

会員維持委員会アンケート調査結果

1. 退会防止が出来た成功例

- ◆ 1名を終身に御願ひした。(紀尾井町 LC)
- ◆ 当クラブは発足以来、通常100名の会員を維持している。毎年6月末には出席率や御本人の意思を尊重して、会員の入れ替え等、より出席率の向上を重視している。毎回の例会を楽しく過す工夫だけでなく、会員相互の存在意義を互いに認め合う様、運営方法にも日々努めている。(ワンハンドレッド LC)
- ◆ 会社経営上の理由による退会申し出についてはその会員のスポンサーをはじめとして、親しい会員さらに会長、幹事が説得した。それでも留保が難しいので、不在会員として登録在籍を勧め、退会を防いだ。その後、接触に努め、納涼会やクリスマス会、ゴルフ会に誘い、復帰の見込みがついた。(尾張町 LC)
- ◆ スポンサーが説得し、例会前には、電話で出席をよびかけた。(セントポール LC)
- ◆ 過去の例で退会申し出の提出を受けた時、何とか留まっても結果的にはドロップしてしまう。成功例は努力不足と思うが、成功例は見当たらない。成功しなかった事を教訓にクラブメンバー努力はおしまない。(亀有 LC)
- ◆ チャーターメンバーから退会希望の申し入れがあった為、終身会員として会費を半額にすることで、そのまま在籍することとなりました。会社役員を辞したか、会員から退会希望の申し入れがあった為、不在会員として会費を半額にすることで、そのまま在籍することとなりました。例会にほとんど出てこない会員より、退会希望の申し入れがあった為、とりあえず、もう1年残るようお願いし、その後、電話連絡で例会出席をその都度お願いし、出席した際には、積極的にコミュニケーションに参加できるように気を配っている状況です。(江戸川中央 LC)
- ◆ 退会防止の為の努力は常時行っているつもりです。新入の会員には出来るだけ例会等でコミュニケーションをとるように努めたり、スピーチの機会を設けたりしております。しかし、これは最近の傾向として御本人の意識の積極性とか気質にもあるようです。なるべくお役を一役務めて頂き、クラブ独特の疑問・質問等を出して頂くようにしています。(浅草 LC)

- ◆ 例会で全員が対等に自由な意見が言える雰囲気作りが重要、よくわかっているメンバーが「それは違う」と否定してしまう例が多く、後でやわらかく説明してやる気遣いが必要。声の大きい人、発言力が強い人中心に例会が進まない様に、おとなしいメンバーも指名して意見を言わせる工夫が必要。(秋葉原 LC)
- ◆ 残念ながら、昨年退会した不在メンバーが、5年ほど前、体調が不調になり退会を申し出たとき、会長・幹事ですぐに面会して、誠意を持って接したところ、退会を思いとどまり、不在会員として在籍してくれました。どうしても今回は体調と景気の問題もあり退会となりました。メンバーに疎外感を持たせないことが大事だと痛感しました。(上野東 LC)
- ◆ 退会届けの内容は、一般的に一身上の都合が決まり文句である事から、先ず入会時のスポンサーから退会理由の要因を突き止め、話し合い本人の納得を得て、現在までメンバーとして活躍されている成功例もある(光が丘 LC)
- ◆ 2007年7月～2008年6月 第6期 窪村会長の時、6ヶ月前メンバーの一人から退会届が提出されましたが、幹事と会長で何度か電話を入れさせて頂き、近況の報告(奉仕活動など、ゴルフ等)をするとともに、ゴルフの好きなメンバーでしたのでゴルフにお誘いの手紙を書き、又、何度かお手紙を出しまして退会は防止する事ができました。残念ながらご自宅が地方に移るため、1年後退会されました。(ウィル LC)
- ◆ 退会希望者がでたときは、スポンサー、一番仲の良いメンバーを中心に全員で引止めをしてきました。それ以外の方法は特にとりません。(文京 LC)
- ◆ 退会を申し出た会員と4名位の先輩Lが説得に当たった結果、クラブ内の問題を提起された。その問題の解決を約束して退会を止めた。(品川 LC)
- ◆ 住まいが遠方になった為、例会出席が困難との事で、年に1度でも2度でも出席できる時のみで可と、メンバーからの話し合いで不在会員になった。(羽田 LC)
- ◆ 仕事が忙しくて出席出来ないので退会したいとの申し出があったので、賛助会員として残ってもらった。(1名)また、会員が亡くなったので、奥様に入会して頂いた。(2名)(神宮前 LC)

- ◆ 数年前の話ですが、退会届を出した会員に、同級生・同期の会員が説得し、休会扱いで一年、その後復会して、現在クラブ内でとても活躍しています。(立川 LC)

- ◆ 会員が高齢のためと、職業の関係で同僚が退会したため、やむを得ず退会しました。その後、ご子息（二男）が仕事を手伝い、引き継ぐようになったので入会を勧め、ご子息が入会しました。そこで、元メンバーにも家族会員として再入会を勧めた結果、入会して頂きました。事情の許す限り、活動にも参加しています。
(東久留米 LC)

- ◆ 当クラブの退会者は人間関係が原因ではなく、事業の失敗、事業の不況等によるものである。退会防止の成功原因は、決して在籍中のメンバーの噂をしないことが守られている。それは、奉仕活動には個人の私生活を混同しない原則が守られているからである。(田無 LC)

2. 退会防止の具体例

- ◆ 退会届が届いた際は、会長、スポンサーに連絡、何とか退会ではなく、休会会員等であっても残って頂きたいと御願いをする。(日比谷 LC)
- ◆ 1名を終身会員にて残留できた。(紀尾井町 LC)

当クラブは発足以来 老・壮・青 の3段階年齢層により会費を変えている。[老（65歳以上）10万円、壮（55歳～64歳）7万円、青（55歳以下並びに女性）3万円] 例会に於いては、とにかく御互いの交流が深められるよう、特に久しぶりに参加された会員には1分スピーチの場を設けるなど、御互いの存在意義が感じられるように努めている。又、メンバー1人1人が例会や各アクティビティで活躍できるよう、各メンバーの仕事や人間性を尊重し、各役職・責任ある仕事に就いてもらい、スポンサーを通じて、その想いをメンバー間で共有している。例として 占い師（当メンバー）による1年の運勢を例会で占ってもらう企画や料理研究家（当メンバー）を講師として、料理教室の開催（移動例会）。その他、日本相撲協会の親方（当メンバー）の内弟子の昇進祝い（十両昇進の際、化粧まわし）贈呈式を例会にて実施）や毎回、例会の席決めを受け付け時にランプを引いて席替えを実施している。また、障害者向けではなく、やる気のある若者を支援するアクティビティを実施したり、毎回の例会時に各メンバーがエコキャップ運動としてペットボトルのキャップを持参する等している。
(ワンハンドレッド LC)

- ◆ 例会の雰囲気を楽しめるように努め、同好会（ゴルフ会、自然に親しむ会、食味会等）なども、メンバー全員に声掛けをして、メンバー間の親睦を深めるように努力する。退会の申し出があった場合には、複数のメンバーで退会希望者と連絡をとり、解決策がないか検討する。(銀座 LC)
- ◆ 常日頃よりお互いに会話のキャッチボールが原点だと思う。聞き上手になりたく思います。(亀有 LC)
- ◆ 年会費の減額（年／22万円を年／16万円）することで入会しやすくする。
(葛飾東 LC)
- ◆ 退会の要因としては、メンバーの経営する会社の経営状況の悪化、メンバー間の仕事上のトラブルや育児等の家庭事情の他、目的がボランティアでは無く、仕事

上のメリットのみとの考えだった場合もある。また、高齢による体調不良や純粹にボランティアがしたいとの考えだった（パーティなどが多すぎる）等の要因が挙げられる。（江戸川中央 LC）

- ◆ 退会の理由が、体調・体力の劣化・職場の移動・又は職業の不調・気質が合わない等々、夫々に異っていると思います。夫々の事情に合わせて対処して来ました。正会員は一時休会扱い等により出来るだけ気持が良化する方向を捜し、本人の負担を軽くする方もありました。（浅草 LC）
- ◆ 古参メンバーが一定の席に座りがちなので、ライオン・テーマが常に席次を決め、色々なメンバーと話が出来る様にする。若いメンバーを会長の隣に座れる様に。マイクを使用する人は出来る限りメンバーの名前を出して注目度を上げてやる。（秋葉原 LC）
- ◆ 久しぶりに出席した人に乾杯の発声をしてもらう。（秋葉原 LC）
- ◆ メンバー及びレディ間の信頼・友好関係の構築が重要と思われる。当クラブではゴルフ同好会（年4回）や同伴例会（年6回）をはじめ、2月の千人献血時にレディによるお汁粉の提供・協力や、アクティビティ実施時のレディ達による焼きソバ等の提供・協力など、常にメンバー・レディ間の友好構築に努めている。（板橋西 LC）
- ◆ 入会を勧めたスポンサーを交えて、例会後に夜の街を散策し、コミュニケーションをかわし、更にはカラオケを好む者には、唄い合い楽しい一時を過ごす事も必要と思う。（光が丘 LC）
- ◆ 趣味の会に参加しているメンバー 又 その友達とかの応援とか、クラブ内では委員会の親睦（食事会・観劇・小旅行・ゴルフ・カラオケ等）を2ヶ月に一度位、その為の電話連絡、最初はメンバー個人・個人、その人に合うアクティビティ（好きなアクティビティ）に参加して頂く事が大切だと思います。（ウイル LC）
- ◆ 年齢的にくじけそうになるメンバーには、若い人が例会場への送迎などを買って出て、くいとめたこともありました。役職をはずし、身軽になっていただいて成功したこともありました。（文京 LC）

- ◆ 楽しいクラブ活動と充実したアクティビティがなされていなければ、退会防止は不可能だと想われます。ライオンズクラブの必要性がいま問われていると感じております。楽しいクラブ活動と充実したアクティビティというものに尽力してまいりたいと思っております。(豊島西 LC)
- ◆ 人それぞれの問題があると思いますが、きめ細やかに相談に乗ってあげること。また、例会だけの付き合いではだめだと思う。(品川 LC)
- ◆ (退会の理由)

「せっかく入ったのだから辞めたくはない」というのが本心。しかし、①どうにも我慢ができないこと、自尊心が傷つけられることがあった。面子が潰されたなどの心理的な原因で「辞めよう」と思う。また、②事業がうまく立ち行かず会費納入に支障をきたす、年金生活など、会費負担がきついなどの経済的理由で「辞めよう」と思う。③例会に出席する意味を見出せないので休みがちになり「辞めよう」と思う。

(退会防止策)

上記①②③の理由で退会を意識しはじめた場合は、本人は辞めたくないのだから、早期に兆候を発見し(このためには日頃からの情報収集が大切)、会長あるいは長老が当人と個別に会ってカウンセリングをし、お互いの話し合いの中から解決策を見出していくようにする。さらに、当人がクラブにとって絶対に必要な人材であることをわかってもらうために5役以外でも大切な役割を与えてみることも必要。(葵 LC)
- ◆ 「入会后、想像と違っていた」等々の思いを聞く事よりも、ライオンズの活動の楽しさを伝えております。(中野 LC)
- ◆ 新入会員向けに、前・後期に分けて、LCについての知識・奉仕の心についてのセミナーを義務付ける。新入会員に対して、一年間はスポンサーがフォローする。スポンサーは紹介会員に対して出欠席に気配りをし、適当なアドバイスをする。スポンサーが自クラブに籍が無い時は、会員委員会が役割を分担して連絡を取る。私は、個人的に親しい間柄の会員が一か月以上例会に見えない時は、一応連絡する時もあります。(立川 LC)
- ◆ 私は、15年前になりますが会長であった時期、まず、スリーピングしそうな会員、新入会員等に担当の役職を持って頂いた。自分が会の中でこうしたことをしなければならぬという意識で、出席も良くなり、会員同士の交友も得られる。

また、アウトドアの自然を学ぶ、釣りやハイキング、地域ボランティアを計画し、そこにスリーピングメンバー、新メンバーも役割をして頂いた。このような定例の例会以外のプログラムが効果あり。(立川 LC)

- ◆ ①会員が高齢のため、ご子息（長男）が入り、本人は家族会員として活動しています。②会員が病気のため活動できないが、クラブ内の特別会員として正会員登録は続けています。本人のできる範囲の活動をすすめ、クラブ費は原則免除、行事に参加するときのみ納入します。③同様に、職業と家族構成の関係で活動に参加できない会員にも、同様のクラブ内の特例を認めています。(東久留米 LC)
- ◆ 当クラブでは、年齢に関係なく、誰がどんな役目についても皆で協力してやることになっている。ただし、クラブ活動が終われば、一つでも年齢の上の方を尊敬するように指導し、それが守られている。「おれやめる。」という言葉は聞かれない。(田無 LC)
- ◆ 辛抱強く説得する。一旦、不在会員としてから、正会員復帰を計る。(尾張町 LC)

3. 会員維持に関するご意見

- ◆ 退会者の内訳 死去1人、病気（食道がん等）2人、海外国内転居2人、企業内交代1人と外的要因によるものがほとんどであり、高齢化に伴う止むを得ざる退会者が今後増加していくものと予想している。新規入会者を増やし、如何に平均年齢を下げていくかが喫緊の課題である。（東京 LC）
- ◆ タム国際会長もおっしゃっていたが、メンバーの新規獲得よりも、既存メンバーを大切にすることこそ、最大の会員増強（退会防止）につながると思う。例会やアクティビティを楽しくする工夫、メンバー間での想いの共有が何よりも大事。特に若い世代を取り込むことが、クラブの活性化につながる。今後の日本のライオンズクラブの更なる改革に期待しています。（ワンハンドレッド LC）
- ◆ ガバナー方針の基、退会防止、会員増強に力を入れたいと思っておりますが、その前に現況を直視しなければなりません。とにかくクラブの中を活性化しなければなりません。例会の出席者が毎回5～6名ではどうしようもありません。そこで提案があります。メンバー数が20名以下のクラブは合併という形を進めてはどうでしょうか。そしてその中に色々な委員会を作り全員に活動してもらおう。そうすれば自覚とヤル気が出て来ます。私の経験でも役員になったときにヤル気が起きますが、何も役がなければヤル気が無いです。
（八重洲 LC）
- ◆ 退会防止の策として魅力有るアクティビティが有るか？無いか？が重要と思われます。現状で行われているアクティビティだけで満足する事無く、新しいアクティビティを企画実行する事により、メンバーのクラブ帰属意識が高まり、それがやりがいに通じる事になり、退会は防げると思います。（麻布 LC）
- ◆ 当クラブは平均年齢が72才と云う高年齢層で年齢による自然退会者が多くなるものと推測される現状です。会員の増強には全メンバーで取り組んでいます。今期には2～3名の入会者を予定しております。（霞ヶ関 LC）
- ◆ 事業の不振等、この時期に多く見られる為、注意が必要。
- ◆ 入会希望者に対して、心から何人かで入会の意向を進める。（亀有 LC）
- ◆ ライオンズクラブに限らず、異業種交流の場が広がっています。倫理法人会のよ

うに低会費で地域的にも狭い範囲で本人開発のような身近な団体にいかに対処するのかも一考の余地があると思います。(浅草 LC)

- ◆ 秋葉原 LC の欠点は新入会員が入らない事。クラブの雰囲気は非常に良好なのに、ここ数年は高齢者と業績不振による退会者のみである。(秋葉原 LC)
- ◆ メンバーの数を維持しているからといって退会が防止出来ると考えない方がよいと思います。現実には新しいメンバーに退会者が多い様に思われる。即ち、退会予備軍がかなり居るとというのが実情です。対策としては、仕事との両立をめざすこと。活躍の場が少ないクラブでの活動を存在感が感じられる様にするべきだと思います。

①若いメンバーにとって、ライオンズにステータスを先輩ほど感じていない。

②「経済的・時間的に余裕のある人がメンバーになる」というイメージを打破しなければならない。

在籍5年を経過したライオンズの一人として

仏教語で「喜捨」という言葉があります。私は要約すると、弱者を救い、その見返りを求めない事と解釈しています。私は僧侶であった私のスポンサーの正村 L と生前、私の知っている最近のライオンズの活動がその喜捨の心を失いかけていて、真の奉仕とかけ離れていくのではないかと話した事があります。正村 L が新会長になる前もう一度、僧侶としてお聞きしたいと思っていました。そして彼が居ない今、私は私なりにライオンズの活動を通して、真の奉仕とは何かと自問していきたいと思っています。真の奉仕が、社会や他人の為だけではなく、ひいては、いつか自分の為にもなると思いつつ活動する事は、ライオンズの WE SERVE の精神から考えると、不謹慎な事なのでしょうか？人間にとって働くということは、世の為、人の為だけでなく、自分自身の為でもあると感じとっている人も多いと思います。だからこそ、生涯にわたって健康で働き続けられる人生は、とても幸せなことだと考えられます。そしてライオンズのようなボランティア団体にとっては、社会奉仕はもちろんのこと、同時に働くことも大きな社会貢献であるという立場に立って、両立できる組織を目指さないと、次の世代に組織として継承させるのは、難しいように思われます。よくボランティアは無償の仕事と言われますが、今こそ、お金に換えられない別の価値観をその活動の中で見いだせるのであれば、ある意味で有償な事かも知れません。

次に、今後のライオンズの活動や理事会、委員会等について、検討事項があります。

(1) クリスマス家族会において、来賓やメンバーの家族だけを招待するパーティが、WE SERVE の精神が十分に感じられない。外部からの弱者等をご招

待してはどうでしょうか？

(2) 複数の意見を取り入れるという観点から理事会主導で物事を決めるのは、決して間違いではないが、時として、対応の時期が遅れないように会長の独断で決めることも許されてもよいのではないかと。もちろん事後の説明責任は必要と思われる。

(3) 昨年、理事会で承認された「お誕生日会」は、会のコミュニケーションや仲間意識を高めるために、その役目を果たしつつある状況にあると思いますが、会としての位置付けが、今一つ、把握しきれないので、ご説明をしていただきたい。

(4) 出席委員会について、一回も例会に出席できない会員に対して終身会員の様に、別枠で会員名簿に載せるのは、意味のないことでしょうか？それに関連して、社会奉仕委員会が、もしお金を寄付するだけの会にとどまるならば、先に述べた例会に一回も出席しないで会費を納めていただく人が、会に対してより貢献度が高いこととなります。

(5) 献血奉仕委員会の献血会場へは、会員全員に時間を割り当てて参加していただき、より多くの会員が実態を把握してもらうことにしたら、どうでしょうか？

(6) 薬物乱用防止に関しては、教室を中心にその活動を行い、他のクラブとも連携をはかりながら、ライオンズクラブの主体性をアピールする場にしていけばその存在が増すと思われる。(北 LC)

- ◆ 経済的な理由での退会防止は難しい。(板橋西 LC)
- ◆ 今年度から高齢化による退会者はでていくものと仮定し、新入会員を獲得するための委員会を設置しました。16名のメンバーですが、家族会員を含め24名を目指していきます。(文京 LC)
- ◆ 新入会員の入会に際しては、
 - (1) LCの目的と自クラブの活動内容
 - (2) クラブライフの副次的な楽しみや喜び
 - (3) 年会費以外で年間ライオンズに係わる費用の内訳と概算等について充分なるオリエンテーションを行った後、入会をすれば大半の退会は防止できると思う。途中でドロップするような人を無理に入会させない。(東京セイシン LC)
- ◆ 健康上の理由の場合は、一時的に引き止めても結局は難しい。無理に誘った人は長続きしない。仲の良い会員が退会してしまった人をどうフォローするか考えていかなければいけないと思う。(神宮前 LC)

- ◆ 前期2名の退会者が出ました。経済的理由により会費が未納になり、やむをえず退会になりました。決算上は未収入金で処理しました。経済的理由については防止出来ないのが現状です。今期に入り1名の入会者が有りました。大変うれしい事です。(神宮前 LC)
- ◆ 当クラブは少人数の会員であるが、当クラブ発足以来26年間、中国帰国者日本語発表会をメイン・アクティビティとして開催している。会員一同一致団結しているため退会者はいない。会員間の信頼関係も極めて良好である。
(セントラル LC)
- ◆ ①心理学の専門家の監修による「退会防止のためのカウンセリングマニュアル」の作成が必要。②クラブ会費を毎月クレジットカードで決済(勿論任意)出来るシステムを用意する事も必要。③「LCに入っていて良かった」と思える体験を集めた小冊子を作成しメンバーに配布する。(葵 LC)
- ◆ 身内に病人が出来たり、会社の経営状態がわるくて「とてもライオンズクラブを続けていけない、という様な退会届が多く、難儀しております。何か良い知恵を教えてください。(新宿御苑 LC)
- ◆ 退会者に対して何度も説得したが効果はなかった。在籍する魅力に欠けている事が考えられる。メンバー間の交流が不足している。(メンバー間の年齢差がある為)
(四谷 LC)
- ◆ ライオンズの原点に立ってみる必要を感じています。
 - 1) ライオンズになりたいと思う心がどのような気持であったか、社会貢献したいと思う志が動機であったはずですが、現状をみると“お金持ちの仲良しクラブ”のように思えます。ひたすらに国際協会への上納金確保の為に、メンバーを増すかに感じております。
 - 2) 従ってアンケートとして
 - (1) あなたはどのような動機でメンバーになりましたか？
 - (2) 現状のライオンズクラブの姿に対して、どのように感じておりますか？
 ここから会員増強への真の原動力が発揮できると思います。(新宿東 LC)
- ◆ 仲間との話しの楽しさやボランティアの誇り等、本来のライオンズ活動を知らずに去って行く事が、大変もったいなく残念な事ですので、伝える機会を持つこと

が必要と思われます。(中野 LC)

- ◆ 退会の理由は①経済 ②高齢 ③健康 が主な理由である。経済的理由で退会する会員に会費の一年間留保など試みたが好転せず、退会は止むを得ない。②、③の理由も、退会を防止することは出来ない。退会防止より、新入会員勧誘を積極的に実践しています。(町田中央 LC)
- ◆ 例会の席順を、テールツイスターが変えてみる。楽しい労力アクティビティを実施し、苦勞・喜びの共有。金銭が中心のアクティビティは瞬間的であり感動が無い。勿論、金銭的アクティビティは絶対に必要です。一市民では出来ない労力アクティビティを並行し(金銭と)、継続することが大切です。一発アクティビティは、絶対に支持されません。(立川 LC)
- ◆ ライオンズクラブは、単一クラブ、ゾーン、リジョンと分けられている。この交流も大切だが、平素の活動でより友好を持ちたいクラブもある。そうしたことで枠を超えた合同例会も有効であった。また、スリーピングしそうな会員には、関係のあるメンバーには、関係のあるメンバーをパートナーにすることも効果がある。(立川 LC)
- ◆ 所属クラブへの参加の動機が本当に自主的なものであった場合は、簡単に「退会」などということは起きないように思いますが、逆に、「会員増強」の号令のもとに、言わば無理やり入会させられた「義理入会者」や「油揚げぶら下げられ入会者」などは、ちょっと負担が増えたり(委員・三役就任など)、実際にはメンバーがその会員の店に行かなくなったりすると姿勢はスグに横向きに、そして後ろ向きになってしまいます。そのようにして退会していった人々は社会に広がり、330-Aでも3000~4000名の元メンバーがライオンズについてマイナス評価の言辞を吐きかねない存在にもなっているのです。それによってもたらされる悪しき風評が新規会員の獲得の障害になっている側面もないわけではないでしょう。ライオンズクラブを真に強固な団体にとお考えなら、縮小覚悟の大改革・大再編が必要かと思えます。私はかつて、中野了ガバナーが「原点へ還れ」と「会員増強」を並列させてスローガンとして提示されたことに対し、両者は矛盾するのではないかと申し上げたことがありました。おそらくライオンズクラブは、中野ガバナーがイメージされた「原点」からするとかなり遠くへ来てしまっていて、同時に「大衆化」の道筋を辿ったのだらうと思えます。「大衆酒場」は赤提灯の猥雑さを湛えて、相応に元気ではあるが、インテリジェンスの影の薄い場所の象徴とも言えましょうか。今ためしに、330-Aの5000名会員すべてに、無記名で「本当はライオンズ

を続けていきたいか正直にお答え下さい？」というアンケートをお願いしてみました
としましょう。

さて、どんな結果が出ると想像されますか？怖いことではありますが、そこを本当は確認して超えない限り、いくら声高に叫んでも、何代ものガバナーが目指してこられた「会員増強」「会員維持」など達成されるはずもなく、アリバイ作りのような相変わらずの“無理強い”が蔓延るばかりで、ますますインテリジェンスの欠如を疑われる団体に成り下がって行くようにも思えます。

会員のほとんどが人生の下り坂の途上にある年齢で、楽しく、穏やかで、充実して過ごすべき残された時間を、様々なメンバー間のトラブルで苦しみ、はたまたノルマのように上から「会員増強」を強いられて、その誠実な責任感から苦しむことに使うのは、もうヤメにすべきなのです。あるいは、「大衆化」を高らかに宣言し、完全に大衆化の道を進むべきです。

日本社会はかつての身分制度が薄まってきた分、上品・下品の区別も薄まりました。放っておけば人間は、律する方向ではなく、ルーズな方向へより強く傾くものです。現代日本社会が手に入れた、結果として間違った「自由」が、実はライオンズの中にも蔓延しているのです。きっちりした組織を形づくるには、「新身分制度」が不可欠です。会員全員が平等だなんて、義務や責任が語られないところでの平等論議などもってのほかです。新会員獲得の際の方便に「ライオンズは大会社の社長とも平等です。」などとだけ言って、入会した後からいろいろな義務や責任を知らしめる順序なので、「だまされた！」なんていう人もいますね。問題をラディカルにではなく、中途半端に扱うなら、何もしない方がマシのようにも思えます。そして、ライオンズが、一般会員ではなく、キャビネットだ、委員会だ、役員だの人々の「持ち物」になって行くのです。ちなみに、私の先のアンケートへの回答は「ヤメタイ」ということになるのでしょ。 (東大和 LC)

- ◆ 退会防止について特段の方法は無いと思います。個人的な意見ですが、下記のように考えております。

☆入会するよう誘う段階で

- ① どのような団体であるかをきちんと説明する。
- ② メンバーの年齢層があまり片寄らないように配慮する。
- ③ 入会するクラブの活動内容を説明する。(年間行事、年会費以外のお金等)
- ④ 入会して自分の仕事に結びつける気持ちを持たないようにさせる。

☆クラブ内の雰囲気について

- ① 例会(理事会)を楽しく行うことは大事だが、だらだらさせない。
- ② メンバー間でグループ(派閥)を作らない様にする。
- ③ たまには飲み会を行って、意見交換や意志の疎通を図る。

④個人的な営業活動などは行わせない。

☆欠席が目立つメンバーがいる場合

- ①スポンサー、三役などから例会出席を促す。
- ②例会以外（委員会等）を開催して、出席を促す。
- ③ライオンズ以外のプライベートでの付き合いを持つ。
- ④個人の事情、仕事があるので、あまり無理強いしない。

当クラブの場合、7月に毎年新しいスタートを切り、8月上旬にある「福生七夕まつり」でのチャリティ焼鳥を行うことで結束が強まるようです。また、会員有志で年一回の旅行など、通常の行事以外のことでメンバー間の一体感が高まるように感じられます。（福生 LC）

4. 330-A 地区・在籍会員数の増減

- 2010年6月～2011年6月

前期首在籍者	退会者	入会者	前期末在籍者	今期クラブ数	解散クラブ
5115	638	450	4927	200	2

