

# 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 331- A地区

( 芦 別 )ライオンズクラブ 地区コーディネーター

L ( 浅井 富雄 )

テーマ 「 会員増強に向けて 」

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。

- ・先輩Lの病気等による自然退会による減少
- ・J Cを卒業した若い人がなかなか入会してくれない（そのうちに入会すると先延ばし）
- ・亡くなられたLのご息子には忙しくて入会するのは無理と断られる（そのうちに入会する）

## 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？

- ・Lメンバーの事業継承者であるご息子を事前に家族会員にする。
- ・若いメンバーの入会にあたり、近しい会員で頻繁に説得する。（努力あるのみ）

## 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？

- ・40代の男性2名、女性1名が正会員となりました。（12月入会式）
- ・現会員のご息子6名が入会致します。（12月入会式）

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

会員増強は永遠のテーマであります。

会員維持には、クラブ会員全員が仲間意識を持ち奉仕活動を共に楽しみながら行うこと、例会等はマンネリ化しないよう創意工夫を怠らず、毎回楽しい例会にすることが大切であると思います。

派閥が出来て大勢の退会者が出たクラブが有ります。事前に状況を察知して改善策を見出さなくてはなりません。

家族会員も将来に繋がる会員を入会させなくてはなりません。

正会員を増強することによって強いクラブが創成されます。従ってクラブ運営、事業も余裕を持って活動できると思います。