

会員維持委員会委員退会防止対策案

NO.1

容器の水位が下がる状況に対しては、二つの対応策が有る。

一つは、漏れ出る原因を究明し、それに対して早急な対策を施す。

いま一つは、下がる速度を上回る勢いで供給をする事である。

効果的な対策としては、この二つを同時に進めていく事である。

一番目に関しては様々な原因が考えられる。入会時理想とした目的と、現実のライオンズ活動が満足するものではなく、会に留まる意義が見出せなくなつての退会、会運営に対して自分の考えが反映されず、これを打開すべく話をする会員が近くにおらずの退会。仕事が忙しくなり会活動に参加出来なくなる場合、もしくは仕事が思わしくなく会費納入を含め、会との係わりから遠ざかる場合、老齢化に伴い会活動に参加出来なくなる場合等である。これらに対しては、その原因に応じて対応を迫られる。

二番目に関しては、正に会員増強の問題である。外の人間に向かって如何に魅力の有るライオンズ活動であるかを訴える事が出来るかどうかにかかっている。

NO.2

クラブライフを楽しいものとして退会を防ぐ。

メンバー同志 お互い声をかけ合つて退会防止。

NO.3

①入会時の理解不足による退会を防ぐ：会員増強を急ぐあまり、義理や金もうけになると勘違いして入会した場合、退会に至ることが多い。入会にあたり十分に活動内容を説明し、入会希望者にクラブ活動を理解していただいた上で入会してもらうようにする。

②アクティビティの充実：入会後に活躍の場を提供する必要があると思います。同じ目的に向かって活動する参加型のアクティビティを企画し、達成感と親睦を深める。

③例会での活躍の場を設ける：入会后、早期に退会するケースを防ぐため上記のアクティビティの充実と合わせ、進んで例会の場で発言を求めたり、新人が早くなじめるように心がける。

④親睦を深めるクラブライフ：ゴルフ同好会・カラオケ同好会・麻雀同好会・つり同好会など趣味を通じて会員同士の親睦を深める同好会活動を行なう。

⑤例会に変化を持たせる：移動例会・食事例会・歴代のアクティビティを巡る例会

など、マンネリ化しがちな例会に変化を持たせる。

⑥欠席になりがちな会員へのフォロー：欠席が続く会員に対しては、それが退会につながらないように意見を聞いてみる。そして問題点があれば協議し出席率を上げるようにする。

会員相互の親睦を計る。

会員皆が興味を持てる楽しい例会にする。

NO.4

退会の理由は、その時々の中での情勢、各クラブのおかれている状況、そして会員の個人的な事情等でそれぞれが違うのです。結局、ほとんどの場合「やむを得ず退会」という結論になってしまうようです。

会員各人の意識としては、会員増強・維持のためにも、基本的には、クラブの活動の活性化を図ること、地元に貢献できること、そして、何よりも「楽しいクラブ」であることをモットーとして活動を続けて行くように心掛けています。

特に最近、メンバーの減少で悩むクラブが増えているようですが、その対策として、ただやみくもに会員の数だけ増やせばよいというやり方では問題は解決しないのではないかと思います。会員数の増強は必要なことなのですが、時には、結果的にそのクラブ独自の魅力が失せてしまい、団結・求心力が失われる恐れもありますし、会員の維持も難しくなってしまう場合もあるかもしれません。

今更申し上げるまでもないのですが、ライオンズクラブは「奉仕団体」であり、「奉仕活動」を主体としている組織なので、「奉仕の精神」という共通の思いを理解できる仲間同士でなければ、会員として共に活動して行くことは出来なでしょう。

また、世の中の変化に対応して、少しずつでもクラブのあり方を改革し、進んで活性化して行くことが組織の存続のために不可欠である。ということを常日頃念頭において活動を続けることも、会員としての是非必要な意識であると思われます。

NO.5

退会には4つの型があると思います。

1つ目は、高齢になり活動が出来なくなる。

2つ目は、仕事が思わしくなり活動が出来なくなる。

3つ目は、クラブの運営・活動に付いて行けなくなる。

4つ目は、人間関係で上手く行かなくなりクラブに留まりたくない。

1つ目、2つ目は、どうしても退会は止められないものと思います。しかし、3つ目、4つ目は何とかなるのではないかと思います。

3つ目の件は、入会時にライオンズクラブの活動内容をしっかりと理解した上で、

入会をして頂く。そして、会長・幹事はクラブ運営をライオンズクラブ規定に基づき、ぶれることなくクラブ運営をして行くことが重要だと思います。

4つ目は、スポンサー及び会長・幹事・会計等が、新しい若いメンバーの面倒をよく見てクラブに溶け込むように努力する必要がある。そのためには、いろんな同好会等も必要であると思います。特にスポンサーの役割は重大ではないでしょうか。会員維持委員会は、3つ目、4つ目の件を地区の全クラブに対して何らかの対策をしていく必要があるのではないかと思います。

3つ目の件は、会員増強委員会と会員維持委員会が連携しながらの活動とされます。

NO.6

東京高輪LCは、本年は12月14日義士祭に於けるチャリティ（第3R第1Z各クラブから手伝って頂いています）。来年4月に行う目の不自由な人の為のチャリティダンスパーティを行います。例年行動をとまなうアクティビティとして意義を感じています。

今年は地区の小学校5校の児童の5年生を中心にして雅楽の鑑賞会を開催する予定で、クラブ全員がやる気を出しております。今までも雅楽は数回鑑賞会をしておりますが、学校側の評判が良く、ぜひ開催して欲しいとの要望があり、子供達に喜んでもらうということにクラブ全員の連帯感を生んでいます。

NO.7

昨年の退会防止（リテンション）の対策及び研究は、会員増強エクステンション委員会で行われておりました。その性格上会員の退会者より新規入会者に視点が注視し努力することは必然的であり、今回リテンション委員会を独立された事は、正鵠を得ていると感銘致します。

私見を申し上げます、新規入会者より退会者を発生させない事が重要で在ります。日本経済団体連合会（日経連）や経済同好会を見れば、明らかで、特別会員増強を行わず、発展成長しております。此処数年来、国際協会を含め会員増強を訴えておりますが、一部経済成長国を除き、会員減少に歯止めが掛かりません。簡潔に申し上げますれば会員増強を訴えれば訴えるほど、会員減少に為ると云う、二方からの相容れない要求によって身動きが取れない要素に落ち込んでおります。

特に330Aの現状は深刻で、小生の記憶の限り8000数百名から5000数百名まで減少しており、人口密度を勘案すれば異常な問題だと思います。

何故330Aだけが特出しているのかと言えば、其れは情報力の集約性に在ると思います。退会原因は主に経済問題、クラブ内の不満が挙げられます。退会者本人の経済問題は然る事ながら、不満退会者は問題です。不満退会者は退会後も原メンバ

一と交際し、場合によれば次の退会者を生み出す原因とも成りかねないのです。此処で当委員会が行なう指針について、御提案申し上げます。

9月末迄にライオンズ誌等より過去5年間の会員減少の少ない地区より聞き取り調査を含め、情報収集をする。

12月迄に上記の情報を基に明確な分析をする。

以後は対策と具体的提案の検討をしながら、目標に数値的に実行する。

NO.8

1. 会員が退会に至ると思われる要因

- (1) 経済的な理由から
- (2) 仲間との信頼関係を構築できなくなった為
- (3) アクティビティそのものに興味がなくなった為
- (4) 高齢化によるもの、または物故ライオン。
- (5) その他

2. 以上から考えられる退会防止の為の対処

- (1) 不況による経済情勢にあっては退会もやむを得ない場合が多いが、ある特定のメンバーとの取引先の交友関係から会員となっている事も多い。スポンサーが退会しても、他クラブの同業者との親交を深めることで、経済的不安も若干ながら解消できるものと思われる。
- (2) 単一クラブの例会において、いつの間にか上下関係が生じていないか、或いは例会がマンネリ化していないか再検討してみる。周期的な活性化が必要。
- (3) 誰もが感動できるアクティビティによって、「強制的に参加されている」という意識を感じさせない。新入会員の意見も積極的に取り入れたアクティビティを行う。
- (4) 家族例会以外に、会員子息等が例会参加のできる機会を増やす。個人では参加しにくい若者も、同年代であれば意気投合する場合もある。クラブが高齢化した際に、代替わりのできる土壌を醸成しておく。

3. 会員維持に向けて

近年、退会者は益々増える一方で、ライオンズとしての誇りをもう一度見直す時期に来ていると思います。まずは委員会にて退会における要因を徹底して究明し、退会防止策を練り上げ行く必要があるでしょう。今期末までに「退会防止マニュアル」を作成し、各クラブへ配付できれば、一定の会員維持には貢献できるものと考えます。

NO.9

世界的な不況、日本は大震災による落ち込み。等と理由は幾らでもあると思うが、

メンバーをクラブに止めようとするなら、現金の出しを少なくする事が一番だと思う。同時に慣例により体力勝負や、行事等に出席依頼など和らげるべきではないか。

- ①年会費を下げ、その不足が出た時に考え、例会回数の2割程を、はがき、FAX 例会とし、食事代、会場費を削減する。
- ②クラブの差は有るが、各クラブにはファンド金がある筈、これはメンバーが蓄えた物だから、周年行事、基金、緊急対策資金等を除き、一部をメンバーの為に還流する方法を考えられないか。
- ③こんな時代だからこそ、体力勝負や資金確保に走るのではなく、心の安らぎと仲間としてのメンバーとの和をもっと考えるべきではないか。

NO.10

会員の退会には大別すると次の理由があると考えられる。

- (1) 会員の死亡
- (2) 経済的理由
- (3) 高齢化、病気
- (4) 人的関係に起因

上記(1)(2)(3)による退会は、やむを得ない理由と考えられるが、問題になるのは(4)の人的関係に起因する退会者である。

昨年までの会員増強、維持委員会は、会員の減少理由をどの様に分析し、検討して来たのか、資料が公表されていない現状では有効な防止策は策定出来ない

今期から各クラブ会長より四半期毎に、ゾーン・チェアパーソン経由か又は直接、会員維持委員長宛の退会者名及びその理由を付記して報告を求めるものとする。

この報告を基に維持委員会において分析・検討を行い今後の防止対策を決定すべきと考えられる。

NO.11

メンバーが数年過ぎても溶け込めない。

馴染めない人をなくす。

放置しておくとならぬ退会に繋がる為、声を掛け合い仲間である事を認識させる様努力する。

又は、退会者は必ず特定のメンバーにのみ退会する事を仄めかすので、早く対応し、退会原因を究明し、退会防止に結び付ける事である。

NO.12

国内又は海外のライオンズクラブとの姉妹関係などして、相互訪問など良いと思います。数より質の時代、良い人物をスポンサーして下さい。