）。
クラブへの印象を尋ね、提案に応じて対策を練る意欲を示す。	オリエンテーションプログラムを実施し、ロータリーについてよく理解してもらい、特に関心のある分野に参加できる方法を紹介する。	新会員のメンターとなる会員を決める（メンターは、クラブの慣習と伝統を新会員に説明し、質問に答え、ほかの会員に紹介します）。メンターが新会員と定期的に対話し、会員としての経験が充実しているかどうかを尋ねる。
ロータリーの専門能力開発の機会について説明する（ラーニングセンターのリーダーシップとコミュニケーションのコースなど）。	クラブのニーズを満たすための方法ではなく、会員各自の関心や専門知識に合った方法で参加を促す。	例会では、楽しく、活気があり、堅苦しくない雰囲気を作る。ロータリー入会者のほとんどが有意義な奉仕活動に参加する機会を求めて入会している点を忘れない。

入会1～2年後の退会

入会1～2年後に退会した会員の多くは、クラブの行事や活動にかかわりが持てなかった、クラブに溶け込めなかった、多忙のためロータリーを生活になじませることができなかったという理由を挙げています。

対策

入会1～2年後に会員が退会しているクラブに推奨される対策：

参加を促す	つながる	学びを重視する
入会1～2年後の会員と、委員会やプロジェクトへの参加機会について話し合う。	満足している点と、変化を望む点について意見を求める。クラブの交流活動や奉仕プロジェクトを活性化するアイデアを出してもらう。	ロータリーの専門能力開発の機会について再度説明する（ラーニングセンターのリーダーシップとコミュニケーションのコースなど）。新しいコースが定期的に追加されるため、入会当初よりもコースが増えている可能性がある。
どのように関与したいかを尋ねる（「 <u>奉仕と友情の輪を広げよう</u> 」と奉仕部門の活動の例を参照）。	メンターがいない会員にメンターを付ける。異なる視点やロータリーのほかの分野に関心を持つようになった場合は、メンターの交代を提案する。	

入会3～5年後の退会

入会3～5年後に退会した会員は、期待ほどの親睦がなかった、クラブのリーダーに不満を感じた、多忙で出席規定が守れなかったという理由を挙げています。

対策

入会3～5年後に会員が退会しているクラブに推奨される対策：

革新を図る	耳を傾ける	機会を提供する
会員の意欲を高め、例会や活動の活性化を図るために、新しい試みを取り入れる。	満足している点と、変化を望む点について意見を求める。クラブの交流活動や奉仕プロジェクトを活性化するアイデアを出してもらう。	リーダーシップを発揮できる機会を与え、意欲がある人はリーダー的役割を担う機会があることを示す。そうすることで、クラブに貢献し、重視され、運営上の決定にかかわっていると実感してもらう。
最近のロータリー行事のビデオを見て、例会を補完する。その後、そのトピックがクラブや地元とどのように関連するかを話し合う。	その人にとって大切な関心事についてクラブで発表してもらう。 クラブのリーダー的役割にある人たちに、新会員のメンターとなることや、地区の活動に参加するよう奨励する。これにより、さらに責任ある役割に就こうという意欲が喚起される。	
これまでクラブが開催したことのない親睦活動を開催する。	積極的に参加していない理由を尋ね、できるだけ対応する。	会員の専門分野を生かせるプロジェクトや活動でアドバイザーやリーダーを務める機会を設け、その貢献を認める。

入会6～10年後の退会

入会後6～10年後に退会した会員からは、期待ほどの親睦がなかった、クラブのリーダーに不満を感じた、という理由が挙げられました。また、退職や移転による退会もありました。

対策

入会6～10年後に会員が退会しているクラブに推奨される対策：

ニーズを理解する	価値観を認める	別のクラブとつなげる
会員が何を求めているのか、入会後どのように関心が変わったかについて、会員と話し合う。	これらの会員の視点が尊重されていることを伝え、今後どのような活動で力を発揮してもらえるかを楽しみにしているかを伝える。	移転する会員の連絡先情報を移転先地域のクラブに転送するか、My ROTARYを通じて紹介する。または、退会者がほかのクラブへの移籍を希望する場合は、ロータリーに知らせるよう勧める。
新会員のメンターになることや地区活動への参加に関心があるかどうかを尋ねる（地区大会の計画や地区委員会への参加など）。	寄付金の多寡にかかわらず、感謝の意を伝える。	
何が必要かを尋ねるか、クラブの体験をさらに身近で参加しやすいものにするためにできることはないかを尋ねる。	リーダーとしての役職に就く機会を与える。	異なる関心を持つ会員が複数いる場合は、衛星クラブの設立を提案する。

入会後10年以降の退会

入会後10年を過ぎて退会した会員の多くは、例会や活動に関心が持てないことを理由として挙げています。また、退職、家庭の事情、経済的な負担、健康上の理由から退会を選ぶ人もいます。

対策

入会後10年以降に会員が退会しているクラブに推奨される対策：

重要な存在であることを伝える	新しい参加方法を提示する	できるだけ便宜を図る
会員と話し合い、現在の経験や感じていることを把握する。	例会を活性化するアイデアを出してもらう。	会員の経済的負担や参加義務が退会要因となっている場合、これらを緩和することを検討する。
長年の貢献を称え、賞に推薦する。	クラブの活動にまだ関心を持っているか、あるいは関心を持てるとは何かを尋ねる。	健康上の問題を抱えている場合、公表するかしないかは各自の判断によることに留意する。何が必要かを尋ねるか、クラブの体験をさらに身近で参加しやすいものにするためにクラブに何ができるかを尋ねる。
これらの会員について高く評価し、その視点と豊かな知識がクラブにとっていかに大切かを伝える。	ガバナー補佐、地区ガバナー、地区委員会委員長などの地区リーダー職に就くことへの関心があるかどうかを尋ねる。	



「会員満足度アンケート」を用いて、クラブに対する意見や改善のアイデアを全会員に尋ねてみましょう。

その他の調査・アンケート

会員関心事アンケート

多様性調査

入会候補者情報の収集

会員満足度アンケート

退会者アンケート

補遺1の「クラブの行動計画」を使用して、会員増強の取り組みを記録しましょう。

会員の満足度を 高める： 会員満足度アンケート



会員がクラブで得られる体験は、クラブに対する会員の気持ちに影響します。会員の声に常に耳を傾けて変化を取り入れ、全員の協力を得ながら理想のクラブづくりを目指すことが大切です。会員満足度調査は、会員がクラブでの活動に満足できるように、会員の意見を集めるためのツールです。

目的

次のような目的でこの評価を実施し、その結果に基づいて対応します。

- クラブについて会員が満足している点、不満に感じている点は何かを知る
- 会員が満足している点をさらに強化し、不満な点を改善するための行動計画を立てる

準備

満足度アンケートの実施には、専任のグループが必要です。会員増強委員会、または有志の会員でもかまいません。例会中にアンケートを実施し、会員の満足度について話し合うこともできます。または、アンケート用紙を配布するかEメールで送信して各自に時間をかけて回答してもらうこともできます。満足度調査の実施のみを目的とした特別例会を開くのも一案です。その場合は、リラックスした雰囲気の中で率直な意見を集められるようにすることが重要です。



結果の分析と話し合いの際には、匿名性を守り、回答者がわからないよう配慮しましょう。



インターネットを使ってアンケートを行うこともできます。無料（またはごく少額）で便利な機能を利用でき、回答データも簡単に管理できます。



スケジュールを組む際には、あらかじめ十分な時間を見積もっておきましょう。各ステップに1週間以上かかる場合もあります。

はじめよう

ステップ1: アンケートをカスタマイズ

以下の質問サンプルを使用して、クラブ独自の会員満足度アンケートを作成してください。

ステップ2: アンケートを配布

会員にアンケートを配布するか、オンラインのアンケートプラットフォームを使用します。回答は匿名で集計され、現会員と入会候補者の双方にとってより良いクラブづくりに役立てられることを伝えてください。

ステップ3: データを分析

アンケート実施専任グループが、回答を確認します。回答結果を極秘とすること、あらゆる意見を尊重することをあらためて強調します。

ステップ4: 結果を発表、行動計画を立案

アンケート結果を発表し、クラブで話し合います。会員からの質問を受け、アンケート結果に基づいて対応のアイデアを出し合います。会員の積極的な参加を促すための行動計画を立て、実施スケジュールを組みます。

ステップ5: 計画を実行

最後のステップは、行動計画の実施です。会員と話し合い、できるだけ多くの会員に協力してもらい、クラブに貢献していることを実感してもらいましょう。

その他の調査・アンケート

会員関心事アンケート

多様性調査

入会候補者情報の収集

会員維持調査・分析

退会者アンケート

補遺1の「クラブの行動計画」を使用して、会員増強の取り組みを記録しましょう。

会員満足度アンケートの 質問のサンプル

クラブでの日ごろの経験に関する本アンケートへのご協力をお願いいたします。ご回答は、クラブをより良くするための参考とさせていただきます。正しい答え／間違った答えはありませんので、率直なご意見をお聞かせください。アンケート調査にご協力いただき誠にありがとうございます。

1. 本クラブの会員であることにどのくらい満足していますか。

- ☐ 満足している
- ☐ ある程度満足している
- ☐ どちらともいえない
- ☐ あまり満足していない
- ☐ 満足していない

2. 本クラブの雰囲気、会員、例会について、各項目につき該当するものに印を付けてください。

	そう思う	ある程度 そう思う	どちらとも 言えない	あまり そう思わない	そう思わ ない
例会を楽しんでいる	☐	☐	☐	☐	☐
クラブは新会員が打ち解けられるよう配慮している	☐	☐	☐	☐	☐
会員は互いへの思いやりをもっている	☐	☐	☐	☐	☐
クラブは地元地域の多様性を反映している	☐	☐	☐	☐	☐

	そう思う	ある程度 そう思う	どちらとも 言えない	あまり そう思わない	そう思わ ない
クラブは各会員 の関心、スキル、 都合に応じてで きるだけ活動に 参加するよう呼 びかけている	☐	☐	☐	☐	☐
寄付・募金活動 の量は適切であ る	☐	☐	☐	☐	☐
クラブは温かく 迎え入れる雰 囲気がある	☐	☐	☐	☐	☐
クラブで自分の 意見を自由に表 明できる	☐	☐	☐	☐	☐
このクラブの会 員であることを 誇りに思う	☐	☐	☐	☐	☐

ご意見・ご提案：

3. 例会について以下の各点を評価してください。

	非常に良い	良い	まあまあ	あまり 良くない	良くない	該当せず
国際ロータリーの最新 情報の紹介	☐	☐	☐	☐	☐	☐
長さ	☐	☐	☐	☐	☐	☐
頻度	☐	☐	☐	☐	☐	☐
形式（オンライン、対 面、またはハイブリッド）	☐	☐	☐	☐	☐	☐
交流に充てる時間	☐	☐	☐	☐	☐	☐
職業的人脈を広げる機 会	☐	☐	☐	☐	☐	☐
主題の多様さ	☐	☐	☐	☐	☐	☐
場所	☐	☐	☐	☐	☐	☐
例会曜日と時間	☐	☐	☐	☐	☐	☐
食事や飲み物	☐	☐	☐	☐	☐	☐
意見を述べたり話し合 ったりする機会	☐	☐	☐	☐	☐	☐

ご意見・ご提案：

4. 本クラブの奉仕プロジェクトについてご意見をお聞かせください。

	ちょうどよい	多すぎる	少なすぎる
奉仕プロジェクト（全 般）の数	☐	☐	☐
社会奉仕プロジェクト の数	☐	☐	☐
国際奉仕プロジェクト の数	☐	☐	☐

	そう思う	そう思わない	特に意見なし
奉仕プロジェクトはよく 運営されている	☐	☐	☐
クラブは奉仕プロジェク トを通じて世界や地域社 会に貢献している	☐	☐	☐
奉仕プロジェクトへの参 加は自分にとって意義が ある	☐	☐	☐

ご意見・ご提案：

5. 本クラブの**コミュニケーションと対応**について、以下の各項目につき該当するものに印を付けてください。

	そう思う	ある程度 そう思う	どちらとも 言えない	あまり そう思わない	そう思わ ない
会員に十分な連絡が行われている	☐	☐	☐	☐	☐
クラブは会員の声に十分耳を傾けている	☐	☐	☐	☐	☐
クラブは会員からの意見やアイデアを積極的に募っている	☐	☐	☐	☐	☐
クラブは会員の意見やアイデアに基づいて運営されている	☐	☐	☐	☐	☐
クラブは会員のニーズに合わせて手続きや規定を更新している	☐	☐	☐	☐	☐
クラブは時代に即したペースで変化を取り入れている	☐	☐	☐	☐	☐

ご意見・ご提案：

6. 会員であることの価値について、以下の各項目につき該当するものに印を付けてください。

	そう思う	ある程度 そう思う	どちらとも 言えない	あまり そう思わない	そう思わ ない
私はクラブで 歓迎されていると感じる	☐	☐	☐	☐	☐
私はクラブの会 員と一緒にいる ときに、自分ら しくいられる	☐	☐	☐	☐	☐
クラブの会員 は私のことを 理解し、大切に してくれる	☐	☐	☐	☐	☐
クラブを通じて 貴重な人脈が できる	☐	☐	☐	☐	☐
クラブで自分 の才能やスキ ルを生かす機 会がある	☐	☐	☐	☐	☐
私はクラブでリ ーダーシップを 発揮する機会 がある	☐	☐	☐	☐	☐
会員としての経 験は、会費を 支払う価値が ある	☐	☐	☐	☐	☐
ロータリー会 員としての経験 は、時間を費や す価値がある	☐	☐	☐	☐	☐

	そう思う	ある程度 そう思う	どちらとも 言えない	あまり そう思わない	そう思わ ない
私がロータリー会員であることの価値を家族も認めている	☐	☐	☐	☐	☐
私がロータリー会員であることの価値を友人も認めている	☐	☐	☐	☐	☐
ロータリーを通じて地域のために貢献できる	☐	☐	☐	☐	☐
ロータリーを通じて世界のために貢献できる	☐	☐	☐	☐	☐

ご意見・ご提案：

7. クラブへの参加について、以下の各項目で該当するものに印を付けてください。

	そう思う	ある程度 そう思う	どちらとも 言えない	あまり そう思わない	そう思わない
私は、クラブの行事 に家族、友人、同僚 をよく誘う	☐	☐	☐	☐	☐
私は、入会候補者 に入会を誘ってい る	☐	☐	☐	☐	☐
私は、クラブの活 動／プロジェクト／ プログラムに頻繁 に参加している	☐	☐	☐	☐	☐
私は、このクラブを 誇りに思う	☐	☐	☐	☐	☐

ご意見・ご提案：

8. 会員が払う費用について、以下の各項目につき該当するものに印を付けてください。

	低すぎる	ちょうどよい	高すぎる	該当せず
クラブ会費	☐	☐	☐	☐
例会の食事代	☐	☐	☐	☐
クラブ入会金	☐	☐	☐	☐
奉仕活動用に求められる寄付	☐	☐	☐	☐
ロータリー財団のために求められる寄付	☐	☐	☐	☐

ご意見・ご提案：

9. 上記の質問にない内容で、当クラブで始めたい、廃止したい、または継続したいことは何ですか。

退会理由を理解する： 退会者アンケート



退会者アンケートは、会員が退会する理由を探ることで、今後の対策を立て、同じ理由による退会を防ぐことができます。クラブの事情に合わせて、会員増強委員会が実施するとよいでしょう。用紙でのアンケート、インターネットでのアンケート、個別面談での質問など、調査の形式も決めておきましょう。

目的

退会者アンケートの結果に基づいて、次のような対応ができます。

- ・ 会員がクラブを退会する理由を知る
- ・ アンケート結果からわかったクラブの課題に取り組む

準備

退会者から意見を得る最後の機会となるこのアンケート調査は、非常に大切なものです。アンケートをオンラインで実施する場合、または用紙を使用する場合は、退会者が出るたびに実施を担当する担当者を決めておきます。個人面談の形式を用いる場合は、コミュニケーションの上手な会員に担当してもらいましょう。アンケート終了後、担当者が会員増強委員会と理事会に結果を報告します。

はじめよう

ステップ1：協力を依頼

退会する会員に、アンケート調査への協力をお願いします。このアンケートは、今後の退会を防ぐためにクラブの課題を明らかにし、多くの会員が満足できるクラブづくりを目指すためのものであることを説明します。



インターネットを使ってアンケートを行うこともできます。無料（またはごく少額）で便利な機能を利用して、回答データも簡単に管理できます。

ステップ2: アンケートを実施

退会者にアンケートを配布し、適切な回答期日を定めて回答をお願いします。本資料に収められた見本を参考に、アンケートを作成します。これをEメールに添付して送るか、インターネットのアンケートのアドレスを案内します。退会会員が何らかの理由でインターネットでアンケートに入力できない場合、印刷したアンケート用紙を用意し、切手を貼付した返信用封筒を添えて渡すとよいでしょう。

ステップ3: 回答結果の検討

回答を受け取ったら、これについて会員増強委員会と話し合います。移転や健康上の問題以外の理由で退会した場合、今後と同じ理由で退会する会員が出ないよう、クラブで取り入れられる変更や対策を検討します。また、近年のほかの退会者からの回答と照らし合わせて傾向を探ります。話し合いの参加者には、回答結果を極秘とし、あらゆる意見を尊重すべきであることを伝えてください。

ステップ4: 計画を実行

クラブの会員増強において最も重要なステップです。新会員の勧誘や会員の参加促進に費やした時間と人手を無駄にせず、せっかく入会した会員が退会してしまうことのないよう、退会理由をしっかりと把握しましょう。アンケート結果の中には特に対応を必要としないものもありますが、どれも一度は検討の価値があります。対応すべき点を洗い出し、計画を立て、各実行項目の担当者を決めましょう。また、これまでの回答を参考に、アンケートの内容を毎年更新することをお勧めします。

その他の調査・アンケート

会員関心事アンケート

多様性調査

入会候補者情報の収集

会員維持調査・分析

会員満足度アンケート

補遺1の「クラブの行動計画」を使用して、会員増強の取り組みを記録しましょう。

退会者アンケート 質問のサンプル

退会の理由やクラブの改善点について率直なご意見・ご感想をいただければ幸いです。ご回答はすべて極秘で扱われ、より良いクラブとなるための参考とさせていただきます。

1. 本クラブに入会した主な理由は何でしたか（該当するものすべてに印を付けてください）。

- ☐ 社会奉仕に関心があった
- ☐ 国際奉仕に関心があった
- ☐ 人間的成長のため
- ☐ リーダーシップ／専門職業人としての能力開発
- ☐ 家族代々がロータリアン
- ☐ 地位・名誉のため
- ☐ 社交・親睦に関心があった
- ☐ 人脈づくりに関心があった
- ☐ 国際交流に関心があった
- ☐ 青少年への指導・支援
- ☐ 学友としてロータリーに再び参加したかった
- ☐ その他：_____

2. 本クラブでの所属期間

- ☐ 1年未満
- ☐ 1～2年
- ☐ 3～5年
- ☐ 6～10年
- ☐ 10年超

3. 本クラブで最もよかったことは何ですか。

よくなかったことは何ですか。

4. 入会に先立ち、入会候補者向け説明会に何回参加しましたか。

- ☐ 1回
- ☐ 2回
- ☐ 3回以上
- ☐ 0回：そのような説明会は行われなかった
- ☐ 0回：説明会に関心がなかった

5. 入会に先立ち、例会に何回出席しましたか。

- ☐ 0回
- ☐ 1～2回
- ☐ 3～4回
- ☐ 5回以上

6. 入会前に、クラブの活動と会員の義務について、どのようなかたちで説明を受けましたか（該当するものすべてに印を付けてください）。

- ☐ 説明会に出席した
- ☐ クラブ役員から情報を受けた
- ☐ 私を新会員として推薦してくれた人から情報を受けた
- ☐ 自分で情報を見つけた

7. 入会後、正式なかたち（新会員オリエンテーション、現会員への継続教育など）でロータリーについてもっと学ぶことができましたか（一つに印を付けてください）。

1	2	3	4	5	6
☐	☐	☐	☐	☐	☐
まったくそう 思わない					非常にそう 思う

8. 会員義務（会費、例会出席、活動への参加など）について、十分な説明を受けたと思いますか（一つに印を付けてください）。

1	2	3	4	5	6
☐	☐	☐	☐	☐	☐
まったくそう 思わない					非常にそう 思う

9. 例会は、時間を費やす価値のあるものだと思いますか（一つに印を付けてください）。

1	2	3	4	5	6
☐	☐	☐	☐	☐	☐
まったくそう 思わない					非常にそう 思う

10. クラブで歓迎されていると感じましたか（一つに印を付けてください）。

1	2	3	4	5	6
☐	☐	☐	☐	☐	☐
まったくそう 思わない					非常にそう 思う

11. 懸念があった場合、それをクラブリーダーに伝えることはできましたか（一つに印を付けてください）。

1	2	3	4	5	6
☐	☐	☐	☐	☐	☐
まったくそう 思わない					非常にそう 思う

12. クラブで歓迎されていないと感じた場合、または懸念をクラブリーダーに伝えにくかった場合、その理由をご説明ください。

13. クラブ独自の文化・雰囲気の説明をしたら、どのように説明しますか。

14. 新会員にとってより良いクラブとなるために、何を改善できるでしょうか。

15. 例会の諸手配について評価してください。

	非常に良い	良い	まあまあ	あまり 良くない	良くない	該当せず
国際ロータリーの 最新情報の紹介	☐	☐	☐	☐	☐	☐
長さ	☐	☐	☐	☐	☐	☐
頻度	☐	☐	☐	☐	☐	☐
形式（オンライン、 対面、またはハイブ リッド）	☐	☐	☐	☐	☐	☐
交流に充てる時間	☐	☐	☐	☐	☐	☐
職業的人脈を広げ る機会	☐	☐	☐	☐	☐	☐
主題の多様さ	☐	☐	☐	☐	☐	☐
場所	☐	☐	☐	☐	☐	☐
例会曜日と時間	☐	☐	☐	☐	☐	☐
食事や飲み物	☐	☐	☐	☐	☐	☐
意見を述べたり話し 合ったりする機会	☐	☐	☐	☐	☐	☐

16. 例会での活動について評価してください。

例会の内容	多すぎた	ちょうどよかった	少なすぎた
ロータリー情報の提供（青少年交換、ロータリー財団プログラムについてなど）	☐	☐	☐
ファンドレイジング（募金）	☐	☐	☐
内容	☐	☐	☐
構成	☐	☐	☐
その他	☐	☐	☐

17. 奉仕プロジェクトに参加しましたか。 ☐ はい ☐ いいえ

18. 参加しなかった場合、その理由は何ですか

- ☐ プロジェクトの種類・質
- ☐ プロジェクトの数
- ☐ 人間関係
- ☐ 費用
- ☐ 都合がつかなかった
- ☐ その他： _____

19. 奉仕プロジェクトへの参加に、どのくらい満足しましたか（一つに印を付けてください）。

1	2	3	4	5	6
☐	☐	☐	☐	☐	☐
まったく満足しなかった					非常に満足した

20. 奉仕プロジェクトへの参加に満足しなかった場合、その理由は何ですか
(該当するものすべてに印を付けてください)。

- ☐ プロジェクトが多様性に欠けていた
- ☐ プロジェクトの質が低かった
- ☐ プロジェクトの数が少なかった
- ☐ 人間関係がうまくいかなかった
- ☐ ほかの会員からのサポートが足りなかった
- ☐ 家族の参加が不十分だった
- ☐ 費用が高かった
- ☐ 歓迎されていると感じられなかった
- ☐ 都合がつかなかった
- ☐ その他: _____

21. ロータリーと家族の関係についてご回答ください。

家族とロータリー	そう思う	そう 思わない	該当せず
ロータリーと家庭とのバランス(両立)が難しかった	☐	☐	☐
私がロータリー会員であることを家族は誇りに思っていた	☐	☐	☐
家族はもっとロータリーにかかわりたいと希望していた	☐	☐	☐
家族がクラブの活動やプロジェクトに参加する機会があった	☐	☐	☐

22. クラブは、ご家族がロータリーにもっとかかわることができるようにどのような機会を提供できたと思いますか。

23. 会員が負担するコストについて評価してください。

費用	高すぎる	ちょうどよい	低すぎる	該当せず
クラブの会費（RIと地区の会費を含む）	☐	☐	☐	☐
食事代（該当する場合）	☐	☐	☐	☐
クラブ運営費	☐	☐	☐	☐
クラブの罰金	☐	☐	☐	☐
奉仕プロジェクトへの寄付／負担金	☐	☐	☐	☐
ロータリー財団への寄付	☐	☐	☐	☐

24. 地元地域の多様な職業がクラブに適切に反映されていますか（一つに印を付けてください）。

1	2	3	4	5	6
☐	☐	☐	☐	☐	☐
まったく 反映され ていなか った					非常によく 反映され ていた

25. クラブ入会時に受けた説明を思い出してください。入会后、クラブでの経験は期待に沿っていたと思いますか。

26. クラブを退会する理由は何ですか。

27. ほかのロータリークラブへの入会を考える可能性はありますか。

☐ ある

☐ ない

☐ わからない

28. 退会に際して、クラブリーダーへのアドバイスがありましたらご記入ください。

29. その他のご意見・ご感想

アンケートにご協力いただき、誠にありがとうございました。クラブへの再入会や移籍をご希望の方は、rotary.org/joinからお知らせください。

補遺1

クラブの行動計画

使用する評価ツールと担当者を記入して、クラブの行動計画を完成させましょう。以下の記入例を参考にしてください。

評価ツール	実行項目	実行方法	分析	結果の配布	結果に基づく対応／ 対策
ツールを記入	項目を記入	実施時期と担当者を 記入	実施時期と担当者を 記入	実施時期と担当者を 記入	実施時期、担当者、 タスクを記入
会員関心事 アンケート	会員にア ンケートを 配布	8月（山田）	9月（鈴木）	10月（田中）	11月（山田、鈴木、 田中） - 出席要件を緩和 - 長時間立ったままでは ない活動を検討

ROTARY INTERNATIONAL

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

801-JA—(1022)