

CLP導入とクラブの活性化  
長期目標立案の手順例

2011年2月

国際ロータリー第2510地区  
クラブ奉仕委員会

## 目 次

1. はじめに	1
2. クラブも地域社会も変化している	2
3. クラブ活性化は現状認識から	3
4. CLPの工程は、特別なものではない	4
5. 目標設定とプランの継続性	5
6. 計画を効果的に推進するための方法	6
7. 委員会構成と細則変更	7
8. より多くの会員が関与していく環境づくり	8

## 参 考 編

参考 1	過去8年間における会員数増減表	9
参考 2	「クラブ活力テスト」活用の手引き	10
	クラブ活力テスト	16
参考 3	会員満足度アンケート	23
参考 4	ロータリー・クラブ強化のヒント	26

## 1. はじめに

「第 2510 地区のクラブは C L P（クラブ・リーダーシップ・プラン）導入に消極的」といわれてきました。

しかし、第 2510 地区内各クラブが C L P に対してどのような印象を持っているのか、又、どの程度導入しているのかを調査した記録はほとんどありません。

本年度佐々木ガバナーの地区目標を受け、地区クラブ奉仕委員会ではその実態を掌握するために「C L P に関するアンケート調査」を実施した結果、地区内 73 クラブ中 72 クラブ（98.6%）の回答を得ることができました。

- ・「すでに導入している」と答えたクラブが 21 クラブ（29%）
- ・「導入を検討している」と答えたクラブが 24 クラブ（33%）
- ・「現在、導入の予定はない」と答えたクラブが 27 クラブ（38%）

という結果でした。

その集計結果については、別綴「C L P に関するアンケート調査結果」のとおりですが、アンケート調査の細部項目や頂いたコメントからみて、

**「C L P に対して各クラブで認識の相違があるのでは？」**

という思いが生じたものです。

クラブの歴史、会員数、会員の増減数、クラブの置かれた地域の状況等については、当地区 73 クラブの較差は大きいものがありますが、

**「C L P は手段、目的はクラブの活性化」**

の認識は一致していなければなりません。

また、C L P は直接会員増強に結びつくものではありません。

**「会員増強は、クラブ活性化の成果によるもの」**です。

クラブの活力が上昇して会員増強に対する全体の意識が強くなり、全員が積極的に働きかけが出来てはじめて会員増強に結びつくのです。

どのように各クラブの間に差があっても、目的である「クラブの活性化」を見失わないことが肝心です。

マニュアルどおりの方法をとっても良いし、クラブの状況に合わせて別の方法を取っても良いのです。全面的に否定するのではなく、マニュアルの中でクラブにとって都合の良いものを採るとというのが現実的かも知れません。

各クラブで多いに議論しながら、各クラブの実状に合った活性化計画の策定と実践を期待するものです。

## 2. クラブも地域社会も変化している

当地区クラブの平均創立周年は 2010 年 7 月 1 日現在では、

**平均 40 周年**であり、**73 クラブ中 46 クラブ (63%)**

が 40 年以上の年数を経ています。

**創立 20 周年未満のクラブが 10 クラブ (14%)**

**創立 10 周年未満のクラブが 2 クラブ (3%)** という状況です。

40 年前といえば、高度成長期にあり、人口も経済も膨張の時代。

20 年前は、ソ連が崩壊し、東西冷戦時代が終結した時代。

10 年前は、アメリカで 9.11 同時多発テロがおこった時代です。

40 年前と今とを比較すると、地域だけでもこんなに変化しています。

- ・地域の人口が大都市を除き大幅に減少
- ・子供が激減し、高齢者の比率が増大
- ・大家族制から核家族化に変化（一戸当たり人数の減少）
- ・人手不足の時代から就職難時代へ
- ・スーパーマーケット、コンビニの出現によって地場商店の衰退
- ・通信手段としてのパソコンや携帯電話の普及
- ・大量消費時代から消費抑制時代へ
- ・一地域の産業が国際的条件に左右される時代へ

ロータリー・クラブも変化してきています。

- ・職業奉仕を特徴とするクラブから、団体に奉仕するクラブへ
- ・永年続いてきた一業種一名の会員原則が変更
- ・奉仕事業や役員単年度制が、複数年度制へ
- ・会員数の減少(当地区における会員数について 2002 年と 2010 年の 8 年間の対比を後添 [参考 1](#) に掲載しました)

**会員増は 7 クラブのみであり、20%超の減少が 50 クラブ (68%)、**

**30%超の減少が 35 クラブ (48%)、当地区全体で平均 25%の減少、**

**会員数では、20 人以上の減少が 14 クラブ (19%)**

国際情勢をはじめ、国家や地域の変化をロータリーが受け、各クラブに影響を及ぼしているのです。

経済基盤のしっかりした大企業でさえ、国内から東南アジアへ工場を移したり、同種の企業や他種の企業との合併や資本提携しながら、明日のための布石を打っているのです。

あなたの事業所はいかがですか？ 長年にわたって継続してきた事業所ならば、必ず方法を変えながら今に至っているはずです。

**奉仕活動を推進する側（ロータリー）も、受ける側（地域社会）も変化している中であっては、奉仕の手段が変わっていかねばならないのは当然です。**

### 3. クラブ活性化は現状認識から

**「いかなる組織も、時間の経過と共に、硬直化します。」**

それは、国家、政党、企業、学校、団体を問わず、例外なくすべての組織におこります。あなたの所属するロータリー・クラブだけが違うということはありません。

活性化計画の第一歩は現況調査です。

わかっているようでわからないのが他の人の本心です。

ここでは無駄と思わず調査し、客観的な基礎データを収集し、分析することが必要です。

最初の誤りは最後まで響き、計画全体に影響を及ぼすことがあります。

ここに『クラブ活力テスト』と『会員満足度アンケート』という2つのツールがあります。

『**クラブ活力テスト**』は、05～06年度 RI 第 2840 地区(群馬県)のロータリー21 世紀委員会が作成したものであり、クラブの現状を簡便に自己診断するツールです。

他地区のクラブで利用した実績があり、評価されているものです。

活用の手引きと共に、[参考 2](#) に添付していますが、クラブによっては実状に合わない設問になる場合がありますので、設問や標語を修正しながら使用することも必要かと思えます。

クラブ指導者を対象としていますので、まず、テストしてみることをお勧めします。

『**会員満足度アンケート**』は、RI 発行の「会員増強推進用手引き」に掲載されているものを、一部改編したものであり、[参考 3](#) に添付しています。

会員がどう考えているかを、客観的にみるために適したアンケートと思えますので、試してみる価値があります。

アンケート対象者はできるだけ会員全員とし、満足度の変化をみるためには、毎年実施することが望ましいと思えます。

活性化計画の終点が「理想のロータリー・クラブ」であれば、クラブとクラブを構成している会員の「現状把握と分析」が起点になります。

クラブの規模、クラブや地域社会の特色等を考慮しながら、クラブに合った調査項目に作り変えて、現状を的確に把握し、かつ、分析することがスタートになります。

## 4. CLPの工程は、特別なものではない

RIの提唱するCLPの施行工程は、9細目から成っています。

一見すると複雑でロータリー独特の進め方に見えますが、関係する工程を分類してみると、次の3つになります。つまり、

- ① 目標設定と目標を見失わないための継続性に関するもの
- ② 計画を効率的に推進するための方法
- ③ より多くの会員が関与していく環境づくり です。

これを、一般の事業所が改善計画を推進する場合を事例に対比してみます。

クラブ・リーダーシップ・プラン	一般事業所の改善計画
① 目標設定と目標を見失わないための継続性に関するもの	
1. クラブ活性化の長期目標の設定	改善目標の設定と推進計画の策定
2. 長期目標と調和する年次目標の設定	各チェックポイントでの達成目標設定と評価基準作成
5. 引継ぎ計画を含む指導者の継続性確保	長期にわたる計画を可能にする推進者の引継ぎや留任等の確保
② 計画を効果的に推進するための方法	
3. 計画過程から関与させるクラブ協議会の活用	目標と計画を繰り返し確認するための定期的な会議・集会等の開催
4. クラブ役員・会員、地区指導者とのコミュニケーション	事業所内役職者と職員の意思疎通や外部専門家からのアドバイス
6. 委員会構成とクラブ細則の修正	計画に見合った作業規定の変更や組織変更
9. 包括的な研修プランの立案	将来的な計画実施に向けた指導者育成とマニュアル作成
③ より多くの会員が関与していく環境づくり	
7. クラブ会員の親睦をさらに深める	本計画に限らない職場内外での親睦の機会を作る
8. 会員全員が活発に関与するよう計らう	誰からでも意見が出せるような雰囲気づくり

以上のように、CLPの工程は特別なものではありません。

上記のうち①は目標設定に関する工程なので省略の余地はありませんが、②③は推進の手段なので、クラブの実状に合わせて必要な工程を選択し、マッチしない工程は省いたり、修正して使う必要があります。

クラブの存する地域事情が大きく異なるクラブが、すべて同じ方法で良いはずがありません。

## 5. 目標設定とプランの継続性

### ロータリーの綱領

ロータリーの綱領は、有益な事業の基礎として奉仕の理想を鼓吹しこれを育成し、特に次の事項を鼓吹、育成することにある。

- 第1 奉仕の機会として知り合いを広めること。
- 第2 事業及び専門職務の道徳的水準を高めること。  
あらゆる有用な業務は尊重されるべきであるという認識を深めること。そしてロータリアン各自が業務を通じて社会に奉仕するためにその業務を品位あらしめること。
- 第3 ロータリアンすべてがその個人生活、事業生活及び社会生活に常に奉仕の理想を適用すること。
- 第4 奉仕の理想に結ばれた、事業と専門職種に携わる人の世界的親交によって国際間の理解と親善と平和を推進すること。

綱領は、世界のロータリー共通の目的ですから、これから逸脱することはできませんが、逆に、反しない限り各クラブの個性が尊重されます。「あなたのクラブにとって、理想の姿は何ですか？」

「あなたのクラブの会員は、どのような会員であるべきですか？」

あなたの属する「**ロータリー・クラブの理想**」を列記してみてください。

「ロータリー・クラブの理想」を追求することは、ロータリーの奉仕や親睦とは？ ロータリーにおける職業奉仕とは？ …… というロータリーの根源を見つめることにもつながり、新しい会員にとっても、古くからの会員にとっても勉強になるはずです。

多いに議論し、「あなたのロータリー・クラブの理想」を見出して下さい。

「あなたのクラブの理想」を見出すのが困難な場合は、**参考 4**に添付している『ロータリー・クラブ強化のヒント』の利用をお勧めします。RI 第 2650 地区の 2010 年地区大会 指導者研修セミナー（講師 田中作次元 RI 理事・RI 会長ノミニー）での配布資料です。

これを参考に、クラブに合った理想を抽出するののひとつの方法と思います。

その後、「クラブ活力テスト」と「会員満足度アンケート」の分析結果と対比してみます。

目標とすべき計画の項目が見えてくるはずです。

～活性化計画とは、「現状のクラブ」と

「理想のクラブ」のギャップを埋める道筋ですから～

## 6. 計画を効果的に推進するための方法

R I 推奨CLPマニュアルからは9項目の施行工程が示されています。

しかし、長期目標と長期目標に調和した年次目標を除く項目はすべて目標を達成するための手段です。

その中でも、次の5項目は効果的な計画推進に有効な手段とされています。

- ・ 計画過程に会員を関与させ、ロータリー情報を伝えるクラブ協議会の実施
- ・ クラブの役員、会員、地区指導者とのコミュニケーションの緊密化
- ・ 計画の継続性を確保する指導者の複数年任期制
- ・ クラブ委員会構成とクラブ細則の修正
- ・ 包括的な研修プランの立案

しかし、当地区のロータリー・クラブは、会員数が100人規模から10人未満の規模まで多様であり（60人以上9クラブ、20人未満18クラブ、平均36人）、近年における会員数の増減、クラブの歴史、その存する地域の規模や経済基盤もまちまちです。

環境の異なるロータリー・クラブが、同じ手段を使ってうまくいくとは限りません。

すべてマニュアルどおりに行っても良いが、自分のクラブに適した項目だけを行う「**いいとこ取り**」もひとつの方法です。

特に少人数のクラブには、改めてクラブ協議会を開くよりも、多くの会員が出席し、毎週開かれている例会の方が適している場合が多いでしょう。

じっくり時間をかけて理解してもらうためには、親睦と役員・会員間のコミュニケーションを保つ事を兼ねた場として、炉辺会議やクラブフォーラムが適しているかもしれません。

包括的な研修プランについては、規定審議会決議10-01によって設置推奨された「研修・リーダーシップ委員会」を設置して立案させ、各種研修マニュアル作成やクラブのリーダー育成につなげる方法もあります。

R I 推奨CLPマニュアルの施行工程は、R I が長時間かけて研究し、試行期間を設けた後推奨に至った計画であり、多くのクラブがすでに採用した実績のあるものです。

一部の採用もなしに、捨て去るには惜しいプランです。



## 7. 委員会構成と細則変更

現在の委員会構成がクラブにとって十分に機能するものであれば、あえて変更を加える必要はありません。

推奨の委員会構成は、あくまでクラブ・リーダーシップ・プランの一部にすぎず、クラブを主要な運営活動や地区構成に調和させることを目的としたものです。

～2007版クラブ・リーダーシップ・プランより～

RIによって推奨されているのは、次の5常任委員会です。

- ・ 会員増強・退会防止委員会
- ・ 広報委員会
- ・ クラブ管理運営委員会
- ・ 奉仕プロジェクト委員会
- ・ ロータリー財団委員会

従来の推奨クラブ細則にある18委員会は、150～200名規模の会員数を想定した数とされており、当地区クラブの会員数1桁～115名、平均36名では実態に合わなくなっているのは事実です。

推奨クラブ細則では上記の5常任委員会を基本にしていますが、これはあくまで推奨であり、RI定款、RI細則、クラブ定款の規定に反しない限り、クラブの裁量で規定できます。

つまり、上記の5常任委員会を基本にしても良いし、そうでなくても良いということですから、四大奉仕委員会を基本とした構成も可能です。

実際に当地区の場合は、アンケート調査結果によると概ね、

- ◎ 会員の少ないクラブは、推奨5常任委員会を基本に小委員会を設置
- ◎ 会員が中位のクラブは、四大奉仕委員会または五大奉仕委員会を基本に推奨5委員会のすべてまたは一部を混合し小委員会を設置
- ◎ 会員が多いクラブは、クラブ奉仕と奉仕プロジェクト(又は社会国際)の2委員会、又はR財団を含む3委員会とその下に小委員会に大別できるようです。

ただし、日本の場合はロータリー財団の外に米山奨学会への対応がありますので、財団・米山として一委員会とするか単独の委員会としているクラブが目立ちます。

また、常任委員会とは別にプロジェクト実行委員会組織を設けて各種の奉仕事業活動に対応している事例や、例会運営、親睦活動及び会報等クラブ奉仕に関する小委員会を設置したり、奨学金委員会や会員研修委員会等今までクラブが力をいれていた委員会を継承させる事例もあります。

活性化計画の中の重点施策、地域の特性やクラブの規模等を考慮しながら、クラブに合った委員会構成となるようにすべきでしょう。

## 8. より多くの会員が関与していく環境づくり

- ・ あなたのクラブでは、新会員に対してロータリーの基本を身に付けるような研修会またはそのような場を持っていますか。

～「鉄は熱いうちに打て」と言います。新会員は新しい場所を得て興味と少しの不安を持っていますが、それも次第に薄れていきます。

できる限り早い時期に“ロータリーとは”という基本を教えるべきです。新会員が少ない場合は担当者とのマン・ツウ・マンの場でも行うべきです。～

- ・ あなたのクラブでは、「ロータリーの友」をすべての会員に配布するだけでなく、ロータリーの基本的な情報や最新の情報を伝える機能が働いていますか。

～自分がロータリーの情報に興味を持っているからといって、他の会員も同様と思ってはいけません。ロータリーの友は新旧の情報が多数つままった雑誌ですが別名「読まれざるベストセラー」といわれるように、すべての会員に読まれているわけではありません。中堅会員は、クラブの中樞を担う立場ですが、読むという目からだけでなく、耳からも情報を入れるべきです。

絶えず磨いていないと錆付く刀と同じです。～

- ・ あなたのクラブでは、ベテラン会員や会長経験者に対し、その経験を生かす役職や立場を要請していますか。また、そういう場合にその会員は、快くその要請を受けていますか。

～当地区のように、クラブの平均創立周年が40年、平均会員数36名という場合は多数のクラブで会長経験者が多くなります。すべての会長経験者がその後もクラブの一会員として、お願いされればどのような事にも応じてくれ、経験を生かしてくれれば問題はありませんが、そうとばかりはいえないようです。要請された事を断り続けている会長経験者が多いような場合は「ロータリーにノウはない。」が崩れ、他の会員にも断っても良い風潮が広がってしまいます。

会長経験者以外に、ベテラン会員や地区出向経験者も同様です～

「クラブの活性化」は、クラブの未来に関わる問題ですから会員全員の理解と賛同を得て行うべきですが、それには会員同士の信頼に結びつくような、ロータリーに関する知識の研鑽と日頃の親睦が重要になります。

「クラブの活性化」をどのように進めたとしても、すべての会員が同じレベルで理解することはあり得ません。

理解の仕方が異なっても、同じ行動に向かわせるものは信用と信頼であり、それを育むのが親睦です。

例会や委員会活動は親睦につながる最良の場であり、また、同好会は趣味を通して心を通じ合う親睦の場となります。

## 過去8年間における会員数増減表

No	G	クラブ名	創立周年	会員数		②-①	比率(%)
				① 02.7.01	② 10.7.01		
1	6	小樽銭函	35	20	23	3	15.0
2	7	長沼	19	18	20	2	11.1
3	8	静内	40	68	74	6	8.8
4	9	伊達	51	53	56	3	5.7
5	1	羽幌	32	47	49	2	4.3
6	10	函館セントラル	5	28	29	1	3.6
7	7	千歳セントラル	20	33	34	1	3.0
8	4	札幌	78	120	115	-5	-4.2
9	8	様似	42	24	23	-1	-4.2
10	5	札幌東	52	123	109	-14	-11.4
11	7	恵庭	41	50	44	-6	-12.0
12	6	小樽南	51	86	74	-12	-14.0
13	8	浦河	49	41	35	-6	-14.6
14	12	白老	32	34	29	-5	-14.7
15	2	滝川	52	108	91	-17	-15.7
16	2	赤平	50	37	31	-6	-16.2
17	6	余市	50	49	41	-8	-16.3
18	2	砂川	41	61	51	-10	-16.4
19	4	札幌モーニング	23	61	51	-10	-16.4
20	3	岩見沢	57	97	81	-16	-16.5
21	3	岩見沢東	28	33	27	-6	-18.2
22	8	えりも	38	27	22	-5	-18.5
23	10	函館	76	101	82	-19	-18.8
24	12	苫小牧	54	68	53	-15	-22.1
25	9	登別	41	40	31	-9	-22.5
26	10	森	47	51	39	-12	-23.5
27	5	札幌南	55	97	74	-23	-23.7
28	12	苫小牧東	19	33	25	-8	-24.2
29	4	札幌西	50	75	56	-19	-25.3
30	3	栗山	41	34	25	-9	-26.5
31	1	小平	36	15	11	-4	-26.7
32	9	室蘭北	39	52	38	-14	-26.9
33	7	千歳	43	74	54	-20	-27.0
34	3	美唄	38	48	35	-13	-27.1
35	10	長万部	43	11	8	-3	-27.3
36	1	深川	52	46	33	-13	-28.3
37	6	小樽	77	96	68	-28	-29.2
38	8	三石	40	20	14	-6	-30.0
39	11	江差	49	20	14	-6	-30.0
40	5	札幌清田	13	26	18	-8	-30.8
		小計	42	2,125	1,787	-338	-15.9

No	G	クラブ名	創立周年	会員数		②-①	比率(%)
				① 02.7.01	② 10.7.01		
41	7	北広島	31	16	11	-5	-31.3
42	10	函館亀田	39	51	35	-16	-31.4
43	6	倶知安	46	54	37	-17	-31.5
44	4	札幌あけぼの	20	19	13	-6	-31.6
45	9	室蘭東	50	56	38	-18	-32.1
46	4	札幌西北	34	52	35	-17	-32.7
47	1	妹背牛	44	12	8	-4	-33.3
48	5	新札幌	27	42	28	-14	-33.3
49	3	栗沢	47	35	23	-12	-34.3
50	11	函館東	53	67	44	-23	-34.3
51	4	札幌手稲	41	52	34	-18	-34.6
52	3	当別	35	46	30	-16	-34.8
53	5	札幌大通公園	10	17	11	-6	-35.3
54	3	江別	49	50	32	-18	-36.0
55	5	札幌幌南	46	88	56	-32	-36.4
56	9	室蘭	74	66	42	-24	-36.4
57	11	函館五稜郭	41	71	45	-26	-36.6
58	1	留萌	50	69	43	-26	-37.7
59	4	札幌はまなす	19	29	18	-11	-37.9
60	2	芦別	53	60	37	-23	-38.3
61	3	江別西	19	41	25	-16	-39.0
62	4	札幌北	40	58	35	-23	-39.7
63	12	苫小牧北	41	52	29	-23	-44.2
64	11	函館北	47	46	25	-21	-45.7
65	5	札幌真駒内	37	50	26	-24	-48.0
66	6	蘭越	43	18	9	-9	-50.0
67	7	由仁	18	18	9	-9	-50.0
68	9	洞爺湖	42	14	7	-7	-50.0
69	11	北斗	14	34	17	-17	-50.0
70	5	札幌セントラル	9	21	10	-11	-52.4
71	6	岩内	49	37	17	-20	-54.1
72	10	七飯	41	33	14	-19	-57.6
73	11	松前	42	8	3	-5	-62.5
		小計	38	1,382	846	-536	-38.8
		合計	40	3,507	2,633	-874	-24.9

※ 会員数は、ガバナー月信より転記

■ は、データ不明のため、近くの年度を使用

創立周年は、10年7月01日現在の年数を四捨五入

## 「クラブ活力テスト」活用の手引き

この「クラブ活力テスト」は、生き活きとした魅力的なロータリー・クラブへの復興を願うクラブが、自クラブの現在の問題点と活性度レベルを正確に把握し、活性度レベルを高めクラブの問題を解決していくために、今何をすべきか確認することを目的として作られています。

### 組織の硬直化

このテストの前提となるのは、「どんな組織も時間の経過とともに必ず硬直化する」という考え方です。

「組織の硬直化」とは、組織がその目的を見失ったり、目標を達成する意欲をなくしたり、成功体験におぼれて前例主義・画一化・リスク回避や変革を厭う体質に陥ったり、組織構成員間のコミュニケーションが不足し派閥ができたなどして、機能不全になった状態をいいます。硬直化が進むと、その組織が掲げる目標を達成することも成果を上げることも難しくなります。

どんな組織も発足当初は活力に満ちあふれています。時が経過し、組織が拡大し機構が複雑化するとともに、残念ながらその機能が硬直化し活力を失っていきます。日本のロータリー・クラブの多くは、この「組織の硬直化」に直面しています。

「組織の硬直化」を放置すれば、その組織の活力は益々失われ、組織は衰退し、最後には崩壊してしまいます。硬直化から脱し、組織活力を回復させる方策はあります。ただ、組織の硬直化の度合いに応じて、その対策は異なります。このテストでは、クラブ組織の活性度／硬直度のレベルと、それぞれのレベルに応じた対応の方法を示しています。

ただし、この「クラブ活力テスト」は、クラブの現状を簡便に自己診断するツールですので、示されたレベル評価や対策は、あくまで目安と考え、自クラブの問題について、より具体的・個別的な分析・検討が必要です。

### テストの背景にある価値観

- (1) ロータリー理念の普及と実践こそが、ロータリーの社会的存在価値を高める。各クラブの存在価値は、属する地域社会への貢献によって高まる。
- (2) ロータリー運動の主体は、一つ一つのクラブである。そして、クラブの活動の成否は、クラブ会員の主体的・自発的行動にかかっている。
- (3) 職業や国・地域や個性・能力等の多様性が、ロータリーの活力の源泉である。
- (4) 時代や社会環境の激変によって、ロータリー・クラブ（の組織や活動のあり方）は、大きな変革を求められている。

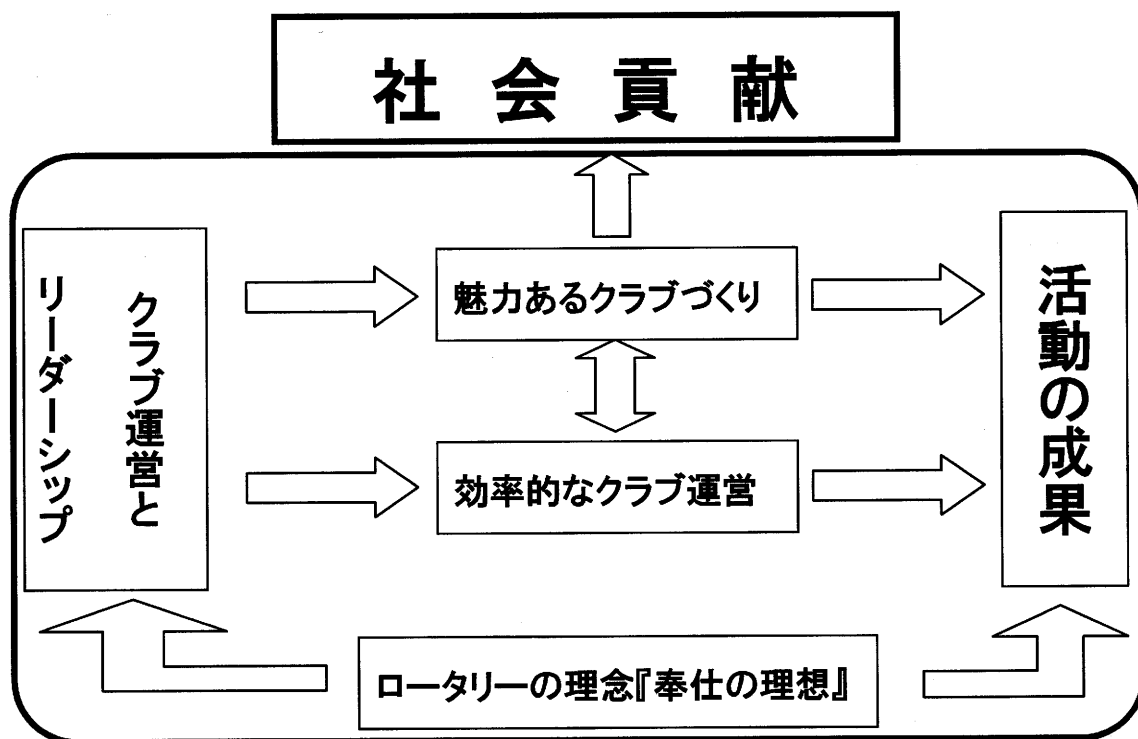
- (5) ロータリー・クラブを変革してゆくには、長期的なビジョン・戦略と、継続的な取り組みが必要である。
- (6) 一人一人の会員の満足度（充実感、参画意識、やりがい）を高めて行けば、クラブ全体の組織活力が高まり、効果的なクラブになる。

### テストの構成

このテストでは、クラブ組織活性化の課題を次の5つの分野に分けています。

1. 理念・方針の浸透とリーダーシップ
2. 社会貢献
3. 魅力あるクラブづくり
4. 効率的なクラブ運営
5. 活動の成果

このテストでは、まず5つの分野それぞれについて、機能が十全に働いているかどうかを診断し、次に5分野合計で、クラブ全体の活性度／硬直度を診断します。5つの分野の関連は、下図の通りです。



5つの分野それぞれに5項目の質問があり、5分野合計25項目の質問に答え、評点を付けます。⇒表1

＜表 1. テストの構成＞

分野	質問項目	評点
1. 理念・方針の浸透とリーダーシップ	5項目	0～20点 (小計)
2. 社会貢献	5項目	0～20点 (小計)
3. 魅力あるクラブづくり	5項目	0～20点 (小計)
4. 効率的なクラブ運営	5項目	0～20点 (小計)
5. 活動の成果	5項目	0～20点 (小計)
	全25項目	0～100点 (合計)

### 評価ガイドライン

各質問に示される評点は4、3、2、1、0の5段階で、活性度／硬直度のレベルに対応しています。(活性度／硬直度レベルは、活性度最大のAから硬直度最大のEまで) ⇒表2.

＜表 2. 評点ガイドライン＞

評点	レベル	活性度／硬直度
4	A	最も活力に満ち、機能を最大限発揮している
3	B	機能はほぼ発揮され、効果も上げている
2	C	安定はしているが、一部機能不全がみられる
1	D	硬直化が進み、機能不全の部分が多い
0	E	極度に硬直化し、機能が完全に麻痺している

各分野別に5項目の評点を集計して小計を出し(分野評価)、5つの分野の小計を集計して、合計点を出します(総合評価)。⇒表3.

＜表 3. 評点合計とレベル＞

レベル	分野評価 (小計)	総合評価 (合計点)
4	18点～20点	88点～100点
3	13点～17点	63点～87点
2	8点～12点	38点～62点
1	3点～7点	13点～37点
0	0点～2点	0点～12点

総合評価は、「合計点」で「クラブ活性度／硬直度レベル」を把握し、そのレベルの「クラブの現状」とはどういう状態・段階にあるのか、その現状にふさわしい「対策(アドバイス)」は何か、を確認します。⇒表4.

<表 4. 総合評価ガイドライン>

合格点	レベル	クラブの現状	対策 (アドバイス)
88 点以上	A	あなたのクラブは、すべての領域において、体系的・効率的で活力に満ちた運営が行われています。卓越した理念と活動・実績で、他クラブの模範となるリーダークラブです。	リーダークラブとして、他クラブや地区・RI そして地域社会に対して積極的に情報発信や価値を提供することを期待しています。今後も組織強化・革新の継続的取り組みをお願いします。
63～87 点	B	あなたのクラブは、多くの領域で良好な運営が行われており、他クラブの範となる活動・実績も見られます。メンバーの多くは、高い奉仕意欲を持っていますが、一部の領域で、コミュニケーション不足・機能不全が見られます。	平均点以上の現状に安住することなく、卓越したリーダークラブを目指して、改革を進めてください。特に、クラブ組織の強化、地域社会への貢献、リーダーロータリアンの育成が期待されます。
38～62 点	C	あなたのクラブは、ロータリーの理念に沿った活動を実施しており、一定の成果も上げていますが、一部の領域で硬直化が進み、メンバーの意識にもばらつきが見られます。	クラブの強みと弱みをメンバー全員で再確認し、体質改善・組織強化の中長期計画を策定し、それに基づいて、具体的プログラムを実施しましょう。メンバーのロータリアンとしての研鑽・学習にも力を入れてください。
13～37 点	D	あなたのクラブは、多くの領域で硬直化が進行し、組織として危機的な状況にあります。多くのメンバーは、クラブの現状や課題に無関心で、活動も沈滞しています。	早急に、クラブの現状認識を全員で共有化し、復興に向けて意思統一する必要があります。他クラブのベンチマーキングや地区・ガバナー補佐に相談することをお勧めします。
12 点以下	E	あなたのクラブは、極度に硬直化し、機能が完全に麻痺しています。組織としては既に崩壊した状態で、メンバーの気持ちは、ばらばらです。	メンバーの志を再確認し、抜本的な組織の再構築を行う必要があります。地区・ガバナー補佐の全面的な支援を仰いでください。

## テストの運用基準

### 1. 【テストの目的】

このテストは、あくまで、自クラブの現状を会員が自主的に自己診断するためのチェックリストであり、他クラブと比較して順位付けを行うものではありません。したがって、評価は、主観的にかまいません。ただし、甘い評価ではなく、現状を厳しく見直す態度で臨んでください。

### 2. 【適用範囲】

このテストは、「組織の硬直化」という考え方を前提としており、創立後一定の歴史を経たクラブの状態を想定して、各設問が作られています。目安としては、創立5年以上のクラブに適用できると考えています。ただし、歴史の浅い創立5年未満のクラブであっても、「組織の硬直化」はすでに始まっている場合がありますので、そのチェックリストとして使用することができます。また、歴史の浅いクラブは、各設問を、クラブ組織のあるべき状態・姿への到達段階を確認するチェックリストに読み換えて、準用してください。

### 3. 【定期的実施】

テストは定期的に（できれば、1年に1度）実施して、その結果を分析し、対策を講ずることを繰り返すことで、クラブ組織の活性度／硬直度のレベルを1ステップずつ継続的に高めて行くことが重要です。

### 4. 【実施対象】

まずは、クラブ指導者の皆さんが、自らクラブの現状を把握・分析するために実施してください。そして、できればクラブ組織強化のための「特別委員会」を設置して、テスト結果を基に議論を深めたり、継続的に効果測定したりすることが望まれます。

### 5. 【分析の仕方】

スコアの分析は、合計点だけでなく、分野毎・各設問別あるいはテスト回答者のクラブ内の階層毎というように多面的に行います。例えば、5つの分野のスコア小計（20点満点）を比較すれば、あなたのクラブの強みや改善すべき分野がわかります。さらに、設問毎のスコア平均を比較し、評価の低い項目を順に5項目（ワースト5）抜き出して分析すれば、クラブの具体的な弱みも明確になります。

また、テスト回答者の、ロータリー歴や年齢層によるスコアのばらつき、あるいはクラブ指導者と一般会員との間に明らかなスコアのギャップがあった場



合は、クラブ内コミュニケーションの改善や共通認識醸成のための手を打つ必要があると考えられます。

# クラブ活カテスト

この「クラブ活カテスト」は、あなたのクラブの組織活性度を簡便に自己診断し、問題解決の方向性やポイントを知るためのものです。以下の全25の質問にお答えください。各質問には、5つの選択肢（評語）があります。あなたの主観で結構ですので、最も近いと思う評語に○を付けてください。（別紙「評点集計表」に記入）制限時間はありませんが、15分程度で記入・集計をお願いします。その後「活用の手引き」の、評価のガイドラインや運用基準を確認して、自己診断してください。

## 1. 理念・方針の浸透とリーダーシップ

**(1)あなたのクラブの会員は、ロータリーの「奉仕の理想」の理念やロータリーの存在意義を認識し、その価値観を共有していますか。**

- 4：全員が理念を十分に認識し、共通の価値観を持っている。
- 3：多くの会員が理念を認識し、共通の価値観を持っている。
- 2：多くの会員は、理念は言葉では知っていても、関心は薄い。
- 1：理念を認識する会員は少なく、話題になることもない。
- 0：ほとんどの会員は、ロータリーの理念や存在意義にまったく関心がない。

**(2)あなたのクラブの将来像(あるべき姿)は明確になっていますか。またそれは、会員の共通認識になっていますか。**

- 4：将来像は明確で、全員であるべきクラブづくりに取り組んでいる。
- 3：クラブの現状を認識し、将来像づくりに取り組んでいる。
- 2：現状に対する危機感はあるが、対応できていない。
- 1：多くの会員が現状に満足し、何もする必要はないと思っている。
- 0：ほとんどの会員は、クラブの将来像など考えたことがない。

**(3)クラブ指導者(理事・役員・委員長)は、ロータリーの理念やクラブ運営方針を会員に納得、共感してもらうために、率先してコミュニケーションを図っていますか。**

- 4：幹部の連携は十分で、あらゆる機会に効果的に働きかけている。
- 3：意識的に繰り返し働きかけている。
- 2：働きかけてはいるが、部分的で、個別対応に留まる。
- 1：意識はあるが、場当たりにしか働きかけていない。
- 0：働きかけていない。その意識がない。

**(4)クラブの幹部(理事・役員)は、クラブの重要事項を決定する際、クラブ内外の情報・意見を収集し、会員の合意が得られるような意思決定をしていますか。**

- 4：幹部の連携は十分で、あらゆる機会に効果的に実行している。
- 3：意識的に繰り返し実行している。
- 2：実行しているが、部分的で、個別対応に留まる。
- 1：意識はあるが、場当たりに実行している。
- 0：実行していない。その意識がない。

**(5)クラブの幹部(理事・役員)は、社会の要求やクラブ内外の環境変化に素早く対応するための組織作りやクラブ運営を行っていますか。**

- 4 : 幹部の連携は十分で、あらゆる機会に効果的に実行している。
- 3 : 意識的に繰り返し実行している。
- 2 : 実行しているが、部分的で、個別対応に留まる。
- 1 : 意識はあるが、場当たりに実行している。
- 0 : 実行していない。その意識がない。

## **2. 社会貢献**

**(6)あなたのクラブは、地域社会からの社会貢献に対するニーズや期待を正しく認識し、クラブとして独自に取り組むべき奉仕プログラムを定めて社会貢献活動を行っていますか。**

- 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はあるが、今はしていない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

**(7)あなたのクラブでは、社会からの要請(環境保護、省エネルギー、禁煙、男女平等など)への対応について、目標を設定し、達成状況に応じて改善活動を行っていますか。**

- 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はあるが、今はしていない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

**(8)あなたのクラブでは、RI の提唱する国際奉仕、または米山奨学会の趣旨を認識し、積極的に支援活動を行っていますか。**

- 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はあるが、今はしていない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

**(9)あなたのクラブでは、RI の提唱する社会奉仕・新世代奉仕の趣旨を認識し、積極的に支援活動を行っていますか。**

- 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はあるが、今はしていない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

**(10)あなたのクラブの会員が所属する企業・事業所は、企業倫理(法令遵守・不正防止・性差別防止など)を守り、環境保全などの社会的責任を果たし、地域社会から信頼されていますか。**

- 4 : 全会員企業が、地域社会から信頼されている。
- 3 : 多くの会員企業が、地域社会から信頼されている。
- 2 : 会員間で、企業倫理や社会的責任に対する意識は、薄い。
- 1 : 地域社会から信頼されている会員企業が少ない。
- 0 : 社会的な不祥事を起こした会員企業がある。

### **3. 魅力あるクラブづくり**

**(11)あなたのクラブでは、会員が自主的・積極的に活動に取り組めるような環境を整えていますか。また、会員の功績を顕彰する仕組みがありますか。**

- 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、あるいは部分的に実行している。
- 1 : 過去に実行したことはあるが、今はしていない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

**(12)あなたのクラブでは、会員の気づいたことやアイデアをクラブ運営に柔軟かつ積極的に取り入れていますか。**

- 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、あるいは部分的に実行している。
- 1 : 過去に実行したことはあるが、今はしていない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

**(13)あなたのクラブでは、新会員や若手会員に対して、(ロータリアンとしての)計画的育成や退会防止のプログラムを実行していますか。**

- 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、あるいは部分的に実行している。
- 1 : 過去に実行したことはあるが、今はしていない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

**(14)あなたのクラブでは、会員の満足・不満足度とその要因を把握し、会員のやる気や参加意欲を高めるよう努めていますか。**

- 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はあるが、今はしていない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

**(15)あなたのクラブは、意思決定の仕組みがオープンで、年齢やロータリー歴などにこだわらない自由な対話の風土ができていますか。**

- 4：自由闊達で開放的な雰囲気があり、活発に活動している。
- 3：明るく打ち解けた雰囲気だが、活動はあまり活発ではない。
- 2：何事も当り障りのない意見が支配的で、意思決定がはっきりしない。
- 1：長老支配や前例主義がはびこり、組織として停滞している。
- 0：会員の意識はばらばらで、組織として崩壊寸前である。

#### **4. 効率的なクラブ運営**

**(16)あなたのクラブでは、年度を超えた中・長期的な展望や計画に基づいて、クラブ改革を進めていますか。**

- 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、あるいは部分的に実行している。
- 1：過去に実行したことはあるが、今はしていない。
- 0：実行したことがない。その計画もない。

**(17)あなたのクラブでは、環境変化やクラブの現状に適合したクラブ運営(委員会の統合、組織のスリム化、イベントの簡素化など)に努めていますか。**

- 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、あるいは部分的に実行している。
- 1：過去に実行したことはあるが、今はしていない。
- 0：実行したことがない。その計画もない。

**(18)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。**

- 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はあるが、今はしていない。
- 0：実行したことがない。その計画もない。

**(19)あなたのクラブは、他クラブや地区・ガバナー補佐と密に連携・情報交換し、また、他の良い事例に学んでいますか。**

- 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はあるが、今はしていない。
- 0：実行したことがない。その計画もない。

**(20)あなたのクラブでは IT を活用して、情報・データを共有化・有効活用したり、コミュニケーションを良くしたり、クラブ運営を効率化したりしていますか。**

- 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、あるいは部分的に実行している。
- 1 : 計画はあるが、まだ実行していない。
- 0 : 実行したことがない。その計画もない。

## 5. 活動の成果

**(21)あなたのクラブは地域社会・RI からどのように評価されていますか。**

- 4 : 奉仕団体として高く評価され、表彰状・感謝状等多数授与されている。地域社会から尊敬されている。
- 3 : 奉仕団体として認められ、表彰状・感謝状等も授与されている。
- 2 : 過去に表彰状・感謝状等を授与されたことがある。
- 1 : 地域社会から奉仕団体として十分に認識されていない。
- 0 : 地域社会のほとんどの人がクラブの存在を知らない。

**(22)魅力あるクラブへの変革は進んでいますか。また、クラブ経営(財務)の健全性は保っていますか。**

- 4 : 活力のある魅力的なクラブとして再生し、健全性も保っている。
- 3 : 方向性を定めて変革に着手しており、健全性も保っている。
- 2 : 変革の検討を始めた。見直すべきところが多い。
- 1 : 変革の必要を感じない。見直すべき点はない、と思っている。
- 0 : 会員は無気力で、クラブの存続がおぼつかない状態である。

**(23)あなたのクラブの会員は、ロータリアンとして社会から尊敬される人格陶冶に努めていますか。**

- 4 : 会員は、社会的に信頼・尊敬されている職業人で、幅広く地域貢献活動を行っている会員も多い。
- 3 : 熱心に学び、奉仕活動に積極的に参加する会員が多い。
- 2 : 議論はするが言葉だけで、奉仕活動には消極的な会員が多い。
- 1 : 奉仕活動に関心のない会員が多い。
- 0 : ほとんどの会員が、儲け話かゴルフの話しかしない。

**(24)あなたのクラブの会員満足度は年々向上していますか。**

- 4 : 毎年会員満足度を測定しており、その値は向上している。
- 3 : 会員満足度を測定して、対策を講じたことがある。
- 2 : 会員満足向上の必要性は認めるが、まだ何もしていない。
- 1 : 会員満足向上の必要性を認めない。
- 0 : 会員満足など考えたことがない。

**(25)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。**

- 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%以上減少した。

◎お疲れさまでした。

評価集計表を回収箱にお入れ下さい。

# クラブ活カテスト 評 点 集 計 表

## 1. 理念・方針の浸透とリーダーシップ

問	評 点				
(1)	4	3	2	1	0
(2)	4	3	2	1	0
(3)	4	3	2	1	0
(4)	4	3	2	1	0
(5)	4	3	2	1	0
小計	点				

## 2. 社会貢献

問	評 点				
(6)	4	3	2	1	0
(7)	4	3	2	1	0
(8)	4	3	2	1	0
(9)	4	3	2	1	0
(10)	4	3	2	1	0
小計	点				

## 3. 魅力あるクラブづくり

問	評 点				
(11)	4	3	2	1	0
(12)	4	3	2	1	0
(13)	4	3	2	1	0
(14)	4	3	2	1	0
(15)	4	3	2	1	0
小計	点				

## 4. 効率的なクラブ運営

問	評 点				
(16)	4	3	2	1	0
(17)	4	3	2	1	0
(18)	4	3	2	1	0
(19)	4	3	2	1	0
(20)	4	3	2	1	0
小計	点				

## 5. 活動の成果

問	評 点				
(21)	4	3	2	1	0
(22)	4	3	2	1	0
(23)	4	3	2	1	0
(24)	4	3	2	1	0
(25)	4	3	2	1	0
小計	点				

## ◆総合評価

分 野	評点
1. 理念・方針の浸透とリーダーシップ	点
2. 社会貢献	点
3. 魅力あるクラブづくり	点
4. 効率的なクラブ運営	点
5. 活動の成果	点
合計点	点

実施日：                    年    月    日  
 評価者： \_\_\_\_\_



## 会員満足度アンケート

このアンケートは、会員の、クラブの活動やプロジェクトに対する満足度を知るためのものです。クラブ運営改善の基礎資料となりますので、会員の皆様全員に記入をお願いしています。無記名ですので、率直なご意見をお聞かせください。

(以下の質問の該当する項目に印を付けてください。)

### 1. あなたは、当ロータリークラブに受け入れられている(歓迎されている)と感じますか。

- はい       いいえ

#### 1-2 「いいえ」の場合、どうしてですか。(該当する項目すべてに印を付けてください)

- クラブが排他的である  
 他の会員は自分とは異質であると感じる  
 自分が他の会員と交流する努力をしていない  
 他の会員が私と交流する努力をしていない  
 その他の理由 (具体的に) \_\_\_\_\_

### 2. あなたは、当ロータリークラブの組織としての現状をどう思いますか。

(該当する項目すべてに印を付けてください)

- 現状に満足している       現状に不満な点がある  
 活発に活動している       活動はあまり活発ではない  
 自由闊達でオープンな風土がある       何事も当り障りのない意見が通る  
 明るく打ち解けた雰囲気である       堅苦しくよそよそしい雰囲気である  
 前例主義である       変化に柔軟に対応し、新しい試みに積極的である  
 その他 \_\_\_\_\_

### 3. 当ロータリークラブが、RI や地区の提唱する、下記の活動に参加している度合いについてどう思いますか。

活動の種類	クラブの参加の度合い			
	<input type="checkbox"/> 過度	<input type="checkbox"/> 適当	<input type="checkbox"/> 不十分	<input type="checkbox"/> わからない
新会員勧誘	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
会員のためのレクリエーションと教育	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
地元の奉仕プロジェクト	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
国際的奉仕プロジェクト	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
クラブの広報活動	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
募金活動	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ロータリー財団活動	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
米山奨学活動	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
地区主催の会合・プロジェクト	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
他クラブとの交流・親睦活動	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**4. 当ロータリークラブの活動に対するあなたの参加状況を記してください。**

活動の種類	参加状況		
例会	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
委員会活動	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
会員増強	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
会員のためのオリエンテーションと教育	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
地域への奉仕プロジェクト	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
国際的奉仕プロジェクト	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
クラブの広報活動	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
募金活動	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
ロータリー財団活動	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
米山奨学活動	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加
親睦活動	<input type="checkbox"/> 積極的に参加	<input type="checkbox"/> 義務的に参加	<input type="checkbox"/> 不参加

**5. あなたは、クラブの活動およびプロジェクトへの参加に対し満足していますか。**

- 非常に満足       満足       不満足

**5-2 「不満足」の場合、どうしてですか。**（該当する項目すべてに印を付けて下さい）

- 自分の知識が不十分       その活動についての情報が不足している  
 性格的に合わない       リーダーや他の会員から支援がない  
 出費が多い       個人的な時間の不都合  
 その他（具体的に） \_\_\_\_\_

**6. 下記の会員活動に関する当クラブの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
例会の費用（夜間例会を含む）	<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
災害見舞金・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

**7. あなたは、毎週の例会を楽しまれていますか。**

- はい       いいえ

**7-2 「いいえ」の場合、どうしてですか。**

理由（具体的に） \_\_\_\_\_

**8. 当ロータリークラブの会合をより良いものにするためのアイデアをお聞かせください。**

(該当する項目すべてに印を付けてください)

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> より良い講演者            | <input type="checkbox"/> 親睦活動をより強調する   |
| <input type="checkbox"/> プログラムのテーマを充実する     | <input type="checkbox"/> 職業に関する情報を増やす  |
| <input type="checkbox"/> 奉仕の機会を増やす          | <input type="checkbox"/> 時間の管理をより良くする  |
| <input type="checkbox"/> より多くの会員が活躍する機会を増やす |  |
| <input type="checkbox"/> 地域社会と交流する機会を増やす    | <input type="checkbox"/> 家族が参加する機会を増やす |
| <input type="checkbox"/> その他 (具体的に) _____   |  |

**9. あなたの配偶者／パートナー／家族は、あなたがロータリーに参加していることに関してどのように思っていますか。(該当する項目すべてに印を付けてください)**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 誇りに思っている                      | <input type="checkbox"/> 時間をかけすぎると思っている  |
| <input type="checkbox"/> もっと知りたいと思っている                 | <input type="checkbox"/> 費用がかかり過ぎると思っている |
| <input type="checkbox"/> 他のロータリー配偶者／パートナー／家族との交流を求めている |  |
| <input type="checkbox"/> ロータリーのことをよく知らない／関心がない         |  |
| <input type="checkbox"/> その他 (具体的に) _____              |  |

**○最後に、あなたのロータリー歴を教えてください。**

- |                               |                                |                                 |                                |
|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 3年以内 | <input type="checkbox"/> 4～10年 | <input type="checkbox"/> 11～20年 | <input type="checkbox"/> 21年以上 |
|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|

ご協力ありがとうございました。

## ロータリー・クラブ強化のヒント

### ロータリーの基本・理念

01. 「四つのテスト」を重視し、いつも実践する
02. 他人の長所を見出し、それを評価する習慣
03. 会員は思いやりの心をもち他人を理解する習慣
04. 異なる背景の人たちと交わることも人生をさらに豊かにする
05. ロータリーを通じてたくさんの新しい友人を作ることが可能
06. ロータリーは知り合いを広めることができる絶好の機会と組織である
07. ロータリーは週1回例会を開く世界最古で最も伝統ある、最も大きなNGOだ
08. できない理由を探すより、できる方法を探す習慣を
09. 各会員の長所を見つけ、それを認め信頼する
10. いつも他人から学ぶ姿勢で例会や会合に臨む
11. どんな組織も長所と短所があり、ロータリーの長所が多いからこそ105年続いた
12. ロータリーは、利己と利他の調和を目的とする人生哲学と云われる
13. 社会人としての倫理観、信頼感、そして社会にたいして奉仕の気持ちを持つ人を
14. ロータリアンは社会人の模範でもあり、青少年の模範でありたい
15. 例会や他の諸会合を通じてロータリアンから学べることはあまりにも多い
16. ロータリーによって自分の人生が変わったという人も多くおられる
17. ロータリアンの特典と義務をよく理解する
18. 会員はロータリーを通して世界を知り世界に貢献している
19. 会員はロータリーを通して奉仕の真の目的を理解できる
20. 魅力とは人の心をひきつけ、夢中にさせる不思議な力を云う

### 親睦・研修

01. 派閥がなく風通しの良いクラブづくり
02. みんなが仲良く誰とでも話し合いができる雰囲気づくり
03. 先輩会員は新会員をMake-Up、地区大会、国際大会に連れていく
04. 会員の奥様も会員やクラブに対しても協力して頂く
05. 記念行事等にできるだけ奥様や家族、ゲストを積極的に迎える
06. 会員のためになる意義ある年間プログラムの計画と定期的評価を行う
07. ロータリーへの熱意や魅力作りはロータリーを深く理解することから
08. 各クラブ会員がそのクラブにおいて絶対に必要な存在であるよう考える
09. 親しい仲にも礼儀あり、時として言葉遣いが問題を起こすことがある
10. 問題意識や目標意識が強いほど必要な情報はロータリーから得られる
11. 自分の目標となるモデルをロータリー会員から選び、自己研鑽を図る
12. 新会員以外にもロータリーの基本情報の提供が必要
13. 新会員や若い会員がクラブに溶け込めるよう先輩が親しく声をかける

14. 先輩会員が新会員に温かい気持ちで個人的体験談やロータリーの話をする習慣
15. 人と会った時の挨拶は積極的に相手より先にする習慣は好感がもてる

### 奉仕プロジェクト

01. クラブは奉仕の幅を広げ過ぎず、絞り込んだ社会奉仕活動を実施
02. クラブは魅力的な奉仕プロジェクトやプログラムを常に心がける
03. クラブ会員としての自己啓発と社会のために役立つことへの理解と実践

### ロータリー財団・米山奨学会

01. ロータリー財団・米山奨学会寄付について、幅広く参加するための重要性を理解
02. ロータリー財団は年次寄付として 100 ドル以上を世界の会員にお願いしている

### 拡大・増強

01. どのクラブにも地元の有力者がいる
02. 老・壮・青の年齢バランスも重要
03. 誰も退会をしようとした経験があり我々には退会を思い留めさせる義務がある
04. 欠席者への気遣いと対応は早めに実施
05. 長期欠席会員には会長と増強委員長が訪問し、話し合って対応
06. 同業者、友人、親戚、近隣で趣味を同じくする人を誘う（ゴルフ・写真・囲碁等）
07. 未来のロータリーを託す人材づくりのための増強も重要
08. 7月の会員増強および拡大月間で、年度最大の増強キャンペーンを実施
09. 退会者は本当の退会理由を云わない場合が多いので事前に真の問題点を推測
10. 元ロータリーアクター、元 GSE メンバー、財団プログラム学友を入会に誘う
11. 管理職や専門職務に携わる 40 歳以下の会員から成るクラブの設立
12. 40 歳未満の会員に年会費を半額にするなどで若い会員を入れることも可能
13. 1989 年女性会員の入会が認められ、現在世界の女性会員は 19 万人を超えた
14. 将来は女性会員の新クラブ創設が多くなるでしょう
15. 女性会員は 15.5% ですが日本は 4% であるので今後大いに期待が持てる
16. 会員増強の成功例を探し参考にする
17. クラブ会長がエレクト時から増強に務める
18. 増強は拡大の時と同様に全員参加により、グループ単位で計画と実践を
19. 会員になるよう誘われたことのない人がどこにもまだ沢山いる
20. 多忙な人を推薦する。多忙な人ほど時間の作り方がうまい
21. 私達は誰かの推薦によって会員になった。今度はそのお返し番だ
22. 増強が難しいという前に今までにどれだけ深く増強に努力したかを反省
23. 同じ条件であっても素晴らしい増強をするクラブもある。何故だろうか
24. 新会員への思いやりと親切なフォローアップを
25. 2004-08 年に合併したクラブ数は世界で 119 件その内日本は 12 件でした
26. 新会員が 1 年以内に会員候補者を紹介することも効果的
27. クラブ全会員が 5 年ごとに最低一人以上候補者を推薦
28. 新会員について、入会前の正しい情報提供が退会防止につながる

## 広報

01. ロータリー組織と地域社会奉仕の内容を分かりやすく地域に広報する
02. 会員候補者でない人も例会に誘えば広報にもよいし、数年後に入会するかも知れない
03. 地域社会に対してロータリーへの理解を深めてもらうことが広報の基本

## クラブ運営

01. 委員会の数はクラブの規模に沿って適正に設置
02. 5年未満の新会員研修を随時行う
03. 会長は謙虚さをもちクラブ運営に於いて誰からでも意見やアイデアを聞き改善
04. 3～5カ年の中長期計画を作り、目標に沿って実行する
05. クラブ会長、幹事のやる気がクラブの充実と活性化を促進
06. クラブに質問箱（意見含む）を設置し、どんなことでも担当委員会が回答
07. 委員長や副委員長の役職を十分生かすような活発な委員会活動が人を作る
08. 事務局員にあまり負担をかけず、出来るだけ週報、通信などは会員が奉仕する
09. クラブ運営のマンネリ化を防ぎ、常に創造的な例会の持続を
10. 日本におけるロータリー・クラブの平均年会費は世界で最も高い水準
11. 従来より会場費の安い場所に変えられないか検討
12. 会費の見直しと委員会の経費分析で有効活用を
13. ロータリー・クラブ年会費以外の臨時徴収がないよう徹底する
14. 会員への十分なロータリー情報の提供「好きこそものの上手なれ」
15. 会員のためになる、意義ある年間プログラムの計画と定期的評価を
16. 会員にとって何が最も重要かを明確にするためのアンケート調査を
17. 会員の三つの義務：会費を支払う、ロータリー誌を買って読む、出席
18. 常に会員の適切な役職と各種会合で会員の出番を作るよう配慮
19. 諸会合にて国際ロータリーの席次を守る（2007 手続き要覧 60-70 頁を参照）
20. クラブ会費を毎月自動引き落としにする、手数料が無料または安い銀行を探す
21. 他クラブと共同事務局の設置および共同例会場の検討
22. 各委員会の運営基準や行動マニュアルの作成と定期的確認
23. 親睦と奉仕のバランスを意識する

## 例会について

01. クラブ例会の始まりと終了時間を厳守する
02. 拍手をする人の割合を多くするクラブは活発である
03. 例会時間の厳守：時間延長は来訪者や、会員に迷惑、超多忙な人の集まり
04. 例会日の頻繁な変更は結果的に退会者を増加させることになる
05. 出席報告はいつも「四つのテスト」に合わせて正しく報告を
06. 例会の着席テーブルも定期的に更新して多くの会員と親しくなる
07. 可能であるならば夫人同伴例会を毎月1回程度実施
08. 世界では夜の例会が過半数を占める、昼の例会を夜か朝の例会として検討可
09. 少ない礼金で価値ある卓話者として協力してくれる人を地域社会で探す
10. 例会をもっと有意義な時間にするための会員による創意工夫を

11. ロータリーは人生道場といわれるように例会が自分のために役立つように
12. 食事のマナー化に注意、高価でなくても新鮮味を
13. 年に何回かゲストデーを設け全会員が交代で友人や会員候補者を例会に招く
14. 会員候補でない人も例会に誘えば広報にもよいし、数年後に入会するかも知れない
15. 例会ではできる限り積極的に多くの人々の名前を呼んで挨拶をするよう努力
16. 例会でふさわしくない場面があれば反面教師として学びそして改善を
17. 私語の多いクラブは私語の少ない日に今日は良かったと誉め、協力を求める
18. 先輩は新会員の隣りに座りよく話しかける
19. ロータリーの歌だけでなく時々懐かしの歌あるいは童謡等もとり入れる
20. 良いことがあったら誉める。行動、奉仕、達成、偉業、お祝い、仕事、親切
21. 貴重な時間であり、つまらないと思われる例会をなくす努力と入念な計画
22. 活発な委員会活動と共に例会で出来るだけ委員会報告を多くする
23. 例会終了後ごとにさらに改善するところはないか確認する仕組み、毎回改善を

(備考) 2010年 RID2650 地区 地区大会 指導者研修セミナー

(講師：田中作次元 RI 理事) で受領した資料を編集