会員増強マニュアル

■■ライオンズクラブにて会員増強を推進していくためのマニュアルです。追加アイデア、ご意見、誤植など随時募集中です。

１．勧誘シナリオ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ライオンズクラブを知っていますか？ | 知っている | 入会を勧める |
| 知らない | ライオンズクラブの奉仕活動内容や沿革・組織・例会日・会費等を説明する |
| ボランティア活動に興味がありますか？ | はい | ライオンズクラブのボランティア内容を説明する |
| いいえ | ボランティア活動の素晴らしさを説明する |
| 人脈作りに興味がありますか？友人を多く持ちませんか？ | はい | ライオンズクラブに入会すると多くの人と知り合いになれて人脈作りができる。会員は必ず紹介が必要で、審査を通った良識ある人である。 |
| いいえ | 多くの人とつながることの素晴らしさを訴える |
| ライオンズクラブに入会することは名誉だと思いませんか？ | はい | 入会を勧める |
| いいえ | ライオンズクラブの会員は、みんな会員であることを自分の名誉に思っているし、他の人々からもそう思われている |
| 例会や懇親会に来てみませんか？ | はい | 特別例会や忘年会・花見会などに誘ってライオンズクラブの雰囲気を味わってもらう |
| いいえ | 無理してでも来てもらう事を考える。また、ライオンズクラブのバーベキューと言わずに誘う。 |
| 入会しませんか？ | すでにRC等に入っている | 会社の他の方（後継者、番頭さん等）や奥様等ご家族の入会を勧める。 |
| *他のシナリオ随時募集中* |  |  |

２．断られた時の切り返し方

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 断られ方 | ジャンル | 返答例 |
| 会費が高い・金銭的余裕がない | お金 | 例１）月々1万円の会費で人脈が広がり、ボランティア活動が出来、社会的に認められて、仲間が増え、生きがいが生まれます。例２）一部食事代が含まれ、役員になった時の会議の旅費交通費も負担してもらえる。 |
| 仕事が忙しくて時間が取れない | 仕事/時間 | 例１）例会は第一・第三水曜日に開催します。第一例会は交流例会・第二例会は午後７時より１時間３０分で終了します。奉仕活動は毎月いろいろなボランティアを行います。基本的には仕事が優先ですので参加できない場合は欠席しても大丈夫です。例２）仕事が忙しい人だからこそ、ライオンズクラブの奉仕や会議の段取りをすることが可能となります。ライオンズクラブでは仕事が忙しい方を求めています。 |
| ライオンズクラブなんて敷居が高い | 敷居 | 例１）ライオンズクラブに入会されている方々が全て高い地位や身分の方ではありません。お一人で事業されている方や個人商店の方もたくさんいます。でも入会されればその時点でライオンズクラブの会員であり、世間的にも認められます。例２）北は高千穂、南は串間まで宮崎県内各地に約1000人の会員がいます。その中には、定年退職後ゆっくりされている無職の方、農業や畜産業を営まれている方、例３）昔は入会審査が厳しかったり、ボランティア＝お金をもっている人の時代があったかもしれません。今の時代はそんなことはありません。私もいっぱいお金の寄付ができるわけではないですが、自分ができる範囲で社会貢献しようと考えています。 |
| 入会すると奉仕活動で大変になる | 奉仕内容 | 　現在■■ライオンズクラブでは、ライオンズ浜の清掃・江田神社の清掃活動・道の駅フェニックスでの植樹活動や、老人ホームや幼稚園への手品の慰問活動、年4回の献血推進活動、歳末助け合い募金運動、ボーイスカウトと共にもち米の田植え・収穫・さくら園での餅つき大会などを行っています。　しかし、全てに参加が義務付けされているわけではありません。基本的には行ける会員が行って奉仕活動をします。　仕事やほかの用事で行けなくても問題ありません。強要はしませんが、ライオンズクラブの精神は「We　Serve」（われわれは奉仕する）です。しかし、あまりにも参加人数が少ないときは個別に参加をお願いすることもあります。 |
| 家族が入会を反対している | 家族 | 1. 奥様やご主人がライオンズクラブの入会を反対している事はよくあります。反対されているご家族に私たちが説明をさせていただきます。ライオンズクラブは世界に140万人の会員を要する世界最大の奉仕団体で、世界中の人たちが困っている地域や人々に救いの手を差しのべています。先日の熊本地震でも大分豪雨でもライオンズクラブ国際財団から多額の援助金がいち早く届いております。
2. ご家族でＢＢＱ等の交流会にお誘いする。
 |
| 自分は皆さんと違ってライオンズクラブのメンバーとしてやっていけないのではないだろうか？ | 自信無し | そんな事はありません。皆さん入会されたら新入会員です。何も知らなくて当たり前です。徐々に覚えていけば良いのです。私がフォローをします。先輩会員があなたをフォローします。決して一人にはしません。ライオンズクラブについてのセミナー（ニューメンバースクール等）があり、入会間もない会員も徐々に馴染んでいただけるような仕組みがあります。 |
| 自分は年配で奉仕活動が出来ないかもしれない | 体力が心配 | 1. ライオンズクラブの平均年令はけっこう高いのです。しかし皆さんが元気にボランティアを行なったり、例会や飲みに行って大いに語り合ったり、カラオケでストレスを発散したりしており、実際の年齢より若々しい会員がとても多いように感じられます。
2. 清掃活動等がライオンズクラブのすべてではありません、長い人生経験の人脈を活用して頂くことや、金銭的な支援をしていただくことも立派な活動です。
 |
| ライオンズクラブの事をよく知らない | 知識不足 | 1. ライオンズクラブはせ界最大の奉仕団体です。今から100年前の1917年にアメリカ（シカゴ）のメルビンジョーンズが最初にアメリカ国内の有識者や実業家たちに声をかけて発足しました。現在全世界で212の国で４７，９２０のクラブがあり143万人以上の人々がライオンズ会員として活動しています。宮崎県と大分県が一つのグループ（地区）で３０００人が行動をともにしています。それぞれのクラブがいろいろな奉仕活動を行っていますが、地域に密着した活動が地域の皆様に評価されています。そして世界中の人たちのためにライオンズはボランティア活動をしています。
2. パンフレットを見せてご説明する。
3. 詳しい会員と一緒に訪問して説明する。
4. 例会へのゲスト参加を促す。
5. （今日現在は不明）小池百合子東京都知事（東京ウィルLC所属、ライオン誌2017年4月号）、歌舞伎俳優市川右團次さん（前市川右近さん、東京葵LC所属）、映画監督の紀里谷和明さん（東京赤坂LC所属、ライオン誌2016年4月号掲載）、をはじめ著名な方もたくさん入会されていて社会で認められた社会奉仕団体です。
6. 宮崎県議会議員の図師議員、有岡議員、右松議員などもライオンズ仲間です。
 |
| *他の例随時募集中* |  | *勧誘者に質問されて困った事があったら会員増強部会までお知らせください！皆で一緒に考えましょう！* |

３．入会（維持）の目的（例）

|  |  |
| --- | --- |
| 名誉、権威になると思った | 実際ライオンズクラブのメンバーは名誉であり、世間から評価されています。 |
| 良き友を得たい。 | ライオンズクラブに入会するとかなり人脈が広がります。 |
| 楽しい時間が過ごせる。 | 家族例会でマジックを見たり、オークションに参加したり、懇親会では他の会員と親交が深められます。 |
| 仕事のプラスになる。 | すぐに結果が出るかどうかはわからないが、将来的には必ずプラスになります。 |
| 自分の勉強の場にしたい。 | 1. ライオンズクラブに入会すればいろいろな職種や立場の方々がいます。そして直接的・間接的にあなたの勉強になります。
2. 奉仕活動やクラブ活動により、いろんな経験や知識が身につきます。
 |
| お客様や友人に誘われたのでしかたなく。 | 「しかたなく」は消極的に聞こえますが、その決断があなたの人生を変えることになるかもしれません。結果はすぐに付いてきます。 |
| 将来子供をＹＣＥで派遣したい。 | 信用ある海外のライオンズクラブ及び会員が暖かくホームステイの受入してくれます。また、ＹＣＥで海外のお子様をホームステイで受入る事で、子供の国際感覚を磨く良い経験ができます。 |
| 社会の役に立つ | 1. 身体を動かし健康的に社会貢献ができる。
2. 寄付金により社会貢献につながる。
3. 組織を維持する事が、LCIF基金の活用、地域社会の発展につながる。
 |

４．退会する理由（例）

|  |  |
| --- | --- |
| だらだらと長い退屈な例会 | 　クラブを効率的に機能させるためには、会員に対して何か有効なことに時間を使う必要があります。効率的・計画的に会議の運営をする必要があります。 |
| クラブ内の派閥争い、勢力争い | 　勢力争いで事業を邪魔していませんか？クラブ内の派閥が新会員を無視していて、新入会員がグループの一員という意識を持つのを難しくしていませんか？派閥争いや勢力争いが解消したらクラブの雰囲気が良くなります。 |
| 参加意識の欠如 | 　クラブが新入会員を入会されたら、彼らが関心を持ち、リーダーシップを発揮できる活動に従事させる必要があります。クラブ内で積極的かつ重要な役割を演じられる会員が退会することはありません。　理事や委員長としての役割でなくても、小さな役割（作業）を与える事で繋がりが芽生えてきます。 |
| クラブが楽しくない | 　ライオンズクラブに入っていても、例会が楽しくなければ例会に出てこなくなる。マンネリ化した奉仕活動なので参加しない。会費がもったいないので退会につながります。例会対策例）会員講話、外部講話、家族例会、宿泊例会、宴会例会、1分間スピーチ、 |
| 金銭の余裕がない | 賛助会員を促す。 |
| *他の例**随時募集中* | *勧誘者に質問されて困った事があったら会員増強部会までお知らせください！皆で一緒に考えましょう！* |

５．入会の流れ

|  |
| --- |
| 入会申込書＋会員カード提出　→　面談等　→　会員委員会　→　→　理事会　→　会員公示（２週間）→　入会式 |

※１１月末までに◯名会員増強と目標を設定した場合は、入会の流れから逆算して計画を実行していく必要がある。

６．入会候補者の見つけ方（例）

・人間関係表を作成し見つける。

・顧客名簿、取引業者一覧、下請業者一覧から見つける。

・保管名刺、保管年賀状から見つける。

・同級生から探す。卒業アルバムから見つける。

・業界団体や組合の企業一覧から知人友人を見つける。

・クラブ会員にいない業種をピックアップし知人友人を探しだす。

・JCとYEGの卒業予定者を探す。

・出身大学や出身高校のOB会（稲門会等）から見つける。

・趣味サークルのメンバーから見つける。

７．会員増強例会（クラブ内ワークショップ）

・クラブ内で会員増強をテーマとしたワークショップを実施することで、クラブ全体で会員増強に力を入れる方向での機運が高まる。

・会員で意見やアイデアを出し合う（ブレーンストーミング等）

会員増強のアイデア

ライオンズクラブのメリット

会員維持の方策

・グループ毎に行動目標を策定する

 グループ分けし、グループ毎の会員増強目標数を設定し、グループで会員増強を遂行していく。

８．雑記・備忘録（未整理）

（会員増強の目的）

・地域社会への奉仕のインパクト（影響力）を広げるため。

・会員が１年で１人も増えなければ、平均年齢が１歳あがりクラブの消滅に１歩近づく。

・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（330-A資料より）。

・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（330-A資料より）。

（クラブ会則・クラブ内規の見直し）

・入会金や会費の見直し。

・ドレスコードの見直し。

・例会開催の曜日や時間の見直し。

（ライオンズクラブのメリットの例）　※多ければ多いほうが良い。

・年齢や肩書抜きで幅広い人とお付き合いができる。

・社会から尊敬の念で迎えられる。

・例会で、日頃の仕事を忘れリフレッシュするチャンス。

・趣味や特技をアクティビティに活かすことができる。

・奉仕だけでなく、ゴルフなど「遊び」の輪も広がる。

・家族もアクティビティや例会に参加できるチャンスがある。

・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。

・糖尿病や献血などの知識が増える。

（会員増強アイデア）

・会員のビジネスバック等に常に入会パンフレットと入会申込書を入れておいてもらい、いつでもライオンズにふさわしい人物に入会を促せるようにする。

・毎回例会で、入会パンフレットと入会申込書を会員に配布する。

・入会候補者を増やし続け、会員増強担当者が進捗管理を行う。

・会員増強コンテスト（スポンサー数優勝者へアワード）

 クラブ内、ゾーン内、リジョン内、準地区内

・クラブ周年行事の最大アクティビティとして会員増強をテーマとする。

・メンバーになって良かったことを入会候補者に熱く語る。

・会長や会員委員長が、メンバーに熱く語る。熱意のこもった手紙（文書）を出す。

・会員委員会が機能しない場合は、会員増強特別委員会を設置する。（新しい空気で）

・アクティビティのメンバー以外の参加者もしくは参加者（子供）の親を入会候補者へピックアップする。

・入会候補者の訪問は紹介者１名だけでなく、複数名で訪問する。

・クラブ内に、会員増強をしないといけないという空気を作る。

・クラブ内に青年チームを作り、このチームを中心に若手の会員増強を進める。

・アクティビティ先の組織を支部とする。

（会員維持アイデア）

・例会欠席者にまず注目する。

・例会欠席が多い会員のフォローアップ。スポンサーや三役を中心に。

・例会欠席者に直接電話をして出席を促す。

・例会で新入会員や若手会員を一人ぼっちにさせない。

・例会で一人一言は発言してもらう。（川南LCの一分間スピーチ）

・スポンサーは、年間を通じて新会員に関心を持ち続けるようにする。

・若手会員へ役員や委員長などの役割を与える。

・事業毎に担当者を変えて、いろんな会員が各事業を成功へ導くように工夫してもらう。これにより多くの会員に役割が行き渡りやすくなる。

・会員名簿に各会員同士が具体的にどういう仕事をしているか記入することで、会員同士で仕事などのやり取りをやりやすくする。

・ライオンズクラブの事を知ってもらう。GATコーディネーター等によるライオンズクラブの基礎講座。

・自分のクラブの歴史を知ってもらう。在籍年数長い会員や地区役員などによる講話。

・会員維持について、メンバー同士が真剣に話し会う機会を例会などで持つ。

・長期欠席をしている会員のところに誕生日で会長幹事がお祝いを持って出向く。

・退会者に退会理由を確認し、記録し今後に活かす。

*（随時追加中。）*

以上