

クラブ活性化ワークショップ・アンケート結果 (対象：第2840地区クラブ 回答数：44人)

I 新会員の加入について

- 会員増強について、クラブとしての目標や計画はありますか。
1. ある 43 (98 %)
 2. ない 0 (0 %)



あなたのクラブの会員増強で解決すべき課題は何ですか。

- ・入会候補者はいるものの、クラブに特段惹きつける特徴的な魅力が無い事。コロナ禍もあり、対外活動も縮小している事も大きな課題。
 - ・20人を割り込んで約10年、20人回复が喫緊の課題
 - ・テーマは「数は力なり」ということで、60名をバランス人数として考えています。(多すぎても大変なので) 今年、6名増員で50名会員としたい。
 - ・市内における事業者数は限られており、また市内に3クラブある事から会員増強していくのは難しい。
 - ・出席率の向上
 - ・会員数100名の戻すこと。退会防止。
 - ・候補者の選定、退会者の減少、多様性の共有
 - ・純増1人
 - ・入会して欲しい方に声をかける事が出来ていない。
 - ・女性会員の増強
 - ・全会員が新会員の勧誘を常に心がけていくこと
 - ・平均年齢が高いため 極力 若い会員の確保が大きな課題です。 会員確保に年齢を考えるほどの余裕はありません
 - ・若い会員を増やすこと (同様意見他 1)
 - ・会長(私)の必ず1名純増するという決意
 - ・働き盛りの年代層の入会や定着率の低さ
 - ・コロナ禍ということもあり、現在の経済的状況を考えると会員増強に積極的になれない
 - ・今のところそんなに深刻ではないのですが、今後予想される課題
 - 1.昨年度コロナ禍で数回の休会が余儀なくされ、会員の心離れによる退会があるのではないかと。
 - 2.ベテラン会員の高齢による退会が増えるのではないかと。
 - ・入会へのアプローチは、会員増強委員会の活動のおかげでできているので、既存会員の退会を防ぐことです。
 - ・会員各自の自覚。
 - ・コロナ禍で例会中止によりコミュニケーションが希薄であり、積極的に入会を介入しづらい。
 - ・現会員と新会員との親睦強化による会員維持。新会員の奉仕活動の楽しさの醸成。現メンバーの会員拡大に向けた意識と行動。
 - ・渋川地域だけでは、人口減少もあり会員が増えない
 - ・出席率が悪いので会員の意識が下がっているので、会員が知り合いを連れてきたいと思う環境を作る。
- クラブ内で会員増強に力を入れてないので意識を向上させる。
- ・一部の会員や担当者だけに任せがちになってしまう。
 - ・高齢会員の退会。コロナ禍で活動困難な会員がおり、退会が懸念される。コロナ禍で勧誘活動に制約があ

る

- ・既存会員の退会防止（コロナ禍における業績悪化による問題）（同様意見他 1）
- ・少数のクラブのため、知人、交際範囲が限られている
- ・自クラブの魅力を感じさせる。
- ・会員ひとりひとりが参加したいと思えるクラブ運営。異なる世代間、入会年数による距離感をいかにして縮めるか
- ・町レベルの規模では、現状を死守するのが精いっぱい、コロナ禍の不景気に合い解決策は見当たらない。更に、少子化、高齢化社会となり実情は大変厳しい。若い人への啓発が課題なのかも知れないが、今の若い人たちは奉仕どころではない。
- ・年齢（40代だけでなく、60代の会員の増強）ジェンダー（女性会員の入会促進）
- ・参加しやすい例会の開催方法の工夫。
- ・ロータリーのことを教える土壌がないように思えます。
- ・会員の高齢化（平均年齢66歳）、女性会員がなかなか増えない
- ・将来を担える若い会員の増強と永続的に機能する組織作り。
- ・会員増強ツールの未整備。職業分類内の未充填分野の会員開拓。
- ・新会員の紹介者が限られた人たちしかいなく、会員が広く勧誘できていない
- ・会員相互の親睦
- ・会員の退会防止
- ・全体の増強も厳しいが、特に若い会員 女性会員の勧誘。（同様意見他 1）
- ・一年を通じての計画がない、・地域が狭く人材が少ない

その課題の解決策として考えているものを教えてください。

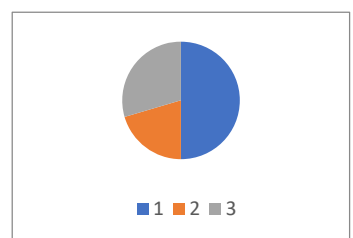
- ・今いる会員がクラブに入っていて楽しいな、誰か誘いたいと思うようなクラブ作りを親睦会や各委員会でより交流の時間を昨年より多く作っていく予定。
- ・会員に見込みリストの作成依頼（同様意見他 2）
- ・創業者、シニアクラスの入会は「〇〇さんがいるので入会しない」など主張の強い方が多い。また、ロータリーを批判する方もいる。二代目や若手の事業者、活力のある人を勧誘していきたい。
- ・委員長を中心に、各委員会の活動を活発にしたい。
- ・委員会メンバーが主体となり、各種団体の名簿から候補者を選定するための一覧表を作成し、伊勢崎中央RC会員の皆様の協力を得て勧誘活動を行う。また、退会防止のための入会の浅い会員は推薦者がサポートし、家庭集会・夜間集会を行っていきたいと思います。
- ・具体的候補者リスト作成、当クラブのV型会員のケア、若年、女性、経営者以外の開拓
- ・会員1人で声をかけるのではなく何人かで出来ればいいのかと考えています。
- ・クラブの会員増強委員会を活性化する
- ・1人、1会員の推薦をお願いします
- ・あれこれ全会員で検討し考えてはいるが、現状ではこれといった解決策はありません。親子会員、高齢者会員、等の会費について改訂を考えています
- ・増強月間(8月)にあわせて増強の意義を説明し、全メンバーに協力をお願いします
- ・メンター制の導入：ロータリーの良さや楽しさが解らないまま繁忙のために退会されるケースがあるので、新会員にメンター役の会員を付けて、ロータリーに早く馴染んでいただけるようにしている。
- ・1.新型コロナウイルス感染対策をしっかりとって例会は計画通り実施。（楽しいクラブ運営） 2.正会資格

多様化導入の検討

- ・新型コロナにより、例年の例会・行事が思うようにできない中ではありますが、楽しい例会を企画し、会員同士の理解を深めていくことと考えます。
- ・自分のこととして捉えるよう、繰り返し説明する。
- ・通常例会が滞りなく開催されることが、新会員を迎える準備と捉えています。
- ・コロナ禍中の親睦活動と奉仕活動の継続。そのための活動のあり方の模索。クラブ内での女性会員に対しての考え方。
- ・広域での勧誘を行う
- ・第一例会では、委員会別に座ってもらうことで今まであまり交流の無かった会員同士が交流できるようにし、会を活性化して会員増強につなげたい。長期戦略特別委員会の中で新入会員候補のリストを作ってアプローチをする。
- ・例会で、全会員に向けて繰り返し発信する。
- ・高齢会員や長期在籍会員に対する会費の減額。コロナ禍の影響の大きな会員への会費の減額の施策の導入
- ・会費等の優遇策を考え細則変更を検討
- ・もっと積極的に勧誘に力を入れる
- ・自クラブの公共イメージの向上を図りアピールする。
- ・現会員からの推薦入会を積極的に行っている。会員のニーズに合わせ、例会・部会の設営を行っている
- ・残念ですが思い当たらない。逆にどうしたらいいか教えてください。
- ・クラブ在籍が長い会員の増強に対する意識向上、60代の入会候補リスト作成、細則の改定
- ・毎月2回の昼の例会と、2か月に1回の夜間例会の開催の組み合わせ。
- ・ロータリーの意義など楽しく理解できる場所作り。
- ・若きリーダーを勧誘する（青年会議所を卒業した方など）
- ・通常例会以外の親睦の場にもオブザーバーとして来訪していただく。
- ・RI方針の強調事項にあるように、「みんなが一人を入会させよう」を全会員に浸透させ、全会員で当クラブ会員候補者の入会活動を熱心に行なっていく。
- ・入会10年以内の会員を中心に、会員増強を行うことです。
- ・会員増強委員会主導で広く働きかけを行っている
- ・会員卓話
- ・ロータリアンとしての意識を高め会員同士の交流を深める
- ・社会におけるロータリー活動の必要性、魅力を勧誘時に伝える。特に、クラブ内の雰囲気、メンバー構成を伝え、入会することでクラブの楽しさ、価値観を即共有できる事を伝える。
- ・会員による候補紹介の推進（カード作成）
- ・計画づくりと実施フォロー

■ そうした課題や解決策について会員と共有していますか。

- | | |
|--------------|-------------|
| 1. している | 22 (50 %) |
| 2. していない | 9 (20 %) |
| 3. どちらともいえない | 13 (30 %) |



これまでの経験を踏まえ、会員増強に役立ったツールやリソースは何ですか。

- ・クラブの具体的な活動を載せた自作パンフ。
- ・未充填の職業分類による勧誘及びニュービジネスへの勧誘
- ・かつて、10名増員を実施して、9名の入会をしましたが、その時は人脈派閥勧誘でした。
- ・ロータリーの魅力を奉仕活動の実績、また公共イメージアップを図ることから、ロータリーの良さを伝える事によって会員増強につなげる。
- ・新入会員を入会して頂いた 会員の話
- ・候補者リストを作成し、特別プロジェクトチームを立ち上げ、伊勢崎中央RC会員が一体となり会員増強を行った。
- ・人脈が最重要、公共イメージアップで、周知力を上げる
- ・ロータリーへのお誘い、冊子を準備する
- ・例会へのゲスト招待
- ・ブランドリソースセンターのテンプレートを利用しクラブパンフレットを作成した（マイロータリーより）
- ・経済状況の良し悪しが直接影響すると思われるので、景気の向上を期待するばかりです。会員確保は縁故によるものが大半を占めるため、すでにそういった方々にはこれまでもアクションを続けています。ツールとしてはクラブパンフレットを利用しています。
- ・メンバーの個人的なネットワークによるピックアップ、JC、商工会議所などの各種団体や職業分類による人材のピックアップ
- ・会員増強プロジェクトチームを立ち上げて、新会員推薦リストを全会員参加型で作成し、実際に入会へのアプローチを行う。
- ・当クラブのゴルフ愛好会である日水会はビジター参加型のチャリティコンペ等を開催しており、趣味や親睦を通じて入会になったケースが多くある
- ・1.入会候補者名簿作成 2.定期的な検討会
- ・クラブ紹介のパンフレット。
- ・個人的なつながり。
- ・まずは、ロータリーの話をする。それから、入会へ根気よくお誘いする。
- ・現会員によるクラブに相応しい方の入会勧誘。
- ・各クラブ会員の推薦者リストを作成し、声掛けを行っている
- ・奉仕プロジェクトをまとめた冊子。会員とのつながり
- ・全会員へ推薦状の配布。
- ・高齢会員や長期在籍会員に対する会費の減額。コロナ禍の影響の大きな会員への会費の減額の導入済施策
- ・SNS・ウェブサイト利用（HP/Facebook）
- ・入会候補者のリスト作成。職業分類の見直し
- ・自クラブのパンフレット配る。
- ・現会員からの所属ロータリークラブ活動の情報発信
- ・同業種自らの勧誘。サプライチェーンを活用した勧誘。しかし、現状は経営状況が厳しく誘うことが失礼にあたる状況下となっている。
- ・会員候補者リスト作成（**同様意見他 1**）
- ・知人・友人への声掛けの継続
- ・ゴルフ、野球を通して、またレクリエーションが役立っていると思います。
- ・一昨年度会員プロフィールを作成し、勧誘時に活用した。
- ・年に2回の新入会員候補者体験例会を開催し、当クラブの居心地の良さや楽しさを感じてもらい、入会に繋がった方がいました。また、当クラブは、フレンドリーな雰囲気が強みなので、そこを生かすことにより

当クラブで良かったという満足感を高めています。

- ・ ツールに関してはないが、リソースとしては個々の会員からの推薦。
- ・ 人脈を使うこと以外はとくにはない
- ・ 招待例会
- ・ 親睦を深める為の夜間例会
- ・ 勧誘のためのパンフレット。過去の在籍者名簿。在籍者の職業分類。親子会員の会費特権。
- ・ 紹介カード
- ・ 人脈、縁故

2021年度で行う新会員の加入についてどのような取組をしますか。

- ・ 夜間例会に誘い、まずはそこから親睦を深める。
- ・ 会員増強委員と紹介者共に勧誘へ、進行状況や結果は例会にて随時報告する
- ・ 「新入会員は必要か」と題して「パネルディスカッション」例会の実施。
- ・ 純増5名を目指していますが、ロータリアンとして相応しいか否かも重要な事である。
- ・ 話す機会をなるべく多くする様、考えています。
- ・ 各種団体の名簿から候補者を選定するための一覧表を作成し、その名簿を基に勧誘者を決め、勧誘活動を行う。
- ・ 人脈が最重要、公共イメージアップで、周知力を上げる
- ・ 全員から紹介して頂いてリストをあげる
- ・ コロナ禍ではありますが、加入する、しないに関わらず声をかけてみる。
- ・ 新会員候補者を各会員に1名はあげていただく
- ・ 地域の可能性のある人に再度 勧誘行動を実施
- ・ 増強委員会に各会員から入会申込者を最低1人出してもらう
- ・ 増強委員会にて全体会議(コロナなので分科会もあり)を行い上記方法にて会員候補の選定を行う
- ・ 会員組織委員会、特に会員増強担当者が、全会員へ新会員候補者のリストアップを現在依頼中であり、リスト作成後、コンタクトをとって入会を奨める計画がある。
- ・ 会員増強委員会による卓話を予定しており、新会員候補者を共有することで入会に導くためのフォローをしている
- ・ 会員増強委員会は委員長はじめ女性委員が多いので、女性会員を増やす。
- ・ 会員増強委員会を中心に、新会員の情報があれば委員長・会長・幹事などとお話できる機会を作る。
- ・ 前期、後期各1名の新入会を目指す。
- ・ 若い会員世代の力が発揮できるような取組みが重要と思います。
- ・ クラブの「北の友愛」の精神をクラブの伝統と雰囲気として維持するためにも入会前の例会参加等により体感していただき、入会後のご活躍につなげていく。若手メンバーを通じての声掛け。
- ・ 会員増強委員会を中心に、リストアップした人達と親睦会を行う
- ・ 長期戦略特別委員会の中でリスト化しアタックリストを作り誘う
- ・ 全会員へ情報提供を求める。
- ・ コロナ禍が収まったところで、勧誘活動を活発化したい
- ・ 群馬県内で企業支援をしている会・団体の方々との接点を持ち、外部卓話依頼しコミュニケーションをと

る。

- ・会員増強強化年度とする
- ・全会員一人一人が声掛けをする。
- ・地元ラジオ番組に出演し、クラブ紹介を公に行う。現会員の推薦を積極的に行う
- ・バスト会長、幹事会を開催し、町内企業の経営者など候補者を見出して行く。勧誘に当たっては、その候補者に一番身近な会員を基軸に、担当委員会から1名の2名程度で勧誘に出向きたい。
- ・細則の改定（済）、入会候補者リスト作成・更新、会員増強懇親会の開催
- ・知人・友人への声掛けなど働きかける
- ・ロータリー活動の日常で、会員増強の必要性を説く。
- ・会員プロフィールを更新し、内容も新たに工夫する。
- ・会員増強委員会主導のもとに、増強につながるようなプログラムを例会に取り入れる。
- ・新入会員候補者リストを活用し、候補者への声掛けと会社訪問を可能な限り行う。女性会員と若い会員が入会しやすい環境を整える。
- ・入会候補者のリストを、改めて作成することです。
- ・新規会員候補者リストを整備し、既存会員から推薦者をリストアップして会員増強に努める
- ・少しでも可能性のある候補者にはどんどんアプローチを多方面からしていく
- ・会員に楽しんでもらい 知人 友人を紹介してもらう。
- ・クラブ研修
- ・会員増強退会防止プロジェクトチームの活動。
- ・課題である若年層および女性会員の加入を推進する
- ・前年同様に行う

その取組について新たに工夫するものがあれば、教えて下さい。

- ・夜間例会は和やかな雰囲気の中で、親睦を深める事が出来るので、ワクチン接種が進んだ後、感染対策を継続しながら積極的に開催する事。
- ・候補者名簿の作成と勧誘担当者の振り分け
- ・ロータリー活動を地域社会に周知し、会員一人一人が可能性のある人材を見出す事。
- ・ニコニコBOX・財団等の発表
- ・伊勢崎商工会議所・群馬伊勢崎商工会法人会等、新規事業者を加えた候補者リストの作成。
- ・今後の会議で検討、7月21日実施予定
- ・模索中です。
- ・例会で情報交換を行う
- ・比較的入会歴の浅い会員になぜ入会したかを調査し、取組の見直しも行う
- ・全会員で情報を共有し、仕事のつながりや地域のつながりなどを確認し誰がコンタクト取っていくことが効果的かを検討しアクションを起こしていく。
- ・候補者のリストアップだけでなく、紹介者をバックアップするためロータリークラブの説明のために候補者へ面談の際、同行するなどしてフォローアップしていく
- ・今年は会員増強委員長を女性会員にお願いし、女性も入会しやすい雰囲気を作りアプローチしていこうと考えます。
- ・会員増強委員会に力を入れる。
- ・会員増強委員会は若い会員を委員とし、担当者はベテランを配置した。

- ・コロナ渦なのでZOOM等を利用し、コミュニケーションを深める
- ・沼田RC会員リーフレット（会員の職業や商品紹介など）の作成。奉仕活動をまとめたリーフレットの作成
- ・情報提供があったら、早急に勧誘案内につなげる。
- ・新たなものは特にない。 J Cや会議所青年部の人脈を生かした勧誘等
- ・Facebookを利用（定期的に揚げる）
- ・会員増強委員長を中心に月に一度は、会員増強報告会の時間をもつ
- ・例会・夜間例会・ゴルフに誘う。（同様意見他 1）
- ・功労会員を創設、60代以上の入会候補者リスト、卓話の依頼
- ・差し当たって、田中久夫著 ロータリークラブに入ろう！をクラブが購入し、全会員に配布することにしました。
- ・会員増強委員会、プログラム委員会、会長、幹事は常に連携して取り組む。
- ・会員の大半が過去に新入会員を一人も紹介できていないことに着目し、会員増強スタイルを見直す。全会員が危機感を持って会員増強に励む。また、当クラブ趣味の部会の楽しさも伝え例会以外でも仲間との心の繋がりを築ける親睦活動も有用な情報として発信する。
- ・既存の女性会員に、協力をお願いします。
- ・新規会員候補者リストを作成、整備。ロータリー情報冊子を購入し推薦者に配布し、ロータリークラブについて興味をもってもらう。
- ・趣味などより身近に感じ取れる物などからのアプローチ
- ・卓話
- ・ロータリークラブ在席年数の長い会員、会長経験のある会員に新会員研修をお願いする。
- ・当該の会員増強退会防止プロジェクトチームリーダーに若手委員長を登用。
- ・新しい人脈を見つける

会員増強の取組において、リーダーとして何が必要だと思いますか。

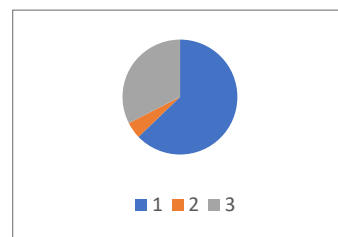
- ・情報収集
- ・データと熱意
- ・ロータリーとはと聞かれて、語れること
- ・ロータリーの魅力、活動を十分発揮できる場を作り社会に促す。
- ・会員との コミュニケーション
- ・委員会メンバーを主体とした行動あるのみだと思います。
- ・継続的な声掛けと熱意。情報、ネットワーク、人脈。目立った奉仕活動と公共イメージ
- ・ロータリー活動に理解を示し、会員との協調性やロータリアンとしてふさわしい人物がよく話し合っていくことが重要だと思います
- ・会長から積極的に取り組む姿勢を持ち、勧誘行動を実践する。
- ・結果を出すために関係メンバーと協力していくこと
- ・人間的魅力
- ・会員増強は会員数を増やすことが目的ではなく、ロータリーに入会することでロータリーライフを楽しむ人を増やすことだと思っている。現在の会員からロータリーの魅力を聞き出し、入会候補者に伝えることでミスマッチをなくし、ロータリーに入会して良かったと思ってもらえる人を増やしたい。

- ・ロータリーの素晴らしさを自信をもって説明し、説得する。
- ・新会員と既存会員の気持ちを同じ方向に向かわせ、クラブが一体となるように導くことかと思えます。
- ・ロータリークラブの意義とクラブのコミュニケーションが必要です。
- ・例会出席会員の向上と考える。2020-2021年度から出席率向上担当、例会活性化担当の理事ができ例会出席会員の向上に取り組んでいる。現クラブの活性化。退会防止。今のクラブが楽しくなければ新しいメンバーも入ってこない。
- ・目標に向かって強い意志を持ち、取り組む
- ・ロータリーの知識と増強したいという情熱。チームワーク
- ・会員増強のスタンスを示すこと
- ・やはり自ら率先垂範そして確認を定期的に行う。
- ・熱意が必要。
- ・現会員の参加満足度の向上。より活発なクラブ活動と参加しやすい時間帯・例会数の調整
- ・“増強する“という強い信念、努力以外に何もなし。常日頃からの情報収集、情報交換など。会員増強委員会を主体にクラブ協議会を開催し会員の意識を向上させる。
- ・会員全体を会員増強目標に向けて団結させるリーダーシップ、会員増強に対する意識向上のための会員へのヒアリング能力、問題を対処する問題解決力、会員増強目標達成へのスケジュールを厳守する管理能力
- ・あきらめないうで、声掛けの継続。
- ・ロータリーのことを好きになり、楽しもうとする姿勢。
- ・会員全員で新会員を勧誘していく目標。それには、会長の「仲間を増やしたい」という熱意が会員に伝わるよう率先して動きたいと思う。
- ・当クラブの60周年に向けての長期戦略計画にあるように、会員数40名を目標・達成できるように、今まで以上に地道な会員増強活動と退会防止に努める。また、全会員にして会員増強の必要性を伝え続け、会員増強意識を徹底させる。
- ・率先垂範して、会員増強に取り組むことです。
- ・リーダーとしては、ロータリークラブの知識を高め説明能力を備え、広く会員から候補者情報の収集に努め、候補者リストを駆使して継続して会員増強を行うことが肝要。
- ・ロータリーのすばらしさを感じてもらえるような振る舞いや取り組みを日常から心がけて行動をしていく事など
- ・例会の充実
- ・クラブ内外においての声掛け
- ・クラブ活動維持には、会員増強が必須であることを理解し、クラブ内の現況を把握するとともに、その問題点をメンバー全員と共有、一丸となり会員増強活動を行う事が出来るクラブ造り。
- ・会長自ら候補紹介を行い、先頭に立って行動すること
- ・会員増強は会の発展のための力

II 会員維持と参加について

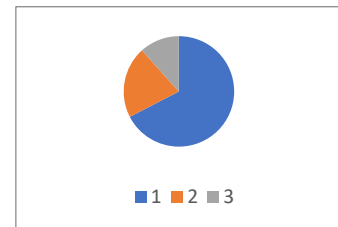
■ 新会員をクラブに馴染ませる対応をしていますか。

- | | |
|--------------|-------------|
| 1. している | 27 (61 %) |
| 2. していない | 2 (5 %) |
| 3. どちらともいえない | 14 (32 %) |



■ 新会員に対するロータリー研修を実施していますか。

- | | |
|--------------|-------------|
| 1. している | 29 (66 %) |
| 2. していない | 9 (20 %) |
| 3. どちらともいえない | 5 (11 %) |



これまでの経験から、会員に参加意欲を持たせる有効な方策は何だと思えますか。

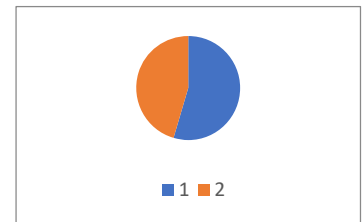
- ・会員が楽しめる例会、夜間例会等の行事、親睦会（同様意見他 1）
- ・適切な役割を持たせる。（同様意見他 3）
- ・同じ趣味を通じ、仲間意識を高める事から奉仕活動への理解度が増し、モチベーションを上げる事が出来る。
- ・とりあえず、夜間例会に出席してもらい親睦を深めてもらう。又はゴルフなどに参加してもらい親睦を深めてもらう。
- ・参加して楽しく有意義であればいいかと思えます。夜間例会等の交流イベントの増加。奉仕活動等の地域貢献活動の増加
- ・楽しい例会作り 美味しい食事 有意義な卓話
- ・日頃からのコミュニケーションが重要だと思えます。親睦活動でのコミュニケーションは協調性や行動力につながるものと思えます
- ・趣味の共有や親睦活動
- ・活動の中に各自が主体的にかかわっている(かかわらなければならない)事があるように組織をつくる
- ・体験入学
- ・親睦例会等を通じて友人づくりをする。
- ・まずは例会を楽しめるものにする事だと思えます。
- ・クラブを楽しくする意識。
- ・フラットな雰囲気づくり、例会の重要性、ロータリアンになった意義を感じられることと思えます。
- ・クラブ親睦（部活動、旅行、家族例会等）および汗を流す奉仕活動。クラブ活動が楽しい場であり、情報発信の場であること。
- ・紹介者がフォローする
- ・早めに委員長にしてロータリアンとしての成功体験を与える
- ・役割分担してもらう
- ・親睦活動などを通じ、友好を深めることで参加意欲を高める（同様意見他 1）
- ・例会運営のマンネリ打破、イベントの催しを計画
- ・理事を経験してもらう、もしくは理事会にオブザーバーとして出席してもらう
- ・楽しいクラブ造りとクラブの活性化。
- ・通常例会(昼間)だけでなく、開催時間を夜間に設定し、参加しやすい環境をつくる。共通のスポーツや趣味を通じて、クラブメンバー同士の交流の場を提供する。参加したロータリー活動が社会貢献につながる

がっていることを自ら知り、達成感を得る

- ・クラブ研修リーダーによる優しいロータリー活動研修会。
- ・①委員会において役割を担ってもらう②例会内容の充実③例会回数の削減④夜間例会の実施
- ・在籍年数の少ない会員にも徐々に責任ある委員会（委員長）を任せる。（ここ1～2年の新会員は委員長、理事にもなってもらったが出席率も良く、熱心に活動している。）
- ・楽しさを見出す例会プログラムの充実と退会したいという考えが生まれないように、会員同士のコミュニケーションがより図れるようにクラブの運営を工夫する。また、会員への気遣いと優しさを心掛け、クラブ愛を育む。さらに、ロータリー活動への理解を深め、私はロータリアンであるという意識レベルを高めることが必要だと思います。
- ・クラブの中で、重要な役を任せることです。
- ・クラブ事業への参加意欲を各会員に持たせるのは、それぞれに役割を与えることだと思う。また、ロータリークラブの価値が高まることにより自ずと参加意欲が向上する。
- ・なるべく、興味のあることや関心を持ってもらうことを取り入れていくことだとは思うがなかなか難しい課題ではある
- ・会員間の相互理解
- ・オンライン例会や会員同士による声掛け
- ・充実した楽しい例会、親睦事業。
- ・例会そのものを楽しいものにする、クラブの中で役割を持っていただく
- ・例会の参加による活動の認知力の向上

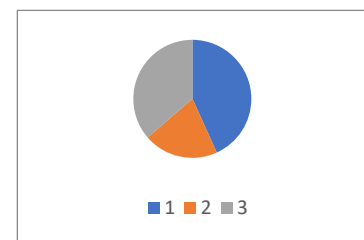
■ コロナ禍において、クラブ運営にZoom等オンラインを利用しましたか。

- | | |
|-------------|-------------|
| 1. 利用した。 | 24 (55 %) |
| 2. 利用していない。 | 20 (45 %) |



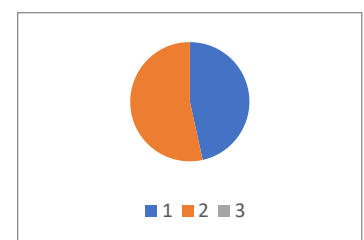
■ コロナ収束後、クラブ運営にオンラインを利用する予定はありますか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. 予定がある。 | 19 (43 %) |
| 2. 予定はない。 | 9 (20 %) |
| 3. 未定である。 | 16 (36 %) |



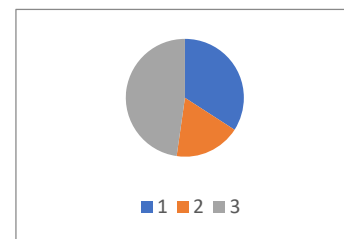
■ あなたのクラブはクラブ細則を改正して、会員種類や会費、例会等を多様化しましたか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. した。 | 20 (45 %) |
| 2. していない。 | 23 (52 %) |



■ 2021年においてクラブ細則改正をする予定はありますか。

1. 予定がある。	15 (34 %)
2. 予定はない。	8 (18 %)
3. 未定である。	21 (48 %)



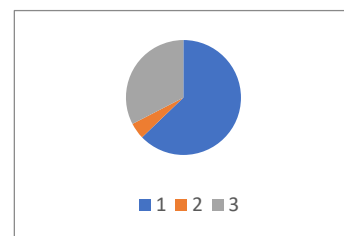
予定がある場合、何を改正しますか。

- ・特別会員制度の制定／例会月4回を月3回へ
- ・例会回数、参加方法
- ・会員規定を見直す計画あり
- ・財団寄付や米山奨学寄付金を会費として徴収するをA会員、今まで通り例会に来て個人的に寄付をするをB会員にするなどを改正するかもしれません
- ・退会防止の為の会費規則の改正
- ・入会金及び年会費等、多様化を考える
- ・会員種類
- ・例会出席時の服装について<従来> Yシャツ ネクタイ ブレザー バッチ着用(夏はノーネクタイ) <改正> 会社の制服可とする
- ・オンラインによる例会出席について。これからの協議になりますが、会員種類、会費等について多様化していきたい
- ・研修特別委員会を研修委員会の常設委員会に変更する
- ・昨年度、特別会員規定を追加した。
- ・コロナ禍における会費優遇制度
- ・例会及び、理事会の時間帯を微調整したい。5分～10分遅く開始したい
- ・例会・理事会をオンライン出席扱いとする。(出席率UPにつながる)
- ・会員の種別を増やす
- ・特例休会制度を設け、災害や健康上のやむを得ない理由に例会参加が困難になった会員については、本人が申請し理事会が認めることにより年会費を減額する。
- ・2世代入会および会費減額規定、災害および流行病等に起因する休会規定

III 2021-22年度に実施予定の奉仕プロジェクトについて

■ 新年度に新たな奉仕プロジェクトを計画していますか。

1. 計画している	27 (61 %)
2. 計画していない	2 (5 %)
3. 未定である。	14 (32 %)



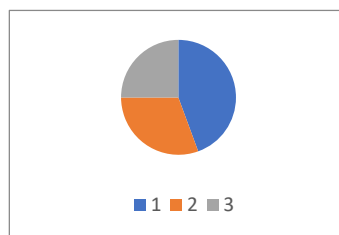
計画している場合、そのプロジェクトを選んだ理由や切っ掛けは何ですか。

- ・地区補助金申請 「子供に達に笑顔と希望を与える一助する。
- ・体に負担がある方(障害者・妊婦等)や高齢者にとって、どんな街づくりをしたらいいか考えるため。
- ・藤岡市内3クラブあるクラブと、コラボレーションし社会奉仕活動を企画している
- ・継続事業だから。コロナウィルス対策だから
- ・新たな計画ではありませんが、継続事業です。

- ・2020-2021年度で候補に出ていた事から選びました。
- ・以前行った第4分区B5クラブ合同事業 陽光桜の植樹の2回目。1回目の植樹が好評だったため増殖を行う
- ・地域に密着した奉仕活動を継続するため、今年度の奉仕プロジェクトを 協議中
- ・昨年度創立40周年記念事業の件で邑楽町との話合いの中で、公園のベンチについての 話が出ていたの
で地区補助金事業として進める予定です
- ・<ロータリーファンドの設立> 地域に根差した奉仕活動をしている団体の発見発掘をする。その活動に対
して援助していく
- ・今年度創立50周年であるので、内容は未定であるが記念事業を実施する。また、ロータリー奉仕デーに行
うプロジェクトを計画中である。
- ・こども食堂の学習支援。こども食堂は食事面の支援だけでなく、学習支援など役割が多様化していると感
じたため
- ・生活困窮者支援事業。地区補助金事業（子ども食堂ネットワーク高崎支援事業）を計画する過程で生活困
窮が今の時代でも理由は様々だが多勢いることを知る。
- ・毎年行っている。
- ・研修会やマスコミの情報により、子供たちの実情を知ることができた。
- ・中学生高校生を対象としたリーダーシップ教育プログラム。劇団「わらび座」の公演
- ・コロナ禍でのびのびとした活動が制約されている子供たちの役に立ちたい
- ・汗をかく奉仕をしなければならないと思った
- ・地域社会に貢献するため
- ・クラブメンバーが理事を務める NPO法人(知的障がい者施設)のより良い運営に協力するため
- ・町の桜の名所が害虫被害に合い、先人の思いを後世へ継承して行くために社会奉仕事業として継続する。
- ・RCの公共イメージ高揚にも役立つこと。
- ・子供食堂への寄付：会員が代表を務めるボランティア団体が主体となって始める事業である事
- ・持続可能な地域社会を実現するために、環境問題に取り組む必要があると考えたから。
- ・国内：つくし学園への支援事業（継続）
- ・以前から桐生桐育乳児園とのかかわりがあり、以前はタオルを寄贈して「おかけ」を
作っていた。そのおかけを作る機械(ミシン)の寄贈
- ・地区補助金事業として、安中市に新設された多世代型公園の安中スマイルパークへ木製ベンチの寄贈を碓
氷安中ロータリークラブと合同で行う。選択の理由は、公園の利便性向上のための社会奉仕と、ロータリー
クラブの知名度を上げるためである。
- ・地域の中学校では盛んにクラブ活動は行われているが、小学生もバドミントンを通じ、学校地域の枠を超
え、多くの友達を作り交流を広げることが、健全な青少年育成の一助になると考えた。
- ・コロナ禍での社会への貢献

■そのプロジェクトには、ロータリアン以外の参加、協力はありますか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. ある。 | 16 (36 %) |
| 2. ない。 | 11 (25 %) |
| 3. 未定である。 | 9 (20 %) |



その外部協力者は、どのような組織、団体ですか。

- ・行政
- ・教育委員会
- ・ロータリーの認知度を上げる絶好の機会
- ・特別養護施設
- ・伊勢崎市
- ・施設の職員です。
- ・インターアクトクラブ
- ・群馬県自閉症協会、一般企業
- ・子ども食堂のボランティアの方々や、群馬大学の学生
- ・1.社会福祉協議会 2.子ども食堂ネットワーク高崎
- ・高校生
- ・中学校や高校
- ・前橋市の教育委員会
- ・ローターアクト・地域のボランティア団体。
- ・NPO法人(知的障がい者施設)の職員と利用者ご家族
- ・公園のある自治体、区長を始め区民の皆さん。区の老人会の皆さん。
- ・地域のボランティア団体
- ・地域の小・中学校の生徒に、環境問題の大切さを呼びかける。
- ・障害者施設の職員と保護者の方々、約10名。

プロジェクト実施について、会員の参加を促すために何をしますか。

- ・メンバーのお手伝い不可欠とPR、役割分担で任せる（同様意見他 1）
- ・ロータリーの認知度を上げる絶好の機会であることを会員に促す。
- ・例会を同時開催、周知徹底
- ・奉仕活動なので参加できる方はして頂く
- ・当クラブはほぼ会員参加をしています。
- ・例会・会報などで告知
- ・メールでスケジュールを配信しているが当クラブは毎年奉仕プロジェクトの参加率は高く、ほとんどの会員が参加している
- ・会員での設置を考えています
- ・ロータリーの奉仕活動は、国際協力だけでなく地域での奉仕活動が重要という認識をし、活動団体の発見発掘を全メンバーにて行いその団体の活動内容を例会等で発表し共有する
- ・情報の共有化と組織編成
- ・例会変更による全員参加のお願い、現場での役割分担を明確にしていく
- ・事業内容が、通年でのフードドライブ及び生活用品ドライブなので、毎例会時に該当品があれば個数にかかわらず会員に提供してもらう。
- ・繰り返しアナウンスする。
- ・地区補助金事業の贈呈式への出席等
- ・劇団「わらび座」の公演会では、実行委員会形式で行う
- ・子供図書館に本の除菌器を寄贈するが、寄贈式の際ロータリアンが本の除菌作業を実践する予定である。その作業等を担うため、会員の参加を促す
- ・会員に対してこの実行委員会立ち上げ執行部だけではなく会員を巻き込む

- ・全会員と一緒に汗水流しながら奉仕を呼びかける。
- ・早めのプロジェクト実施案内。プロジェクト実施による効果と参加意義を説明する
- ・3ヶ月位前から、植栽日を例会等で伝えて植栽協力をお願いしている。
- ・理事会・例会での周知、メール・電話での呼びかけ
- ・環境問題を分かりやすく説明したDVDの作成と、それを教材とする出前教室。
- ・クラブの重点継続事業の確認と、次年度の60周年記念事業に向けた団結と啓発。
- ・例会で事業の意義を説明し、社会奉仕とロータリークラブの知名度向上のために参加を促す。
- ・プロジェクト目的の徹底周知。プロジェクトを実施するためクラブメンバー協力の必要性を理解いただく。
- ・理事会および例会で話し合い

そのプロジェクトはクラブや地域社会いどのような変化を与えますか。

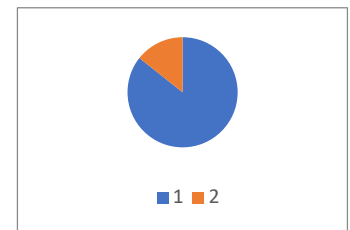
- ・ロータリークラブの認知度が増え、公共イメージ向上につながる。(同様意見他 3)
- ・体に負担がある方(障害者・妊婦等)や高齢者に優しい街づくりを考えるきっかけになる。
- ・人道的影響、奉仕マインドの高揚
- ・施設の子供たちは少なくとも良い経験になると思いますし、クラブの皆さんも一体感が出てくると思います。
- ・近隣にはない桜であり、開花シーズンがソメイヨシノより2週間早く咲くため広い範囲から大勢の見物人を呼ぶこととなり、ロータリーの公共イメージ高揚につながることが出来る。
- ・市民の役に立つ奉仕プロジェクトを継続し、ロータリークラブの活動を知っていただく機会だと思えます。また会員のリーダーシップ・協調性・友情の向上が期待できます
- ・公園という場所は地元に住む赤ちゃんを連れのお母様たち、子供達、お年寄りの散歩まで幅広い方たちの憩いの場です。多くの方々の休息の場となると思います。
- ・地域社会で奉仕を行う団体の協力者となる
- ・ロータリーの公共イメージアップと地域社会への貢献
- ・子ども食堂への理解と、多様化に対する支援の大切さ
- ・生活困窮は毎日のこと。一時的ではなく一日でも多い支援の継続が必要だと思う。小さい奉仕活動だが、その先にある地域社会のニーズ及び問題点が見えてくると思う。そうした中で、ロータリーすべき奉仕活動が生まれると思う。
- ・ロータリークラブの奉仕活動に対するの理解と啓発につながると思う。
- ・中学生高校生を対象としたプログラムでは、将来この地でリーダーとなる子が現れる。公演会では、いろいろなイベントが中止になっているので、地域に元気を与えることができる。全員で行うことでクラブが元気になり、団結力がます。
- ・子供たちが安全に過ごす一助となる
- ・公共イメージになる、地域社会にロータリーを知ってもらう。
- ・クラブの一致団結や地域活性化と地域とのつながり。
- ・自らが行った奉仕活動が、いかに受け手に感謝され、協力となるかを体感することにより、計画したクラブに対して「ロータリーへの入会の意義」を知り、地域社会にロータリー活動を伝えることに役立つ
- ・既に、2年継続した事業として実施して来ているため、町役場、公園のある自治体に対して、ロータリークラブの存在感を始めとして大変喜ばれている。足立年度が3年目事業となります。
- ・地域交流の拠点として幅広い年齢層の人を受け入れながら、中国武漢に端を発した新型コロナウイルスの影響で経済的理由や家庭の事情によって栄養のある食事をとることができない子供たちを支援する、という

社会的な役割を担う事ができる。

- ・環境問題への取り組みを通して、持続可能な地域社会を実現していく。
- ・ロータリアンの支援で、障害者施設に入所している方々が社会性を身につけ人間的に心が広くなることで地域社会が明るくなると思います。
- ・ベンチを10基寄贈するため、多世代が利用する公園の利便性の向上に貢献できると考える。
- ・クラブメンバーが実際に奉仕活動をする事による奉仕への確信。ロータリーの公共イメージ認知度の向上。
- ・会員のロータリアンとしての自覚およびクラブへのイメージ向上

■これまでに実施した奉仕プロジェクトで、今後も継続して実施するものがありますか。あれば、継続する理由も教えてください。

- | | |
|--------|-------------|
| 1. ある。 | 36 (82 %) |
| 2. ない。 | 6 (14 %) |



「1. ある」と答えた理由

- ・小さなクラブゆえ地域密着型（具体的、確実）が目標なので
- ・相手側からも期待され、喜びもある
- ・小学生バレーボール大会
- ・少年少女合唱団群馬県フェスティバル(青少年の健全育成)／高山長五郎翁(世界遺産を清掃し、奉仕の原点を再認識する)
- ・①河津さくら植樹ならびに補植事業②伊勢崎中央R C卓球大会兼伊勢崎佐波卓球大会の支援事業③伊勢崎中央R C杯学童野球大会の支援事業「選抜学童野球大会伊勢崎支部予選大会」④伊勢崎興陽高校への就職模擬面接官の派遣事業 2年継続中
- ・必要とされているから、公共雄イメージが高いから
- ・図書寄贈
- ・イルミネーション設置事業。明るい街づくりに寄与する。防犯効果もある。
- ・邑楽町グランドゴルフ大会館林西ロータリークラブ杯（約250名の高齢者が参加）地区補助金を利用したの事業等
- ・たてばやしウォークラリー
- ・<善行青少年表彰> 本来の意義の再確認をメンバーに促す
- ・施設優良職員表彰、早朝清掃奉仕、福祉施設の支援事業、就職模擬面接など
- ・わたらせ渓谷鉄道イルミネーション飾付事業等
- ・高崎ロータリークラブ基金
- ・児童養護施設ミニサッカー大会・BBQ大会の支援。子どもたちの成長の見守り、会員も交流を通して楽しんでいけるから
- ・高崎商業高等学校の就職模擬面接
- ・地域の学校や団体、子供たちと共に行ってる事業なので、継続性が大事。
- ・奉仕される側もする側も満足度が高い
- ・地区補助金・グローバル補助金の活用
- ・NPO法人しゅんらん ブルーベリーの樹植樹後の畑環境維持（継続理由:植樹だけで終わらせず、実

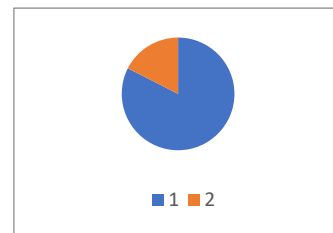
をつけ、施設利用者の手で商品化出来るまで携わり続けることで得るものが大きいと考えているから)

- ・ロータリークラブの奉仕事業は、単年度を基本としていますが公共イメージを上げるためには単年度事業では効果がありません。浅く広くの事業では受ける側もありがたく思ってくれない事をロータリーは認識すべきです。

- ・U10サッカー大会 青少年への奉仕事業としてニーズが高いため
- ・環境問題に関するパンフレットの内容をさらに工夫していく。
- ・地域活動支援センター支援事業で、施設の方々が、毎年待ち望んでいる交流会となっている。
- ・当クラブのモットーである奉仕を通じて地域と伴いを実践したいから。
- ・タイ、チェンマイのクラブからの要望があり、グローバル補助金事業を継続します。
- ・チョボラゴルフコンペ・劇団アラムニー支援・国際奉仕事業など
- ・子供たちの活動を支援していくプロジェクト
- ・奉仕活動先への協力は長年継続してきた活動でもあり必要性を感じるから
- ・ミニバスケットボール大会、学校寄席、鳥追い祭り等への参加
- ・杉並木の清掃
- ・国際奉仕

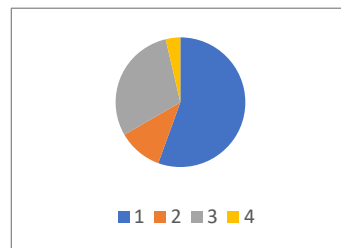
■継続実施するプロジェクトやその成果を社会に向けて発信していますか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. している。 | 33 (75 %) |
| 2. していない。 | 7 (16 %) |



■ 発信した場合の手段・方法はなんですか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. 既存メディア | 30 (68 %) |
| 2. SNS | 6 (14 %) |
| 3. ホームページ | 16 (36 %) |
| 4. その他 | 2 (5 %) |



「4. その他」の内容

- ・地元新聞・ラジオ
- ・YouTube

ロータリー奉仕デーについて、クラブとしてどのように取り組みますか。

- ・移動例会と位置づけ、出席者を増す
- ・奉仕デーを再認識すると共に、奉仕活動について話し合う
- ・花菜園事業
- ・まだ行ったことがないため、要検討。

- ・未定。2840地区の方針を基に決める
- ・2840地区の活動に参加予定。第2分区Bの5クラブ合同で出来れば参加予定
- ・第4分区B 5RC合同で清掃活動を予定している
- ・第4分区B5RCの方針に従い協力、参加します
- ・地区よりIMとして実施することを推奨すること。今後地域4RCにて計画し実行していく事になる
- ・当クラブからガバナー補佐を輩出しているので、分区のホストクラブとして、クラブ全体で取り組む
- ・分区単位で協力し合う話しが出ている 現在未定
- ・特になし。日頃が大切。
- ・検討していません。コロナ渦での安心、安全な対策のもと通常例会を開催するように力を注いでいるのが現状です。
- ・チャリティーコンサートに参加する
- ・IMと絡ませる事を考えています。
- ・地区と共同して取り組む。
- ・第2840地区としてロータリー奉仕デーについての考え方を示し、その方向性が示されれば実施いたします。過去のロータリー奉仕デーとして実施して来た取り組みは分区として、5クラブ共同事業として実施してきた。
- ・全体の活動に積極的に参加していく。
- ・社会奉仕委員会を中心に地域のニーズを調べて、企画したいと思う。
- ・ローターアクト インターアクトと行うことで、検討中。

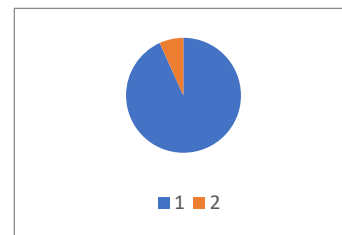
ロータリー奉仕デーにはロータリアン以外の市民の方が25%参加することが必要とされています。それをどのようにして実現しますか。

- ・市内の幼稚園児と野菜の収穫
- ・5RC合同事業なので詳細はまだわかりません
- ・企業の法定雇用率が変更となった昨今対象企業数が増加した事により、ロータリアンの事業所でも事実共有が必須となる。このことをロータリアンが率先して取り組み地域の一般企業や地域住民に支援を呼び掛ける
- ・家族・友人に声をかける
- ・青少年活動を通じて学校と交流があるのでそこを活かして実現したい。
- ・色々な他の団体をコラボ巻き込む事
- ・市民ボランティア募集する。
- ・クラブ会員からの知人への声掛け 家族の参加、ラジオによる告知
- ・町民の25%を参加させることなど、全く不可能です。なぜ25%もの住民参加が必要なんですか。実現することはできません。言っている事、求めている事、何を考えているのかわかりません。
- ・SNSを通じて呼びかける、入会候補者に参加を促す、ボランティア団体・NPO法人などと協力する
- ・環境問題の大切さを呼びかけることを手掛かりとして小・中学生に働きかける。
- ・地域の他の奉仕団体に声掛けして合同でできることがあれば実践したい。

IV 公共イメージについて

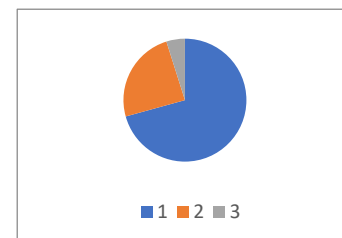
■ クラブのホームページはありますか。

- | | |
|--------|-------------|
| 1. ある。 | 41 (93 %) |
| 2. ない。 | 3 (7 %) |



■ ホームページを更新していますか、

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. 更新している。 | 29 (66 %) |
| 2. 余り更新していない。 | 10 (23 %) |
| 3. 全く更新していない。 | 2 (5 %) |

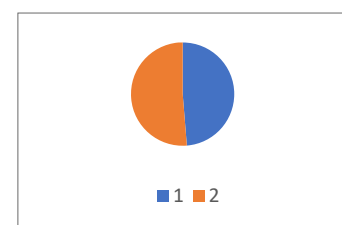


「1. 更新している」の内容

- ・新年度やプログラムなど
- ・年度替わりにしている（同様意見他 4）
- ・週報を更新している
- ・会報やお知らせなどの掲載時 週に1度は更新する。
- ・年度変わり、行事を行ったとき
- ・年度変わり、クラブ会報やプログラムの更新
- ・毎例会時、奉仕プロジェクト実行時等
- ・年度変り、週報発行時、事業報告時、その他
- ・例会、例会変更の案内、クラブの奉仕活動の報告
- ・掲載内容に変更があった場合随時。（同様意見他 2）
- ・例会ごとに更新
- ・毎月更新している
- ・会報発行時・新年度・会員変更時
- ・クラブ会報のアップ
- ・毎週、例会報告を載せる。会員情報の更新
- ・例会・行事の終了した都度
- ・年次更新：会長、組織 都度更新：ニュース、会報、会員入退会、カレンダー
- ・例会情報をはじめ、随時更新

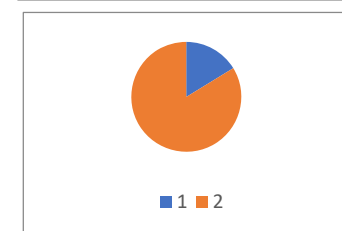
■ ホームページに、一般の方にロータリーを理解してもらう情報掲載をしていますか。

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. している。 | 19 (43 %) |
| 2. あまり意識したことがない。 | 20 (45 %) |



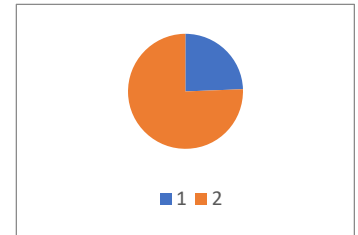
■ R I の活動の成果（ポリオ撲滅や7つの重点分野）を掲載していますか

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. している。 | 6 (14 %) |
| 2. していない。 | 31 (70 %) |



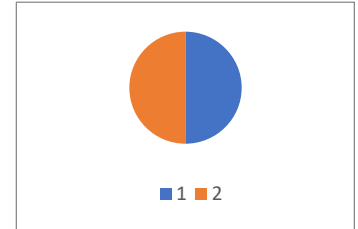
■クラブでSNS（FacebookやTwitter等）を利用していますか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. している。 | 11 (25 %) |
| 2. していない。 | 34 (77 %) |



■利用していない場合、今後、SNSを利用することを考えていますか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. 考えている。 | 16 (36 %) |
| 2. 考えない。 | 16 (36 %) |



「2. 考えない」の内容

- ・研究したい

SNS利用をしている場合、SNSに掲載する情報はどのようなものですか。

- ・今後のスケジュールや会員との連絡等に使っています。
- ・例会の動画
- ・クラブの活動状況
- ・例会や奉仕プロジェクトの紹介。親睦会などの情報共有、新会員募集に関する情報など（**同様意見他 1**）
- ・通常例会や他クラブとの合同例会の様子、また、新聞に掲載された奉仕活動の記事やWEBで行われるセミナーのURLなどを掲載しています。
- ・例会、親睦会、行事等の情報。
- ・ロータリーの活動報告の様子
- ・自クラブの例会や奉仕活動を中心に
- ・例会・奉仕事業・各種大会の情報
- ・現在取り組んでいる環境問題に関する情報、奉仕活動を実施した場合はその様子を掲載、また、夜間家族例会の様子 等
- ・会員同士の身近な話題や行事の案内
- ・対外的活動を紹介するものになります。
- ・例会日程等

ロータリー奉仕デーを実施した場合、それをどのようにして社会に発信しますか。

- ・メディア 上毛新聞など（**同様意見他 5**）
- ・新聞等マスメディアが今でも一番かと思いますが、WEB・SNSからの発信も重要である
- ・していない（新聞掲載はあり）
- ・新聞・ケーブルテレビ等に取材していただく
- ・地元ケーブルテレビ、地元広報誌、新聞社等 既存メディアを利用して発信
- ・地域のメディア(新聞・ラジオ)会員関連会社
- ・地元紙へ記事や広告の掲載依頼。行政を通して関連団体の協賛の依頼。
- ・クラブのホームページへの掲載。（**同様意見他 4**）

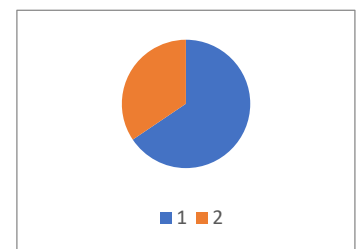
- ・既存のメディア、フェイスブック、インスタグラムで発信（同様意見他 2）
- ・既存メディアでの取上げを働きかける。ホームページへのアップ
- ・HP、Facebook、上毛新聞取材掲載依頼
- ・ラジオによる告知、地方紙への掲載依頼
- ・FacebookなどのSNSを通じて発信

ホームページやSNSの利用について苦労されている点は何ですか。

- ・会員のSNS利用率が高齢化もあり悪い。なのでマイロータリーも登録率が悪い。
- ・予算がなかなかつかない（同様意見他 1）
- ・閲覧頻度が少ない、誰に何を発信するかを考えたことがない。事務局の持つ様式を、ダウンロードする仕組みにするのもよい。
- ・更新する事（同様意見他 2）
- ・ホームページ 利用料金(維持費)が高い
- ・高齢者も使いこなせるようになる為のレクチャーを模索しているが、難儀している
- ・クラブとしてホームページやSNSの利用はほとんどなし
- ・習慣化すること
- ・更新できる会員に限られてしまうこと
- ・事務局を通しての発信になるため、会員の直接の発信ができない。
- ・クラブ会員高齢化により、利用が難しかった
- ・HPのシステムが古いので会員がアップできない。
- ・手間がかかる。掲載内容の充実は図るには企画も重要だが、その余裕がない
- ・この類に精通している方が少ない為、対応できる会員が偏っている。
- ・UPする担当がいらない。
- ・行っていない理由：近年におけるSNS利用による犯罪や個人情報流出への対策準備が整っていないため
- ・作成者が見当たらない。
- ・フォロワー数の伸び悩み
- ・デジタルを不得手とする会員も相当数います。
- ・ITの知識のある会員に委ねないとできないところ。
- ・何処までの情報を載せていくのかと、個人情報等の漏洩対策
- ・最新情報の掲載維持。
- ・人材不測と知識不足

■ホームページやSNSの利用に対する改善点はありますか。

- | | |
|--------|-------------|
| 1. ある。 | 21 (48 %) |
| 2. ない。 | 11 (25 %) |

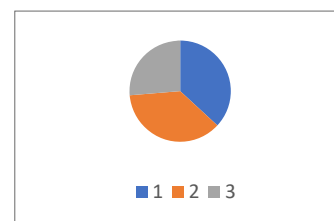


「1. ある」の内容

- ・例会毎にHPを更新する
- ・今後は、事務連絡も共有する
- ・会員以外の一般の方への情報発信・アピール
- ・SNSに関しては今後どのようにすべきか検討中
- ・ITプロジェクトの立ち上げ
- ・常時アップデートできてフレッシュなイメージを与えたい
- ・ホームページを刷新する。スマホに対応するようにする。
- ・6RCがHPに対して統一性をもって運用されると良い
- ・最新情報の掲載・セキュリティーの問題
- ・ホームページ作成し本年度は年2回の頻度で更新予定
- ・投稿回数を増やす
- ・ホームページが見づらいのでリニューアルする予定。
- ・一般の人のアクセス数を、増やすことです。
- ・随時検討中
- ・クラブ会報の掲載
- ・都度更新

■クラブの公共イメージ向上担当の委員会は、
クラブ内の各委員会の事業を発信していますか。

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. 発信している。 | 14 (32 %) |
| 2. 発信していない。 | 14 (32 %) |
| 3. どちらともいえない。 | 10 (23 %) |



ロータリーのブランドイメージや公共イメージを高めるには何が必要でしょうか。

- ・教えてください。
- ・奉仕活動のPR (同様意見他 1)
- ・独自の事業をすること
- ・地域の方々と交流を深め、共存共生出来る社会を目指すことによってクラブのイメージを向上する。
- ・商業的な発信
- ・頻繁に上毛新聞に載る。公共施設にロゴマークを見えるようにする。寄付をする
- ・よくわからない
- ・活動を広める為、新聞等に掲載をしていくこと。
- ・私たち自身がロータリーというブランドを背負っていくのにふさわしい行いをして行くことがロータリーの繁栄につながるのだと思っております。当クラブの奉仕活動ではおそろいのTシャツやジャンパーを着用、またロータリーバッチ着用を推奨しています。奉仕活動はロータリーの友に投稿したり、新聞やケーブルテレビにも取材を依頼します。
- ・人員と行動

- ・本来のロータリーのブランドイメージ作りは、国際ロータリーの最重要事項
 - ・発信力（**同様意見他 1**）
 - ・継続的な新聞広告、記事掲載などSNSを活用した情報発信
 - ・会員各自がロータリーの活動を誇りに思い、自信をもって周囲への振る舞いで示す。
 - ・公共の場での活動を増やし、一般の方のイベントなどへの参加もしていく。
 - ・マスコミの協力。（**同様意見他 1**）
 - ・マナーアップをはかる
 - ・地区でフォーマットを決めて統一した方法で発信する。
 - ・広報活動。既存のメディアを利用して具体的な内容を伝える。
 - ・とにかく行動する事そして色々な媒体を使い発信していく
 - ・インパクトが必要。
 - ・ブランド力の強いロータリーのイメージを払拭し、地域社会への貢献や奉仕活動を積極的に行う団体として、「声掛けしやすいクラブイメージ」を広報する
 - ・R Iが毎月、地方紙ではなく全国紙にはがきサイズでもいいから広告を掲載する。ロータリーの友に掛けている費用の半分を活用して全国紙に事業の公表を行って行く。ロータリーの活動は、全国紙は興味がないのでしょうか、興味を持って貰う活動を行ってください。
- ・普段からクラブ及び会員個人が地道に奉仕活動を続け、地域に認知と信頼を得て、好意を持ってもらう、そして今後に期待をしてもらう事。
- ・社会的に信頼度や好感度の高い人に広告塔としてロータリー活動をしてもらい
 - ・地域社会への情報発信
 - ・ロータリアンとして常に職業奉仕を心がけ、自分の行動に気を配らないといけない。また、例会以外でもロータリーバッジを身に付けて地域の人々とコミュニケーションを取り活動を発信する。
 - ・クラブの地元だけではなく、地区、全国レベルでロータリークラブのアピールが必要ではないでしょうか。
 - ・なるべく多く、どんな細かいことでも発信していき少しでも多くの人々の目に触れるような努力をしていく
 - ・質が高く効果的な、地域を巻き込む奉仕活動。
 - ・ホームページや会員自らによる身の回りへの発信、例会へのゲスト招聘による卓話など相互の交流、メディアの活用

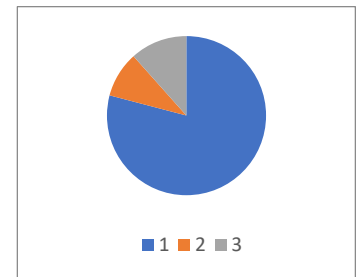
2021-22年度に実施予定の奉仕プロジェクトのロータリアン以外の協力者がいる場合、その方々への直接ロータリーおよびクラブの認知度向上の方策としてどのようなものを考えていますか。

- ・協力者との奉仕活動は考えている。関係各種団体およびメディアを通して、協力者との連携を図っていきたい。
- ・打ち合わせ時に説明する。国際ロータリーの取り組みまで話す。会員名簿をみせる
- ・まだ考える余裕がない
- ・ロータリー活動の成果などを発表し、今後もご理解ご協力をお願いする予定。
- ・クラブ会員やクラブの実績や歴史を公表する。
- ・ホームページ、SNSの紹介
- ・本年度の協力団体はロータリーを認知している。必要であれば細かな活動内容を紹介する。
- ・自クラブのロゴマークを作成し、ロータリークラブの認知度アップをはかっている

- ・ 広告物を配ることと。認知度のアンケートをとる。
- ・ 例会への参加を促すなどして連携を深める
- ・ 外部卓話なりコミュニケーションとる手段を考える。
- ・ 例会への参加 卓話の依頼
- ・ ローターマーク入りの機材の寄付、ロータリーのポロシャツを着用した会員の人的支援
- ・ すでに実施した中学校に、さらに工夫した環境DVDを教材として引き続き出前教室を行なう。
- ・ 寄贈品にロータリーロゴの印刷（標示）。
- ・ 参加者へのクラブの活動紹介

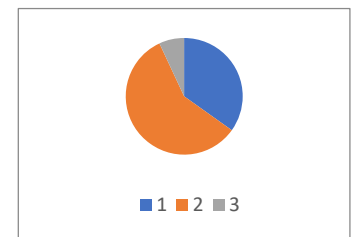
■ロータリーロゴの適正利用については留意されていますか。

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. している。 | 34 (77 %) |
| 2. していない。 | 4 (9 %) |
| 3. どちらともいえない。 | 5 (11 %) |



■マイロータリーのブランドリソースセンターを利用したことがありますか。

- | | |
|-------------------|-------------|
| 1. 利用した。 | 15 (34 %) |
| 2. 利用していない。 | 25 (57 %) |
| 3. リソースセンターを知らない。 | 3 (7 %) |



V ローター財団・米山記念奨学について

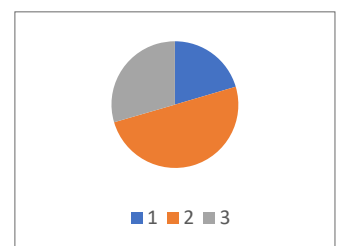
会員から寄付金を集めるのにどのような工夫をしていますか。

- ・ 予め会費に含む（同様意見他 2）
- ・ 例会場にR財団並びに米山奨学寄附金ボックスを設置して、寄付のお願いをしている。（同様意見他 1）
- ・ 毎例会で寄付報告をしている。／上半期下半期で寄付の依頼を書面で行っている。
- ・ 寄付者を例会時に発表しています。コメントも書いて頂き 発表しています
- ・ 年会費と同時徴収（同様意見他 1）
- ・ 基本的に、伝統的に100%の寄付の認識ができています
- ・ 従来通り
- ・ 例会での寄付の呼びかけ（同様意見他 2）
- ・ 会員全員から年会費と一緒に地区目標額と同じ金額を集めている（同様意見他 1）
- ・ 会費として徴収、そのほかに独自のロータリーくじを行っている。くじの収益を寄付に当てている
- ・ 既に理解して頂いており、毎年100%を達成しているので特に工夫はありません
- ・ 会費徴収時に全メンバーから集金している(特別会員Bを除く)
- ・ 寄付金の趣旨と使途を理解していただき、クラブ全体の目標を達成するために協力を呼び掛ける。
- ・ 米山奨学金普通寄付、ポリオプラスは年度の初めに会費と一緒に納入いただく。年度内の寄付状況が例会時に分かるようにしている
- ・ 1.週報に寄付者掲載 2.第一例会日に先月の寄付者の名前を発表する。3.事あるごとのインフォメーションで寄付のお願いをする。

- ・例会毎の寄付頂いた方のお名前を読み上げ。定期的に委員長等によりロータリー財団・米山記念奨学会の活動の紹介をする。例会にて表彰へ個別に表彰。
 - ・クラブ会報に毎号、目標達成率のパーセンテージを明記している。
 - ・地区目標としての協力を促す。
 - ・例会の受付に寄付申込用紙を常備し例会の都度の寄付も受け付けている。また、会費の徴収に合わせて、寄付の依頼を行っている。前年度は、全ての寄付を充当しその旨を説明し、それ以外の寄付の依頼を行った。
 - ・目標値に届いていない会員には話をして口座から引き落とさせてもらう。ロータリー財団・米山記念奨学についての卓話をしてもらい意識を高める
 - ・未納会員への寄付金拋出依頼文の配布
 - ・例会場などで委員会が中心に寄付を直接呼びかける、欠席しがちな会員には振込依頼を積極的にお願ひする。
 - ・財団は2/3、米山は全額、会費で徴収している。残りは年度末レートを見ながら、委員長が声をかければ全員がすぐに応じる
 - ・米山記念奨学の卓話をする。例会受付でひたすら願ひする。
 - ・寄付金BOXを用意しています。米山記念奨学は毎月第一例会時を寄付の日として活動しています。
-
- ・自動引き落としによる集金
 - ・例会時に財団委員長と米山奨学記念委員長が会員一人一人に対して集金しています。
 - ・例会時に寄付BOXを設けているが、なかなか目標をクリアできないので年間2回全員に 請求書を送り、寄付金を納入してもらっている。
 - ・毎回、例会に出席した人が、受付で任意に1000円を寄付できるように、準備してあります。
 - ・年会費徴収時に一定額を徴収しており、随時、財団委員長からの寄付の声かけをしてもらっている。
 - ・基本は目標額を会員周知し自主的な寄付をして頂く、財団補助金については、月に一度食事を簡素化し差額を寄付している
 - ・米山記念雄意義と歴史の説明
 - ・例会での各委員会の研修や卓話、米山奨学生を招いて寄付金の必要性について説明している
 - ・ロータリー財団委員会委員長 米山奨学委員会委員長より例会時に卓話を行う。月間テーマの月には、財団 米山について知識経験豊富な方に卓話をお願いする。
 - ・全員参加がルール

■財団と米山で寄付金に対する会員の反応に違いがありますか。あるとすると、その理由は何だと思えますか。

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. ある。 | 9 (20 %) |
| 2. ない。 | 22 (50 %) |
| 3. どちらともいえない。 | 13 (30 %) |

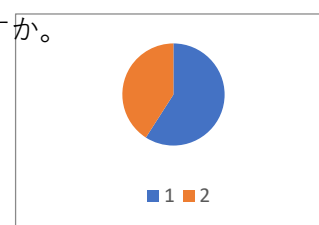


「1. ある」の理由

- ・会社からの引落しにしてもらいたい人もいる
- ・財団はRI全体の価値基準があり米山は国内に限定。目標額が財団が高すぎる
- ・米山奨学金の支給額への疑問
- ・ロータリー活動に対する関心の高さ
- ・米山奨学生制度に関しては、富裕国の学生に奨学金を渡す必要があるのか？と意見がよくでる。
- ・財団の寄付金は補助金として活用ができるが、米山の寄付金は奨学金に使われることは分かるが、寄付することが身近に感じられない)
- ・会員が抱える目標額の負担感
- ・財団補助金は3年後に一部使えるが、米山は使うことが出来ない為
- ・米山奨学生選考についての疑問

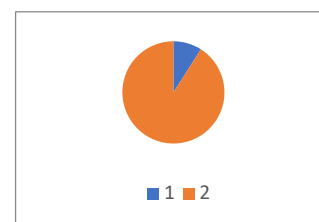
■寄付金の意義や使途、成果について会員に説明していますか。例えば、2020年8月にアフリカ大陸のポリオ根絶宣言が出されましたが、こうしたことを会員に周知していますか。

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. 説明している。 | 26 (59 %) |
| 2. まだ説明していない。 | 18 (41 %) |



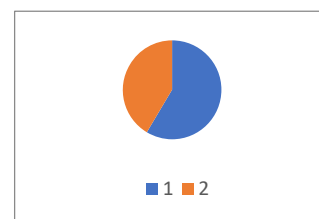
■2021年度から財団資金モデルが変更になることとその理由を会員に説明しましたか。

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. 説明している。 | 4 (9 %) |
| 2. まだ説明していない。 | 40 (91 %) |

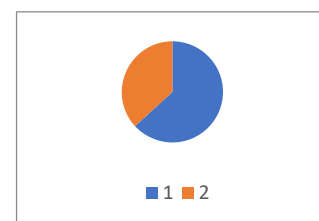


■過去にクラブで実施した地区補助金やグローバル補助金を使った事業について、その成果を検証しましたか。また、それを会員と共有していますか。

- | | |
|-------------|-------------|
| 1. 検証している。 | 24 (55 %) |
| 2. 検証していない。 | 17 (39 %) |

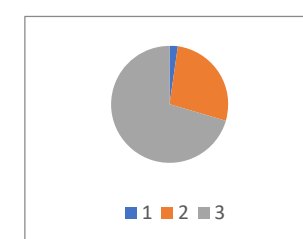


- | | |
|-------------|-------------|
| 1. 共有している。 | 24 (55 %) |
| 2. 共有していない。 | 14 (32 %) |



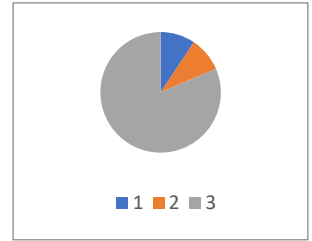
■ポリオデー（10月23日）に向けて何か活動する予定はありますか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. ある。 | 1 (2 %) |
| 2. ない。 | 12 (27 %) |
| 3. 未定である。 | 31 (70 %) |



■2021年度から環境が新たな重点分野に変わりました。それに向けて何か取り組む予定はありますか。

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. ある。 | 4 (9 %) |
| 2. ない。 | 4 (9 %) |
| 3. 未定である。 | 35 (80 %) |



VI その他

当地区はロータリー創立記念日（2月23日）に昌賢学園まえばしホール（前橋市民文化会館大ホール）でビバルディの四季を演奏するチャリティーコンサートを行います。この企画をよりよくするためにアイデアがあれば教えて下さい。

- ・より多くの参加を促すため、当クラブでは積極的なコロナワクチン接種を促している。
- ・チャリティーコンサートの趣旨を理解してもらえるような冊子を作る。
- ・ライブ配信、YouTube
- ・感動的なポスターを貼り、世界で良いことをしている、ということをアピールする。2840地区のロータリアンの数を、大きく表示する。地区補助金を使ったイベントを大きく掲示する、身近なことであると知らせる。
- ・考えておきます。
- ・地元の障害者施設に通う親子を招待する。
- ・この事業をより広く広報するために地区としてデジタル広告やライブ配信(youtube等)を実施しては如何でしょうか？
- ・未会員用のチラシ、リーフレットの配布、ロータリー活動状況の映像の配信
- ・コンサートの様子をZOOMで見られるようにしていろいろな方に参加してもらう。
- ・インターアクトクラブを持っている学校の吹奏楽部に依頼するとか、私どもが関わっている弦楽アンサンブルすみれを使ってもらうかその指導者の群馬交響楽団とのコラボもどうか？
- ・コロナ感染対策を万全に行う
- ・NHK前橋支局を活用して、ほっとぐんま630で事前に開催通告をお願いして戴いたらいいのではないのでしょうか。
- ・感染症対策に重点を置き、気兼ねなく来館していただけるよう配慮する。
- ・オンラインチケットも用意して、自宅等からでも鑑賞できるようにする。
- ・後日アーカイブをYouTubeにて配信
- ・会員家族や地域の生徒・児童なども集めて音楽鑑賞を実施し、ロータリー活動を広く周知させる。
- ・メディアを使った事前広報を充実させる。例えば、ガバナーがテレビ、ラジオ番組に出演して広く人々に周知する。
- ・コロナ終息がまだ見えないかなので、なかなか難しい事業になると思います、アイデア等はございませんが成功を祈念いたします。
- ・コロナ禍での開催となる可能性もあり、参加者の不安を解消するための情報が必要であると思います。また、観客数制限が必要な場合の対応も必要かと思ひます。