



ニュースレター 地区 GLT 通信

2025. 12.10
第6号

ライオンズクラブ国際協会 333-A 地区 GLT(会員育成)委員会
〒955-0092 新潟県三条市須頃 1-17 3F

ごあいさつ

地区 GLT コーディネーター L 平澤 聡

この号の内容

- 1 ごあいさつ
- 2 新入会員オリエンテーション
開催報告
- 3 退会防止ガイドラインとは

私たちの活動の基本は言うまでもなく「奉仕活動」です。奉仕をもとに仲間を集い・力を合わせ、地域の課題解決に臨む上で、常にそなえるべきは「新しい力」です。今年も新入会員オリエンテーションを開催いたしましたが、参加クラブは 26 クラブにとどまったことに危惧を感じています。下半期に向けて、クラブ活動の原資である「新たな力」の拡大をお願い致します。

第2回会長会議及び第2回キャビネット会議で、「退会防止ガイドライン」への言及がありました。現在、当地区には「退会防止ガイドライン」は定められていませんが、その要請は高まっています。そこで、まずガイドラインが備えるべき内容について、今号で示させていただきました。今後、退会防止ガイドラインを考える一助となれば幸いです。

2025-2026 地区新入会員オリエンテーション開催(報告)

- ・参加者の大半が入会 3 年未満
- ・ベテランライオンズも帯同
- ・皆さんはライオンズが好きですか？
- ・主役はあなた
- ・競争ではなく、自分なりの目標にチャレンジする
- ・マンネリ打破の必要性

12 月 4 日(木)に長岡市のホテルニューオータニ長岡・NC ホールにて地区新入会員オリエンテーションを開催いたしました。講師として、昨年度も好評をいただいた元国際理事/日本 GAT アドバイザーをお務めの濱野雅司(はまのまさし)ライオンをお招きしました。出席者は、入会 3 年未満のライオンを中心に、ベテランライオンにも帯同していただき、98 名の顔ぶれが集いました。

講師のお話しは、ライオンズの基本的な歴史や組織から入り、333-A 地区の動態を他地区の比較を交えるなど具体的に解説いただいた上で、新たな会員を求め、力を合わせることで、多くのことを成し遂げられること。新入会の会員の皆さんこそ、次世代のリーダーとして、新たな流れを生み出すことで、ライオンズの奉仕を前進させるリーダーとなってほしい。

ライオンズのリーダーは、ライオンズが一番好きな人。そして、みんなにライオンズを好きになってもらうのが仕事。そして、メンバーには、「愛情」を持って、地域を愛し、仲間を愛し、ライオンズを愛してほしい。頭で考えるのではなく、いつも人間らしく、謙虚に、心で感じるリーダーになってもらいたいと語られました。

○主役はあなた

「ライオンズが変わるのを待っているのではなく、あなたがライオンズを楽しめるように、支えてほしい。ライオンズを楽しむのは皆さんです」とのメッセージで、オリエンテーションを締めくくられました。

講演後の質疑応答の中で、「クラブ運営のマンネリ化対策」について問われると、以下のように示されました。

濱野講師の回答:

○現状打破の必要性: 長い歴史を持つクラブは保守的になりがちで、変えようとする人がいないと変わらない。

○具体的な対策: クラブ内に会長、次期リーダー、ベテラン、新人で構成されるプロジェクトチームを作る。

・以下の4つのカテゴリでクラブの現状を話し合う。

1. 会員: 新しい会員が入らない理由は何か。
2. 奉仕活動: 活動は地域や仲間に喜ばれているのか。
3. 広報: 地域への PR は十分か。

・話し合いで出てきた問題点に優先順位をつけ、一つずつ解決していく。

・例会の時間や場所、内容などを見直すことも有効。

退会防止ガイドラインとは

○ライオンズクラブ退会防止ガイドラインとは?

ライオンズクラブの会員退会防止に特化した「ガイドライン」というものは見当たらず、会員が退会する際は、クラブの会員管理システムで退会報告を行い、その理由と日付を入力・完了させるプロセスが一般的です。

退会防止のためには、会員がクラブ活動や奉仕事業に参加するメリットを理解し、自己のスキル向上や人間関係強化、自己価値感の向上を実感できる機会を提供し、クラブに貢献することの楽しさや価値を感じてもらうことが重要となります。ガイドラインは、そのための手引きとして位置づけられるものです。

退会を防ぐためのアプローチ例として、会員のエンゲージメント向上:

魅力的な奉仕活動の提供: 新しいスキルを習得したり、自己の才能を発見したりできる奉仕活動を計画し、会員が活動に積極的に参加できる機会を設ける。
人間関係の強化: 月例会を楽しい交流の場とし、会員同士が親睦を深められる機会を作る。

リーダーシップ機会の提供: リーダーシップを発揮したい会員が、クラブ内でスキルを身につけたり、研修を受けたりできる機会を設ける。

会員のニーズへの配慮: 会員アンケートなど意向調査を定期的に行い、顕在している、潜在している会員のニーズを合わせた活動を行うことも大切。

不在会員制度の活用: 忙しくて例会に毎回出席できない会員のために、クラブに籍を留めることができる不在会員制度を検討する。

終身会員制度の検討: 20 年以上の会員期間や、70 歳以上の会員が終身会員資格を取得できる制度を活用し、長期的な会員の継続を促す。

退会理由の把握と対策:

・会員が退会する際には、退会報告を行う際に退会理由を記録・分析し、その背景にある会員の不満や要望を把握する。

・分析結果に基づき、会員の満足度を高めるための改善策をクラブで実施する。

・会員がライオンズクラブに所属することのメリット(自己成長、社会貢献、人間関係の構築など)を再認識してもらうことが、退会防止につながる重要な要素と言えます。

・ライオンズクラブ退会防止ガイドラインの位置づけ、盛り込むべき内容について示します
