クラブ会員委員長ガイド

Lions Clubs International

はじめに

クラブ会員委員長は、クラブの健康、存続、各地域社会に奉仕する能力を維持する上で重要な役割を果たします。また、クラブのグローバル・アクション・チームのメンバーとして、クラブの奉仕委員長や指導力育成委員長と協力し、指導力育成、会員増強、奉仕事業に取り組んでいく機会も得られます。このガイドを役立てれば、グローバル・メンバーシップ・アプローチのプロセスを踏むことで、会員のクラブ体験を有意義でインパクトの強い充実したものにすることができるでしょう。

ご存じでしたか？

資料はライオンズクラブ国際協会のウェブサイトlionsclubs.org/ja/membershipchairからダウンロードできます。または、会員部membership@lionsclubs.orgに連絡して取り寄せることもできます。

クラブ会員委員長

グローバル・メンバーシップ・アプローチ

グローバル・メンバーシップ・アプローチは、クラブが長期的な会員の増強と維持を達成するために役立つ革新的なプロセスです。そのステップを下記にまとめましたので、クラブ会員委員長としての役割を果たしていくためにお役立てください。

チームを作る：クラブを備えさせる

クラブ会員にはさまざまな才能や強みがあります - 鍵となるのは、会員増強の以下の3つの側面において、模範となれるような会員を見つけることです。

- 勧誘：会員候補を見つけて新会員として迎え入れる
- 会員としての道のり：会員の体験を高め、会員であることに意欲と満足感を持てるようにする
- 再入会：以前に退会した元会員を再び迎え入れる

ビジョンを構築する：クラブのビジョンを掲げる

目標を設定することで、クラブ会員が何かを目指して取り組めるようにします。目標は処理しやすい手順に細分し、会員増強と会員満足度に関する節目を達成していきます。

計画を策定する：クラブの会員増強計画を立てる

目標と取り組みを達成するための計画とプロセスにクラブ会員を参加させることにより、会員増強計画を立てて実行します。

成功を収める：クラブの会員増強を祝う

評価し、分かち合い、支援し、表彰し、必要な変革を実現するプロセスについて学びます。

行動に移す

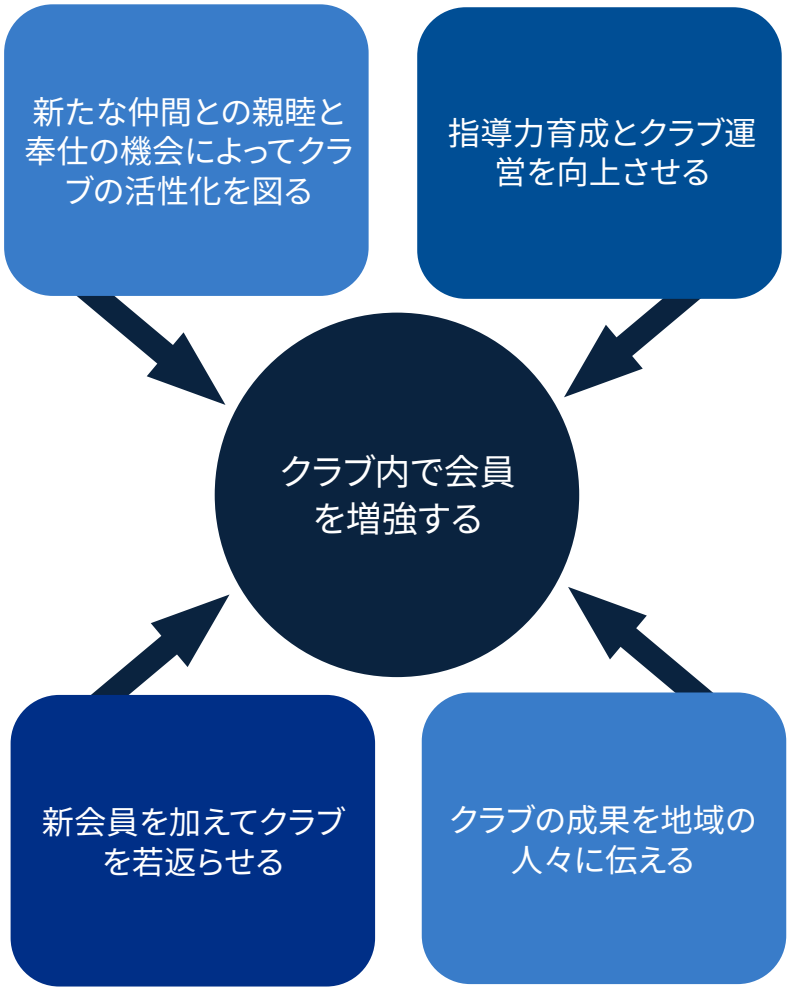
目標を達成する最善の方法は、まず取りかかることです。クラブ会員を関与させることで、彼らがプロセスに参加し、成功を分かち合えるようにしてください。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

グローバル・メンバーシップ・アプローチを実行へ

私たちはライオンズとして、必然的にビジョンを描きます。グローバル・メンバーシップ・アプローチはビジョンを分かち合い、ともに新しい機会を見つけ、共通の目標を立てる実証済みのプロセスです。

それはあなたとあなたのクラブとともに始まります。下記の目標について考えてください。



詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

S	M	A	R	T
具体的 目標は明確なものにする。	**測定可能** 目標は指標と進捗度を測定できるものであるべき。	**実行可能** 目標はそれぞれ達成可能であるべき。	**現実的** 目標は達成の難しいものであるべき。ただし、非現実的であってはならない。	**期限付き** 目標を達成するためのスケジュールを立てる。

計画を遂行し、成果を測定します。そして、祝うことを忘れてはなりません！

立てた計画が遂行される限り、明確なビジョンの構築に注いだ努力が無駄になることはありません！

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

さあ、始めよう

役割を果たすための準備

取りかかる前に、時間をかけて新しい役割を理解し、準備を整えましょう。前任のクラブ会員委員長に連絡し、効果のあったこと/なかったことを把握します。このガイドに添えられている予定表を使って、1年間の計画を立ててください。最後に、クラブ幹事に連絡し、現在登録されているあなたのEメールアドレスが正確であることを確認します。成功に役立つツールやリソースの添えられた月例メッセージが、ライオンズクラブ国際協会から確実に届くようにするためです。

責任

クラブ会員委員長は、新会員を勧誘するとともに、現会員にとってすばらしいクラブ体験が生まれるよう支援することにより、クラブの会員増強を管理します。その責任には以下が含まれます。

成功への行動

- **指導力育成委員長、奉仕委員長、クラブ会長（グローバル・アクション・チームのファシリテーター）と協力**し、指導力育成、会員増強、地域社会奉仕の拡大を焦点とした取り組みを推進する。
- **温かく親しみやすいクラブ環境を生み出すことにより、会員維持を支援**する。会員が自分は奉仕とクラブの重要な一員であると感じられるようにする。
- **会員増強目標と行動計画の策定と実行に集中的に取り組むチームを組織**して主導する。グローバル・メンバーシップ・アプローチの以下のプロセスを踏む。
  - チームを作る
  - ビジョンを構築する
  - 計画を策定する
  - 成功を収める
- **クラブ会員に新会員招請を奨励**し、全員にとって有意義なクラブ体験が生まれるよう支援する。
- **クラブ指導力育成委員長（副会長）と協力**し、新会員にオリエンテーションが提供されるようにする。
- **リジョン、ゾーン、地区の会議や行事に参加**する。
- **入会希望者の連絡先の配信を受けたら、直ちに連絡**する。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

すべてのクラブ会員委員長の最優先事項

1. 会員増強計画を立てる。
2. クラブで「誘ってみよう!」勧誘の文化ガイドに目を通し、新会員を見つけて歓迎するための準備に役立てる。
3. 会員候補のリストを作ってフォローアップすることで、クラブへの招請が確実に行われるようにする。
4. 新会員が確実にオリエンテーションを受けるようにする。
5. クラブの明るい雰囲気作りを支援する。
6. クラブ会員に会員候補を見つけるよう依頼し、1～5の手順を繰り返す。
7. クラブ・マーケティング委員長と協力することで、奉仕事業と行事の際にクラブをPRする。
8. ゾーンと地区の会議に参加する。
9. クラブ、ゾーン、地区内で協力する。
10. クラブ・マーケティング委員長と協力してFacebookページを作成する、またはlionsclubs.orgで入手できるEクラブハウス・テンプレートを使ってクラブのウェブサイトを構築する。

成功の指標

- 前年度よりも1回以上多く、地域で会員増強活動を実施する。
- 新会員数を前年度に比べて増加させる。
- 最低2人の元会員に、クラブへの復帰について連絡を取る。
- 会員総数を前年度に比べて増加させる。
- 85%の会員を維持する。
- 新会員オリエンテーションを行い、新会員に参加を呼びかける。

クラブ会員委員長としての役割

クラブ会員委員長は、グローバル・メンバーシップ・アプローチのプロセスを踏むことで会員増強を活性化し、現会員の意欲を喚起します。また、会員の勧誘と参加促進に関するクラブの戦略を改善し、評価する方法を継続的に模索する必要もあります。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

新会員を加えてクラブの活性化を図る

支援と指導

チームを作る

取りかかる最善の方法は、会員増強に集中的に取り組むチームを組織し、会員委員長の職務の遂行を支援してもらうことです。メンバーには以下のクラブ会員を含めることを検討してください。

- 前年度の会員委員長
- 次年度の会員委員長候補
- 会員の勧誘または満足度向上に関心のあるクラブ会員

このチームは会員委員長を支援し、クラブで会員の満足度向上に優先的に取り組むとともに、会員増強を達成できるようにしてくれます。過去と将来のクラブ会員委員長をチームに加えることで、会員増強の取り組みが年度から年度へと円滑に引き継がれるよう支援できます。また、クラブにとって効果のあったこと/なかったことを把握できるようにもなるでしょう。

グローバル・アクション・チーム

グローバル・アクション・チームは、会員委員長の会員増強の取り組みを支援するために存在します。このチームは会員に関して疑問や懸念がある場合の問い合わせ先ですので、メンバーは誰かを確実に把握し、必要に応じて連絡するようにしてください。

他のライオンズクラブ

グローバル・メンバーシップ・アプローチのベストプラクティスを共有することにより、クラブは他のクラブからもメリットを得ます。クラブ会員委員長は、グローバル・アクション・チームを通してすでに確立されている支援ネットワークを活用することで、速やかに会員の満足度を高め、会員増強目標を達成できます。

ライオンズクラブ国際協会

私たちはベストプラクティスや成功事例を集めて発信しています。あなたのクラブでは、どうやって新会員に自分は歓迎されていると感じさせたり、奉仕歴の長いクラブ会員を表彰したりしているでしょうか？効果のあったことを教えてください！宛先はmembership@lionsclubs.orgです。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

会員勧誘

すべてのクラブにとって、その奉仕目標を達成するためには会員が必要です。そして、新会員を勧誘することは会員一人ひとりの責任です。新会員はクラブに新鮮な発想を吹き込み、地域社会の改善につながる新しい事業や方法を提供してくれます。

勧誘の取り組みに着手する有効な方法としては、例えば以下が挙げられます。

- lionsclubs.org/ja/membershipchairに掲載されている「誘ってみよう!」勧誘の文化ガイドに目を通す。
- クラブの会員増強計画を立てる。
- クラブに新会員が必要な理由とクラブが必要としている会員の種類を見極めることにより、会員勧誘に着手できるようクラブを備えさせる。
- 国際協会が用意しているさまざまな会員種別とプログラムについて理解し、どれがクラブに適しているかを見極める。会員種別ごとの地区/複合地区会費を把握する。
- クラブ会員に新会員の勧誘を奨励し、アワード・プログラムを推奨する。
- 新会員に有効なEメールアドレスを持たせることで、彼らにライオンズクラブ国際協会からの役立つ通信物が届くようにする。
- 新会員オリエンテーションガイドに目を通し、新会員とセッションを行うことで、彼らに届く「新会員の体験」Eメールの内容を補う。
- ライオンズ・メンター・プログラムへの参加を奨励する。
- 奉仕事業の際に入会を呼びかける。地域の人々を招いて参加してもらう楽しい行事は、勧誘の優れた手段となる。

ご存じでしたか?

新会員にはライオンズクラブ国際協会から一連のEメールが届きます。その内容は、知識を高め、意欲を喚起し、ライオンズの活動への参加を促すものです。あなたのクラブが地域レベルで行っていることを、私たちに教えてください。世界中のライオンズの全体的な成功に役立てさせていただきます。

「誘ってみよう!」勧誘の文化ガイド

段階的な手順を示したこの有益なガイドは、lionsclubs.org/ja/membershipchairで入手できます。その目的は、クラブが新会員を勧誘し、会員増強を効果的に管理するためにお役立ていただくことです。友人、家族、地域の人々にとにかく声をかけてみる、という単純な概念に基づくものですが、グローバル・メンバーシップ・アプローチの以下の4段階のプロセスを踏むことで、クラブが効果的な勧誘計画を立てるために役立つでしょう。

1. チームを作る:クラブを備えさせる
2. ビジョンを構築する:クラブのビジョンを掲げる
3. 計画を策定する:クラブの会員増強計画を実施する
4. 成功を収める:新会員を歓迎する

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

会員制度・会員種別

ライオンズクラブへの入会を呼びかける時には、国際会費、プログラム、会員タイプについて説明し、会員候補がそれぞれの状況に最も合ったものを選べるようにしてください。

lionsclubs.org/ja/membershipchairに掲載されているチラシ「さまざまな会員オプション」は、会員委員長とクラブが現行の会員タイプについて学ぶために役立つ優れた資料です。

会員を増やす方法

クラブ支部は会員を増やす一つの方法であり、5人以上の会員で構成されます。これは、より多くの人々、特に時間、距離、その他の理由で例会に出席できない人々に、ライオンズクラブ国際協会に関わり参加してもらう絶好の機会です。クラブ支部の会員は、クラブの全体的な会員と奉仕の報告に加算されます。クラブ会員を増やすこの独創的な方法の詳細については、lionsclubs.org/Club-Branchをご確認ください。

会員候補の追跡

このガイドに添えられた会員勧誘向けイベントまたは招請に関する報告書を使って、イベントの参加者数、会員候補の情報、メモ/フォローアップ情報を記録してください。この報告書は毎月クラブ役員に提出し、クラブの勧誘活動と成果を伝えるようにします。

ご存じでしたか？

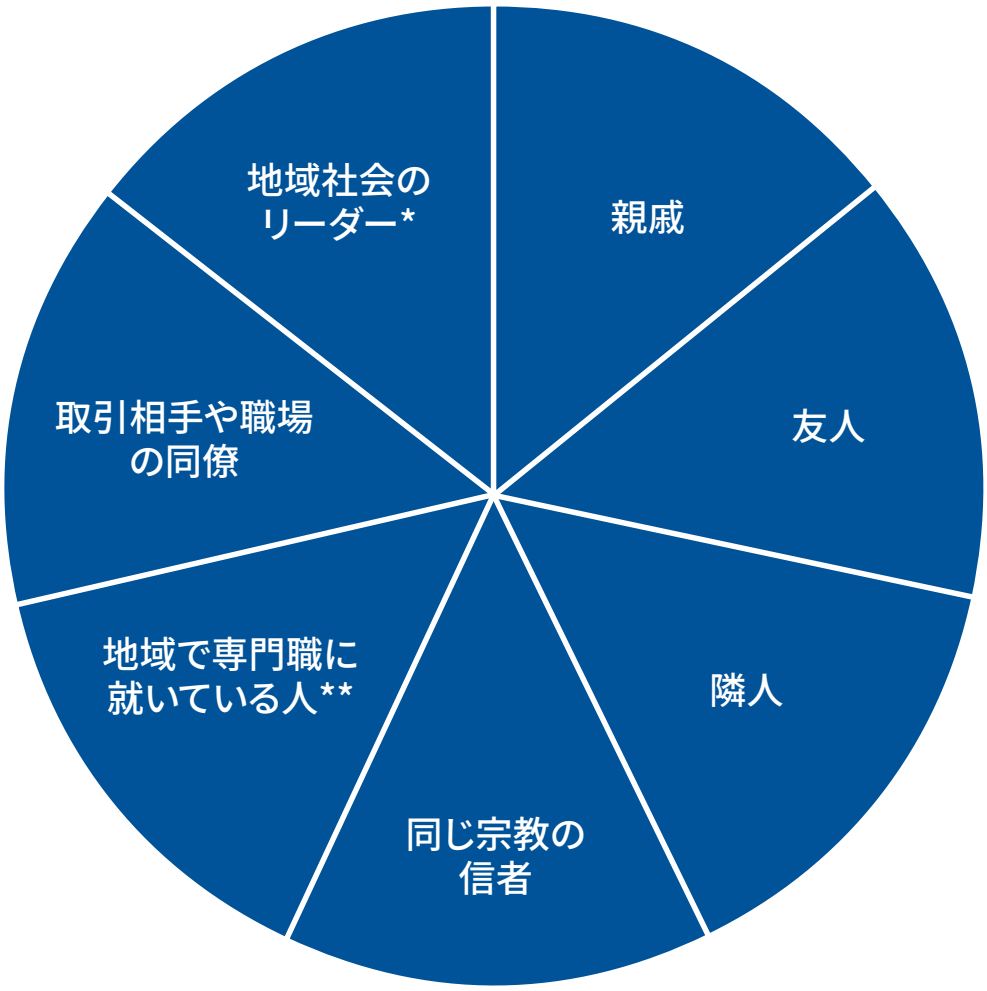
勧誘活動に取りかかる前にクラブを備えさせ、新会員を迎え入れて維持する態勢を整えることは極めて重要です。「誘ってみよう！」ガイドを使って準備しましょう。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

新会員勧誘の円盤図

新会員勧誘の円盤図は、クラブに招請できそうな人々をリスト化する効果的な手段です。このページを例会で配布し、輪の中のカテゴリーごとに、経験豊富なライオンから「ここに該当する人はいませんか？」と尋ねてもらいましょう。

例：「地域を改善するために貢献したいと思っている親戚の人はいませんか？」など。会員に少し時間を与えて該当者を考えてもらい、「ライオンズ・ネットワークを築く」用紙にできる限り詳しく記入するよう求めてください。



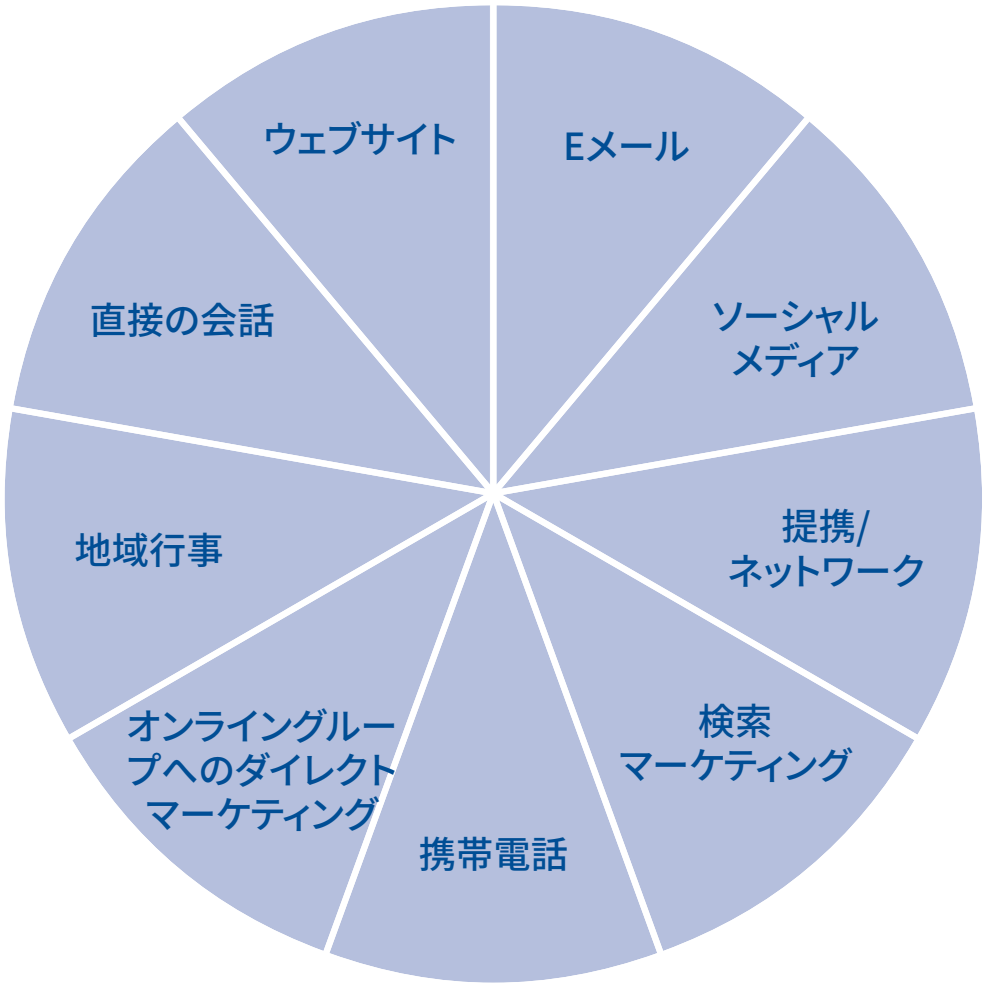
* 公選者、学校長、警察署長、消防署長、病院管理責任者などが含まれますが、これらに限定されません。

** 医師、会計士、歯科医、弁護士、銀行員などが含まれますが、これらに限定されません。

「誘ってみよう！」ガイドの16～22ページを参照し、勧誘の文化を培う方法の例を確認してください。

コミュニケーションの円盤図

「コミュニケーションの円盤図」は、会員候補を特定・リスト化し、クラブの活動をPRして関係を築くもう一つの手段です。入会を呼びかけるためにお役立てください。このページをクラブ例会で配布し、輪の中のカテゴリーごとに、会員候補と関係を築く戦略について検討していきます。勧誘チームのメンバー（PRの担当者*または勧誘コーディネーター**）に、クラブ会員に意見を求めながら、作業に当たってもらうとよいでしょう。



*PRの担当者：テクノロジーに精通している会員や独創性のある会員は、パンフレットの作成、プレスリリースの発行、ウェブサイトやソーシャルメディア・ネットワーク（SNS）の更新などを行えます。

**勧誘コーディネーター：自分のクラブについて、知らない人に気軽に話せるライオンもいます。彼らには、ソーシャルメディア、Eメール、地域行事で対象者層にライオンズクラブ国際協会をPRすることで、会員候補との関係構築に着手するよう促してください。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

会員の意欲を喚起

会員の満足度

クラブの健康と活力を維持するためには、クラブ会員の体験や期待を考慮する必要があります。クラブ会員がクラブの活動で有意義な時間を過ごせたと感じ、仲間との友情を築いているなら、その会員は長くクラブの一員であり続けることになるでしょう。だからこそ、会員の満足度に関する複数の戦略とリソースをクラブの例会と奉仕活動に組み入れることで、会員に意欲を持たせ続けることが不可欠なのです。これらのツールは、クラブの協力、会員の士気、常に会員を参加させる優れた例会運営を焦点とするものです。

取りかかる方法の例を、以下にいくつかご紹介しましょう。

- 会員満足度向上計画を立案してクラブの理事会と会員に提示し、承認と支援を得る。
- クラブ役員がクラブ活性化計画を実施して地域社会のニーズを調査し、現会員の満足度を評価し、行動計画を立てられるよう支援する。
- クラブの奉仕委員会と連携し、奉仕事業が各会員の人道的関心に適った有意義なものになるようにする。
- 正会員を対象に「期待を超える」アンケートを行い、クラブの強みと課題を見極めることで、現クラブ会員を強化する。
- クラブに会員増強賞プログラムを推奨し、努力と成果に対して会員が表彰されるようにする。

忘れないでください。有意義な会員体験は会員維持の基礎となります。

⇨ ご存じでしたか?

いくつものツールやリソースがオンラインで提供されています。lionsclubs.org/ja/membershipchairで会員の満足度に関するさまざまなリソースを確認し、あなたのクラブにとって最も役立つものを見つけてください。

新会員に関するチェックリスト

新会員に関する以下のチェックリストを役立てて、新会員が自分はクラブに歓迎され、価値を認められていると感じられるようにしてください。

- 私は、クラブの全員に新会員を紹介したか?
- 私は、クラブの行事に出席するよう新会員に奨励したか?
- 私は、新会員にオリエンテーションを提供したか?

会員満足度向上ガイド

lionsclubs.org/ja/membershipchairに掲載されている会員満足度向上ガイドは、その中で言及されている以下のリソースとともに、会員がクラブですばらしい体験を得られるようにするために役立ちます。

- 期待を超える
- 新会員オリエンテーション
- ライオンズ・メンター・プログラム
- 地域社会奉仕ニーズ調査

会員満足度報告書

このガイドに添えられた会員満足度報告書を使って、会員の満足度を高めるために行っている作業を記録してください。この報告書は毎月クラブ役員に提出し、彼らが進捗状況を把握できるようにします。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

アワードおよび表彰

ライオンズクラブ国際協会は、会員増強関連のアワードと表彰の機会を設けることで、ライオンズとクラブの成果に光を当てています。これらの機会について必ずクラブ会員に伝達し、新会員の招請と現会員の満足度の維持を奨励してください。

- **スポンサー証書**：年度内に新会員のスポンサーとなったライオンには、国際会長が署名したスポンサー感謝状が授与されます。
- **会員キー賞**：最初の会員キー賞は2人の新会員を招請すると授与されます。ライオンは、最大17種類のキー賞を受賞することができます。
- **会員満足度向上アワード**：年度内に会員の90%を維持したか、長期にわたる会員減少傾向を覆したライオンズクラブには、会員満足度向上バナーパッチが授与されます。
- **シェブロン賞**：入会後10年目から、その後は5年ごとに、ライオンの長年の奉仕をたたえ、シェブロンピンが贈られます。

最後に、国際会長からの特別な表彰もあります。これらの表彰に関する最新情報をお届けできるよう、国際本部にあなたの正確なEメールアドレスが登録されていることを確認してください。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

会員委員長予定表

7月／8月／9月

- 会員の維持と勧誘両方の戦術を含む会員増強計画を立てる。
- 新会員を勧誘できる地域社会の主要行事を特定する。
- クラブ幹事と協力し、クラブで祝賀できる会員増強上の重要な節目が予定表に組み込まれるようにする。

10月／11月／12月

- 例会や活動にしばらく出席していない会員に連絡する。
- 「あなたの評価は？」またはその他のアンケート・ツールを使って会員アンケートを実施する。結果をクラブに報告し、会員の満足度を高めるための行動計画を立てる。
- クラブ幹事と協力し、会員名簿に最新の情報が記載されるようにする。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

会員委員長予定表

1月／2月／3月

- 4月の「ライオンズ世界入会デー」の行事を確実に成功させるための企画に着手する。
- クラブ支部を結成し、新会員にクラブ会員として奉仕する新しい方法を提供することを考える。

4月／5月／6月

- 「ライオンズ世界入会デー」の行事でクラブに新会員を迎え入れる。
- 成果を祝い、効果のあったこと/なかったことを記録することで、会員委員長が次年度の計画を立てられるよう支援する。
- クラブ幹事と協力し、会員名簿に最新の情報が記載されるようにする。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

クラブ会員勧誘向けイベントまたは招請に関する報告書

クラブ名：_____ 行事の日時：_____

行事の種類：❑ 会議 ❑ 事業 ❑ 資金獲得 ❑ 会員増強活動 ❑ 会員招請

❑ その他：_____

説明：_____

_____

_____

参加者（該当する場合）

参加したライオンの数：_____ ライオンズ以外の参加者数：_____ 参加者総数：_____

会員候補

氏名：_____ 電話：_____

Eメール：_____

メモ/フォローアップ：_____

_____

_____

氏名：_____ 電話：_____

Eメール：_____

メモ/フォローアップ：_____

_____

_____

氏名：_____ 電話：_____

Eメール：_____

メモ/フォローアップ：_____

_____

_____

コメント：_____

_____

_____

_____

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

クラブ会員満足度報告書

クラブ名：_____ 月：_____

クラブ会員の満足度を高めるため、下記の作業を行いました。

- ❑ クラブ満足度向上計画を策定、確認、または修正した。 完了日：_____
- ❑ 会員アンケートを実施した。 完了日：_____
- ❑ 元会員アンケートを実施した。 完了日：_____
- ❑ 「クラブ活性化計画」を終えた。 完了日：_____
- ❑ 「地域社会奉仕ニーズ調査」を実施した。 完了日：_____
- ❑ 「あなたの評価は？」アンケートを実施した。 完了日：_____
- ❑ 会員の退会理由に対応した。 完了日：_____
- ❑ その他。 完了日：_____

説明：_____

_____

_____

_____

分かったことは？_____

_____

_____

_____

コメント：_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Lions Clubs International

会員部
ライオンズクラブ国際協会
300 W 22ND ST
Oak Brook IL 60523-8842 USA
lionsclubs.org/ja
Eメール：membership@lionsclubs.org
電話：+1-630-468-3831

ME44 JA 10/22