

サクセスストーリー 事例報告

ライオンズクラブ国際協会 332-A地区 5R-1Z
(八戸)ライオンズクラブ

会長 L (大山 重則)
作成者 L (佐藤 正洋)
(ガイデング・ライオン)

テーマ 「ライオンズクラブの空白地域に活動拠点を作ろう」

ポイント

1. 課題の発見

会員維持・会員増強が上手く言っていない。または、クラブ事業が充実していない。クラブ会員に以前より元気が無い等、課題を書き出してみよう。

※以前のクラブが平成12年解散していた地域に新たな活動拠点を作ろう。

2. 課題解決へ向けた活動と計画

課題についてどう考えて目標や計画を立てましたか？

※地域は町村合併により（旧福地・名川・南部・三戸・田子）が南部町・三戸町・田子町と編成の地域。（人口総計3,5万人）・（RCは2クラブ存在）

2016年結成を目標に当時クラブ会長で現地区第二副地区ガバナー田名部智之Lがエクステンションを決め、空白地域を苦慮していたPDG中居雅博Lと共にエクステンション委員会を結成し活動を始める。

3. 実行した結果、どんな成果が出たのか

計画は順調に推移しましたか？課題が解決されてどの様な成果が出ていますか

※順調に進み、20名の会員で結成に至る。

それでは、あなたのクラブのサクセスストーリーをお聞かせ下さい。

※400文字以上～A-4 1枚以内でお願いし提出は所属複合地区事務局 GMT コーディネーターへメールでお願いします。

サクセスストーリー

結成に向けて向け最初に考えたことは誰を中心メンバーとするかです。南部町には元クラブメンバーで元町長でもある方がいる事から、その方を初代会長候補として、又南部町と田子町には八戸LCの現会員が各1名在籍その方々2名を新クラブに転籍して頂くことを決め3人に了解を得る。次にその3人と、クラブメンバーより会員候補者の名簿を提出してもらい、幾度も説明会を開きました。普段ライオンズクラブの活動に触れる機会の少ない方ばかりであり、ライオンズクラブの意義を納得して頂くことは中々難しいものでしたが、エクステンションする事が目的でなく、長く活動することが目的なので「仕事につながる」とか「ステータスになる」などの誘い方はせずに、「自分と企業を育ててくれた地元への恩返しで有ること」「子供達の未来への投資であること」「苦しみを持つ方々への支援で有ること」「自分や仲間が社会的に成長するため」などを説明する。趣旨に賛同し入会の意思を示した方からも候補者の紹介をしていただき、また説明会を繰り返しおこない結果最終的には20名（8割が40代・残りの数名が59～60代）での結成が出来た。

結成が決まってから、三役メンバーには親クラブの例会に参加して頂き運営のやり方を見て頂くなど、ガイディング・ライオンとしての指導が結構な負担であったが、三役は旧知の間柄であり意思の疎通もうまく出来たのでは、会長候補の元会員からふさわしい方がいると紹介された地元の、開業医が初代会長となり、会員の平均年齢40代と若く、企業活動や地区行事の主力でもあるため例会出席率は6割程度でありますが、共通の話題も多く毎回パワフルな例会を行っている。

アクティビティは、資金的余裕はないが地域への恩返しと地域の祭りの事前・事後のゴミ拾いとバレーボール大会の開催をスタートに、2年目以降は三町の小学校一年生全員への図書券の贈呈や地区社協へのフードドライブ、事業資金獲得の為にチャリティーパークゴルフ大会の開催、お祭りへの出店などを始め新たな地域ニーズを模索中です。

ガイディング・ライオンは全てのクラブ行事に参加、助言を求められたとき、方向性がずれてきた時のみ指導する形で自主性を大切にしている。ただし例会の出席が一番大切であることや、またクラブライフの楽しさをことあるごとに話してきている。

問題点

- ① チャーターメンバーがあまりに結成が強くと、新入会員候補をオブザーバーとし例会に招いても馴染みにくいのか中々会員数が増えない。（現状+4名）
- ② 所属リジョン5Rの中心地の八戸市から（車で約40分）の地域でブラザークラブなどの周年や合同での事業など参加するには負担が多い事が挙げられる。
- ② 地道な勧誘PRを継続する。
- ② 次年度周年事業を迎える、記念アクティビティや会員増強など課題は山積しているが、10年を目途に35名の会員増強を目指している。親クラブでこれまで以上に支え力強さを持ったクラブに成長する事を望んでおります。

※東日本大震災の際、332複合地区では未曾有の災害を受けたA地区5R、そんな中立ち上がった、新クラブ今後の成長を支援してゆきます。