

会員増強マニュアル



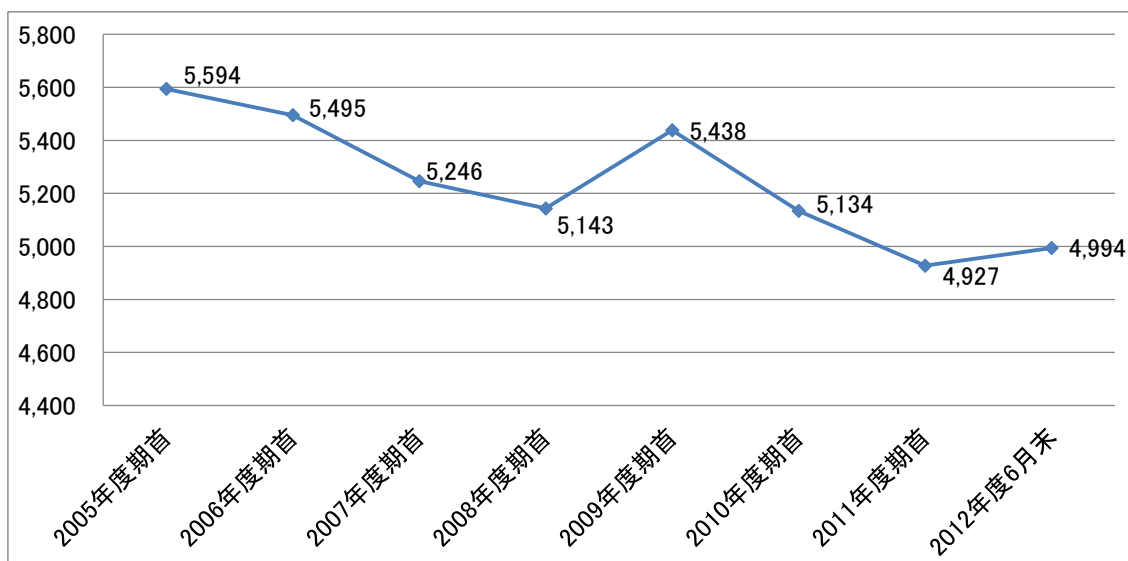
ライオンズクラブ国際協会

330-A地区

2012-2013

1 **今なぜ会員増強なのか**

この8年間の330-A地区のメンバー数の推移。



年度	入会年計	退会年計	期末在籍数	増減
05～06年	531	633	5495	-102
06～07年	427	676	5246	-249
07～08年	525	628	5143	-103
08～09年	979	684	5438	+295
09～10年	402	706	5134	-304
10～11年	448	655	4927	-207
11～12年6月末	612	545	4994	+67

☆2012年6月現在、近い将来に消滅が危惧されるメンバー数
15人以下のクラブは40クラブ(全体の20%)

**⇒このままでは330-A地区ライオンズクラブの活力
が失われ、満足のいく奉仕活動ができなくなる！**

平成24年11月27日に「スクワール麴町」でワークショップセミナーを開催し、11テーブル（A～Kテーブル）に分かれて討議されました。「会費を安くする方法を考えると魅力ある楽しい例会&アクティビティにする」と言った意見が全般にありましたが、下記に示された項目と同じ意見を持ったテーブルをアルファベット記号で記載しました。

2 なぜ会員増強が必要なのか

☆先輩から受け継いだ「輝かしい奉仕の伝統」を次世代にバトンタッチするのが、今在籍しているメンバーの使命。

☆クラブの活力を取り戻し「奉仕と友愛の精神」を高揚することこそ、メンバーの責務。

⇒「奉仕人口の拡大」は、ライオンズクラブにとって最大のアクティビティ

3 どうすれば会員増強できるか

◎次頁の「会員増強シート」（会増書式1）を活用しよう。

1. クラブ内に会員増強組織である「会員増強委員会」を設置しよう。
(A) (J)
2. 「会員増強目標」を設定しよう。
→「目標なきところ成果なし」
3. 「会員増強計画」を立てよう。
→「計画なきところ行動なし」

4 会員増強環境を整えよう

◎「クラブ会則」と「クラブ内規」を見直そう。

□クラブ年会費を引き下げて、入会にあたっての経済的ハードルを下げてみてはどうか。

「例会費」(食事代)を一定額だけ年会費として徴収し、差額分を出席の都度、徴収するようにしてはどうか。(A)～(K)

□入会后1年間は、クラブ年会費を半額にしてはどうか。(C)

□「賛助会員制度」(国際会費、地区会費等の納入は必要だが、極めて低額の年会費で在籍できる「賛助会員」)を導入してはどうか。

若い人(18歳以上)を賛助会員に入れる。(A)(B)(K)

□「準会員制度」(国際会費、地区年会費等を本籍のクラブで納入する他クラブのメンバーが極めて低額の会費により「準会員」として在籍し、会員増強に協力する)を導入してはどうか。(F)

□「名誉会員制度」(会員増強に協力してもらえる地域の金融機関の支店長などで、クラブが本人に代わって国際会費、地区会費等を納入する)を導入してはどうか。

□「支部制度」(例会場が遠いため例会に出席できない入会希望者を集めて支部を結成し、メンバーとする)を導入してはどうか。

5 入会案内を作成しよう

◎下記のような「クラブ別入会案内」の作成を地区「会員増強委員会」がお手伝い致します。

(表面 入会案内 4色)

(裏面 入会申請書 1色)

「少しでも世の中の役に立ちたい」と思っている皆様へ
— あなたの胸にも「L」の誇りを —

「東京葵ライオンズクラブ」入会のお誘い

社会奉仕活動を通じて得られる「喜びと感動」これこそが私たちの「L」の誇りです。



ライオンズクラブとは

- 1917年にアメリカ合衆国シカゴ市で誕生し、今では、世界206の国または地域に約140万人の会員を擁する世界最大の国際的奉仕団体です。
- 我が国では、1952年3月に初めて東京に「東京ライオンズクラブ」が誕生。2011年8月現在、東京には200のクラブがあり5,000を過ぎるメンバーになっています。(全日本では3,256クラブ、約10万人のメンバー)

ライオンズクラブの歴史

「奉仕」こそライオンズの生命であり、使命です。国連が1945年に組織されたとき、ライオンズクラブ国際協会は多くの分野で重要な役割を果たし、1947年以降、経済社会理事会に対して、非政府団体の一つとして顧問の立場にあります。

また、視力障害者への援助は、1925年の年次大会で、ヘレン・ケラー女史が盲人のための援助を訴えて以来、長年の間、ライオンズにとって主要な奉仕活動となってきました。

最近では、献血、骨髄バンクへの協力、献腎など臓器移植、緊急防止、青少年育成などにも目が向けられています。

これを「アクティビティ」と呼んでいます。このアクティビティこそライオンズクラブの奉仕活動の特色とするところなのです。

「東京葵ライオンズクラブ」とは

- 1975年に日本で1000番目、東京地区で125番目に組織された約40年近い歴史をもつライオンズクラブです。
- メンバー相互の信頼と社会をよくするために話し合う「例会」を毎月第2木曜、第4木曜日に午後8時から東京九段の「ホテル グランドパレス」で開催しています。
- メンバーの年齢層は、30代から80代まで幅広く、初級あいまいの入会して欲しいクラブです。
- 年会費は10万円ですが、入会1年間は12万円となります(新入会費3万円が必須)。
- 日本全国に「L」を掲げるライオンズクラブが14クラブあり、年に一度、「全国友好ライオンズクラブ大会」が開催され、そこに参加できるのも東京ライオンズクラブならではの特色です。
- 心な奉仕活動(アクティビティ)は無名職士の基である東京「L」島が「職歴改善基金」での春の「職歴改善特別講座」の開催と、秋の同窓会の開催です。

〇事務局
東京都中央区築地2-2-1
築地ビル44F
TEL: 03-3542-9717(中継)
ホームページ:
<http://www.tolyo-raio-club.com>

「私も東京葵クラブのメンバーです。」
事務局 山田右近 (L 武田石笠)
第27代 (2008-2009) 会長

お問い合わせは、()まで、ご連絡ください。

東京葵ライオンズクラブ入会申請書

氏名 (フリガナ)	
生年月日 (西暦)	
自宅住所	〒
自宅電話番号	
自宅 F A X	
勤務先名	
勤務先住所	〒
勤務先電話番号	
勤務先 F A X	
勤務先または自宅メールアドレス	
勤務先役職	
職業分類	
事業内容	
趣味	
最終学歴	
その他の事項	ボランティア経験・体験など
紹介者	
郵便物・FAX送り先	郵便物 <input type="checkbox"/> 自宅 <input type="checkbox"/> 勤務先 F A X <input type="checkbox"/> 自宅 <input type="checkbox"/> 勤務先
記入年月日	年 月 日

【作成方法】

- ①キャビネット事務局から各クラブに「クラブ別会員募集パンフレット」作成案内と作成申込書(結成年月、クラブ会費、例会日・例会場、特徴的なアクティビティ、特別記載事項、問合せ先が記入できるようにしたもの)の送付 (A)(C)
- ②地区会員増強委員会にメールで申し込み(作成申込書、2枚のアクティビティ写真のデータを添付)
- ③会員増強委員会が内容をチェック
- ④製作者に発注(版下作成料3,500円+表面4色+裏1色オンデマンド印刷で、1枚につき65円の費用 100枚製作の場合、合計10,000円プラス税 送料込)
- ⑤製作者から完成品を各クラブに発送
- ⑥各クラブから製作者に代金振り込み

6 会員増強例会を開催しよう

◎次頁の「会員呼び掛けシート」（会増書式2）を活用して、メンバー1人が1人の例会見学者を「会員増強例会」にお連れしよう。

1. 「会員増強例会」の日時を決める。 (J)

2. 「会員増強例会」の内容を練る。 (A) (J)

- ライオンズクラブのことを、奉仕の精神を理解していただく。
- 自クラブを知って頂いて、ライオンズクラブのPR活動をする。 (C) (D)
- アクティビティについて知っていただく。
- 厳かなセレモニーで「ライオンズクラブのステイタス」を向上させる。
(C) (F) (G)
- セレモニーの後の会食では「和気あいあいのクラブであること」を演出する。
- テールツイスター・タイムで「楽しさ」を演出する。

3. 「会員増強例会」を実施する。

☆自クラブの1年間の活動（アクティビティ、旅行例会、納涼家族例会、クリスマス家族例会など）をスライドなどの映像と説明で紹介すると効果的。

☆「1に健康、2に家族、3に事業、そして4番目にライオンズクラブ」であることを強調する。

☆事前の例会を「会員増強例会リハーサル」として、十分に準備する。

7 メンバーになって良かったことを伝えよう

- ◎ライオンズクラブに入会して良かったことを再認識し、これを入会希望者に熱く語ろう。
- ライオンズクラブのメンバーだからこそ、奉仕ができることへの“感謝”、奉仕をすることから得られる“感動”、奉仕から与えられる“感激”が得られる。
- ともに喜び、ともに悲しんでくれる一生涯付き合える、親友が得られる。
- 年齢や肩書抜きで幅広い人とお付き合いができる。敷居を低くする。(派閥を作らない) ベテラン・新規会員の隔たりを無くす。 (A) (D) (E)
- 普段お付き合いのできないような方々と親しく接することができる。
- メンバーになるとどういうわけかいつまでも歳をとらずに若々しくいられる。
- メンバーになると社会から尊敬の念で迎えられる。
- 月に2回の例会は、日頃の仕事を忘れリフレッシュするチャンス。
- 自分の趣味や特技を活かすことができる。
- 奉仕だけでなく、ゴルフなどの“遊び”の輪も広がる。 (A)
- 家族も参加できる。
- ライオンズクラブの様々な活動に参加することにより、仕事だけの人生ではなく、楽しいメリハリのある人生を送ることができる。
- 人のことを思いやる、社会道徳を大切にしようという気持ちが強くなる。

8 会員増強方法のアイデア

□地元の企業などをよく知っている郵便局長、信用組合・金庫支店長、法人会長などに名誉会員になっていただき入会者候補を紹介していただく。

(C) (G)

□奉仕を「財（金を出す）・智（知恵を出す）・労（力を出す）」に分け、それに応じてクラブ年会費を「老・壮・青」の区分に分け、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。 (A)

□クラブメンバーそれぞれが新会員のスポンサーとなったメンバーに、新会員1人につき、たとえば3,000円を「会員増強協力アワード」として拠出する。

□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、係長、課長、部長クラスにメンバーとなつていただく。

□アクティビティ先の組織を支部とし、そのメンバーに会員になっていただく。

□クラブ周年行事の最大のアクティビティとして会員増強をテーマとする。

□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（リテンション）について、「どうすれば会員がクラブをやめないで済むか」メンバー同士が真剣に話し合う機会をもつ。（例：長期欠席をしている会員のところに誕生日に会長・幹事がお祝いを持って出向く。）

□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ていただく。

□メンバー数が10人以下のクラブは、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。