



ライオンズクラブ国際協会337-D地区

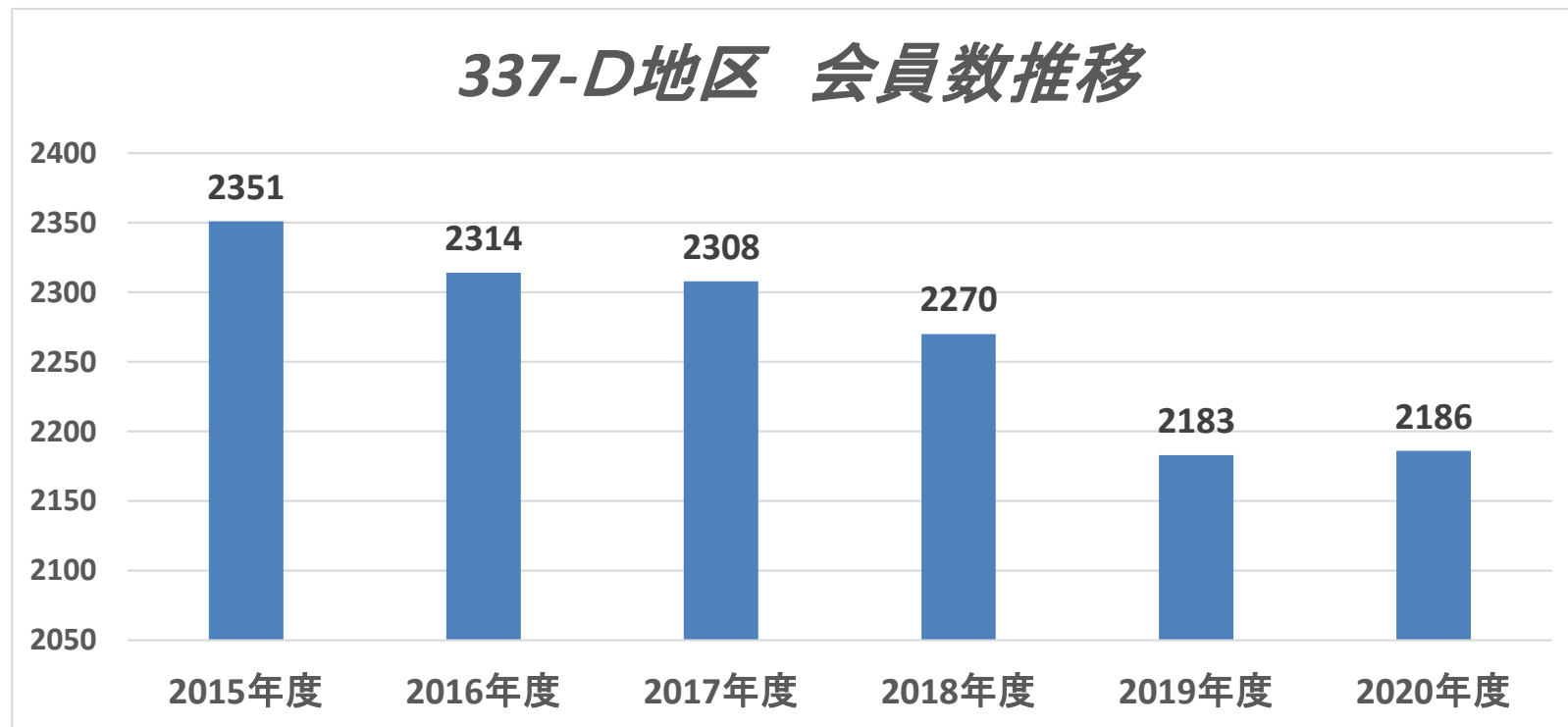
地区GMT委員長 喜名 奎太

地区GMT副委員長 狩生 豪

G M T セ ミ ナ ー

～会員増強・維持～

< 2015～2020年会員数推移グラフ >



	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
会員数	2351	2314	2308	2270	2183	2186
増減	-	-37	-6	-38	-87	3
	2015年度～2020年度増減					-165

＜ 会員増強・維持の目的 ＞

地域社会へのインパクト(影響力)を広げるため。

会員が1年で1人も増えなければ、平均年齢が1歳あがり
クラブ消滅に一步近づく。

先輩から受け継いだ「輝かしい奉仕の伝統」を次世代にバトンタッチするのが
今在籍しているメンバーの使命。

クラブの活力を取り戻し「奉仕と友愛の精神」を高揚することこそ
メンバーの責務。

【2018年7月～2020年6月】 入退会者アンケート

①過去3年間以内の新入会委員 (入会動機、きっかけ)

・異動の為(歴代引継ぎ)	(32件)
・スポンサーからの声かけ	(38件)
・奉仕活動に興味があった	(20件)
・再入会(改めて活動をしたと思った為)	(1件)
・家族会員として活動に参加できた	(4件)
・楽しそうと思い、自分の糧になったと思った	(1件)
・異業種の方々と交流ができる	(2件)
・仲間作り(人を知る為)	(2件)
・ライオンズクラブとの交流	(1件)
・新クラブ立ち上げという勧誘	(1件)
・例会・活動に参加して興味を持った	(4件)

②過去3年間以内の退会者 (退 会 理 由)

・ライオンクラブに対する意欲低下	(15名)
・会費、活動費等の金銭負担	(35名)
・活動の時間的負担	(37名)
・その他	
楽しくない	(1名)
転勤、退職の為	(91名)
会員高齢化の為	(33名)
健康上の為	(28名)
会社統合の為	(2名)
コロナ禍で事業が大変な為	(1名)
一身上の都合(仕事が大変など)	(22名)
会社役員退任による	(1名)
理由不明	(1名)

< 会員維持アイデア >

- ・ 例会欠席者にまず注目する。
- ・ 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。
- ・ 例会欠席者に直接電話をして出席を促す。
- ・ 例会で新入会員や若手会員を一人ぼっちにさせない。
- ・ 例会で一人一言は発言してもらう。(1分間スピーチ)
- ・ スポンサーは、年間を通じて新会員に関心を持ち続けるようにする。
- ・ 若手会員へ役員や委員長などの役割を与える。
- ・ 事業ごとに担当者を変えて、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う。
これによって、多くの会員に役割が行き渡りやすくなる。
- ・ 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、
会員同士で仕事のやり取り等をやりやすくする。
- ・ ライオンズクラブの事を知ってもらう。GATコーディネーター等による、ライオンズクラブの基礎講座。
- ・ 自分のクラブの歴史を知ってもらう。在籍年数の長い会員や地区役員などによる講話。
- ・ 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。
- ・ 退会者に退会理由を確認し、記録し、今後に活かす。

< 会員増強アイデア >

- ・ 会員のビジネスバック等に常に入会パンフレットと入会申込書をいれてもらい、いつでもライオンズにふさわしい人物に入会を促せるようにする。
- ・ 毎回例会で、入会パンフレットと入会申込書を会員に配布する。
- ・ クラブ周年行事の最大アクティビティとして会員増強をテーマとする。
- ・ メンバーになって良かったこと「魅力」を入会候補者に熱く語る
- ・ 会長や会員委員長が、会員増強についてメンバーに熱く語る。熱意のこもった文書を出す。
- ・ 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置する。(新しい空気で)
- ・ アクティビティの会員以外の参加者もしくは参加者(子供)の親を入会候補者へピックアップする。
- ・ 入会候補者の訪問は紹介者1名だけでなく、複数名で訪問する。
- ・ クラブ内に、会員増強をしないとイケないという空気を作る。
- ・ 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。
- ・ アクティビティ先の組織を支部とする。

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

< 会員増強マニュアル >

リスト作

会員一人一人が、知人・友人1名以上を紹介する。紹介者リストを作成する。
クラブ会員数が20名の場合は20名以上の友達リストを作成
(見込みあり・なしに関わらず提出)

会員委員会検討

リストの取りまとめは会員委員会が担当

理事会承認

理事会にて取りまとめたリストの確認

例会承認

理事会承認後、例会承認

アプローチ

本人へアプローチ
例会・アクティビティ等

例会案内

入会式

ステップ1 【クラブ会員全員で取り組む】

- ① あまり難しく考えないで、クラブの魅力や、クラブのいいところ、自分たちのクラブが誇れるものは何かを全員が共有することが大切です。（声かけするのにとても大切なことです。）
- ② 会員と一緒に活動をしたい人2名を紹介してください。
2名を紹介するだけで名前を挙げたその人には何も伝えないでください。
ただ、名前を挙げるだけです。

例：親子・親戚・知人・友人・サークルの仲間・職場の同僚・仕事関係・趣味の会
取引先・行きつけの飲食店・・・等

- ③ クラブ会長は会員から紹介していただいた2名のリストを紹介者リストで集計してください。
（個人情報が含まれますので、取り扱いにはご注意ください。）

ステップ1はここまで！



ステップ2 【検討・承認】

- ① クラブで集計した紹介者リストをもとに、会員委員会で検討してください。
- ② 会員委員会で検討したものを理事会で承認し、例会で承認を受けてください。
ここまでは、各会員は紹介者リストに挙げた人には声をかけないでください。
- ③ 例会での承認が確認出来たら次のステップ3に移ります。

ステップ2はここまで！



ステップ3 【アプローチ】

提出していただいた2名の紹介者へアプローチをお願いします。

大切なのは、クラブの魅力を伝えることと自分たちの活動内容を熱い心で伝えることです。

- ・例会にお誘いする
- ・アクティビティにお誘いする
- ・一緒に食事会をする

様々な方法で、紹介者の方にアプローチしてください。

ステップ3はここまで！



ステップ4 【アプローチの報告】

① 紹介した2名の方の反応をクラブ会長へ報告をお願いします。

- A (入会決定……………入会日まで決定した)
- B (入会の内諾を受けた(1ヶ月以内)……入会日は未定)
- C (1年以内に入会する……………来期入会予定である)
- D (入会希望者……………条件が整えば入会を希望する)
- E (入会候補……興味があり一緒に活動したいが、入会までは)
- F (入会の意志がない)

② 会長は紹介者リストに見込みランキングの記入をお願いします。

③ クラブ会長は見込みランキングの報告をお願いします。

ステップ4はここまで！



ステップ5 【承認と入会準備】

- ① 入会希望者については、再度会員委員会を開催し、入会の準備をお願いします。
- ② 必要であれば、理事会・例会等で入会希望者の報告をお願いします。

ステップ5はここまで！



ステップ6 【入会式とオリエンテーション】

- ① 新入会員がクラブに歓迎されていることを伝えるために、盛大に入会式の開催をお願いします。
- ② スポンサーと一緒にクラブで経験豊富なライオンがオリエンテーションを行ってください。

ステップ6はここまで！



< 情 熱 ～ 行 動 >

会員増強・維持に対する強い意志を持つ

メンバー1人1人が情熱を熱く燃え上がらせる

会員増強にかける情熱の輪を作る

会員増強・維持の行動(アクション)する

会員増強・維持に対する強い意志と情熱をメンバー1人1人が持ち
情熱の輪を熱く燃え上がらせ行動をする。