

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 334 - A 地区

(常 滑)ライオンズクラブ 会 長 L (権田 泰一)
作成者 L (伊藤 譲一)

テーマ 「MSプロジェクト（メンバーシッププロジェクト）を常設委員会として、継続的な会員拡大と新入会員のフォローアップを行う」

ポイント

1. 課題の発見（クラブの課題）

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よう。

- ・クラブ会員の平均年齢が上がっている。
- ・デジタル機器を使った例会運営を行っているが、パワーポイントの作成など 30代から 50代の会員の負担が増えつつある。

課題についてどう考えて目標や計画を立てましたか？

- ・会員拡大と新入会員のフォローアップ、中堅以上の会員の資質向上を担う常設委員会として、2014年にMSプロジェクトを発足させた。
- ・1年に3回～4回ほど MSプロジェクトを開催し、新入会員候補者の情報交換を行っている。
- ・候補者の名簿を作成し、担当者を割り振る。
- ・魅力ある人づくりとクラブの魅力を向上させるために、中堅以上の会員の資質向上についても意見交換を行う。
- ・拡大のアプローチ方法を学ぶ。
- ・常滑ライオンズクラブの活動や事業を紹介する方法（リーフレットの作成や地域のケーブルテレビなど）を検討する。
- ・常滑市は南北に長い特徴を持っているので、4つの中学校区（青海・鬼崎・常滑・南陵）に分けた「地域別拡大」
- ・30代～40代・50代～60代・70代～80代に分けた「年代別拡大」
- ・製造業・サービス業・建設業など「職業別に分けた拡大」
- ・ライオンズクラブ以外の団体との情報交換。
- ・30代～50代の新入会員の拡大を重点的に行う。

3. 実行した結果、どんな成果が出たのか（インパクト）

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？

- MSプロジェクトの発足により、単年度制の弱点ともいえる継続的な会員拡大を行うことができています。
- 新入会員候補者のデータベースができ、情報の共有と引継ぎがスムーズに進んでいる。
- 中堅以上の会員を対象とした勉強会では、世界のライオンズの活動や日本のライオンズの状況を学び、クラブの活動や事業の提案に活かしている。
- 常滑ライオンズクラブ結成 60 周年の年には、会員数 60 を目標に掲げ、60 名までは到達しなかったものの、7 名の新入会員を迎えることができた。
- 「地域別拡大」「年代別拡大」「職業別拡大」を例会に取り入れ、会員全体での拡大情報の共有化が進んだ。
-

サクセスストーリー

MSプロジェクトの発足により、会員拡大に継続性を持たせることができました。

また、MSプロジェクトは夜間委員会（食事をとりながら）として開催することが多く、新入会員の悩みや中堅以上の会員の事業や活動の提案などが積極的に行われています。そこでは、経験値の高い 70 代～80 代の会員の方が良いアドバイザーとなって来ています。

「地域別拡大」「年代別拡大」「職業別拡大」で入会候補者を絞り込み、情報の共有を図ると、複数の担当者（フォロワー）を割り振りすることができます。多くのメンバーがお声掛けをする中から、入会に傾いてくれる候補者がいることも学ぶことができました。

2018 年には、MSプロジェクトを開催していた時に居合わせた女性の方に仕事上で繋がりのあるメンバーがお声掛けをして入会を承諾して頂くこともできました。唯一の女性会員でした。

今後もさらにMSプロジェクトが中心となって拡大を進め、新入会員の獲得活動や拡大につながる事業の提案もできれば良いと思います。

MSプロジェクトによる入会の実績（正会員のみ、家族会員は含んでいません）

2014-2015	入会 0 名
2015-2016	入会 4 名
2016-2017	入会 7 名
2017-2018	入会 1 名
2018-2019	入会 1 名