

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 337 - A 地区
(宮若)ライオンズクラブ

会 長 L (西島本敏)
作成者 L (荒牧政紀)

テーマ 「会員減少をいかにくい止めるか」

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ましょう。

クラブの運営に必要な人材が少ない。現在、会員は 38 名ですが、例会出席やアクティビティの参加者が 50%以下で限られた会員になって、幽霊会員が多い、参加をお願いするが、厳しい状態にあり退会に繋がる。

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？

ライオンズ活動をなかなか理解して頂けなくて、入会願いは、ライオンズ活動をわかってある元会員やその友人を誘う

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？

ある程度の会員が必要なのを元会員は理解して頂き、今期、元会員 5 名、その友人 1 名、新会員 1 名に入会して頂いた。

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 枚以内でお願いします。※

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

宮若ライオンズクラブは前年度 55 周年を迎えましたが、会員は 30 名程度まで減少していました。50 周年の時は 45 名年々減少傾向にありました。

今年度は、主に会長に努力して頂き、元会員の入会を勧め、入会して頂いたのですが、出席が少なく、色々と対策をしているのですが、新会員の例会やアクティビティの参加が少ないのが現状で、このままでは退会に繋がるのではと、新会員の参加を呼び掛けている状況です。

新会員の参加を進める方法として。

1. 自クラブの例会以外、他クラブの例会やイベントに新会員を誘い、他クラブの友人を作る。
2. 新会員の事業所を訪ね、交流を多く持つ。
3. キャビネット行事や地区委員会の行事に新会員を同行させる。

以上の様な退会防止につながる事を行っている、特に新会員は他クラブなどに友人が出来てくればライオンズが楽しくなり退会しないのではと思う。

今後の会員増強には、クラブの特別例会などに、将来の会員に誘う人材が所属する団体、宮若商工会議所青年部や若宮商工会青年部など誘って参加して頂いている。

12 月の忘年例会には多くの団体を招待したのですが残念ながら他団体からは、宮若商工会議所青年部の会長 1 名のみ参加となったが、この交流を大事にしていきたいと思う。

今後も、特別例会などに多くの団体を誘う計画をしている。

この様な交流で宮若商工会議所青年部と役員との交流会や、各イベントの協力などの話が進んでいる。又、以前に賛助会員制度を導入し賛助会員が多く入会したが長く続かず正会員に移行した会員は誰もいなく、賛助会員のすべて辞めてしまった経緯があるので、賛助会員は考えていない。