

アンケートまとめ会員増強委員会・会員維持委員会主催

ワークショップセミナー参加者のアンケート結果

日 時 平成 24 年 11 月 27 日 13 : 00 ~ 16 : 30
場 所 四谷「スクワール麹町」
参加人数 67 名、会員増強委員会 21 名、会員維持委員会 10 名、計 98 名
アンケート回答者 60 名

1. 過去に何名、スポンサーしたか

0 名 → 19 名 1 名 → 14 名 2 名 → 6 名 3 名 → 5 名 4 名 → 3 名
5 名 → 3 名 6 名 → 2 名 7 名 → 2 名 8 名 → 1 名 無回答者 5 名

2. スポンサーをした人との関係 (多い順番)

① 友人・知人 ② 仕事・同業者・クライアント ③ 社員・部下・同僚
④ 先輩・後輩・学友 ⑤ 県人会 ⑥ 家族 ⑦ 趣味仲間 ⑧ 地域活動 ⑨ 飲み仲間
⑩ 法人会

3. あなたのスポンサーとの関係 (多い順番)

① 仕事 ② 友人・知人 ③ 家族の関係 ④ 商店会・商工会等地域
④ 大学先輩・後輩・学友 ⑥ 県人会 ⑦ J C ⑧ その他

4. 会員増強・会員維持の際にネックとなっていると思う事

- ① 会費が高い。
- ② 例会のマンネリ化。
 - ・ 例会が楽しくない
 - ・ 日程、時間
 - ・ 例会回数が多すぎる
- ③ 高齢化、旧会員と新会員の差がありすぎ。
- ④ ライオンズクラブの目的、目標がわからない。
- ⑤ クラブに魅力がない。
- ⑥ 奉仕活動のあり方、アクティビティ。
- ⑦ ライオンズクラブの社会的評価 (知名度) が低い。
- ⑧ 仲間との交流が少ない。
- ⑨ ライオンズクラブの PR 不足。
- ⑩ 人間関係づくりが難しい。
- ⑪ メリット (魅力) がない。

5. 会員増強・会員維持には何が必要、大切か。

- ① 会費を安くする。
- ② ライオンズクラブの魅力。
- ③ ライオンズクラブ活動のPR
- ④ 目的ある優良なアクティビティ活動。
- ⑤ 楽しい例会。
- ⑥ 楽しい社会奉仕化。
- ⑦ ライオンズクラブの価値観を高める。
- ⑧ 活動の充実感。
- ⑨ 情熱（熱意）。
- ⑩ 気合。
- ⑪ 会員同士の和。
- ⑫ メンバー間の人間関係。
- ⑬ 他のクラブとの交流。
- ⑭ 友人・知人に常に声を掛ける。
- ⑮ 先輩から新メンバーへの声掛け。
- ⑯ 若い人、女性メンバーを増やす。
- ⑰ スポンサーによる新メンバーの指導。
- ⑱ 多業種のメンバーを増やす。
- ⑲ 会合を減らす。
- ⑳ ハードルを高くする。
- ㉑ 退会の理由を知り、問題解決をする。
- ㉒ 会員の人物像を高める。

6. ワークショップで良かったところ

- ① 他のクラブの事がわかり、勉強になった。
- ② 新しい友人が出来た。
- ③ 情熱的でした。
- ④ メンバーの思いは同じであった。
- ⑤ 大変有意義であった。
- ⑥ 日頃の意見を言う場になった。
- ⑦ 他のクラブのメンバーとコミュニケーションが取れた。
- ⑧ 謙虚に反省して現状を見つめる事が出来た。
- ⑨ 多様な意見が出て勉強になった。
- ⑩ 皆真剣に討議していた。
- ⑪ 意見が出しやすいセミナーであった。
- ⑫ 先輩ライオンと知り合いになった。
- ⑬ 皆さんライオンズクラブの事を心配して真剣であった。

7. 今回のワークショップセミナーで改良した方が良いところ

- ① 出席を増やす。
- ② 会議の進め方の工夫。
- ③ 和やかで良かった。
- ④ 時間が長すぎる。
- ⑤ 冒頭の挨拶は最小限に。
- ⑥ クラブの充実なくして増強はありえない。
- ⑦ 事前に内容を知らせて頂けたらもっと意見が出た。
- ⑧ セミナー後の対応が必要である。
- ⑨ 土・日に開催して欲しい。
- ⑩ グループを少なくして発表時間をもっと長く。

8. 今後の会員増強・会員維持をどのように進めるか

- ① 会員の意識付け。
- ② 自クラブ全体で会員増強についてスピーチする。
- ③ メンバー一人一人に会員増強をお願いする。
- ④ 積極的に会員増強をしたい。
- ⑤ 魅力的アクティビティを展開する。
- ⑥ しり込みせずに頑張りたい。
- ⑦ 誠実にねばり強く。
- ⑧ 各メンバーの意見が大切である。
- ⑨ 自クラブへ持ち帰り協議する。
- ⑩ 今日の事を参考にしたい。
- ⑪ 地域で非メンバーの参加を促すアクトを推進。
- ⑫ 努力あるのみ。
- ⑬ 例会の改革。
- ⑭ メンバー同志の絆。
- ⑮ 成せば成る。
- ⑯ 常に意識して声がけする。
- ⑰ 今日のセミナーの意見をクラブ運営に反映したい。
- ⑱ クラブ内の活動に力を入れる。
- ⑲ クラブの改革。
- ⑳ 会員一人一人が認識して勧誘。

9. その他

- ① 全員の志を集める。
- ② キャビネット指導部の展望のなさ、無気力に絶望。
- ③ 本部への上納金の減額。
- ④ キャビネットがコマーシャルを打って入会希望を集める。
- ⑤ 発表が参考になった。
- ⑥ 別紙

退会者の理由 11/27 ワークショップ

- ① 人間関係 行っても面白くない
- ② 経済事由 会社の内容が悪くなった
- ③ 活動（ボランティア）が見えてこない事による存在意義の欠落

①の場合は、年齢的なもの、価値観の違い、特に審査を受けて入会した会員（ライオンズの誇りとプライドを持っている）と若い会員で半ば強引に入会させられた経緯を持つ会員との大きな差がある

③の場合は特に委員会など出席せず全て紙面による報告等のみでアクティビティが伝えられていると、単にお金を集めて、寄付して、ホテルで会食して飲むだけの集まりと思う会員がいる