



新クラブ 結成ガイド



Lions International

目次.....	2
概要：	3
クラブの種類を選択する	3
その他のクラブのカテゴリ	3
新クラブ結成の手順	4
新クラブ結成のプロセス	4
1 チームの編成	5
2 クラブを結成できそうな地域と現地調査.....	7
3 新クラブ結成のPRと 会員の勧誘.....	10
4 説明会と結成会議.....	15
おめでとうございます！新クラブ結成の準備完了：	20
新クラブのチャーターを申請.....	20
適用可能なチャーター費および国際会費の割引について	21
チャーター承認.....	22
継続的なクラブの発展を図る	23
新クラブ結成関連アワード	23

「われわれは奉仕する。」

ライオンズクラブには、世界中のどの奉仕団体よりも広範囲に数多くの会員がいます。1917年以来、ライオンズクラブは地域社会に貢献し、支援を必要とする人々に手を差し伸べる機会を提供してきました。ライオンズクラブが回結すると、課題は解決へ向かい、地域社会が改善されます。なぜなら、地域社会、そして世界で、私たちは比類ない誠意と活力をもって、必要とされる場所で支援の手を差し伸べているからです。

新たなライオンズクラブの結成によって、より多くの人々がインパクトをもたらし、人々のニーズに応え、地域で求められる新事業を導入する機会を得ることができます。ライオンズクラブを結成する地域やクラブの数に制限はありません。ニーズさえあれば、ライオンズクラブは活動できるのです。

ここ数年、地域社会での必要性が高まるにつれて、ライオンズは人道支援活動の幅を広げられました。個々のライオンズクラブは自主的に活動する独立した存在なので、クラブ会員のライフスタイルに合った形で、社会に最大限に効果をもたらす事業や活動を選んで実施することができます。

このガイドは、地域社会でライオンズクラブを結成する際に役立つ指針を提供するためのものです。地域の文化や伝統などに適した方法や計画になるよう、適宜変更して活用してください。

● クラブ結成のヒント

クラブの種類にかかわらず、グッドスタンディングであるすべてのライオンズクラブは、地区、複合地区、そして国際大会での投票権を持ち、LCIF交付金の申請ができるほか、すべてのライオンズクラブに与えられている奉仕、研修、リーダーシップ育成などの機会を享受することができます。



概要：

クラブの種類を選択する

世界は常に変化しています。今日のボランティアは、時代に即した問題に取り組み、変わり続ける自分たちのライフスタイルに合った形で奉仕する新しい方法を探しています。地域に根ざしたクラブはライオンズの伝統ですが、その形式が常に適切であるとは限りません。私たちが以下のように、クラブの形式をいくつか用意し、その中から選べるようにしているのはそのためです。

- **従来型クラブ**は、地域社会を改善したいという奉仕精神に富んだ人々を集める上で最適です。
- **キャンパスクラブ**は大学生を対象としたクラブです。会員はキャンパスを取り巻く地域社会に奉仕しながら、リーダーシップ・スキルを養います。学生は入会しやすいよう、特別な会費割引を受けることもできます。
- **レオ・ライオンズクラブ**は、レオにライオンとして奉仕の道り続ける機会を提供します。現または元レオは特別な会費割引を受けることもできます。
- **クラブ支部**は、既存の親ライオンズクラブに入会する会員が5人いれば結成できます。支部の会員は奉仕事業、活動、例会の日時を独自に選ぶことができます。

その他のクラブのカテゴリー

スペシャルティクラブの目的は、会員が関心や情熱を共有するクラブを作ることです。例えば、趣味や職業が同じ会員や、共通の文化的背景を持つ会員で構成されます。その結成の方法と条件は、すべての新クラブと同じです。チャーター申請の際には現在、クラブのスペシャルティを指定することを選択できます。

バーチャルクラブはインターネット上でその存在を確立し、さまざまなソフトウェア・アプリケーションを使って活動を調整します。特に人々が時間に追われている、クラブとの地理的距離が妨げになっている、移動に制約があるなどの場合には、バーチャルクラブの結成は考慮に値します。

⇒ クラブ結成に関するヒント

地区のメリット

地区内に新クラブを結成する理由はたくさんあります。例えば、

- 現在ライオンズによって満たされていない地域社会のニーズを満たすことができる。
- 家族、女性、若者を呼び込むことができる。
- 会員の若返りと拡大を図ることができる。
- リーダーになる人材を増やすことができる。



メモ：

新クラブ結成の手順

新クラブは地域社会におけるニーズに基づいて結成すべきです。ニーズが見つければ、新クラブを結成することは難しくありません！新ライオンズクラブの結成は、4～8週間をかけて行います。8週間以上の時間がかかれば、会員は関心を失い、クラブが正式に結成される前に退会してしまう恐れがあります。新会員の間で事業が実施され、勧誘活動が続くようにするため、スポンサークラブに親クラブとしての役割を果たすよう求めることで、クラブ支部を結成することを考えましょう。クラブ支部は、会員が20人以上になればいつでも通常のクラブに転換できます。クラブ支部を設けることは、親クラブがその会員を増やし、奉仕のインパクトを高める方法にもなります。

新ライオンズクラブ結成に必要とされる条件：

- 20人以上のチャーターメンバー
- スポンサーとなるクラブ、リジョン、ゾーン、地区キャビネットまたは地区委員会
- 国際協会へのチャーター申請とチャーターメンバーの報告
- 地区ガバナーの承認
- 適切なチャーター費と証明書類

クラブ支部結成に必要とされる条件

- 最低5人の会員
- 支部会長、幹事、会計の選出
- スポンサークラブと支部連絡員
- 地区ガバナーへの通知
- 国際協会への申請

新クラブ結成のプロセス

新クラブ結成に成功するための4つのステップ：



⇒ クラブ結成に関するヒント

新クラブを結成するために必要なリソースや資料はすべて、「新クラブの結成」ウェブページ：
www.lionsclubs.org/start-a-new-clubに掲載されています。または、このQRコードをお使いください。



勧誘活動と新クラブを確実に成功させるには、新クラブ結成にチームとして取り組む必要があります。チームは、骨身を惜しまず、新クラブ結成に真剣に取り組み、ライオンであることに情熱を傾けているメンバーで構成されるべきです。新クラブの結成に貢献してくれるライオンズとしては、以下が挙げられます。

- **地区グローバル・アクション・チーム（GAT）** - 地区ガバナーは、地区グローバル・アクション・チーム（GAT）・ファシリテーターとしてGATを動かし、新クラブ結成目標を達成させるべきです。地区GATはさらに、新クラブの役員に確実に研修を受けさせるべきです。
- **会員拡大・新クラブ結成チーム** - 会員拡大・新クラブ結成チームは、地区GMTおよびGETコーディネーター、地区ガバナー、第一副地区ガバナー、地区グローバル・メンバーシップ・アプローチ・ワーキンググループのメンバー、その他のライオンズで構成され、新クラブと既存クラブの増強に集中的に取り組めます。これらのメンバーは一人ひとりが、新クラブ結成に関する専門知識と情熱を持ち、ライオンズ・インターナショナルが提供しているリソースにも精通しています。
- **ガイディング・ライオンおよび公認ガイディング・ライオン** - 地区ガバナーは、新クラブのガイディング・ライオン（できれば公認ガイディング・ライオン）1名を任命し、結成後2年間の運営の指導、役員のオリエンテーションと研修、会員拡大への意欲喚起と支援に当たらせるよう奨励されています。
- **スポンサー・ライオンズクラブの会員** - 新クラブが結成されたら、スポンサークラブの会員は新クラブと緊密に協力し、そのクラブが確実にライオンズクラブに適合するようにします。新クラブ結成プロセスにスポンサークラブの会員を関与させれば、新クラブに対する当事者意識と誇りが生まれます。

チームが編成されたら、メンバーを以下の4つのサブ・チームに分けることを検討：

スキル	責任	資質
調査連絡チーム	- ライオンズの知り合いに電話やEメールで連絡する。 - 主要リーダーについて調査する。 - 地域社会リーダーとの面会を設定する。 - マーケティング計画を立てる（ソーシャルメディア）。	- 几帳面 - テクノロジーに精通している - 電話に慣れている - 文才がある
リーダー勧誘チーム	- 地域社会や企業の主要リーダーに対する勧誘計画を立てる。 - 地域社会や企業のリーダーを訪問し、ライオンズクラブへの入会や説明会への出席を求める。 - 人目に付きやすい場所や企業に説明会のチラシを掲示する。	- 社交的である - プロフェッショナルな振る舞いができる - 機転が利く - 対人スキルが優れている
住民勧誘チーム	- 地域の人々に対する勧誘計画を立てる。 - 地域にPRの場所を設置する。 - 地域社会のリーダーに奉仕事業への参加を呼びかける。	- 社交的である - プロフェッショナルな振る舞いができる - 対人スキルが優れている
対応チーム	- 会員候補に対するフォローアップを行う。 - 新会員に会合の日時や最新情報を伝える。	- 几帳面 - テクノロジーに精通している - 電話に慣れている - 文才がある

⇒ クラブ結成に関するヒント

グッドスタンディングのクラブはすべて、地区内でライオンズクラブのスポンサーになることができます。

主なスポンサーとなるライオンズクラブは、結成される新クラブと同じ地区に属していなければなりません。しかし、共同スポンサークラブは、別の地域のクラブであってもかまいません。

スポンサークラブには以下のことが求められます。

- ガイディング・ライオンを支援する
- チャーターメンバー予定者が全員ライオンズ会員となる資格基準を満たしていることを確認する
- 綿密な結成会議を開催する
- チャーターされたクラブが確実にライオンズに適合するようにする
- チャーターナイトを共同開催する
- 地区の参加を奨励する
- 他のクラブとの合同行事を奨励する
- 会員維持および会員拡大計画の策定に助力する
- クラブ例会の議事次第の作成を援助する
- 新クラブの活動を支援する
- 求められた時にはいつでも新クラブを援助する
- 干渉することなく、助言を与える

さらに、スポンサークラブがクラブ旗や小槌を購入し、チャーターナイト式典で新クラブに贈呈することもよくあります。



メモ：

クラブを結成できそうな地域を見極めることは、新クラブ結成の重要な要素です。まず、「新クラブ地域社会奉仕ニーズ調査」を行うことで、新クラブが貢献できそうな地区内の地域社会のリスト作成に役立てましょう。ライオンズクラブが存在していない地域社会と、もう1つライオンズクラブができれば役立ちそうな地域の両方を含めます。

以下を検討：

- ・人口規模
- ・既存の奉仕クラブや地域団体
- ・実施できそうな地域事業と地域にとってのメリット
- ・既存のライオンズクラブから現在勧誘を受けていない人々
- ・若年成人、女性、民族コミュニティ、その他の少数派の集団
- ・スポンサークラブになり得る最寄りのライオンズクラブ

忘れないでください。ライオンズクラブの奉仕分野は重なっていてもかまいません。複数のクラブがそれぞれ同じ分野の異なった目標に重点を置くことは、地域社会に利益をもたらします。また、同じ地域に複数のクラブが存在することは、奉仕事業の規模が拡大し、物事を成し遂げるための人手が増える可能性も意味しています。

さまざまなリソースを役立てれば、最も切迫したニーズが存在する最適な場所を見極めることができるでしょう。

役立てることのできるリソースとしては以下が挙げられます。

- ・新クラブ地域社会奉仕ニーズ調査*
- ・政府機関
- ・福祉機関
- ・地域社会のウェブサイト
- ・Wikipedia

*「新クラブ地域社会奉仕ニーズ調査」は、「新クラブの結成」ウェブページに掲載されています。

⇒ クラブ結成に関するヒント

地域社会が発展し変化すれば、そのニーズも変わっていきます。新クラブを結成し、既存クラブに新会員を加えることにより、私たちはそうしたニーズをより効果的に満たせるようになります。

私たちが世界最大の奉仕組織になったのは、クラブを一つずつ作ってきたからです。だからこそ、エクステンション活動を今日から始めましょう。

ライオンズが増える
＝ 奉仕が増える

地域社会のリーダーを訪問

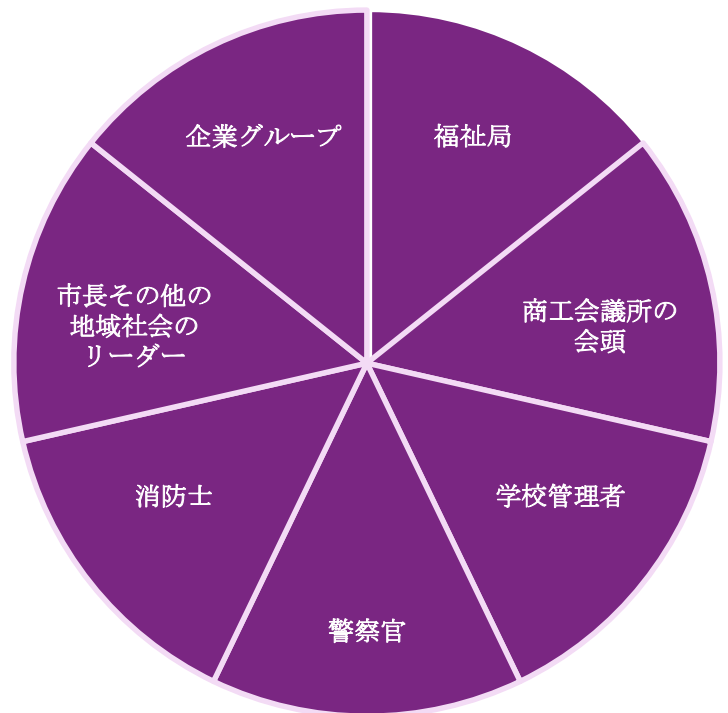
現地調査を実施する目的は、その地域社会のニーズを評価するとともに、新クラブ結成の実現可能性を見極め、その他の関連情報を収集することにあります。

連絡先候補のリストを作る時には、こうした地域社会のリーダーについて考えてみましょう。

地域社会のリーダーに連絡し、地域社会にどのようなニーズが存在するかを見極める手助けをしてもらい、ライオンズクラブが地域社会のためにどのように役立てるかを話し合うことは、極めて重要です。

* この調査はある程度Eメールでも行えますが、地域社会のリーダーを直接訪問してもよいでしょう。

忘れてはならないのは、地域社会のリーダーに入会を求めるとともに、優れた新会員候補になりそうな他の人々を推薦してもらうことです。



新クラブの会員を勧誘する最善の場所を決定する時には、対象者について考えましょう。

地域社会には極めて多様な勧誘の機会があります。クラブ結成者と、できればさらに2～3人の知識豊富なライオンズが、終日をかけて勧誘を行えそうな場所を訪問し、機会を確認すべきです。

勧誘を行う場所の候補としては、以下を検討するとよいでしょう。

- ・ コミュニティセンター/公園
- ・ 社会団体/市民団体
- ・ 短大/大学
- ・ 地域の企業
- ・ 教会
- ・ 図書館
- ・ 奉仕事業
- ・ 退役軍人の会合場所

会合に利用できそうな会場について検討する時には、さまざまなタイプの会場、会合の時期、予算上の制約に配慮しましょう。

説明会と結成会議の会場の候補としては、以下を検討するとよいでしょう。

- ・ コミュニティセンター
- ・ 市庁舎
- ・ 地域のレストラン
- ・ 教会
- ・ 図書館
- ・ 学校

勧誘の際に訪問する場所の多くは、会合を開く会場にもなり得ることに注意しましょう。

地区の地図を印刷し、既存クラブの所在地のすべてに印を付けてみましょう。そうすれば、現在ライオンズの奉仕を受けていない地域社会がはっきり分かります。ライオンズ国際協会のウェブサイト (www.lionsclubs.org) にあるクラブ検索機能を使えば、所属地域のどこに既存クラブがあるかを正確に把握できます。



3

新クラブ結成のPRと会員の勧誘

勧誘を始める前からクラブ結成までの全期間を通して、地域社会に新ライオンズクラブの結成をPRします。効果的な勧誘活動を開始するには、まず望ましい会員候補を特定した上で、対象者層の心に訴えるメッセージを強調するキャンペーンを展開します。

新クラブのPRはどこで行うべきか？

会員候補とコミュニケーションを取り合う最善の方法を見つけることは、このプロセスにとって不可欠です。多様なコミュニケーション手段を使って幅広い人々に働きかけることを考えましょう。

対面で： ● 地域行事 ● 奉仕事業 ● ゲストスピーカー ● 戸別訪問	ソーシャルメディアで： ● 地区のウェブサイト ● Facebook ● LinkedIn ● 地域の掲示板 ● Eメール ● WhatsApp（ワッツアップ） ● Canva	印刷物で： ● チラシ ● ポスター ● バナー ● 名刺
--	---	---

留意事項：ソーシャルメディアのアカウントを設けたり、クラブ結成に伴うその他のニーズを満たしたりするために、新クラブ用のEメールアドレスが必要になります。そのため、無料のEメールアカウントを設けておき、クラブが結成されたら新しいクラブ幹事に引き継ぐとよいでしょう。

エレベーター・スピーチ

効果的なエレベーター・スピーチを用意しておくことは不可欠です。スピーチは20～30秒間で、興味深く、印象に残り、簡潔なものであるべきです。自分の経験に根差した心からのスピーチになるようにしてください。

完璧なエレベーター・スピーチを書く5つの簡単なステップ：

1. 目標を決める
2. 自分たちの解決策を説明する
3. 自分たちのどこが特別なのかを説明する
4. 全体をまとめる
5. 推敲し、練習する

会員候補は誰か？

最初のステップは、誰に連絡して新クラブへの入会を求めるかを決めることです。

新クラブの結成にとって地域社会のリーダーが不可欠である理由：

- 地域社会のニーズを知っている
- 変化をもたらす力がある
- ライオンズなどの地域団体について知っている
- 経験豊富な職業人としてクラブに確固とした土台を与えてくれる
- 他のリーダーを勧誘することができる

新クラブの結成にとっては地域住民も不可欠である理由：

- 地域社会の問題に当事者として関心がある
- どのようなニーズがあるかを知っている
- 地域社会を改善したいと願う他の人を勧誘できる

- 現地調査を通してまとめられたリストを活用する。
- 「新会員勧誘の円盤図」を役立てて、入会に関心のありそうな人々を考える。
- 「地域社会の主要リーダーのリスト」を使って情報を収集する。
- 招待状の送り方に合わせて、どのリストにも必ず住所かEメールアドレスを含めるようにする。さらに電話番号があれば、後で連絡を取るために役立つ。
- 地域の企業やオフィスに直接出向く。入会への関心について経営者や管理者に尋ねるとともに、従業員と入会について話してもよいか、許可を求める。

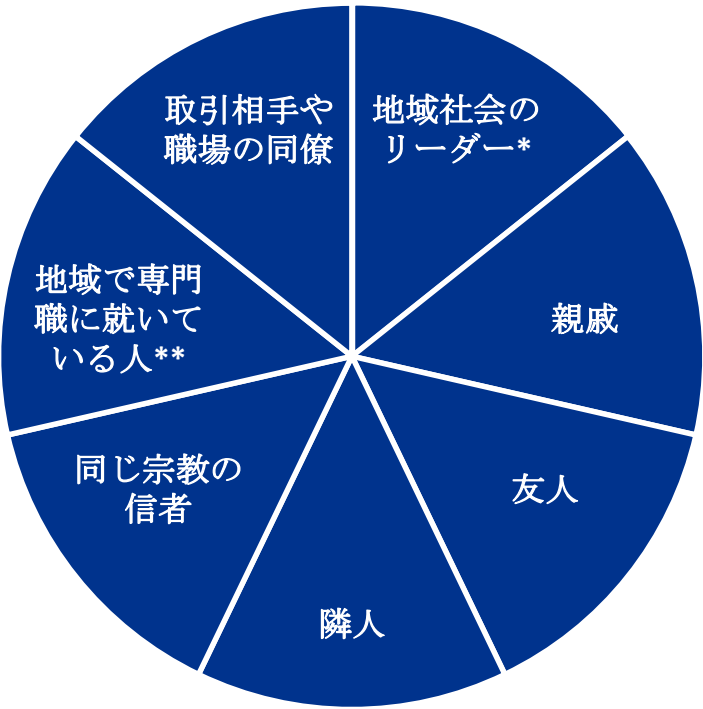
新会員勧誘の円盤図

新クラブの結成において最も重要なのは、会員の勧誘です。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。

* 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。



地域社会の主要リーダーのリスト

地域社会の主要リーダーを特定し、勧誘に先立って彼らと話すことが重要です。彼らは模範的な存在なので、その協力が得られれば、他の人を勧誘するのにもずっと容易になります。

準備段階では、こうしたリーダーの氏名と連絡先を調べましょう。ワークショップの実施が承認されたら、コンサルタントとの予定を設定する際にシナリオを参照してください。

地域社会のリーダー	氏名	電話番号
自治体長		
役所職員		
都市行政官		
警察署長		
消防署長		
教育長		
校長		

どうやって勧誘するか？

次のステップは、どうやって会員を勧誘すべきかを見極めることです。一般に、ライオンズクラブへの勧誘には6つの方法があり、それらは以下の通りです。

1. **個別勧誘**：予定を組まずに個人的な訪問をすることで、地域社会や企業のリーダーを勧誘します。
2. **限定勧誘**：他のライオンズが推薦した人々や、地域社会や企業の主要リーダーに的を絞って招請します。
3. **グループの転換**：ライオンズとしての地域社会奉仕に関心を持つ既存のグループに働きかけます。
4. **拠点勧誘**：地域内の拠点にライオンズの情報を提供するテーブルを設置し、関心のある住民を勧誘します。
5. **ソーシャルメディア勧誘**：結成される新クラブに関する情報を、複数のソーシャルメディア・サイトに掲載します。
6. **クラブ支部の設置**：特定の地域事業を開始することを目的に、少人数のグループを既存の親クラブに勧誘します。

新クラブに会員を勧誘する最も効果的な方法の1つは、地域社会や企業のリーダーに働きかけることです。会員の多くはリーダーに接触してライオンズの話をするのにためらいを感じるかもしれませんが、実際に話してみると、多くの人々がライオンズの活動に気付いており、非常に肯定的に見ていることが分かるはずです。

留意事項：会員候補にライオンであることのメリットを伝えることをお忘れなく！

勧誘に際しての推奨事項

1. **適切な服装で**。ビジネスウェアを着用し、ライオンズのピンを付けましょう。ライオンズのベストを着ていたり、いくつものピンを付けていたりすると、会員候補は引いてしまうかもしれません。
2. **電話は切っておくこと**。会員候補との面会の前に電話や着信音を切っておくことで、邪魔が入らないようにしましょう。
3. **トップから始めること**。立場が上の人から始めて、下の人に話をすすめることはできますが、その逆はうまくいかないものです。常にまず企業の経営者や管理者に話を通し、その協力を得るようにしてください。彼らが興味を示したら、組織内に他に関心のありそうな人がいるかを尋ねます。部下の勧誘を先にしてしまうと、経営者/管理者の感情を損なってしまうかもしれません。
4. **受付を突破すること**。通常、訪問客を経営者や管理者に通すかを判断するのは秘書や事務長であるため、彼らに訪問の目的を尋ねられるかもしれません。その時には、「地域社会にライオンズクラブを結成することを計画しています。上司の方に、3～5分だけお時間を作っていただけないでしょうか」と簡潔に伝えましょう。
5. **10分以上待たないこと**。次の候補者に会うためにその場を去り、あなたにとって時間は貴重だという印象を与えた方が、時間を有効に活用できます。待つ代わりに、都合のよい時間があるかを尋ねましょう。
6. **持参するパンフレット類は控えめに**。資料が多すぎると、面倒に感じた会員候補から、「後で見ると置いて言ってほしい」と言われるかもしれません。しかし、訪問者との対話に数分も避けないほど忙しい人が、これらの資料を読む可能性は低いでしょう。
7. **オフィスからヒントを得ること**。壁の装飾品や机に置かれたものなどは、家族、趣味、人道奉仕への関心など、相手について多くを語っているものです。表彰状、写真、その他がヒントになることはよくあります。
8. **返答を準備しておくこと**。入会できない理由を挙げられた場合に、返答ができるよう準備しておきましょう。

会員候補：私はこの土地の者ではありません。

返答：ライオンズクラブは国際的な組織ですから、ご自宅の近くにもクラブはあると思います。ご連絡先を教えてください。最寄りのクラブからご連絡差し上げます。（または）私たちは常に、新しくクラブを結成する場所を探しています。ご連絡先を教えてください。お近くでクラブを結成した時にお知らせいたします。

9. **常に前向きな姿勢で、笑顔でその場を後にすること**。あなたは相手が人生を変えられる機会を提供しているのであって、商品売っているわけではありません。会員候補が関心を示さないなら、時間を割いてもらったことにお礼を言い、次の候補のところに向かいましょう。苛立ちを覚えた人は入会せず、ライオンズに対して否定的な印象を持ってしまう。相手が関心を示した場合は、歓迎の気持ちが伝わるようにしてください。
10. **勧誘の相手やその返答とは関わりなく、常に誰かを紹介してもらえないか尋ねること**。その人の知り合いに、ライオンになりたいと思ってくれる人がいるかもしれません。

会員候補とは、新クラブに入会してくれる可能性のある人々です。これらの会員候補は、現場での勧誘活動、地域社会や企業への訪問、説明会、ライオンによる推薦によって集められます。各チームが集めた情報に基づき、会員候補を以下の5つのカテゴリーに分類してください。

カテゴリー	取った行動	必要な行動
早期確定者	申込書の記入とチャーター費の支払いを完了。	初回のクラブ会合の日時と場所を添えたお祝いのEメールを送る。
関心度の高い会員候補	クラブの会合には出たが、申込書が未提出。	Eメールを送って会合に招待する。
その他の会員候補	関心は示していたが、クラブ会合に出席できなかった。	連絡先リストに残し、初回会合後にクラブの進展状況に関する最新情報を送るとともに、引き続き参加を求める。
会員候補となり得る人々	関心のありそうな人としてリストに登録。	日時を決めて直接連絡する。
興味なし	現時点での入会に関心を示さなかった。	連絡先リストに残し、新クラブの今後の事業や行事を知らせる。

連絡を取ってから**48時間**以内に、会員候補と新会員の一人ひとりに個人宛てEメールを送り、会合の日時と場所を確実に伝えることが重要です。

地域社会のリーダーへの紹介Eメールのテンプレート

（地域社会のリーダー）様

初めまして。私は（氏名）と申します。私が所属する（ライオンズクラブ名）では現在、（町名）に新しいライオンズクラブを結成しようとしています。ライオンズは、世界各地に**48,000**のクラブ、**140**万人余りの会員を擁するネットワークで、ニーズのあるところで援助の手を差し伸べます。**200**を超える国と地域で、病院や高齢者施設で、自然災害の被災地で、ライオンズは働いています。手を貸し、導き、計画し、支援しています。私たちは地域に根ざしているのです、その地域社会特有のニーズに応えることができます。同時にグローバルな組織でもあるため、国境を越えた課題に取り組むことができます。課題に対するライオンズのシンプルな答え、それが「われわれは奉仕する」であり、世界中のライオンズを結び付けているモットーです。

ライオンズについて詳しくご説明し、（町名）のニーズを満たすために協力できる方法についてご相談できるよう、短い面会のお時間を取っていただけると幸いです。日時を設定できるよう、（日付）までに再度ご連絡申し上げます。

ご質問がありましたら、私（電話番号およびEメールアドレス）までご連絡ください。お会いできるのを楽しみにしております。

（ライオンズ役職名）

（担当者氏名）

⇒ クラブ結成に関するヒント

- 新クラブと説明会をPRするチラシの掲示を企業経営者に依頼することは、相手をクラブに誘う絶好の機会となります。
- 効果的なエレベーター・スピーチを用意しておくことは不可欠です。スピーチは**20～30**秒間で、興味深く、印象に残り、簡潔なものであるべきです。

新クラブ結成に利用できる資料

会員部では、新ライオンズクラブの結成に必要な情報がすべて詰まった新クラブキットを用意しています。以下のキットを入手できます。

- ・ 新クラブ結成キット
- ・ キャンパス・ライオンズクラブ・キット
- ・ クラブ支部キット

勧誘に利用できる資料

- ・ 「こんにちは！」パンフレット：特に新クラブのために作られた勧誘パンフレットです。新クラブを結成する方法、会員の特典、ライオンズクラブの概要が説明されています。（EX511）
- ・ チャーターメンバー申込書：会員候補が新クラブに入会する時には、この申込書に必要事項を記入します。（TK188）
- ・ ライオンズ 世界を変える力：この勧誘パンフレットはライオンズの本質と活動を詳しく説明するもので、会員候補が記入できる関心表明フォームも付いています。（ME40）
- ・ あなたが家族といっしょにできること：家族がどのようにライオンズクラブに参加し、ともに地域社会の改善に貢献できるかを説明するパンフレットです。（MPFM8）
- ・ 若手ライオンズ会員ガイド：若い世代を対象とする勧誘パンフレットで、若手の招請に役立ちます。（YLMG）
- ・ 私たちは、ライオンズです。（勧誘ポスター）：このポスターを掲示すれば、新ライオンズクラブが結成されることを地域の人々に伝達できます。新クラブの情報によってカスタマイズできます。（EX109）
- ・ キャンパスクラブ・パンフレット：大学生を対象とする勧誘パンフレットで、会員の招請に役立ちます。（CICb）
- ・ チャーター申請チェックリスト：このチェックリストは、新クラブを結成する方法を段階的に説明したもので、現在の会費の金額も含まれています。（TK40）
- ・ 「誘ってみよう！」ガイド：クラブが会員拡大キャンペーンに備えるための会員勧誘ガイドです。（ME300）

⇒ クラブ結成に関するヒント

会員関連の資料を注文するには、
www.lionsclubs.org/start-a-new-clubにアクセスするか、
このQRコードをスキャンしてください。



メモ：

4

説明会と結成会議

説明会

説明会は会員候補が集まり、ライオンズや新クラブについて詳しく知ることができる最初の機会です。その目的は、新クラブの会員基盤の構築に着手するとともに、効果的な結成会議に備えさせることです。

説明会に出席するのは、登録した人々の約**20～25%**にすぎないでしょう。しかし、気を落とす必要はありません。参加者を増やすためのヒントを以下に挙げます。

- 会員候補に会ってから**48時間**以内に、一人ひとりにフォローアップの**Eメール**を送る。
- 説明会に出席する意向を示した会員候補に電話を入れ、日時と場所を再度伝える。
- 地域社会を改善したいと願い、入会に関心のありそうな友人その他の人々も誘うよう、会員候補に奨励する。
- 地元紙やソーシャルメディアで説明会を**PR**し、地域周辺にチラシを掲示する。

説明会の準備：

- 会場は招待した人の総数よりも少ない人数で準備します。予想以上の出席者があった場合に備えて、予備の椅子の用意しておくとい良いでしょう。説明会は**1時間**程度で終わらせるべきなので、食事は出さず、飲み物と菓子などの軽食を用意します。
- 出席するライオンズはビジネスウェアを着用するようにし、ライオンズのベストを着たり、極端に多くのピンを付けたりすることは避けましょう。ベストやピンの着用は会員の義務であるという印象を与えてしまい、入会を思いとどまらせることになりかねません。
- 出席者の名札をあらかじめ用意することを考えます。名札を渡された出席者は、自分たちに対するこちらの期待を感じ取ってくれるでしょう。
- ドアの傍には必ず、出席者を歓迎するライオンを立たせておきましょう。

説明会の実施：

説明会は興味をそそる有意義なものであるべきで、ライオンズとしてのプロフェッショナルなイメージを打ち出すことが重要です。なぜなら、出席者のほとんどにとって、この説明会がライオンズと触れ合う最初の機会になるからです。出席者の集まりが悪くても、説明会は時間通りに始めましょう。

- 出席者を歓迎し、一人ひとりに自己紹介を求め、個人的な情報と職業的な情報の両方を教えてもらいます。
- 出席しているライオンズを紹介し、彼らが新クラブを支援するために立ち会っていることを強調します。役職者としては、地区ガバナー、クラブ結成者、ガイディング・ライオンを紹介すれば十分です。説明会という初めての場でライオンズのさまざまな役職をすべて挙げると、会員候補は圧倒されてしまうかもしれません。
- ライオンズの活動と会員の特典について概説します。
- 出席者に新クラブが取り組めそうな奉仕事業の種類について考えてもらい、次回会合（説明会后**1週間**以内に設定すべき）に友人を連れてくるよう勧めます。次回会合では役員を選出し、事業を決め、取り組みを開始することを説明します。
- ライオンズクラブが地域社会を支援できる方法について出席者に意見を求めることで、話し合いを開始します。ライオンズクラブの結成には費用がかかることに言及し、会費（国際会費と複合地区・地区・クラブ会費）について十分に説明してください。入会するには**1回**限りのチャーター費と半期分の国際会費を納める必要があると、出席者が十分に理解することが重要です。
- 次回会合の日時と場所が全員の都合に合うことを確認します。次回会合は、説明会后**1週間**以内に開くべきです。それ以降は、会員数が**20人**に達するまで毎週会合を続ける必要があります。
- チャーターメンバー申込書とチャーター費を集めます。

説明会後のフォローアップ：

会合の翌日に出席者の一人ひとりにお礼のEメールを送り、次回会合の詳細を添えます。欠席した会員候補には、説明会の成果の概要、事業の候補、次回会合に関する情報を記載したEメールを送ります。

説明会で推薦された人々に直接連絡し、次回会合への出席を求めることが重要です。他の地域住民への働きかけも続け、次回会合へ招待します。

地域周辺に説明会のチラシを掲示していた場合には、次回会合に関する情報を記載したチラシと取り替えます。

次回会合の1～2日前に、電話やEメールで会員と会員候補の出席を確認してください。

説明会の議事次第のサンプル

ライオンズクラブ _____

日付 _____

場所 _____

1. 歓迎の挨拶と紹介
2. ライオンズクラブ国際協会の略史
3. ライオンズの奉仕の概要
4. 地域社会奉仕ニーズ調査の検討
 - ・クラブが地域社会で満たせると思うニーズは何か？
5. 新クラブ結成に向けた勧誘活動
 - ・ 20人 - 新会員または転籍会員
 - ・ クラブ役員の選出
 - ・ 例会の会場
 - ・ ライオンズクラブ国際協会への申請
 - ・ 各会員の入会費
6. 次回会合の日時と場所の決定

会員候補を説明会に招待するフォローアップEメールのテンプレート

（ ）様

（勧誘の日付）には勧誘チームとの面会にお時間を割いていただき、ありがとうございました。（日付）に説明会を開催することになりましたので、ライオンズについて、また協力して（町名）に及ぼすことのできるインパクトについて理解を深めていただけるよう、ぜひご出席ください。

説明会は（時刻）より、（会場住所）の（会場名）にて開催されます。出席していただけるか、（日付）までに（担当者とEメールアドレス）にお知らせください。

何かご質問がありましたら、（担当者とEメールアドレス）までお問い合わせください。ともに奉仕をすることを楽しみにしております。

（担当者役職）

（担当者氏名）

⇒ クラブ結成に関するヒント

一般の人々から集めた資金は100%が恵まれない人々を助けるために使われることを強調しましょう。

クラブが結成されるまで毎週会合を開くべきです。8週間経ってもチャーターメンバーが20人に達していないなら、クラブ支部を結成してください。そうすれば、新会員は地域社会奉仕を開始できます。



メモ：

結成会議

結成会議は、クラブ会員が役員を選出し、初回の奉仕事業の計画を立て始める場となります。
会場の準備は、説明会と同じように整えます。

結成会議の実施：

- 出席者を歓迎します。初めての出席者が多いなら、説明会の内容を繰り返し、ライオンズの歴史を少し詳しく説明するとよいでしょう。
- 説明会の出席者が大半を占めるなら、奉仕事業の候補のリストを再確認した上で、初めての出席者に付け加えたい事業があるか尋ねましょう。出席者に取り組む事業を**3つ**特定してもらい、どうすれば実現できるか、次回会合の前に何ができるかについて話し合います。
- 先に進むには新クラブのチャーター申請またはクラブ支部申請が必要であることを説明します。これは、会員が損害賠償責任保険の適用を受け、ライオンズとして地域奉仕に取り組めるようにするためです。
- 出席者が選挙の実施を決めたなら、選挙を行った上で、国際協会ウェブサイトで申請を行います。正規の新クラブ（会員数**20人**以上）は、会長、幹事、会計、クラブ会員委員長を選ぶ必要があります。クラブ支部の場合には、支部会長、幹事、会計を選ぶ必要があり、会員は**5人以上**を集めなければなりません。
- 次回会合の開催日時と場所を決めます。

結成会議後のフォローアップ：

- 公認ガイディング・ライオン研修コースのワークブックに詳しくまとめられているように、ガイディング・ライオンは新クラブの役員との会合を設け、クラブ役員研修に着手すべきです。
- 新クラブを**PR**し、次回会合や今後の奉仕事業に他の人を連れてくるよう、引き続き会員に奨励します。
- 関心は示していたものの、説明会や結成会議に出席しなかった人々へのフォローアップも続けます。

結成会議の議事次第のサンプル

ライオンズクラブ _____

日付 _____

場所 _____

1. 歓迎の挨拶
2. ライオンズクラブ国際協会の略史
3. 奉仕事業を特定
4. 事業の優先順位を決定
5. 新クラブ結成プロセス
 - 役員の役割を検討
 - チャーター申請プロセス
6. 次回会合の日時と場所の決定

() 様

(勧誘の日付) には勧誘チームとの面会にお時間を割いていただき、ありがとうございました。(日付) に開催した説明会にご出席いただけなかったことを残念に思います。(日付) に結成会議を開催しますので、ライオンズについて、また協力して(町名) に及ぼすことのできるインパクトについて理解を深めていただけるよう、ぜひご出席ください。

結成会議は(日時) より、(会場住所) の(会場名) にて開催されます。出席していただけるか、(日付) までに(担当者とEメールアドレス) にお知らせください。また、ぜひご友人も誘ってご参加ください。

何かご質問がありましたら、(担当者とEメールアドレス) までお問い合わせください。奉仕をともにするのを楽しみにしております。

(担当者役職)

(担当者氏名)

⇒ クラブ結成に関するヒント

会員増強補助金を申請してクラブ結成の経費に充てることを考えましょう。www.lionsclubs.org/start-a-new-club にアクセスするか、このQRコードをスキャンしてください。



メモ：

おめでとうございます！新クラブ結成の準備完了：

新クラブのチャーターを申請

新クラブ名

新クラブの名称には、そのクラブが存在する地方自治体またはこれと同等の政府行政区分の名を使わなければなりません。「地方自治体」とは、市、町、村、県、郡、または同様の正式に命名された行政単位です。

新クラブが地方自治体内に存在しない場合には、そのクラブが存在する正式な行政単位の名称で、最も適切かつその地で識別できる名称を使います。ただし、会員増強委員会の投票により承認された場合にはこの限りではありません。

同じ「地方自治体」または同等の政府行政区分に複数のクラブが存在する場合に用いる「区別するための名称」は、同じ「地方自治体」または同等の政府行政区分にある他のクラブとは別に、はっきりと識別できるような名称であれば何を使ってもかまいません。「区別するための名称」は、地方自治体名の後に付けます。

クラブ名に関するその他の制限：

- ライオンズクラブの名称には、現存者の名前を使ってはなりません。
- いかなるライオンズクラブも、その名称に「**International** (国際)」を付け加えることはできません。
- ライオンズクラブの名称に企業名を含める場合には、当該企業がクラブに関連して企業名の使用を認可することを証明する手紙あるいは書類が、企業名を含むクラブ名の承認に先立ち、提出されなければなりません（例えば、社用箋を用いての企業代表からの文書）。

会費

ライオンズクラブ会員はクラブ・地区・複合地区会費の他に、国際会費割引の対象でない限り、通常国際会費を支払います。国際会費は半年ごとに半期分ずつ請求されます。国際会費はチャーターメンバーとして登録された翌月分から月割りで算出されて請求され、損害賠償責任保険やライオン誌購読料など、会員のための多くの特典に充当されます。クラブ会費の金額は結成会議で定め、可能な限り速やかに集めるべきです。

Lion Portalでのチャーター申請プロセス

国際協会ウェブサイトでのチャーター申請は、クラブ結成プロセスの最後のステップです。

申請を行えるのは？

- 地区ガバナー
- コーディネーター・ライオン
- GMTコーディネーター
- GETコーディネーター
- スポンサークラブの会長
- スポンサークラブの幹事

申請を始めるために必要な情報は？

- クラブ名
- スポンサー情報
- クラブ役員（会長および幹事）
- 見込まれるチャーターメンバー数
- 雇用主番号（EIN）（米国のクラブのみ）

チャーター申請に関する補足情報

- 申請プロセスには5つのステップがあります。プロセスの段階ごとに、リーダー全員にEメールで通知が届きます。
- 国際本部のプログラム担当スタッフが、申請書のコメント欄を使ってクラブ役員や結成者と連絡を取り合います。
- 会員、役員、ガイディング・ライオンは、最初の手続きの後で追加されます。
- クラブがチャーター承認を受けるには、入会費の全額が支払われなければなりません。

「クラブ支部通知書／役員報告書」（CB-1）および「クラブ支部会員報告書」（CB-2）に必要事項と5人以上の会員の情報を記入し、各新会員から入会費を集めます。国際協会ウェブサイトでクラブ支部情報を提出します。クラブ支部申請の手順については、www.lionsclubs.orgのリソースセンターをご確認ください。

適用可能なチャーター費および国際会費の割引について

家族会員

家族が同じクラブに入会する場合には、特別な会費割引を受けることができます。1人目の家族会員（世帯主）は通常額の国際会費を支払いますが、2人目以降最高4人までの有資格の家族は国際会費が半額となります。すべての家族会員が1回限りの入会費を支払います。

家族会員プログラムの対象となるのは、(1) ライオンズへの入会資格があり、(2) 現在同じクラブに在籍しているか、入会しようとしており、(3) 同一世帯に居住するとともに血縁、婚姻、またはその他の法的関係によって結ばれている家族です。

一般的な世帯家族（会員）には、親、子、配偶者、おじ・おば、いとこ、祖父母、義理の親族、法律上の扶養家族が含まれます。

家族会員として会費割引を受けるには、「新クラブの結成」ウェブページに掲載されたチャーターメンバー報告ワークシートの家族情報欄に必要事項を記入します。

学生会員

教育機関に在籍している法律上の成人年齢から30歳までの学生は、入会費が免除され、国際会費は半額のみとなります。学生会員として会費の割引を受けるには、チャーターメンバー報告ワークシートの家族情報欄にある「学生会員」の箇所に必要事項を記入します。記入した情報は、チャーター申請時に入力されます。

30歳を超える学生がキャンパス・ライオンズクラブまたはキャンパスクラブ支部に入会する場合は、入会費が減額されます。国際会費については、通常額が適用されます。

学生会員に関する補足情報

新キャンパス・ライオンズクラブまたは学生会員が過半数を占める新クラブの学生会員は、チャーター申請時に学生会員割引額の国際会費1年分を前納しなければなりません。

レオ・ライオンと若年成人

元レオはすべて、レオ変換証明書及びレオ奉仕歴報告書（LL-2）に必要事項を記入して提出することで、入会費免除を受けることができます。さらに、法律上の成人年齢から30歳までの現レオおよび元レオは、入会費が免除され、国際会費は半額のみとなります。年齢制限に達する各レオに関しては、チャーターメンバー申込書にレオ変換証明書及びレオ奉仕歴報告書（LL-2）を添えて提出しなければなりません。

レオはまた、元レオ10人以上と成人年齢から30歳までの他の若年成人を集めることができれば、レオ・ライオンズクラブを結成できます。その場合、入会費が免除され、国際会費は半額のみとなります。そのためには、有資格の各若年成人に関して、チャーターメンバー申込書にレオ変換証明書及びレオ奉仕歴報告書（LL-2）を添えて提出しなければなりません。

入会費と会費

現在の入会費と会費の金額は、割引情報とともに、チャーター申請チェックリスト（TK40）に記載されています。lionsclubs.org/start-a-new-clubにアクセスするか、このQRコードをスキャンしてください。



チャーター承認

チャーター申請が承認されたら、クラブの認証状とチャーターメンバー用の資料が地区ガバナーに送られ、チャーターナイト式典で贈呈できるようになります。さらに、チャーターメンバー全員分のキットが新クラブの会長に送られます。他のクラブ用品については、ライオンズクラブ国際協会OSEAL調整事務局を通して購入することができます。

地区が1年に10以上のクラブを結成している場合には？

1会計年度に10以上の新クラブを結成する地区は、新クラブが長期的に成長するための支援を受けられるという証明を提出する必要があります。その他の条件は以下の通りです。

- チャーター申請時に半年分の国際年会費を納める。
- 理事会方針により、1会計年度内に10以上の新クラブを結成する地区は、第一副地区ガバナー、第二副地区ガバナー、あるいはグローバル・アクション・チームGMTエリアリーダー/特別エリア・アドバイザーのいずれかの承認が追加で必要となる。

⇒ クラブ結成に関するヒント

「チャーターナイト企画ガイド」には、チャーターナイトを記憶に残る式典にする方法についてのアイデアが掲載されています。www.lionsclubs.org/start-a-new-clubにアクセスするか、このQRコードをスキャンしてください。



メモ：

継続的なクラブの発展を図る

スポンサークラブによる支援

新クラブが認証状を受け取った後も、スポンサークラブは必要に応じて支援を続けていく必要があります。スポンサークラブの役員は、頻繁に新クラブの例会に出席し、奉仕活動を支援し、役員との話し合いを持つことで、彼らがライオンズの方針や手続きについて熟知できるようにします。スポンサークラブによっては、新クラブの役員が自分たちで例会を開くことに慣れるまで、新クラブの例会を1、2回合同で開く場合もあるでしょう。

成功するスポンサークラブは、新クラブの役員と直接連絡を取り合い、必要に応じて助言を提供することで、彼らを支え続けます。こうしたスポンサークラブはまた、身を引いて新クラブを自立させる時期を知っているものです。

ガイディング・ライオン

ガイディング・ライオンは、結成後2年間にわたり新クラブを支援します。公認ガイディング・ライオン・プログラムにはクラブ役員研修の概要が含まれており、新クラブが強力な基礎を築けるようにするために役立ちます。研修の内容は、「公認ガイディング・ライオン・プログラム」コースのワークブック（DACGL-1）に記載されています。

主導権の引き継ぎ

目標は、新クラブを強力で自立したライオンズクラブへと育てることです。スポンサークラブ、ガイディング・ライオン、またはメンターとしての立場にある他の人々は、選ばれた新クラブの役員が例会や活動を主導し、他のクラブ会員に仕事を任せて関与させるよう働きかける必要があります。ただし、彼らに負担をかけすぎないように注意しましょう。むしろ、リーダーとしての彼らの能力を評価し、必要な時だけ支援や助言を提供するようにしてください。

会員勧誘を続ける

ソーシャルメディア・ページを設けて、クラブの継続的なPRに役立てるとともに、会員がアイディアを分かち合えるようにします。新クラブが結成されたら、そのクラブが強力で自立したクラブになるよう発展させ続けることが重要です。

留意事項：チャーター承認日とチャーターナイトの日付は別物です。チャーターメンバーとして見なされるための90日間は、チャーター承認日を起点とします。90日後以降にチャーターナイトが行われる場合には、チャーターナイトに入会する会員はすべて通常の会員と見なされます。

新クラブ結成関連アワード

新クラブ結成への参加は大きな貢献です。新クラブ結成の重要性を強調するため、ライオンズクラブ国際協会では、エクステンションに尽力したライオンズの功績を表彰する特別なアワードをいくつか用意しています。

エクステンション・アワード

エクステンション・アワードは、受賞の対象となる年度の地区ガバナーの推薦に基づき、新ライオンズクラブの結成に多大な貢献をした2人のライオンに授与されます。

1つの新クラブ結成につき、最高2個までのエクステンション・アワードを贈呈できます。エクステンション・アワードは順次、1〜5、10、15、20、25、30、40、50、75、100、150クラブの結成に対して贈呈されます。

地区ガバナーと新規のチャーターメンバー、国際協会駐在員を除き、転籍チャーターメンバーを含めライオンなら誰でも、このアワードを受賞できます。このアワードの受賞候補は、チャーター申請の際に推薦されるか、チャーター承認日から6カ月以内に報告される必要があります。

エクステンション・アワードは、新クラブが結成されてから1年と1日が経過した時点で授与され、クラブ結成者に贈呈できるよう地区ガバナーに送られます。

地区ガバナー・エクステンション賞

地区ガバナー・エクステンション賞は、地区内でクラブを1つ以上結成させた地区ガバナーに授与されるもので、在任年度内に結成されたクラブ数が記された荣誉あるピンが贈呈されます。

本賞は任期翌年の6月1日以降に前地区ガバナーに対して授与され、ピンに記されるのは、任期中に結成されたクラブの中で、任期翌年の5月31日の時点でグッドスタンディングを保っているクラブの数です。

家族会員増強賞バナーパッチ

家族会員増強賞バナーパッチは、結成時に10人以上の家族会員を入会させた新クラブに授与されます。バナーパッチは新クラブのチャーター（認証状）に添えて送付されます。

新クラブ・スポンサー・バナーパッチ

新クラブのスポンサークラブには、そのクラブ旗に誇らしく飾ることのできるパッチが贈られます。パッチは通常、チャーターナイトでスポンサークラブに贈呈されます。

キャンパス・ライオンズクラブ・バナーパッチ

新キャンパス・ライオンズクラブのスポンサークラブには、特別なバナーパッチが授与されます。パッチは地区ガバナーに送られ、通常はチャーターナイト式典で贈呈されます。

キャンパス・アワード・ピン

このアワード・ピンは、キャンパス・ライオンズクラブの結成に貢献した2人までのライオンズに対し、地区ガバナーの判断により贈呈されます。キャンパス・ライオンズクラブ・バナーパッチとともに送られ、通常はチャーターナイト式典で受賞者に贈呈されます。

クラブ支部バナーパッチ

クラブ支部のスポンサークラブには、クラブ支部バナーパッチが授与されます。このパッチは、ライオンズクラブ国際協会がクラブ支部申請を受けて承認すると、親クラブの会長宛てに郵送されます。

クラブ支部アワード

新たにクラブ支部が結成されると、クラブ支部連絡員に荣誉あるピンが贈呈されます。このピンは、親クラブの会長が贈呈できるよう、バナーパッチとともに送られます。

メモ：



Lions International

会員部

Lions International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

<https://lionsclubs.org/ja>

Eメール : membership@lionsclubs.org

電話 : +1-630-468-3831

TK 1 JA 3/2024