

# Aグループ

## <参加者>

東京LC	L加藤 光晴
東京新世紀LC	L中原 剛
東京麻布LC	L森谷 智行
東京豊新LC	L小林 勉
東京シテイLC	L柏崎 文昭
東京小金井LC	L大久保 正弘

## 【会員増強】

### 例会方法

- メンバーが欠席の場合、代理人を出す
- 退会者の理由を問う
- 2世会員について考える

### 会費

- 昼・夜の例会によって会費を調整する
- 会費の集め方を考える
- ドネーションのあり方について考える

### 増強アイディア

- 自分の会社の社員も入れる
- 特別例会を開く
- 会員を維持する為の会費を設定する

## 会員増強のアイディア

- ・全員が見えるアクティブティ作り 参加型
- ・年一回会員増強特別例会を催す
- ・正会員が欠席のときに家族が代理出席できる(次世代に継ぐ)
- ・全員にメンバーズスピーチで会員増強のことを話して頂く。

# Bグループ

<参加者>

東京 LC	L 山本	和夫
東京新世紀 LC	L 村島	吉豊
東京青山 LC	L 有働	武文
東京世田谷 LC	L 岩瀬	潔
東京シテイ LC	L 加藤	達也
東京小金井 LC	L 梶原	正和

## 【会員維持】

例会の楽しみ	アクティビティ	組織	コミュニケーション	目的、意識
楽しい例会にする	地域におけるアクティビティを考える	若い人に入ってほしい	声をかける	異業種の集合体にする
例会の魅力を考える	共同アクティビティを考える	財政の公開をする	大事な友情と考える	会員のレベル(平等)を図る
クラブの特色を出す		メンバー構成を考える	メール友達にする	目的の明確化を図る
共同例会にする		組織の変革を考える		スポンサーの意識を持つ

## 問題点

例会に楽しみや目的を感じないと続かない  
少人数クラブではアクティビティができない  
資金不足で運営が厳しい  
高齢化  
入会時の誘い方、動機が軽い

## 解決策

共同例会、ゲスト招待  
地域密着型アクティビティ  
収益事業(チャリティー)も実施していく  
時間とお金に余裕がある人(高齢者歓迎!)  
安易な勧誘をしない(事前の説明が大切!)

# Cグループ

## <参加者>

東京丸の内LC  
東京晴海LC  
東京桜門LC  
東京世田谷LC  
東京シテイLC  
東京小金井LC

武 孝友  
和次 文太郎  
尚 玲子

し吉永  
し脇村  
し大山  
し田中  
し中村  
し平野

## 【会員増強】

### 例会のあり方

例会のあり方の見直し

例会の時はお酒を出す

年齢に合った会費にする

LCの会費を下げ、出席時に会費を出す

### 二世入会

二世の入会 メンバーの二世に声をかける

### 多彩な活動を分かりやすくPR

他のクラブがするボランティアを理解する

ライオンズが良く解らないので広報をする

区内にクラブが多すぎる→少なくする

### 若い力を育てる

若い人達の意見を素直に聞ける会にする

大学生をボランティア活動に誘い育てる

若い青年部隊を作って活動する

# Dグループ

## <参加者>

東京千代田LC L青木 禎斎  
東京新橋LC L小金井 敬  
東京江戸川LC L長島 常和  
東京神宮前LC L遠山 浩光  
東京シテイLC L八木橋 重仁  
東京西東京LC L菊池 清一

## 【会員増強】

退会防止	入会の働きかけ	例会を楽しくする	年会費を下げ経費を削減
例会後2次会に誘う	長続きしそうな人を探す	例会の後、必ず2次会をセットし呼びかける	年会費を初年度のみ無料にする
欠席者に次回呼びかけTELをする	まずは身近なところで候補者を見つける	出席の電話呼び掛け 出席を促す	入会金0円にする
欠席した場合、必ず電話を掛ける	ライオンズクラブの名を売る	呼びかけ部隊を作る(例会)	年会費を年齢別で実施する
	仕事関係でプラスになることを伝える さらに異業種交流を深める	例会に友人を呼ぶ(無料)	年会費を下げる為事務局検討を考える
	外部活動を増やす		
	地元の団体にアピールをする		

# Eグループ

## <参加者>

東京千代田LC  
東京三田LC  
東京フロンティアLC  
東京成城LC  
東京ひかりえLC  
東京清瀬LC

L石丸 真二  
L櫻庭 憲嗣  
L西村 武雄  
L出口 有公  
L菅 純一郎  
L村松 純一

## 【会員維持】

アクティビティ—毎年のテーマ	例会の在り方	若い人 高齢化
新しいアクティビティを行う	若い者に役職を与え、責任を持たせる	高齢化で動きが取れないので、若いメンバーを入会させる
アクティビティの楽しさを味合わせる	若い人を集める	ベテラン・新規会員の隔たりを無くす
毎年のテーマをはっきり謳う	ビジターズデー 友達、仲間を出席させる 例会の中身を面白くする	その他 LCのメンバー間でのビジネスチャンスを作る
	マンネリ例会を改革する	個人型会長はダメ 市長を入会させる 国会議員 都議会委員を入れてテコ入れる

# Fグループ

## <参加者>

東京千代田LC	L奈良	文男
東京三田LC	L武田	都雄
東京飛翔LC	L佐藤	達二
東京成城LC	L漆山	伸一
東京大江戸LC	L小川	弘行
東京田無LC	L間	誠

## 【会員増強】

経験	セミナーの開催	人数	小規模な合同例会	例会の在り方を改善
ライオンズ大学の様な場がほしい		年数回のクラブ間交流例会の開催を図る		食事の機会を減らす
地球規模の大きなテーマを考える		少数クラブは合併させる		食事ははやめる
		2クラブ例会を考える		出席率を問わない
				クラブアクティビティの見直しと魅力を考える

# Gグループ

## <参加者>

東京千代田LC  
東京高輪LC  
東京成城LC  
東京大江戸LC  
東京東村山中央LC

廣 修一  
L井口 保博  
L城戸崎 義範  
L川野 正人  
L小野 正人

## 【会員維持】

### 会費削減

食事メニューを下げる  
周年行事は10年毎にする  
固定費の削減を図る

### 家族会員増強の有り方

後継者を家族会員へ導いて将来の正会員に育てる

### 会員維持

同好会活動も活発に行なう  
新人でも例会の話がよく理解できる異体性を図る  
マンネリ化打破を考える

### 会員維持の為のアクティビティ

ゾーン・キャビネットの奉仕活動に参加する  
奉仕活動を活発に行なう  
マンネリ化打破を考える

### あらゆる方面に呼びかけ

JC、法人等団体に呼びかける

# Hグループ

## <参加者>

東京 番町LC  
東京 麻布LC  
東京 けやきLC  
東京 成城LC  
東京 吉祥寺LC  
東京 東村山中央LC

L田原  
L内田  
L志村  
L千原  
L井澤  
L吉澤

進 篤 昭 曜  
せい子 徳光

## 【会員増強】

<b>会費</b>	<b>入会へのアプローチ</b>	<b>楽しむクラブライフ</b>
食事なし例会 2時間にする 月会費 10,000円にする	ビジター's dayを作る	移動例会を考える
<b>目的</b>	<b>アピール</b>	
メンバー全員参加のアクティビティを考える	ライオンズマークを街の風景に！ 青色パトカーを出動させる 思い出ベンチを作る	

# Iグループ

## <参加者>

東京番町LC  
東京麻布LC  
東京光が丘LC  
東京成城LC  
東京吉祥寺LC  
東京羽村LC

L直井 清  
L椿 佳生子  
L足立 宏道  
L中村 善子  
L菫原 一晃  
L浦野 正美

## 【会員増強】

### クラブ活動

小学生を関わらせる  
中学生を関わらせる  
地元、地域の為に活動する  
他団体交流を考える

### クラブ改革

カチカチ頭の古いメンバー再教育をする  
本音と実態の解離を知る  
各クラブの個性を尊重し、多様性を図る  
自クラブ独特の発想を考える

### 例会

新会員オリエンテーションの実施をする  
他クラブとの工夫を考える

### 会費

高いと会員が減るが安いと質が落ちる  
身の丈にあった支払にする  
アクティビティにお金を掛けない

# Jグループ

## <参加者>

東京麻布LC  
東京光が丘LC  
東京成城LC  
東京吉祥寺LC  
東京羽村LC

L古越 裕章  
L小池 民生  
L柳 総男  
L河田 弘昭  
L若杉 光男

## 【会員増強】

### 若者・女性会員

目標50名達成を考える

古い慣習の打破をする

入会見込み者を各自が計画をたてる

若い会員・女性会員を入れる

入会歴の浅い人を大切にす

### 内容

伝統よりも改革をして若さを保つ

斬新なスタイルへ持っていく

### 会員維持

家族同伴を考える

会員オリエンテーションをする

スポンサーのフォローを大事にする

### 会員増強活動

新しいアクティビティをする

入会者にスポンサーがフォローする

ビジター's dayを作ってビジターの人を集める

サラリーマンの入れるライオンズクラブを作ろう

### 例会場

食事代が高いので食事なし例会にする

例会場を安い場所です

アルコール無しにする

弁当→通常例会にする

事業展開 別途収入源をカバーする

# Kグループ

## <参加者>

東京蒼天LC  
東京麻布LC  
東京豊新LC  
東京シテイLC  
東京吉祥寺LC

し伊達 めぐみ  
し三上 哲治  
し宇野 晴海  
し植草 正利  
し杉田 昇

## 【会員維持】

### 少人数クラブに取組み指示

リジョン・ゾーンから弱体化したクラブに何等かの援助をすべきだ

### クラブの運営

今年、何人まで増やすか具体的な数字の目標を出していく！

若い会員の為に日時を考える

新しいプログラムの作成

特色ある専門クラブを作る

LCに入っていると、得する情報(割引・特典など)を増やしてほしい

### 新入会員の勧誘

メンバー以外も巻き込むアクティビティ

メンバー以外の人とのアクティビティを1か月に1回やる

イベントに招待しクラブの良さをアピールする

献血時にボーイスカウトに協力してもらう

地域団体との協力

JCとの協力

飲み屋さんで情報を得て勧誘する

過去の実績をもっと一般に伝える

友達への友選を誘う

飲み仲間、道楽仲間を誘う

取引先を誘う

### クラブの雰囲気

過去の事例を持ち出さない

新しいメンバーに何か役をもらう

若い会員をキープするために、色々な相談に乗ってあげること

会員間のコミュニケーション

人の為になっていることを実感できる事を考える

ライオンズのいい所を新入会員に伝え、友人に伝えやすいようにする