

委員会報告

2013～2014年度

No.1

第 2 回

委員会名

会員増強委員会

委員長名

L 橋口啓一

開催日時	2013年 8月 26日 月曜日 15時 00分 ~ 17時00分					
開催場所	喫茶 ルノアール 四谷店 マイアースペース					
出席者		鈴木地区ガバナー		塩月第1副地区ガバナー		近藤第2副地区ガバナー
	<input type="checkbox"/>	L橋口啓一 委員長	<input type="checkbox"/>	L伊藤侑希子 副委員長	<input type="checkbox"/>	L並木孝行 副委員長
	<input type="checkbox"/>	L吉岡 晋 副委員長	<input type="checkbox"/>	L中村浩梓 副委員長	<input type="checkbox"/>	L福島俊郎 副委員長
	<input type="checkbox"/>	L田村祥江 委員	<input type="checkbox"/>	L草川重良 委員	<input type="checkbox"/>	L櫻庭憲嗣 委員
		L竹内敬雄 委員	<input type="checkbox"/>	L奈良橋建造 委員	<input type="checkbox"/>	L吉野行英 委員
		L則岡孝子 委員	<input type="checkbox"/>	L島田光子 委員	<input type="checkbox"/>	L道橋和志 委員
		L森谷一弘 委員	<input type="checkbox"/>	L市川泰史 委員		
	<input type="checkbox"/>	L岩城正明 SPA	<input type="checkbox"/>	MD:会員増強・EXT委員L高麗		
		出席オブザーバー				
	<input type="checkbox"/>	日下GMTコーディネーター				
次 第	司会・進行 L福島俊郎					
	1	委員長挨拶				
	2	SPA挨拶				
	3	前回議事録確認				
	4	議題 別紙議題による				
	5	その他				
	6	次回開催確認				
議 題	審議経過事項の概要					
	1	各小委員会活動報告				
		①女性会員増強チーム L伊藤				
		②5500推進特別チーム L並木				
		③5500キャンペーンニュース発行チーム L吉岡				
		④イベントチーム L中村				
		⑤ワークショップ、モデルクラブ担当チーム L奈良橋				
	2	担当リジョンについての説明(委員長)				
		①「目標設定表」について				
		②「会員増強推進表」について				
	③クラブ訪問について					
	④「こうすればできる会員増強」について					
次回開催日時 場所	2013年 9月 25日 水曜日 15時 45分 ~ 17時 30分					
	キャビネット会議室					

作成者

L市川泰史

議 題	審議経過事項の概要
1-①	可能な限り、訪問活動を行う。今後どのようにすれば女性会員が増えるのかを課題とし、他の委員会などと協力できるかを検討していく。
1-②	今後の方針について、他の委員会に協力を求める。26委員会に訪問活動をする。
1-③	各クラブ、キャビネット役員にニューラベルを添付し5500キャンペーンニュースを配布。
1-④	11月18日(月)横浜港にてイベント開催予定。300人越の募集人数を募る。
1-⑤	今後一年間にて1～5R、6～10R、11～14Rにて年三度程度開催を検討。
2-①	目標設定表について委員長より説明。
2-②	会員増強計画シートを各クラブ会長にて配布済み。会長→9/10、ZC→9/13、RC→9/17 これを会員増強各委員が会員増強推進表に取りまとめる。
2-③	クラブ訪問の予定については、今後ワークショップ、モデル担当が取りまとめを行う。
2-④	1.過去7年間の330-A 地区メンバー数の推移をデータにて、15人以下のメンバー数のクラブは60クラブ(全体の30パーセント)であり、このままではライオンズクラブでの活力が下がり、満足のいく活動ができなくなる。
	「奉仕人口の拡大」は、ライオンズにとって最大のアクティビティである。
	そこでどうすれば会員増強できるか、各クラブ内にて会員増強シートを活用し、会員増強の目標、計画をたてる。
	「クラブ会則」と「クラブ内規」を見直そう。クラブの年会費を引き下げて入会のハードルをさげてみてはどうか。入会后1年間は、クラブ年会費を半額にしてはどうか。「賛助会員制度」
	「準会員制度」、「名誉会員制度」、「支部制度」を導入してはどうか。
	メンバーが「入会呼びかけシート」を活用し、例会見学者を「会員増強例会」にお連れしよう。
	そしてメンバーになってよかった事を伝える。
	今後の会員増強のアイデアとして、地元の企業をよく知る方に名誉会員になっていただき入会候補者を紹介していただく。
	奉仕を「財・智、労」に分け、それに応じクラブ年会費を「労・荘・青」の区分ごとに分け、若いメンバーのクラブ会費負担を少なくして、若い人が入会しやすくする。
	メンバーが新会員のスポンサーとなったメンバーに「会員増強協力アワード」とし拠出する。
	社会奉仕の志をもつ職域・企業グループを支部として結成しメンバーになっただく。
	アクティビティ先の組織を支部とし、そのメンバーになっただく。
	ゾーン合同で、「会員増強月間」を設定し、会員増強についてクラブ対抗で競い合う。
	会員維持について「どうすれば会員がやめないで済むか」メンバー同士が話し合う機会をもつ。
	メンバー数が10人以下のクラブは「準会員制度」を積極的に推進し、その準会員に会員増強の担い手になっただく、ゾーンチェアパーソンを通じて、地区ガバナーに「再建ライオン」
	の派遣を要請する。