

ライオンズ国際協会 337-D 地区 GMT (グローバル会員増強チーム)

地区 GMT 副委員長

鹿児島黎明 LC 狩生 豪

2020年～2021年度 会員増強について

GMT (グローバル会員増強チーム) とは、会員各位の奉仕に掛ける情熱とその輪を応援しすべての地域において会員数とクラブ数を増加させると共に長期的な会員維持を実現することを重視し活動を行うチームです。

昨今、ライオンズクラブ会員数が減少する中、2020年1月より始まった世界的脅威となっている新型コロナウイルスの多大なる影響により、今後更なる厳しい会員減少があると予想されています。

国際協会からの2020年～2021年度の具体的な数値目標は、ライオンズクラブ日本全体会員数1名純増の目標となっています。会員増強を目的としますが、会員維持をすることが重視する点となると考えています。

参考例として、会員維持 (ドロップアウト防止) の取り組みをされているクラブをご紹介します。

例：1 鹿児島ライオンズクラブ

クラブ内規の新設

新型コロナウイルス禍による社会活動の変化により、経済面へも底知れぬ影響が及んでいます。当クラブ在籍会員も少なからず影響を受け、経営改善に向け懸命な日々を送っている方もおられると思います。かような状況の中、クラブ例会出席や奉仕活動が困難ではあるが、クラブにとどまることを希望される会員に制度を新設することになりました。

新設内規制度 臨時優待会員 (2020～2021の時限制度)

待遇・義務 優待会員に準拠する。例会出席可。会費半期¥30,000

申し出方法 会長に申告し相談の上、承認。

復帰時期 本人の意向により期中途復帰も可能。

※尚 来期の準備理事会、今期最終理事会及び1438回例会は6月24日(水)に実施の予定にしていますが、来期の上期会費も縮小に努力をし、¥110,000を切る予算組を目指します。

例：2 鹿児島第一ライオンズクラブ

新設内規制度（2020年7月～12月 上半期）

運営費	¥64,500
事業費	¥2,500
会食費	¥24,000
積立登録料	¥5,000
上半期会費合計	¥96,000

第40期執行部より提案

運営費	¥18,500
事業費	¥2,500
会食費	¥24,000
上半期会費	¥50,000

※運営費減額分（¥46,000）第40期剰余金より補填

新型コロナウイルスによる会員維持対策の例をあげさせていただきました。

又、このようなドロップアウト防止の取り組みの情報を早期から12LC会長同士共有できる連絡網を作っており、新しい対応策、情報などをいち早く報告をあげ、共有することにより会員維持戦略を推し進める良い結果になっていると考えられます。

会員維持と同時に会員増強への取り組みについて

魅力、感動ある場所に人は集まり、引き付けられるのではないのでしょうか
人の心に感動が伝わることにより、魅力を生み、自然と人が集まってくると思います。

魅力、感動のある活動を行う為には、計画・予算・人員の確保が必要となります。

計画があつたとしても予算が足りない、人員不足となると活動が難しくなります。

短期間では、多くの会員を増やすことも予算を確保することも出来ません。

会員増強を目的とした計画、準備、行動をすることが必要なのではないのでしょうか

まずはクラブの現状（計画、予算、人員）を改めて見直し、

会員増強に対する強い意志と情熱を会員が持つことが重要である。

① 魅力ある感動ある活動計画

(クラブ内で会員増強をテーマにしたワークショップ実施、アイデアを出し合う)

② 予算確保

(年度予算を再確認、無駄になっている費用の削減見直しを行い可能な限り捻出)

③ 人員確保

(会員増強に対する強い意志と情熱を持つ会員を増やし、積極的に活動に参加する)

多くの人々に魅力、感動ある活動を伝えることが出来るならライオンズクラブ会員数が増える結果へと繋がるものと考えています。

会員増強を推進していくために皆様の追加アイデア、ご意見等あれば、随時ご報告をお願い致します。新しい情報アイデアを早期報告共有させていただきます。

会員増強を推進していくために幾つものアイデア、ご意見により会員増強マニュアルも作成されています。是非参考になると思いますので、必要な方はお声をかけて頂ければ資料をご準備いたしますので、宜しくお願い致します。

(会員増強マニュアル項目)

- 1、勧誘シナリオ
- 2、断られた時の切り返し方
- 3、入会（維持）の目的
- 4、退会する理由
- 5、入会の流れ
- 6、入会候補者の見つけ方
- 7、会員増強例会
- 8、雑記・備忘録

(会員増強アイデア)

- 1、会員のビジネスバックに入会パンフレットと入会申込書を入れてもらいつつライオンズにふさわしい人物に入会を促せる。
- 2、毎回例会で入会パンフレットと入会を促せるようにする。
- 3、入会候補者を増やし続け、会員増強担当者が進捗管理を行う。
- 4、会員増強コンテスト（スポンサー数優勝者へアワード）
クラブ内、ゾーン内、リジョン内、準地区内
- 5、クラブ周年行事の最大アクティビティとして会委員増強をテーマとする。

- 6、メンバーになって良かったことを入会候補者へ熱く語る。
- 7、会長や会員委員長がメンバーに熱く語る。熱意のこもった手紙（文書）を出す。
- 8、会員委員会が機能しない場合は、会員増強特別委員会を設立する。（新しい空気です）
- 9、アクティビティのメンバー以外の参加者もしかには参加者（子供）の親を入会候補者へピックアップする。
- 10、入会候補者の訪問は紹介者1名ではなく、複数名で訪問する
- 11、クラブ内に会員増強をしないといけないという空気をつくる。
- 12、クラブ内に青年チームを作り、このチームを中心に若手の会員増強を進める。
- 13、アクティビティ先の組織を支部とする。

（会員維持アイデア）

- 1、例会欠席者にまず注目する。
- 2、例会欠席が多い会員のフォローアップ。スポンサーや三役を中心に。
- 3、例会欠席者に直接電話をして出席を促す。
- 4、例会で新入会員や若手会員を一人ぼっちにしない。
- 5、例会で一人一言は発言してもらおう。（一分間スピーチ）
- 6、スポンサーは、年間を通じて新入会員に関心を持ち続けるようにする。
- 7、若手会員へ役員や委員長など役割を与える。
- 8、事業毎に担当者を変えて、いろんな会員が各事業を成功へ導くように工夫してもらおう。
これにより多くの会員に役割が行き渡りやすくする
- 9、会員名簿に各会員同士が具体的にどういう仕事をしているか記入することで、会員同士で仕事などのやり取りをやりやすくする。
- 10、ライオンズクラブの事を知ってもらおう。在籍年数長い会員や地区役員による講和。
- 11、会員維持について、メンバー同士が真剣に話し合う機会を例会などで持つ
- 12、長期欠席をしている会員のところに誕生日に会長幹事がお祝いを持って出向く
- 13、退会者に退会理由を確認し、記録し今後に活かす。

随時、アイデアご意見追加中

以上