

委員会報告

2013～2014年度

No. 1

第 4 回

委員会名

クラブサクセス・会員維持委員会

委員長名

L 脇村 孝友

開催日時	2013年10月04日 金曜日 15時45分～17時30分					
開催場所	キャビネット事務局 小会議室					
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
	○	脇村孝友 委員長	○	古川浩成 副委員長	○	橋本光祥 副委員長
	×	吉澤隆志 副委員長	○	福井清太 委員	○	小平康代 委員
	○	高橋秀樹 委員	○	関谷 巖 委員	×	善波栄治 委員
	○	長渕雄一 委員	×	藤島正喜 委員	○	長谷部明 委員
	出席オブザーバー					
	○	日下 GMTコーディネーター	○	瀬尾 GLT コーディネーター	○	進藤 キャビネット副幹事
	×	戸部 キャビネット幹事	×	藤井 キャビネット会計		
	次 第					
司 会・進 行: L 古川副委員長						
司 会 : 古川浩成L						
1	地区GMTコーディネーター					日下 勲L
	地区GLTコーディネーター					瀬尾正弘L
	委員長挨拶					脇村孝友L
2	出席委員の紹介					古川浩成L
3	議題					
	①. 第3回の議事録の確認					橋本光祥L
	②. 退会防止対策のアンケートの件					福井清太L
	③. 少人数クラブを活性化させるためのクラブ再生の提案の件					長谷川明L
	④. クラブの現状表の件					
	⑤. キャビネット会議提出案件の件					
	⑥. ファシリテーター受講の件					
	⑦. その他					
	⑧. 次回委員会開催確認					
	⑨. 閉会					古川浩成L
議 題	審 議 経 過 事 項 の 概 要					
1	第3回の議事録の確認					
	委員会の議事録の確認が橋本副委員長よりありました。					
2	退会防止対策のアンケートの件					
	8月6日の会長会にて配布したアンケートの回答(200クラブ中成功例7クラブ)を福井委員が纏め、発表されました。(別紙添付の「退会防止の対策について」)					
3	少人数クラブを活性化させるためのクラブ再生の提案の件					
	前回、各委員より提出された提案を長谷部委員が纏め、発表されました。(別紙添付の「少人数クラブを活性化させるためのクラブ再生」)					
作 成 者					L 橋 本 光 祥	

議 題	審 議 経 過 事 項 の 概 要	
4	<p>クラブの現状表の件</p> <p>以前、委員長から各委員にメール配信された現状表に手分けして内容を記入する事となった。</p> <p>各委員に(担当リジョン+ONE)割り当てられた。詳細についてはその場で項目ごとに確認され、期日は次回委員会までとなりました。</p>	
5	<p>キャビネット会議提出案件の件</p> <p>11月25日開催の第2回キャビネット会議における委員長提出案件の内容説明がありました。</p> <p>案件1</p> <p>ガバナー・諮問事項の答申として当委員会で作成した資料(別紙記載)を諮問委員会においてZCPより必ず各クラブ会長に配布してもらう事の承認の件</p> <p>案件2</p> <p>毎年のガバナー公式訪問時、懇談会で使用されるクラブ概況表を当委員会が纏めIT委員会協力のもとキャビネットのHPに掲載しても良いとの承認の件</p> <p>この2件を当委員会の提出案件とする事に決まりました。</p>	
6	<p>ファシリテーター受講の件</p> <p>講習会の詳細な案内があり、当委員会委員に参加要請がありました。その結果、橋本副委員長、高橋委員の2名が受講する事になりました。</p> <p>10月26日(土) 13:00-18:00 東京駅前ビル9F</p>	
7	<p>その他</p> <p>(1)塩月第1副地区ガバナーが飛び入り出席されご挨拶を頂きました。</p> <p>会員を増やす事が難しくなりつつある社会状況(消費税等の増税)の中において現在のメンバーを如何に維持していくかが重要である事からもこの委員会に期待しているとのご挨拶がありました。</p> <p>(2)10月27日(日)都庁、都庁広場でのイベント参加の案内がありました。(委員長より)</p>	
8	<p>次回開催日 11月8日(金曜日) 15:45-17:30</p> <p>キャビネット事務局会議室(小)</p>	
9	<p>閉会挨拶</p> <p>今期、当委員会はレポート提出、パソコン入力等、色々と忙しい委員会となっておりますが、今後共、皆様のご協力をお願いしたい旨の挨拶がありました(古川副委員長より)</p> <p style="text-align: right;">以上</p>	
次回開催日時	2013年11月8日金曜日 15時45分~17時30分	
次回開催場所	キャビネット事務局 小会議室	
作 成 者		L 橋 本 光 祥

退会防止の対策について

クラブサクセス・会員維持委員会

◎退会防止ができた成功例

- クラブ内の役職に就任いただき、形の残る仕事を担当してもらい、クラブでの自己の存在意義を他のメンバーにアピールする事により、本人も自信を持ち積極的にクラブの行事等にも参加するようになり退会するとの考えも払拭された。
- スポンサーに説得してもらった。
- 例会に参加するよう声掛けをした。
- 3人のチャーターメンバーから退会の申し出があったが、終身会員の推薦条件を満たしていたため終身会員になってもらった。
- 家族会員を退会したメンバーを正会員として復活登録した。
- クラブが存続していく為の会員の重要性和ライオンズは世界中にある奉仕団体だという事を説いた。

◎退会防止の具体例

【入会時期が浅い会員例会の参加率を上げる】

- 例会出席を個別に呼び掛ける。
- 例会に出席しなくなってきたらスポンサーに声を掛けてもらう。
- 例会出席時には着席の周囲にコミュニケーションがとり易い年代のメンバーを配置する。
- 例会後はプライベートでの懇親会に誘う。

【例会の出席率を上げる】

- 例会を楽しくする。
- 出席者は食事して帰るだけでなく、参加型の例会を心掛ける。
(何か一言、必ず言えるような参加型の例会を心掛ける)
- 例会の曜日を固定でなく、違う曜日にする。
- 一番集まり易い日がいつかアンケートをとる。
- 例会の内容をたまに変更する。(いつも同じ内容で報告事項が多い)

【その他】

- 会員を孤立させない。
- 年配の大先輩方は後輩に対してもっと自らコミュニケーションをとる。
- メンバーは受け身にならない。
- 会員同士の話し合い。

◎その他のご意見

- 退会者の多くは会社経営が忙しく、時間的な問題で例会及びアクティビティに参加できないとの理由で退会した。
- クラブ運営に全てがある。
- キャビネットは各クラブに具体的支援を計画してほしい。
- キャビネットが何をしたいか、何をしようとしているか見えない。

◎その他のご意見（アンケートの回答ではない内容）

- キャビネットと各地区クラブとの連携が図れていない。
- ライオンズに入りたい人をもっと増やす。
- 紹介だけでなく自分で入りたい人をどんどんスカウトする。
- 会社ぐるみでメンバーを増やす。
- 今までの慣習をなくし、新しい方法で入会者を募る。
- 入会后2～4年程度がスポンサーとの関係から離れる時期であり要注意時期。

少人数クラブを活性化させるためのクラブ再生

2013～2014 年度 330-A 地区
クラブサクセス・会員維持委員会

§ 会員増強について

- ① 会員増強が難しいクラブは、同じような少人数クラブ同士で合併する。(現実的にはなかなか難しいと思われるが)
- ② その年度の理事会メンバーには、自動的に会員増強委員を兼任してもらい、理事会全体で1年間1名以上のメンバー増強を行う。
- ③ 我々の委員会も単独ではなく、会員増強・エクステンション・指導力育成と連携して行動をした方が良い。
- ④ 地域内の他団体(町内会、J C、スポーツ団体等)と接触を計り、メンバー候補者をさがし勧誘をする。
- ⑤ 正会員以外に賛助会員などを集る。

§ アクティビティ関連

- ① 労力アクティビティを実施して地域にPR。 ⇒ メンバー獲得活動につなげてゆく。
- ② 現在継続中のアクティビティを見直す。 ⇒ 全員が参加可能なアクティビティを1つでも増やす、本当に必要なものか再考する。
- ③ 地域のお他団体と一緒に出来るものがないか検討する。
- ④ 地域性を生かした継続性のあるアクティビティを行い積極的に参加し、J Cや社会福祉協議会などの団体と連携を行う。
- ⑤ 単一クラブのアクティビティの他、ゾーン・リジョンなどで合同アクティビティを行う。 ⇒ メンバーの意識を向上させる。
- ⑥ 地域のお他団体(J C・社会福祉協議会等)と連携したアクティビティを考える。
- ⑦ 必要とされている活動に絞ってアクティビティを行い、各メンバーの負担を軽減させる。 ⇒ いったんクラブの活動が減少、衰退するが、結束を深め、徐々にメンバー数を増やし、アクティビティも増やしてゆく。
- ⑧ ゾーン・リジョン内の少人数のお他クラブ(または友好クラブ)が合同でアクティビティを行う。 ⇒ 協調感が生まれ、単一クラブで実施するよりも効果的。
- ⑨ アクティビティ以外に合同でボーリングや麻雀等の協議を実施し、親睦を深

める。

- ⑩ 他クラブのアクティビティを知る。 ⇒ 自クラブの活性化につながる。
⇒ 将来的には、合併も可能になるのではないか。
- ⑪ 地域密着のアクティビティでライオンズの認知度を高め、何をしているクラブかをアピールする。 ⇒ 会員増強へ。
- ⑫ やりがいのあるアクティビティを行う。 ⇒ 特に若手にアクティビティの企画をさせたり、責任のある立場に置く。 ⇒ メンバーの士気を高め活性化される。
- ⑬ その地域の人たちが本当に望んでいる、または、困っているというニーズに応え、クラブの活動を知って頂く。
- ⑭ アクティビティはクラブメンバーのみで行うことにこだわらず、出来れば地域の方々との共同の作業が良い。 ⇒ 活動を通じて会員相互だけでなく一般の方と交流を図る。

§ クラブ運営関連

- ① 従来の運営方針を見直し、思い切って方向転換を試みる。 ⇒ 会員にマイナスになるような方向転換はしないよう注意。(メンバー全員で話し合い決定し実行すること)
- ② 民主主義に従って、多数決で全てを決める。 ⇒ ライオンズ歴の長いメンバー、発言するメンバーの意見に流されてはいけない。
- ③ 他クラブの例会訪問を会員が交代で行い、他クラブの良い所を取り入れられないか検討する。
- ④ 親クラブ・子クラブ・兄弟・その他のクラブとの合同例会を積極的に行う。
- ⑤ クラブを閉鎖的にせず、他クラブのメンバーの例会訪問を積極的に受け入れる。

§ メンバー勧誘時の留意点

- ① 単独で、個人単位で入会を勧めるよりも、複数の人を勧誘し数人の人と一緒に入会させる。 ⇒ 入会し易いし、誘い易い。
- ② 同時期に入会すると話し相手が出来、仲間意識も出て来るメリットがあることを伝える。
- ③ 今までとは別の新しい友人を得ることが出来、いろいろなメンバーを見たり、接触したりすることによって、自分自身の勉強・向上になることを強調する。

- ④ マイナス面も伝えておく。 ⇒ すばらしい人もいるけれども、中には芳しくない人も間違っ入っているということを伝えておく。
- ⑤ ライオンズクラブについての正しい認識をもって入会してもらおう。 ⇒ そうしないといずれは退会してしまう可能性大。

§ 退会防止関連

- ① 毎月の例会出欠表を参考に、当事者と会長とスポンサーで事前のコミュニケーションを行う。
- ② 例会以外の交流の場を持つ。 ⇒ 例会後の二次会、ゴルフ、カラオケなど例会以外でのつながりを多く持ち親交を深める。

§ キャビネットのシステムについて

- ① インターネットなどの新ツールを生かしたアクティビティの構築。
- ② 地球環境にかかわるアクティビティの模索。
- ③ 青少年に対する支援の検討。 ⇒ 将来のメンバー獲得。
- ④ 330-Aの他クラブのアクティビティを閲覧出来たり、訪問出来たりするシステムの構築。