



新クラブ 結成ガイド



Lions Clubs International

「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団結すると、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てきました。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。



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たちは、現代社会の問題に関わると同時に、変わり続ける自分たちのライフスタイルに合った、新しい形の活動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、一つの形式がすべてのクラブに適しているとは限りません。そのため、クラブの形態は以下のような種類から選択可能です。

- **従来型ライオンズクラブ**は、地域のニーズに対応したいと願う、地域貢献を目指す人々を結集するのに最適です。従来型クラブには、新たなグループに働きかけ、多様な社会奉仕ができるという柔軟性があります。
- **キャンパス・ライオンズクラブ**は、大学の学生、事務管理職員、教員、卒業生、その他地域社会の改善に関心を持つ人々のためのクラブです。会員は大学を取り巻く地域社会に奉仕しながら、価値あるリーダーシップやビジネススキルを身に付けることができます。また、学生会員は国際会費割引制度の適用を受けることができます。
- **レオ・ライオンズクラブ**は、対象年齢の上限に達するレオとその同年代の仲間に特別な会費割引を提供することで、レオクラブからライオンズクラブへの移行を容易にします。レオ・ライオンズクラブを結成するには、対象年齢の上限に達するレオが最低10人必要です。
- **クラブ支部**は最低5人という少人数で結成でき、地域社会の改善に取り組むことができます。支部の会員は既存の親クラブに属し、独自に事業、活動、例会を実施します。

⇒クラブ結成のヒント

地区にとってのメリット

地区で新クラブを結成する理由は数多く存在します。

- ライオンズがまだ奉仕をしていない地域で、満たされていないニーズに応える。
- 家族、女性、若者を引き付ける。
- クラブの活性化と会員増強を図る。
- 指導者となり得る会員の幅を広げる。

その他のクラブ

スペシャルティクラブは、すでに共通の関心や情熱を持つ人々が新しいライオンズクラブを立ち上げられる仕組みです。共通項としては、趣味、職業、民族性などが挙げられます。スペシャルティクラブは、通常の新クラブと同様の方法、要件で結成します。クラブ会員が特定の興味もしくは情熱を共有しているため、より深いレベルで互いにつながりを持てるという特長があります。チャーター申請の際に、どのような特色を有するスペシャルティクラブであるかを記載する項目が設けられています。

バーチャルクラブは、オンラインのアプリケーションを駆使して地域に奉仕します。オンラインで存在を確立し、多様なソフトウェア・アプリケーションを使って活動を行います。会員が多忙である、クラブとの地理的な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を検討する価値があるでしょう。

新クラブ結成の手順

新クラブの結成は、地域社会のニーズに基づいて行うべきです。一旦必要性が見極められれば、新クラブをチャーター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。もし8週間以上の時間をかければ、会員は関心を失い、クラブが正式に結成される以前に退会してしまう危険性も生じます。8週間以上経過しても20名の会員が集まらない場合は、5名以上の会員で編成できるクラブ支部を検討しましょう。スポンサークラブが親クラブとなり、クラブ支部を編成すれば、事業が実施できるだけでなく、新クラブ結成に向けた新会員の勧誘活動も継続的に行うことが可能となります。クラブ支部を持つことで、親クラブの会員増強、奉仕のインパクトの拡大にもつながります。

新クラブ結成の条件

- 20名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
- MyLCIでチャーター申請及びチャーターメンバー報告の実施
- 地区ガバナーの承認
- 適切なチャーター費と証明書類

クラブ支部結成の条件

- 最低5人の支部会員
- 支部会長、幹事、会計の選出
- スポンサーする親クラブ及び支部連絡員
- 支部結成に関する地区ガバナーへの通知
- MyLCIから申請を完了



ステップ1: クラブを結成できそうな 地域を見極める

ニーズを見つけ、それを満たす

地区内で、ライオンズクラブが結成されることでメリットがある地域の一覧表を作成することから始めましょう。これまで全くライオンズクラブが存在していない地域に加え、ライオンズクラブが増えることでプラスの効果がある地域も含めます。

次の要素を検討するとよいでしょう。

- 地域の人口
- 既存の奉仕クラブ及び地域団体
- 地域における奉仕事業実施の可能性及び地域のメリット
- 既存のライオンズクラブからまだ勧誘を受けていない人々
- 若手、女性、特定の民族コミュニティ、ライオンズに少数しか存在しないその他のグループ
- スポンサークラブとなり得る近隣のライオンズクラブの所在地

⇒クラブ結成のヒント

地区の地図を印刷し、クラブが既にある場所に点で印を付けると、ライオンズがまだ奉仕をしていない地域が明確になります。ライオンズクラブ国際協会のウェブサイト (www.lionsclubs.org/ja) のクラブ検索機能を使えば、既存のクラブの場所を正確に知ることができます。

ステップ2: チームを編成する

新クラブへの勧誘や活動そのものを成功させるには、チームとして取り組む必要があります。

勤勉で、新クラブの結成に尽力してくれる、熱意のあるライオンをチームに加えましょう。

新クラブ開拓に重要な役割を果たすライオンズは以下の通りです。

- **グローバル・アクション・チーム (GAT) 地区コーディネーター** – 地区ガバナーは、地区グローバル・アクション・チーム・ファシリテーターとして、新クラブ結成目標を達成すべくチームを先導します。また地区のGATは新しく就任するクラブ役員の研修も担います。
- **会員増強・EXT委員会** – 地区GMTコーディネーター、第一副地区ガバナー、その他1名もしくは2名から成るチームであり、新クラブ及び既存のクラブの向上・発展に重点的に取り組みます。委員会メンバーは、新クラブ結成に関する知識と情熱を持ち合わせ、ライオンズクラブ国際協会が提供している情報資料にも精通しています。
- **ガイディング・ライオン及び公認ガイディング・ライオン** – 地区ガバナーは、新クラブ結成後2年間のクラブ運営、新クラブ役員のオリエンテーションや研修、そして新クラブの成長と意欲向上に取り組むガイディング・ライオン(可能であれば公認ガイディング・ライオン)を1名任命す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** – 新クラブの結成後、結成されたクラブが確実にライオンズクラブに適合するよう、スポンサーとなるクラブの会員が緊密に協力します。スポンサーとなるクラブの会員が新クラブの結成プロセスに関わることは、新クラブに対する当事者意識と誇りを生み出します。



⇒クラブ結成のヒント

同地区内のグッドスタンディングのクラブであれば、ライオンズクラブをスポンサーすることができます。

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も構いません。

スポンサークラブに求められることは、以下の通りです。

- ・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全員がライオンズ会員となる資格要件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クラブ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
- ・地区の参加を呼びかける
- ・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増強の計画策定に助力する
- ・クラブ例会の議事次第の作成を支援する
- ・クラブの活動を支援する
- ・要請に応じて、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新クラブのためのクラブ旗および小槌を購入し、チャーターナイトにおいて新クラブに贈呈することも頻繁に行われます。

チーム編成後、メンバーを次の4つのサブ・チームに分けることを検討してみましょう。

スキル	責務	資質
リード・チーム	- ライオンズとつながりがある人たちに電話やEメールで連絡する - 重要なリーダーについて調査する - リーダーとの面会を設定する	- 几帳面である - 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
フィールド・チーム	- 地域社会に不可欠なビジネスリーダーへの勧誘計画を作成する - ビジネスリーダーを訪問し、ライオンズクラブへの入会や説明会への参加を勧める。 - 目につく場所及び企業に、PRのチラシを貼る	- 社交的である - 振る舞いがプロフェッショナルである - 機転が利く - 対人スキルが優れている
グラウンド・チーム	- 地域の人々の勧誘計画を立てる - 地域でPRの場所を設置する	- 社交的である - 振る舞いがプロフェッショナルである - 対人スキルが優れている
レスポンス・チーム	- 会員候補者のフォローアップを行う - 新会員に会合の時間や最新情報を伝える	- 几帳面である - 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

上記チームについての詳しい情報は、本書の巻末を参照してください。

ステップ3: クラブ結成に向けて 調査を実施する

クラブ結成候補地の調査の目的は、地域のニーズを評価するとともに、新クラブ結成の可能性があるかどうかを判断し、情報を収集することにあります。この調査の目的は会員勧誘ではありませんが、調査中に訪問先で入手した連絡先は、会員を勧誘する段階に入ってから利用するため必ず記録として残しておきます。

地域のリーダーに連絡を取る

クラブ結成者、そして可能であればその他にも知識豊富なライオンズ会員2人ほどで、1日かけて次に挙げる地域のリーダーを訪問するとよいでしょう。

地元の企業団体

- ・ 地元企業の一覧を手に入れる。
- ・ 地域の他の奉仕クラブについて尋ねる。
- ・ 例会場として利用できそうな場所について尋ねる。
- ・ 次回の会合で5分間のプレゼンテーションをさせてもらえるか尋ねる。

市長、その他の地域のリーダー

- ・ 新クラブ結成の承認を得る。
- ・ 地域社会のニーズについて話し合う。
- ・ 他の地域団体等の有無、活動内容や会合の時期などを調べる。
- ・ 次回の市の会合等で5分間のプレゼンテーションをさせてもらえるか尋ねる。

学校の運営管理者(教育長および校長)

新クラブの事業について学校関係者と話し合うための賛同を得ます。青少年向けのプログラムの可能性、またはレオクラブのニーズについて尋ねましょう。

警察、消防署、社会福祉機関、および経済団体の職員

- ・ 地域社会のニーズを見極め、それについて話し合う。
- ・ 地域のリーダーには15分ほどの時間をとってもらい、ライオンズクラブを結成するために情報を収集している旨を説明する。話し合いの際には名刺を手に入れると共に、関心のありそうな他のリーダーの名前を教えてください。

例会場の候補を訪問する

説明会及びクラブ結成会議に使用する開催場所を探すために、地元のホテルやレストランをいくつか下見します。また使用する部屋の空き状況や使用料について調べます。

ステップ4: 地域でライオンズクラブ 結成のPRを図る

会員勧誘を始める前、そしてクラブ結成までの期間を通して、地域でライオンズクラブ結成のPRを図りましょう。活動を首尾よく開始するためには、まず会員候補者を見つけ出し、対象とするグループを意識したメッセージを発信します。

ステップ5: チャーターメンバーを 勧誘する

勧誘の対象

勧誘の最初のステップは、誰に声をかけるかを決めることです。

地域のリーダーは次のような知識を有しているため、新クラブ結成の上で非常に重要です。

- 地域のニーズを把握している
- 変化をもたらす力がある
- ライオンズなど、地域団体を把握している
- 熟練した専門家として、新クラブの基盤を固める役割を果たすことができる
- 他のリーダーを勧誘できる

次のような知識を有しているため、地域住民も新クラブ結成の上で非常に重要です。

- 当事者として地域の問題に関心がある
- ニーズを把握している
- 地域社会の改善に関心を持つ他の人を勧誘できる

会員候補者を特定するための指針は次の通りです。

- クラブ結成候補地の調査からまとめたリストを使用する。
- 本書の巻末にある新会員勧誘の円グラフを、新クラブへの入会に関心を持ちそうな人々を見つけるための参考として利用する。また、「ライオンズ・ネットワークを築く」という書式を使い、情報収集する。
- どのリストにも、招待状の送付方法に合わせて住所かEメールアドレスのどちらかを必ず含めるようにする。さらに電話番号があれば、後で連絡を取るために役立つ。
- 地元企業や事務所に直接出向く。経営者や管理者が入会に関心を持っているかどうかを尋ねると共に、従業員への勧誘活動の許可を求める。

⇒クラブ結成のヒント

企業経営者に、新クラブと説明会をPRするチラシを人目に付く場所に貼り出してもらえないか尋ねてみましょう。企業経営者自身への勧誘にも役立ちます。

勧誘方法

次の段階では、どのようにして会員を勧誘すべきかを決定します。一般的に、ライオンズクラブを結成する方法は次の5つです。

- 1. 個別勧誘:** 予定を組まずに個人を訪問することで、地域及びビジネスのリーダーを勧誘する
- 2. 限定勧誘:** 他のライオンズクラブ会員によって推薦された人々や、主要な地域またはビジネスリーダーのみを招待する
- 3. グループ勧誘:** ライオンズ会員となって地域奉仕することに関心を持つ既存のグループに接触し、勧誘する
- 4. 拠点勧誘:** 関心を持つ地域住民をターゲットに、地域でライオンズの情報を提供するための場を設置する
- 5. クラブ支部編成:** 地域に根差した奉仕事業の開始を目的として、核となる少人数のグループを既存の親クラブに勧誘する

新クラブに会員を勧誘する最も効果的な方法の一つは、地域社会と企業のリーダーに個別に連絡を取ることです。そういった立場の人々に接触してライオンズについての話をするためにためらいを感じるかもしれませんが、実際に話をしてみると、ライオンズクラブの活動を認識しており、協会の奉仕活動を肯定的に捉えている人が多いことに気がつくことでしょう。

個別勧誘のヒント

- 1. 適切な服装をする。** ビジネスウェアを着用し、ライオンズピンを付けましょう。複数のピンを付けたライオンズのベストを着用すると、会員候補者の気が散ってしまう可能性があります。
- 2. 携帯電話の電源を切る。** 会員候補者の気が散らないように、顔を合わせる前に、必ず携帯電話の電源を切るか、マナーモードに設定しましょう。
- 3. トップの立場にいる人から始める。** 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ても、その逆はうまくいかないものです。まず経営者や管理者と話せるように交渉し、理解を得ましょう。興味を示したら、組織の中で他に興味を抱きそうな人がいるかどうか尋ねます。部下から勧誘を始めると、経営者や管理者の気分を害す可能性があります。
- 4. 受付という障害を乗り越える。** 訪問客が来た際に、経営者や管理者に通すかどうかを判断するのは、通常、秘書や事務長です。訪問の目的を尋ねられたら、「地域に新しいライオンズクラブを結成したいので、3〜5分間だけお時間をいただきたい」と伝えましょう。

5. 10分以上待たない。10分以上待たされるようであれば、次の候補者に会うために辞去し、貴重な時間を費やしているという印象を与えた方が、時間を有効活用できます。待つのではなく、再訪に都合の良い時間を尋ねましょう。

6. あまり多くのパンフレット等を持参しない。資料の数が多すぎると、会員候補者の気が散ります。また後で目を通すので、資料だけ置いていくように言われる場合もあります。話をする時間も取れないほど多忙な人であれば、実際に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。オフィスの壁や机の上に置いてあるものから、持ち主の人物がうかがい知ることができます。例えば、家族や趣味のこと、人道奉仕への関心などが分かるはずです。表彰状、写真などがヒントとなるでしょう。

8. 返答を準備する。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。次のような返答が考えられます。

ライオン候補者:住まいが別の地域にある。

返答A:ライオンズクラブは国際的な団体ですから、おそらくお住まいの場所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を差し上げます。

返答B:ライオンズは、常に新しい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。

ライオン候補者:あまり時間がないのですが。

返答:ライオンズクラブは月に1、2回例会を開いて集まりますが、費やすべき時間のノルマのようなものはありません。例会に来て積極的に参加することもできますし、地域改善を助けるための奉仕事業にのみ参加することもできます。

9. 常に前向きな姿勢で、相手に良い印象を残す。勧誘といっても人生を変えるようなチャンスの話をしているのであって、商品売っている訳ではありません。相手がライオンズに興味を示さなければ、時間を割いてくれたことに感謝して、次の候補者のところに向かいましょう。不快感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抱くでしょう。相手が興味を示した場合は、歓迎されていると感じてもらえるように心がけましょう。

10. 勧誘の対象者や返答に関わらず、他の人を紹介してもらえないか尋ねる。知り合いに、ライオンズクラブへの入会に興味がある人がいるかも知れません。また、本書の巻末にある勧誘のシナリオも参照してください。

新クラブ結成に用いる資料

会員部では、新クラブ結成に必要な情報を網羅した新クラブキットを用意しています。

- ・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

勧誘に用いる資料

- ・ **より住みよい社会 よりよい暮らし:** 新クラブを対象とした新会員勧誘用パンフレットです。新クラブの結成方法、会員の特典、そしてライオンズクラブの概要といった内容が中心です。
- ・ **チャーターメンバー申込書:** 新クラブへの入会希望者が記入する申請書です。
- ・ **勧誘用チラシ:** 会員候補者がライオンズクラブをより詳しく知るために、新クラブまたは既存のクラブで開かれる説明会に招待する際のチラシです。5つのデザインの中から、好きなものをお選びください。ライオンズクラブ国際協会のウェブサイトから書き込み可能なPDFの形式でダウンロードできます。
- ・ **ライオンズ 世界を変える力:** ライオンズの概要と活動内容について詳細が書かれた新会員勧誘用パンフレットです。会員候補者が記入できるフォームもついています。
- ・ **家族会員に関するパンフレット:** 家族としてライオンズクラブの活動に参加する方法や、地域社会に貢献する方法を説明しています。
- ・ **私はライオンズの会員:** 女性の関心を引きそうな奉仕を中心に上げた、女性の会員候補を対象としたユニークなパンフレットです。
- ・ **意味ある活動に参加しよう:** 若い世代を対象とした勧誘用のパンフレットです。
- ・ **ポケットサイズのパンフレット:** 入会申請書と対をなす資料として、また会員オリエンテーション・プログラムの補足資料として、多くの会員が利用しています。折り畳んでポケットに入れられる小型サイズです。協会の使命、目的、道德綱領、歴史についての情報が盛り込まれています。

上記の資料が必要な際には、会員部 (membership@lionsclubs.org) までご連絡ください。

会員候補者へのフォロー

個別の勧誘活動、地元企業等への訪問、説明会、また既存の会員からの推薦などで集まった会員候補者の情報や各チームが得た情報を集約し、次の5つのカテゴリーに分けます。

カテゴリー	取った行動	必要な行動
チャーターメンバー	申込書に記入し、チャーター費を納入している。	最初のクラブ会合の開催日時及び場所を記したお祝いのEメールを送信する。
関心の高い会員候補者	クラブの会合に出席はしたが、申込書は未提出。	会合への招待状を出す。
その他の会員候補者	関心はあるが、クラブ会合には不参加だった。	連絡先リストに氏名を残し、初回の会合開催後、クラブの進展状況について最新情報を送る。引き続きクラブに招待し、入会を勧める。
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掲載した。	直接連絡するための日時を決める。
興味がない人々	現時点では、クラブ入会に関心を示さなかった。	新クラブの今後の事業やイベントを知らせる連絡先リストに連絡先を残しておく。

会員候補者や新会員と接触してから、48時間以内に会合の日時と場所を明記したEメールを個人に宛てて送ることが大切です。

ステップ6: 説明会を開催

説明会は、会員候補者がライオンズや新クラブについて詳しく知る最初の機会です。目的は新クラブの会員基盤を構築し、結成会議の成功に向けて準備を整えることです。

一般的に説明会に参加するのは、新クラブ入会手続きをした人々の約20～25%ですが、意気消沈する必要はありません。参加者を増やすためのヒントを以下に挙げます。

- ・ 会員候補者と接触してから48時間以内にEメールを発信して、フォローする。
- ・ 説明会に出席する意思を示した会員候補者に電話を入れ、説明会の日時及び場所を知らせる。
- ・ 会員候補者に、入会に関心のありそうな友人や地域への奉仕精神を持つ知人を誘うように呼びかける。
- ・ 地元の新聞、ソーシャルメディア、またはチラシなどを活用して、説明会をPRする。

説明会の準備

- ・ 出席が予想される人数よりも少なく見積もって、部屋を準備しましょう。予想以上の出席者があった場合に備えて、追加の椅子は準備をしておくといでしょう。説明会の所要時間は1時間程度なので、食事は出さず、飲み物と茶菓子などを振る舞います。

同席するライオンズ会員の数が、出席者の数を上回らないように注意してください。新会員や会員候補者が圧倒されてしまいます。ただし、地区ガバナー同様、新クラブと直接的に連携するガイディング・ライオンは必ず出席してください。

- ・ 出席するライオンズ会員は背広などのビジネスウェアを着用し、ライオンズのベストを着たり、極端に多くのライオンズのバッジなどを付けたりすることは避けましょう。すべての会員がライオンズのベストやバッジを付けなければならない、という印象を与え、会員候補者が入会を思いとどまってしまうかも知れません。

⇒クラブ結成のヒント

一般から集めた資金は全額が助けを必要とする人々を支援するために使われる点を強調しましょう。

クラブが結成されるまで毎週会合を開きます。もし8週間後にチャーターメンバーが20人に達していなければ、新会員が地域社会で奉仕活動を開始できるようにクラブ支部を編成しましょう。

- ・ 予め出席者の名札を用意することを検討しましょう。会場に到着した際に名札が用意されていれば、出席者は歓迎されていると感じます。
- ・ 入口付近にライオンズ会員が立ち、入室する出席者を歓迎しましょう。

説明会の開催

人を惹きつける内容を盛り込みつつ、必要な情報が伝わる説明会を開催しなければなりません。この説明会はほとんどの出席者にとって、初めてライオンズと触れ合う機会となるため、プロフェッショナルな印象を与えることが重要です。出席者が数人しか集まっていなくても、時間通りに説明会を始めてください。

- ・ 出席者を歓迎し、全員に公私両面の自己紹介をお願いしましょう(仲間となり得る人々を知るという意味で、自己紹介は急かさず時間をかけて行いましょう)。
- ・ 同席しているライオンズ会員を紹介しします。新しいクラブを援助するために出席していることを強調します。役職を伝えるのは、地区ガバナー、クラブ結成者、ガイディング・ライオンに留めましょう。最初の説明会で多数存在するライオンズの役職に触れると、会員候補者は圧倒されてしまいます。
- ・ ライオンズの奉仕活動の概要と会員の特典を説明します。
- ・ 出席者に、新クラブが取り組む奉仕事業の種類を考えてもらい、次回の会合は友人を誘うよう勧めます(次回の会合は、説明会後1週間以内に開きましょう)。次の会合では役員の選出、クラブが行う奉仕事業の特定、事業の着手に取り組むことを説明します。
- ・ 出席者にライオンズクラブが地域にどのように貢献できるかを尋ね、話し合いを始めます。ライオンズクラブの結成には費用がかかることを述べ、さらに会費(国際会費及び複合地区、地区、クラブ会費)について十分に説明しましょう。入会に際して一度限りのチャーター費と、半期ごとに国際会費を支払う義務があることを理解してもらうことが大切です。
- ・ 第2回目の会合の日時及び場所が全員の都合に合うかどうか確認します。次の会合は説明会開催後1週間以内に行い、それ以後はクラブの会員数が20人に達するまで毎週開催しなければなりません。
- ・ チャーターメンバー申請書及びチャーター費を集めます。

説明会後のフォローアップ

説明会の翌日、各出席者にお礼のEメールを送る際に、次の会合の詳細も記載します。欠席した会員候補者には、説明会の決定事項の概要、候補に挙げた奉仕事業、そして次の会合の情報を記したEメールを送りましょう。

説明会で会員候補者として名前の挙げた人に直接連絡を取り、次の会合への出席を呼びかけることが大切です。地域の人々にも継続的に連絡し、次の会合へ招待しましょう。

説明会のチラシを貼っていた場合、次の会合のものに取り換えます。

会合の1～2日前に、会員と会員候補者に電話をかけ、出席を確認しましょう。

ステップ7: クラブ結成会議

クラブ結成会議は、クラブ会員が役員を選出し、最初の奉仕事業の計画に着手する場です。

この会議の設営は説明会と同じように行います。

クラブ結成会議の開催

- 出席者を歓迎する。新規の出席者が多ければ、説明会の内容を繰り返し、ライオンズの歴史を詳しく説明してもよいでしょう。
- 出席者の大半が説明会に出席していた場合、検討中の奉仕事業のリストに言及し、新しい出席者に付け加えるべき事業があるかどうか尋ねます。全体で取り組むべき事業を3つに絞り、事業の実施方法と、次回会合の前までに実行できることを話し合うように伝えます。
- クラブ結成を進めるためには、クラブのチャーター申請あるいはクラブ支部通知が必要であり、それによって会員は損害賠償責任保険の適用を受けられ、ライオンズ会員としての地域奉仕を実施できることを説明します。
- 全体で選挙の実施を決定した場合には、選挙を行い、その後国際協会ウェブサイトのMyLCI上でチャーター申請を行います。20人以上の会員から成る正規の新クラブは、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、最低5人の会員が必要であり、支部会長、幹事、会計を選ぶ必要があります。
- 次回の会合の開催日時及び場所を決めましょう。

説明会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・ワークブックで詳しく説明されている新クラブ役員対象の研修を始めるため、ガイディング・ライオンがクラブ役員との会合の日取りを決めます。
- 新クラブをPRし、次の会合や今後の奉仕事業に勧誘するよう、引き続き会員に働きかけます。
- 関心はあっても、説明会やクラブ結成会議に参加しなかった人々へのフォローアップを継続します。

ステップ8: 新クラブ結成を申請する

新クラブの名称

新クラブの名称には、そのクラブが存在する地方公共団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。「地方公共団体」とは、市、町、村、県、郡など正式な行政単位です。

新クラブが地方公共団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わなければなりません。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「地方公共団体」又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「地方公共団体」又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前であれば何を使っても構いません。「区別するための名称」は、「地方公共団体」名の後に付けます。

クラブ名に関するその他の制限

- 「ホスト・クラブ」という言葉は、その地方公共団体の親クラブを称える名誉なタイトルです。その他の特典又は特権は伴いません。
- ライオンズクラブの名称には、ライオンズクラブ国際協会の会長を務めた者以外、現存する人物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。
- ライオンズクラブを区別するための名称として、「レオ」という言葉を付け加えることができます。
- ライオンズクラブの名称に企業名を含める場合には、企業名を含むクラブ名の承認に先立ち、当該企業がクラブの命名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（例えば、社用箋を用いての企業代表からの文書）の提出が必要となります。

会費

ライオンズクラブ会員はクラブ、地区、および複合地区の各会費のほかに、国際会費割引の対象でない限り、通常の国際会費を支払います。国際会費は年間43ドルで、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。クラブ会費の額は、クラブ結成会議の際に定め、できるだけ速やかに徴収します。会費は、チャーター費と一緒に徴収されることもよくあります。

クラブ支部編成の申請

「クラブ支部申請書／役員報告書」(CB-1) 及び「クラブ支部会員報告書」(CB-2) に最低5人の会員の情報を記入し、その内容をMyLCIに入力して申請します。また各新会員から35ドルの入会費を徴収します。クラブ支部の申請方法については、lionsclubs.org/jaのリソースセンターをご参照ください。

MyLCIでのチャーター申請手続き

クラブ結成の最終段階として、ライオンズクラブ国際協会ウェブサイトからMyLCIにログインし、チャーター申請を行います。

申請する権限がある役職者

- 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
- スポンサークラブの会長
- スポンサークラブの幹事

申請開始に必要な情報

- クラブ名
- スポンサークラブの情報
- クラブ役員（会長および幹事）
- 想定されるチャーターメンバーの数

チャーター申請に必要なその他の情報

- 申請手続きには6つのステップがあります。各ステップにおいて、全てのリーダーにEメールで連絡が入ります。
- ライオンズクラブ国際協会のプログラム担当者は申請ページのコメント欄を使用して、クラブのリーダーとクラブ結成者とコミュニケーションを図ります。
- 会員、役員、ガイディング・ライオンは最初の手順が済んでから追加します。
- クラブをチャーターするには、入会費を全額支払う必要があります。

⇒クラブ結成のヒント

重要:新クラブ結成を現会計年度の結成記録に付け加えるためには、エクステンション・アワード受賞候補者名などの情報とともにチャーター申請を、国際協会本部に現地時間6月20日の業務終了時までに行う必要があります。

チャーター申請の手続き、並びに公式認証状及びクラブ用品の受け取りには、国際協会本部が申請を受理した日から約45日間かかります。

適用されるチャーター費と国際会費割引について

家族会員

会員の家族と一緒にライオンズクラブに入会する際、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）は通常の国際会費全額（43ドル）を納めますが、2人目以降最高4人までの家族会員は国際会費が半額（21ドル50セント）となります。すべての家族会員が一度限りの入会費（35ドル）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)同じクラブに在籍または入会し、および(3)同一世帯に居住し、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。該当する一般的な家族には、親、子、配偶者、おじ、おば、いとこ、祖父母、義理の親や兄弟、その他法律上の扶養家族が含まれます。

家族会員として会費の割引を受けるには、MyLCIでチャーター申請を行う際、家族会員の欄に必要な事項を入力してください。

学生会員

教育機関に籍を置く法定成人から30歳までの学生は、国際会費が半額となり、入会費は免除されます。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」の項目に必要な事項を記入、もしくは学生についての情報を集めてワークシートに記入してください。記入した情報をチャーター申請の際に入力します。

30歳を超える学生で、キャンパス・ライオンズクラブあるいはキャンパスクラブ支部に入会する会員は、入会費が10ドルに減額されます。国際会費については、通常額が適用されます。

学生会員に関するその他の情報

新規に結成されるキャンパス・ライオンズクラブ、もしくは学生会員が会員の過半数を占めるクラブの学生会員は、学生会員割引が適用された国際会費をチャーター申請時に1年分前納しなければなりません。

レオ・ライオンと若年成人

すべてのレオクラブ元会員は、レオ/ライオン移籍証明書(LL-2)を提出することで、入会費が免除されます。さらに、法律の定める成人年齢に達し、かつ30歳以下の現レオ会員及び元レオ会員は、国際会費が半額となり、入会費は一切免除されます。レオ/ライオン移籍証明書(LL-2)は、チャーターメンバー報告時にレオ修了者1名につき1通ずつ提出しなければなりません。

またレオ会員は、最低10人の元レオ会員と、法律の定める成人年齢から30歳までの若者を集めれば、レオ・ライオンズクラブを結成することができます。その場合、入会費が免除され、納める国際会費も半額となります。チャーターメンバー報告時に、レオ/ライオン移籍証明書(LL-2)を該当する若年成人1名につき1通ずつ提出しなければなりません。

ステップ9: チャーター承認

チャーター申請が承認されると、チャーターナイトで贈呈できるよう、認証状とチャーターメンバーのための資料が地区ガバナー宛てに送付されます。追加のチャーターメンバー・キットは、新会長宛てに送付されます。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。

あなたの地区では1年に10以上のクラブを結成していますか？

1会計年度に10以上の新規クラブを結成している地区は、新しいクラブが長期的な成長の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。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会費を支払う。
- 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・チーム各国全域リーダーもしくはエリアリーダーのいずれかの承認が追加が必要となる。

ステップ10: 継続的なクラブの発展

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、新クラブ会員がライオンズの方針や手続きを熟知できるように、新クラブの例会に頻繁に同席し、奉仕活動実施を援助し、新クラブ役員との話し合いの場を持ちます。スポンサークラブによっては、新クラブの役員が独自の例会を開催することに慣れるまで、新クラブのための例会を1、2回合同で開く場合もあるでしょう。

スポンサークラブとして成功するためには、継続的に個人的な接触を通じてクラブ役員を支え、必要に応じて助言をします。また、こうしたスポンサークラブは新クラブが自立するために、自らの身を引く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、新クラブが強固な土台を築き上げるためのクラブ役員研修の概要も含まれています。研修については、「公認ガイディング・ライオン研修コースのワークブック」(DA-CGL1)を参照してください。

主導権の移行

目指すべき目標は、新クラブを強固で自活力のあるライオンズクラブに発展させることです。新クラブ役員が選ばれると同時に、スポンサークラブ、ガイディング・ライオンあるいは他の模範的立場にあるメンターとも呼ばれる人々は、新クラブ役員が例会及び活動の主導権を握り、クラブ会員の積極的な参加を促すために、役割を与えるよう働きかける必要があります。ただし、新クラブ役員が圧倒されないよう注意することも大切です。新役員たちの指導力を押し測り、必要とされる場合にのみ、援助及び助言を提供します。



新クラブ結成関連 アワード

新クラブ結成の一翼を担うことには、大きな意味があります。新クラブ結成の重要性を強調する意味で、ライオンズクラブ国際協会はクラブ結成に熱心に取り組み、貴重な働きをした会員を称える特別なアワードを数多く用意しています。

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、新クラブの結成に多大な貢献をした2人のライオンズ会員に授与されます。

新クラブ一つにつき、最高2個のエクステンション・アワードを贈呈することができます。エクステンション・アワードは、最初の5つのクラブ結成ごとに一つずつ贈呈され、以降は10、15、20、25、30、40、50、75、100、150回目のクラブ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、このアワードを受け取ることができます。このアワードの受賞候補者は、チャーター申請の際に該当欄に記載するか、あるいはチャーター承認日から6カ月以内に書面で報告する必要があります。

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日経過後に授与されます。エクステンション・アワードは、クラブ結成者に授与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、地区内でクラブを一つ以上結成した地区ガバナーに授与されるもので、在任中に結成されたクラブ数が表記された、栄誉あるピンが贈呈されます。

地区ガバナー・エクステンション賞は、任期翌年の6月1日以降に前地区ガバナーに対して発行されます。賞には、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が表記されます。

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チャーター時に10人以上の家族会員を加えた新クラブに授与されます。バナーパッチは新クラブの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

新クラブをスポンサーしたクラブには、所属ライオンズクラブの旗に誇りをもって付けることが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

新規のキャンパス・ライオンズクラブをスポンサーしたライオンズクラブには、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の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、地区ガバナーの判断により、キャンパス・ライオンズクラブ結成に助力した最大2名のライオンズ会員に対して贈呈されます。アワードはキャンパス・バナーパッチと共に送られ、通常はチャーターナイトの式典で受賞者に贈呈されます。

クラブ支部バナーパッチ

クラブ支部をスポンサーしたライオンズクラブには、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の申請を受理し、承認した後で親クラブに郵送されます。

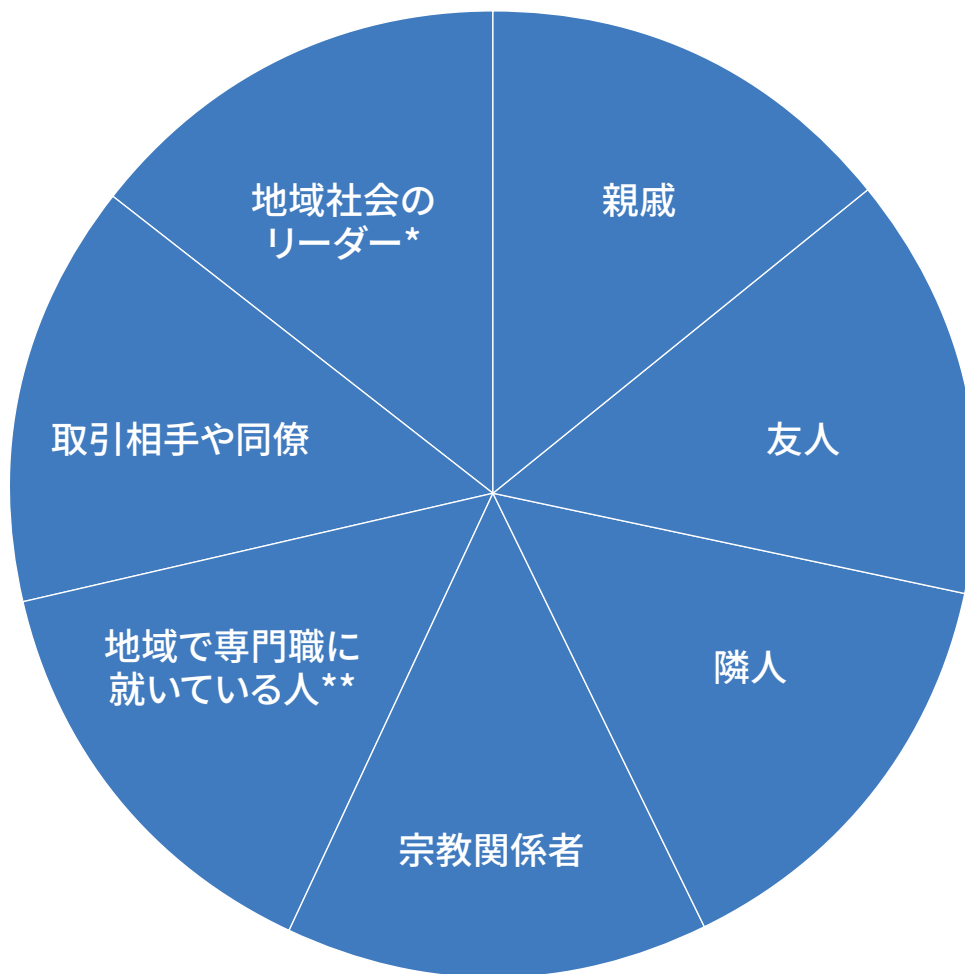
クラブ支部賞

クラブ支部が編成されると、クラブ支部連絡員に名誉あるラペルピンが贈呈されます。このラペルピンは、贈呈できるように親クラブの会長宛てにバナーパッチとともに送られます。

新会員勧誘の円グラフ

新会員勧誘の円グラフは、クラブに招請できる可能性のある人々をリスト化する効果的な手段です。例会でこの用紙を配布します。グラフの各カテゴリーについて、経験豊富なライオンが次のように尋ねます。「ここに該当する人として誰が思い浮かびますか？」

例:地域の改善に貢献したいと思っている親戚の人はいませんか？少し時間をおいて会員に該当者を考えてもらい、「ライオンズ・ネットワークを築く」と題した用紙にできる限り詳しく記入してもらいます。



* 公選者、学校校長、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。

主要な地域社会のリーダーの会員候補者リスト

勧誘活動を始める前に、地域社会の重要なリーダーを見極め、話をすることが大切です。リーダーは模範を示して先頭に立つものですので、リーダーの協力が得られれば、他の人への勧誘活動が容易になります。

準備段階では、リーダーの氏名と連絡先を調べましょう。

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

勧誘を検討すべき上記以外の地域社会のリーダーは以下の通りです。

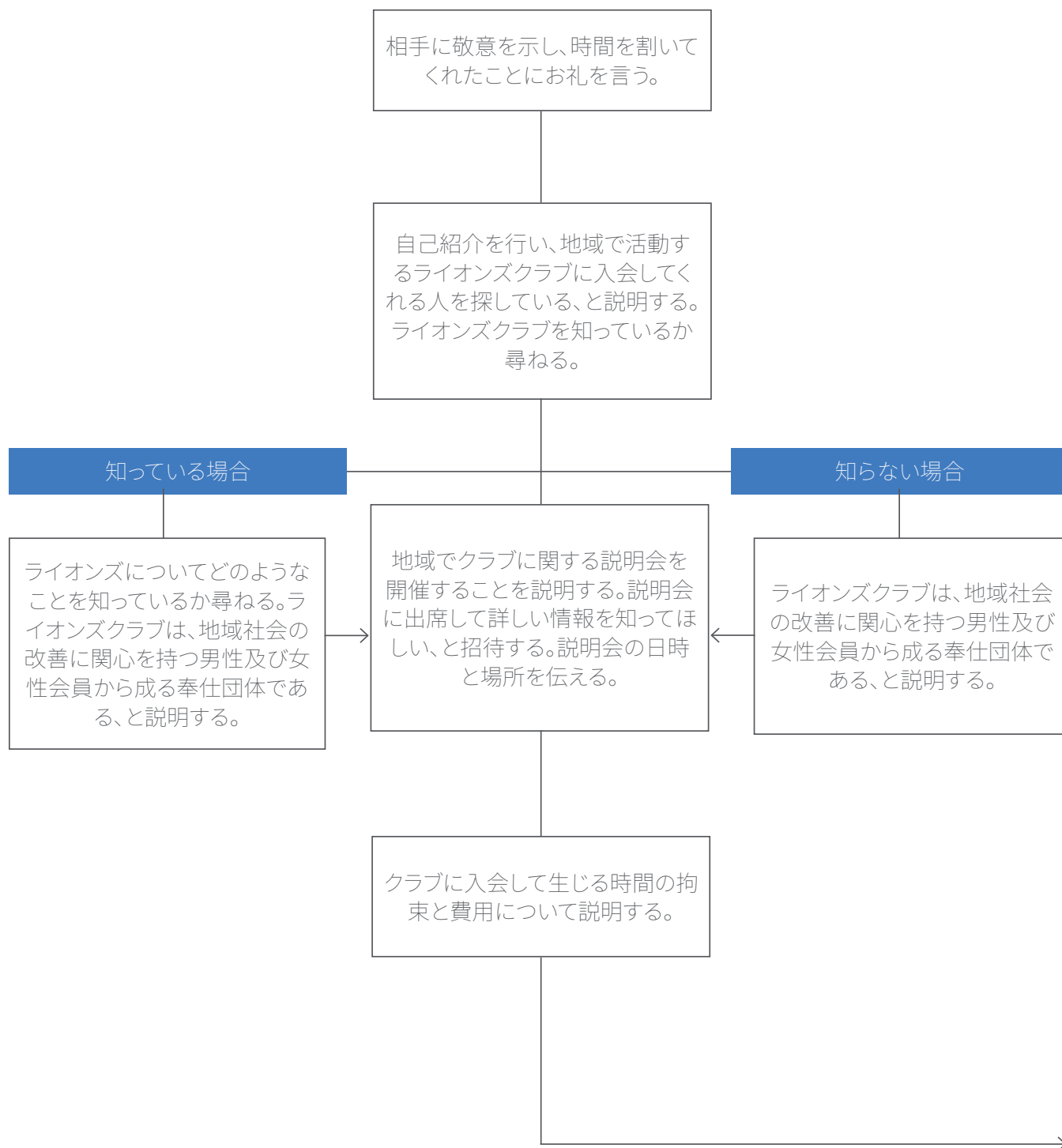
- 銀行支店長
- 保険代理業者
- 葬儀社代表
- 弁護士
- 医師
- 会計士
- 店舗経営者、店長

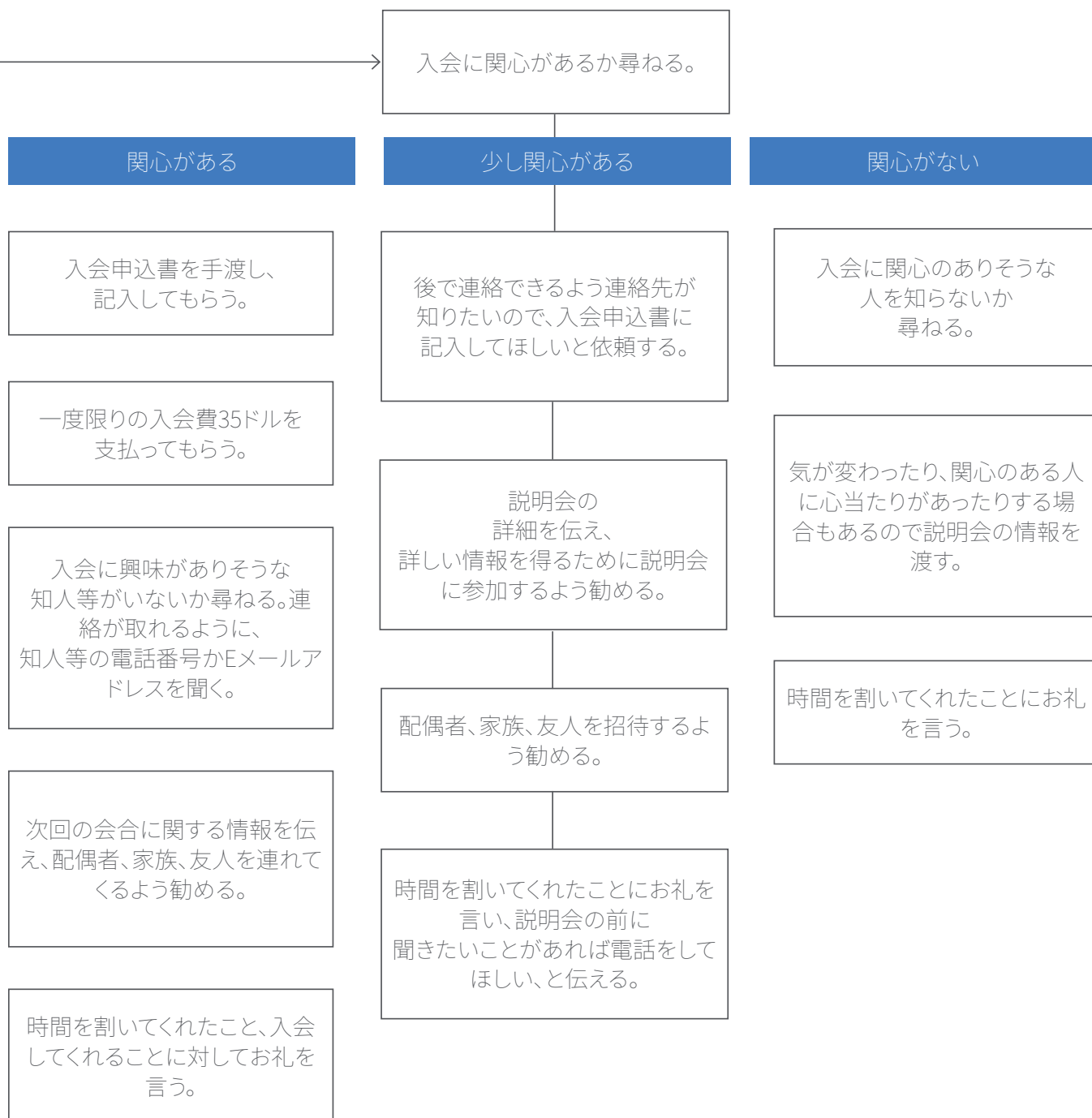
また、地域社会で重要なリーダー役を担っている住民を勧誘することも検討してください。

- 評議会や委員会でボランティアをしている住民
- 市議会や町議会に定期的に参加している住民
- 既に他の組織に参加している住民

勧誘のシナリオ

会員候補者と会話をする際のガイドです。シナリオは自分なりにアレンジして、心を込めて話した時に、最大限の効果を発揮します。





説明会の次第(案)

ライオンズクラブ _____

日付 _____

開催場所 _____

1. 歓迎の挨拶
2. ライオンズクラブ国際協会の歴史概略
3. ライオンズの奉仕活動の概要
4. 地域社会奉仕ニーズ調査に関する話し合い
 - _____クラブが支援できそうな地域社会のニーズには、どんなものがあるか。
5. 新クラブ結成のための要件
 - 新規、転籍を問わず会員数が20名以上
 - クラブ役員の選挙
 - 例会場所
 - ライオンズクラブ国際協会への申請
 - 各会員の入会費 (新規の会員は35ドル、転籍会員は20ドル)
6. 次回会合の日時及び場所の決定

結成会議の次第(案)

ライオンズクラブ _____

日付 _____

開催場所 _____

1. 歓迎の挨拶
2. ライオンズクラブ国際協会の歴史概略
3. 奉仕事業の特定
4. 事業の優先順位を決定
5. 新クラブ結成プロセス
 - 役員の役割を話し合う
 - クラブチャーター申請プロセス
6. 次回会合の日時及び場所の決定

新クラブ結成ワークショップ

クラブ結成者Eメール サンプル

新クラブ結成の際のコミュニケーションツールとして、下記のサンプルを活用してください。

地域社会のリーダーに連絡するためのEメール サンプル

(地域社会のリーダーの氏名)様

(クラブ名)の(氏名)と申します。現在、(結成する市町村)に新しいライオンズクラブを結成する手続きを進めております。世界各地に48,000のライオンズクラブがあり、140万人以上の会員が活動しています。私たちは、支援が必要とされる場所に手を差し伸べています。ライオンズは200を超える国と地域において、病院や老人ホーム、自然災害に見舞われた地域など、様々な場所で奉仕活動を計画し、先頭に立って支援を行っています。地域に根ざしているため、地域社会特有のニーズに応えることができます。また、世界規模の活動を行っているため、国境を越えた課題に対応することもできるのです。課題に直面する時、ライオンズの答えは「われわれは奉仕する」というシンプルなものです。この姿勢が世界中のライオンズを一致団結させているのです。

ライオンズについて詳しくご説明し、(地域の名前)のニーズに応えるために、どのような活動ができるかについて、お話しする時間を頂戴できればと考えています。お会いする日程を決めるために、(日付)までに再度ご連絡差し上げます。

もしご不明な点などがございましたら、(電話番号またはEメールアドレス)までご連絡ください。お会いできることを楽しみにしております。

(ライオンズの役職)

(担当者氏名)

会員候補者を説明会に招待するためのEメール サンプル

_____様

(勧誘の日付)に勧誘チームとの面会にお時間を下さりまして、誠にありがとうございました。(日付)に説明会を開催し、ライオンズに関する詳しい情報と(地域の名前)にインパクトを与える方法についてお話しします。

説明会は、(日時)に(住所)の(会場)にて実施しますので、(日付)までに(担当者氏名とEメールアドレス)まで出欠をお知らせくださいますようお願い致します。

もしご不明な点などがございましたら、(担当者氏名とEメールアドレス)までご連絡ください。ご連絡をお待ちしておりますので、よろしくお願いいたします。

(役職名)

(担当者氏名)

会員候補者を結成会議に招待するためのEメール サンプル

様

(勧誘の日付)に勧誘チームとの面会にお時間を下さいまして、誠にありがとうございました。残念ながら(日付)に開催された説明会にはお越しいただけませんでした。が、(日付)に開催する結成会議には是非ご参加くださいますと幸いです。結成会議では、ライオンズについて、また、力を合わせれば(地域名)にどのようなインパクトをもたらせるか、ご理解いただけたと思います。

結成会議は、(日時)に(住所)の(会場)にて実施しますので、ご友人などもぜひお誘いあわせの上、(日付)までに(担当者氏名と連絡先)まで出欠をお知らせくださいますようお願い致します。

もしご不明な点などがございましたら、(担当者氏名とEメールアドレス)までご連絡ください。ご連絡をお待ちしておりますので、よろしくお願いいたします。

(役職名)

(担当者氏名)

メモ:



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

www.lionsclubs.org/ja

Eメール: membership@lionsclubs.org

電話: +1 630.468.3831