



Lions Clubs
International

335-B地区

入会者がドンドン増える ~トラの巻き~

新会員增强のための4つのステップ

チーム→ビジョン→準備→クロージング

奉仕の愛を拡げましょう！ ~未来への架け橋~





会員増強の目的と背景

各クラブが継続的に成長するためには「仕組み」と「行動」が必要です。

会員が増えることで：

- ・ より多くの奉仕活動が実現可能になります
- ・ 多様な視点やスキルがクラブに加わります
- ・ 組織としての持続可能性が高まります
- ・ 地域コミュニティでの存在感と影響力が強まります



奉仕の愛を拡げましょう！ ~未来への架け橋~



ステップ1：チームを作る

1

企画担当

増強計画の立案と進捗管理を担当します。具体的な目標設定や戦略策定を行い、チーム全体の方向性を示します。

2

PR担当

クラブの活動や魅力を外部に発信します。チラシ、SNS、地域メディアなどを活用し、認知度向上を図ります。

3

勧誘担当

直接的な声かけや説明会を担当します。候補者との関係構築から入会の提案まで、人間関係の構築を重視します。

4

歓迎担当

新会員のオリエンテーションや定着支援を行います。入会後の満足度向上と長期的な参加を促進します。

増強は一人ではできません。まずは「**会員増強チーム**」を作りましょう。
会長・幹事はこのチームの旗振り役として、全体の調整とサポートを行います。
20人以下のクラブは全員一丸となってチームを作りましょう！



奉仕の愛を拡げましょう！ ~未来への架け橋~



Lions Clubs
International



ステップ2 ビジョンを決める

クラブの将来像を明確に

増強によって実現したいクラブの姿を具体的に描きましょう。

「会員が3人増えれば、地域清掃を毎月2回に増やせます」

「若手会員が加わることで、新しい奉仕プロジェクトを立ち上げられます」

このようなビジョンがあれば、候補者に対して明確な目的と価値を伝えることができます。

ターゲットを明確化する

誰に入会してほしいかを具体的に考えましょう

- ・ 特定の職業や専門性を持つ人
- ・ 地域のリーダーや影響力のある人
- ・ 若手世代(年齢層の多様化)
- ・ 特定のスキルを持つ人(IT、広報など)
- ・ 奉仕の心を持つ地域住民

ターゲットが明確であれば、アプローチ方法も具体的になります。



奉仕の愛を拡げましょう！～未来への架け橋～



ステップ3 準備(アプローチ計画)

勧誘リストの作成

各会員が自分の人脈から候補者をリストアップします。地域のリーダー、友人、職場の同僚、取引先など、様々な関係性から検討します。名前、連絡先、関係性、興味・関心などをリスト化します。

準備段階で最も大切なのは「**声をかけやすい土台づくり**」です。会員全員が自信を持って勧誘できる環境を整えることで、効果的なアプローチが可能になります。

勧誘シナリオの準備

30秒で伝えられるエレベータースピーチを用意しましょう。クラブの活動内容、魅力、入会のメリットを簡潔に説明できるよう練習します。質問への回答や反対意見への対応も事前に準備しておきます。

例会・奉仕事業の整備

見学者が参加しやすい雰囲気づくりを心がけます。歓迎の挨拶、簡単な説明資料、体験できるプログラムなどを用意し、初めての人でも親しみやすい環境を作りましょう。

ASK1キットをご活用ください！



奉仕の愛を拡げましょう！ ~未来への架け橋~



ステップ4 クロージング(入会への後押し)



例会・奉仕活動への招待

興味を示した候補者を実際の活動に招待します。クラブの雰囲気や活動内容を直接体験してもらうことが、入会の決断に大きく影響します。

ここがポイント！

入会の意思確認と分析・フォロー

体験後は「一緒に活動しませんか？」と具体的に入会を勧める、または即答がない場合は、参加者のデーターをリスト化して分析し、定期的に連絡を取り、ゴルフや懇親会など活動とは別の会に誘うなど、再アタックを試みて、参加者との距離を縮めましょう。

入会後の定着サポート

入会が決まつたら、温かい入会式と充実したオリエンテーションで歓迎します。特に最初の3か月は定着の重要な時期です。メンター制度や役割の付与など、所属感を高める工夫をしましょう。



奉仕の愛を拡げましょう！ ~未来への架け橋~



成功事例:効果的な会員増強の実践例

A クラブの事例

若手会員獲得に特化したチームを結成し、SNSを活用した広報戦略を展開。6か月で5名の30代会員が入会。新たな視点と活力がクラブに加わり、地域の若者向け奉仕プロジェクトが始動しました。

B クラブの事例

地域の企業経営者をターゲットにした「ビジネス交流会」を開催。奉仕と人脈形成の両面からアプローチし、1年間で8名の経営者が入会。クラブの社会的影響力が大幅に向上しました。

C クラブの事例

既存会員の家族・友人を招く「家族会」を四半期ごとに開催。親しみやすい雰囲気の中で活動を紹介し、年間10名の新会員を獲得。身近な関係からの勧誘が高い成功率を示しました。

これらの成功事例に共通するのは、明確なターゲット設定、チームでの取り組み、そして継続的な活動です。一度の成功に満足せず、改善を重ねながら長期的に取り組むことが重要です。



奉仕の愛を拡げましょう！～未来への架け橋～



成功のポイント

会員全員の参加意識

増強は特定のメンバーだけの仕事ではありません。全会員が「自分もクラブの代表」という意識を持ち、日常的に声かけができる文化を作りましょう。小さな行動の積み重ねが大きな成果につながります。

すぐに行動を起こす

完璧な計画を待つよりも、まずは行動することが大切です。小さくても具体的な一歩を踏み出し、経験から学びながら改善していく姿勢が成功への近道となります。

成功体験の共有

増強に成功した事例や効果的だった方法を、クラブ内外で積極的に共有しましょう。成功体験は他のメンバーにも勇気と知恵を与え、地区全体の成長につながります。



奉仕の愛を拡げましょう！ ~未来への架け橋~



4つのステップを振り返る

チームを作る

役割分担で効率的に

- 企画担当
- PR担当
- 勧誘担当
- 歓迎担当

クロージングする

入会と定着をサポート

- 活動への招待
- 入会の意思確認
- 歓迎と定着支援



ビジョンを決める

目的とターゲットを明確に

- クラブの将来像
- 増強の具体的メリット
- 求める会員像

準備する

効果的なアプローチのために

- 勧誘リスト作成
- 勧誘シナリオ準備
- 例会・事業の整備

これら4つのステップは、**継続的なサイクル**として機能します。定期的に振り返り、改善しながら繰り返すことで、持続的な会員増強を実現しましょう。

奉仕の愛を拡げましょう！ ~未来への架け橋~





今日からの行動計画

1. 今週中にできること

- ・会員増強チームのメンバーを選出する
- ・クラブの将来ビジョンについて話し合う
- ・各会員が1人ずつ勧誘候補者を挙げる

2. 今月中にできること

- ・勧誘候補者に1人は声をかけてみる
- ・次回例会を見学しやすい雰囲気に整える
- ・チーム内で勧誘の練習会を実施する

3. 3か月以内の目標

- ・会員増強の具体的な数値目標を設定する
- ・成功事例を地区内で共有する機会を作る
- ・新会員オリエンテーションの仕組みを整える



137クラブ全体で取り組めば、地区全体に増強の波が広がります。

一人ひとりの小さな行動が、大きな変化を生み出します。今日から始めましょう！



奉仕の愛を拡げましょう！ ~未来への架け橋~