

# 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 335-C地区

( 京都堀川 )ライオンズクラブ 会長 L ( 長田 和志 )  
作成者 L ( 長田 和志 )

テーマ 「 なぜ会員を増やすのか 」

ポイント

## 1. 課題の発見

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ましよう。

- ・メンバーの高齢化
- ・入会してもなかなか例会やアクティビティに参加してもらえず、長期欠席となってしまうメンバーがいる。

## 2. 課題解決へ向けた活動と計画

課題についてどう考えて目標や計画を立てましたか？

- ・新会員から新会員を紹介する、そんな空気が漂う環境づくりをすることでメンバーの若返り化を図る。
- ・若手メンバーには積極的に役員になってもらうことで例会やアクティビティの参加を促すのと同時に責任を持たせ、自分の居場所をみつけてもらう。

## 3. 実行した結果、どんな成果が出たのか

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？

- ・入会1年未満のメンバーがスポンサーとなって新会員を紹介するなど、7月の初例会で4名、9月に4名、12月に3名と合計11名の新会員を増やすことに成功した。
- ・30代から90代まで幅広い年齢層が在籍するクラブとなり、活気のある雰囲気となった。

それでは、あなたのクラブのサクセスストーリーをお聞かせ下さい。

※400文字以上～A-4 1枚以内でお願いします。※

提出は所属複合地区事務局 GMT コーディネーターへメールでお願いします。

## サクセスストーリー

京都堀川ライオンズクラブは、京都鴨川ライオンズクラブがスポンサーとなり、1974年に結成致しました。これまでに京都天神川LC、京都ニューセンチュリーLC、京都チェリーLCをエクステンションし、山形の酒田LCとは姉妹提携を結んでおります。また2001年には、L杉山修を地区ガバナーに選出致しました。

しかしメンバーの高齢化もあり、徐々に退会者が増え、新しく入会するも賛助会員止まりで、正会員数は、40名を下回る状態が長らく続いておりました。またせっかく入会しても、なかなか馴染むことができず、そのうち例会にも足が遠のき、結局退会してしまうメンバーや、在籍はしているものの、長期欠席で実質不在となっているメンバーも少なからずおりました。

### 会員増強の目的について

そもそもなぜ会員を増やすのか。それはクラブ存続の為です。ではなぜクラブを存続させる必要があるのか。それはやはりアクティビティを継続させる為です。「無理に人を増やそうとせず、気心の知れたメンバーだけで活動をしていけばいいのではないか」という意見もあります。ですが、それではいずれ規模は縮小、ひいては衰退していき、何よりも本来の目的であるアクティビティそのものができなくなってしまう恐れがあります。我がクラブでは8月の「京の七夕2019」で、綿菓子の販売と募金活動を行い、子供たちが笑顔で綿菓子を食べ、善意の募金もしてくれました。そして集まった募金は、奨学金の支援をおこなっている京都新聞社会福祉事業団へ全額寄付をいたしました。

このように喜んでいただける子供達やご家族、必要としてくれる方々がいる限り、我々にはアクティビティを継続していく使命があるのではないのでしょうか。ただ、喜びは、一方通行では続かないと思っております。奉仕する側である私たち自身も楽しんで参加をしないと気持ちは伝わらないでしょう。そして奉仕をする楽しさや喜びを共有できる仲間を増やすことで、より豊かな奉仕活動を実現することが可能になるのです。そのためにも会員増強はとても重要なことだと認識しております。

### 新会員に永く在籍してもらうために

会員増強と同時に、どうすれば新会員が定着してくれるのかも考えなければいけません。それにはやはり新会員が、伸び伸びと活躍できる環境を作ることが一番重要だと考えております。未経験者を軽んじない、経験がないからこそできることが必ずあるはずです。理屈やルールも大事ですが、そればかりにとらわれすぎて変化や自由を阻害しては、心豊かな奉仕活動ができなくなるでしょう。また入ったばかりの会員は、その理屈やルールに委縮してしまい、どうしても消極的になってしまいがちです。

そこで理屈やルールではなく、とりあえず参加してもらうことが大切だと考え、若手メンバーには積極的に役についてもらうことにしました。それにより例会やアクティビティの参加を促し、責任を持たせたのです。しかし知識が浅いが故に、周りはいずれもこれ口を出したくなります。ですが、そこはなるべく見守り、抑えるべきところは抑え、良いところはどんどん褒めて伸ばします。また仮に失敗をしたとしても、先輩から手を差し伸べうまくフォローをしてやる、そんな空気が漂うような環境づくりを目指しました。また今期に受け入れをした冬期YCE来日学生の対応についても、若手メンバーに中心となって担ってもらい、歓迎会などメンバー同士交流ができる場を設け、例会にも顔を出しやすいきっかけをつくりました。

## **新会員が新会員を紹介**

このように新会員が自分の活躍できる居場所をつくることにより、その新会員がまた新たな人を連れてきてくれ、人から人へ数珠つなぎ的に人の輪が広がる組織づくりができるものと考えております。現にその甲斐あってか、入会1年未満のメンバーが積極的にスポンサーとなって、7月の初例会では4名、9月には4名、さらには12月に3名と、今年度既に合計11名の正会員を増やすことに成功しました。また12月にはクラブ支部となる「京都堀川ライオンズクラブ スーパーキッズ支部」を結成し、新たに5名がメンバーとして加わってくれました。今後は支部とクラブ間との交流も深め、更なる会員増強を目指してまいりたいと考えております。

## **理想のクラブ実現を目指して**

最後になりますが、年齢や性別、また職業も様々であるメンバー達が、気軽に奉仕活動に参加できる場をつくっていくことこそが、本来あるべきクラブの姿だと思っております。なによりもメンバー皆が公私共に多忙な中、合間を縫って奉仕を行なう為に集まってきていること。トップである会長がそのことに敬意を払い、全てのメンバーの意見に耳を傾け、互いに尊重しあい、多様性を重んじた運営を心掛けていくべきです。例えば揚げ足をとるような会議はやめ、新しいアイデアが出るような建設的な話し合いを心掛け、会議の終わりは爽やかに終えられるように進行する。1人だけに任せきりにするのではなく、複数でシェアし、一人あたりの負担を軽減する。皆がそれぞれにできる範囲で奉仕活動を行ってもらおう。そうすれば入会も誘いやすくなり、おのずと会員も増えていくと確信しております。