



クラブ支部 ガイド



クラブ支部とは？

クラブ支部とは、既存のライオンズクラブにつながっている、少なくとも5人の会員による小グループのことです。支部メンバーは、自分たちの例会を行い、自分たちの奉仕事業を計画しますが、親クラブの会員と同じ権利と特典を持ちます。

クラブ支部を編成する理由

クラブ支部を編成すると、異なる背景を持つ人々の受け入れや、新しいコミュニティの人たちの勧誘がしやすくなり、ライオンズクラブの発展に役立ちます。スケジュールや、住んでいる場所、その他の都合で例会に出席できない人にとっての柔軟な選択肢です。支部があれば、より多くの人がライオンズの活動に参加しやすくなります。

クラブ支部のメリット

クラブ支部には以下をはじめとする多くのメリットがあります。

- **奉仕の機会が増える** – 支部によって会員が増えるので、地域社会を支援するためのより大規模で多くの事業に取り組むことができます。
- **新しいアイデアと活気生まれる** – 支部のメンバーが、クラブの活動に新しいアイデアや熱意をもたらしてくれることも珍しくありません。
- **地域とのつながりが強まる** – クラブ支部によって新たな関係やパートナーシップを築き、地域社会とこれまでにない形でつながることができます。
- **柔軟性が高まる** – クラブ支部のメンバーにとって都合の良い場所や時間を決めて集まれるので、多くの人に参加しやすい環境を作ることができます。

パート1: クラブ支部の編成と戦略的ステップ

グローバル・メンバーシップ・アプローチは、新クラブ支部を編成し、ライオンズクラブの会員を増やすための簡単なガイドです。これには、特設チームを作ること、新しい支部の明確な目標を設定すること、その目標を達成するための行動を計画すること、そしてそのすべてが円滑に進むよう管理することなどの重要なステップが含まれます。

ステップ1: チームを作る

クラブ支部を成功させるには、やる気と実力を兼ね備えたチームが必要です。バランスの取れたチームがクラブの目標を現実のものにします。チームの主な役割は以下の通りです。

- **クラブ支部結成者** – 支部編成はクラブ支部結成者を中心に進められます。会議を企画し、仕事を割り振り、すべてに目を配ってチームを導きます。
- **クラブ会員委員長** – クラブの成長拡大を担当する役職です。会員を勧誘する新しい方法を模索したり、集客力のあるイベントを企画したり、クラブの活動を示す資料を作成したりします。また、会員の動静を監視し、現会員が積極的にクラブに関わり続けるよう取り組みます。
- **クラブ・マーケティング委員長** – クラブとその活動の広報担当です。チラシの作成、SNSの運営、地元の企業や団体との関係構築に当たります。クラブの評判を上げて、地域社会にどれだけ貢献しているかを宣伝するのが主な仕事です。

クラブの外で強力なパートナーシップを築くことも、支部の成功には欠かせません。主なパートナーとしては以下が挙げられます。

- **地区ガバナー** – 課題を乗り越え、支部の影響力を高めるために貴重なアドバイスをくれるでしょう。
- **地域社会の関係各所** – 地域の人とつながると、クラブとして地域のニーズを把握しやすくなります。こうした関係はリソースの共有につながり、クラブの知名度と信頼度を上げる上でも役立ちます。

ステップ2: ビジョンを構築する

明確なビジョンがあると、会員のやる気につながり、また支部の地域社会における立ち位置が見えやすくなります。次の3つの質問に答えることで、支部のアイデンティティが浮き彫りになります。

1. **支部の所在地はどこか?** 地域のニーズを満たすために適切な立地を選ぶことが重要です。住民の層、類似団体の有無、また発展の可能性を考慮しましょう。その地域ですでに活動しているライオンズクラブについて調べ、足りていない奉仕を補ったり、別のなにかを提供することで、支部が貢献できる方法を考えます。
2. **支部の目的はなにか?** 誰のための支部なのか、何を達成したいのかを決定します。そして同様の価値観や関心を持つ人たちとつながりましょう。たとえば、年齢層、趣味、あるいは地域社会との関わり方などで共通するグループです。あるいは、地域住民にどのような活動や事業が求められているかを尋ねてもよいでしょう。

3. スペシャルティ(特化性)のある支部にする

か?たとえば、環境問題に取り組む、教育の充実を目指す、若者との協力をメインに行うなど、なにかに特化した支部にするかどうかを考えます。支部の「売り」がひとつ決まっていると差別化しやすく、それに賛同するメンバーが集まりやすい、明確な目的意識をもって活動できるなどのメリットがあります。

早い段階で以上に対する答えを出しておく、支部の成功と、ライオンズクラブの長期的な目標達成につながるでしょう。クラブが会員計画を立てる段階で、行く先を見据えておくことが大切です。

具体的な目標を立てる – 短期の目標と長期の目標を両方立てましょう。現実的で、測定可能で、進捗を確認しやすい目標を立ててください。

ステップ3: 計画を策定する

「計画を策定する」ステップでは、「ビジョンを構築する」ステップで固めたアイデアに基づき、それをチームが実行しやすい計画に変えます。

メンバー全員に、目標と、それを達成する上での各自の役割を理解してもらってください。大きな仕事があれば、着手しやすい行動手順に細かく分けて、チームが着実に実行できるようにしましょう。

行動手順を書き出す – 新会員を呼び込むための作業を書き出します。たとえば、地域のイベントを主催したり、地元の団体と提携したり、SNSを活用してより多くの人に働きかけたりすることができます。リストが書けたら、一つひとつを担当するチームメンバーを決めて作業漏れがないようにします。

資源をチェックする – クラブにすでに揃っている資源(ヒト・カネ・モノ)は何かを確認します。足りないものがあれば、それをどう調達するか考えます。たとえば、スポンサー探しや、クラブの目標に合った寄付を募ることなどが挙げられます。

ステップ4: 成功を収める

クラブ支部が立ち上がったなら、上手に管理し、会員を参加させ続けることで、活動を安定させましょう。

次のような点に目を向けます。

Lion Portal にクラブ支部を入力する – Lion Portal でクラブ支部を登録します。会員の登録や、報告、その他のタスクを管理するために必要です。

成果を祝う – 大切な節目を祝い、支部を立ち上げて親クラブの前進に貢献してくれたメンバーをねぎらうためのプログラムを企画しましょう。支部の奉仕アクティビティが、親クラブの理念に沿ったものであることを理解してもらう場にもなります。定期的なイベントを企画してもよいですし、大小問わず功績をたたえる簡単な式典を行ってもよいでしょう。

改善を促す – アンケートやグループディスカッションを行い、支部と親クラブの活動についての意見を吸い上げましょう。会員の提案に基づき、変えるべきところは積極的に変えます。

こうしたステップを踏むことで、クラブ支部のメンバーは自分の意見が重視されていると感じ、目標達成に一役買おうと思える、ポジティブで協力的な環境が整うでしょう。そうすれば、長い目で見ても安定した支部になり、地域社会のためにもなるはずです。

パート2: クラブ支部の運営

メンバーのクラブ離れを防ぎ、すべてをうまく機能させるためには、円滑なクラブ運営が肝心です。このセクションでは、クラブをしっかりと運営し、明確なコミュニケーションをして、会員の積極的な参加を促すための最善策を見ていきます。特に、リーダーや活動に変更があった場合のスムーズな移行に目を向けます。

親クラブの役割と責任

親クラブの仕事は、支部が活発に、熱心に、そして楽しく活動し続けられるように手助けすることです。支部の成功には、親クラブの支援とチームワークが必要です。

親クラブの責任

- クラブ支部の発足を支援する
- 支部の窓口となるべき経験豊富なライオンを支部連絡員として任命する
- クラブ支部申請書を提出する
- Lion Portal でクラブ支部会員を報告する
- 新入会員については入会手続きを行う
- クラブ支部のクラブ用品を注文する
- Lion Portal で支部の役員を毎年報告する
- 支部役員が計画を立てて親クラブに報告するための各種フォーム(本ガイド巻末に掲載)を渡す

クラブ支部の責任

- 会員拡大計画を立案する
- 役員の研修と支援を行う
- 役員の選挙を毎年実施する
- 親クラブの例会や活動に参加するようメンバーに奨励する

- 地区の活動や行事に参加するようメンバーに奨励する

クラブ支部の構造

クラブ支部執行委員会

クラブ支部執行委員会は、支部会長、支部幹事、支部会計、支部連絡員で構成されます。支部の初期メンバーは、最初の会計年度の終わりまで役職を務めることができます。その後再選されれば、2年目の任期を務めることができます。ライオンズ・インターナショナルの会計年度は7月1日～6月30日です。

クラブ支部会長の責任

- 支部のリーダーを務める
- 親クラブの理事会メンバーを務める
- 親クラブの理事会会議と例会に出席する
- 親クラブの会則と規則を理解する
- 親クラブと定期的に連絡を取る
- クラブ支部の初年度の計画を立てる
- クラブ支部の運営を支援する各種委員会を設置する
- クラブ支部の会議を進行する
- 地域奉仕事業を選択し計画する

クラブ支部幹事の責任

- 支部の運営業務をこなす
- 会議の議事録、出欠、選挙、会員情報など、支部の記録を保持する
- 役員に関する情報を毎年更新し、「クラブ支部申請書/役員報告書」を使って親クラブに提出する

毎年クラブ支部役員に「クラブ支部申請書/役員報告書」を提出してもらう

クラブ支部の会員

支部会員

支部に入会するには、親クラブの承認を得なければなりません。支部会員は、親クラブの例会に出席することが奨励されます。出席した際は、他の会員と同じように投票できます。支部会員は、支部の各種委員会を手伝えるほか、選出されれば親クラブの理事会メンバーを務めることもできます。

勧誘

クラブ支部への入会勧誘は、通常のクラブの勧誘と変わりません。「誘ってみよう!」ガイドは、新会員の勧誘活動を計画する際に大いに役立ちます。

クラブ支部連絡員、クラブ支部結成者、そして親クラブの会員委員長にアイデアを求めるとよいでしょう。また、SNSの活用も、クラブ支部とそのアクティビティをPRする優れた方法です。

会員維持

会員がクラブ支部に入会したら、「会員の満足度調査ガイド」を使って、入会後にクラブを楽しめているか、期待していたものを得られているかを確かめます。

会費

クラブ支部に新規会員として入会するメンバーは、1回限りの入会費US\$35を支払います。他のライオンズクラブからの転籍会員や、過去1年以内にグッドスタンディングで退会した会員は、この費用を支払うことなく参加できます。

支部会員には、国際会費、地区会費、複合地区会費を支払う責任があります。親クラブとは異なる支部会費を設定することもできます。親クラブ会計は、国際会費、地区会費、複合地区会費の管理を行いますが、支部会費については支部が運営口座内で管理します。クラブ支部は、親クラブに会費を支払わなくてもよい場合があります。家族会員、学生会員、現または元レオや若年成人には割引があります。

新会員の登録

クラブ支部が新規会員を入会させる際には、親クラブの理事会に入会申請書を提出し、承認を得る必要があります。承認後、親クラブが新会員を Lion Portal でオンライン登録します。

会員の変更

会員が支部を退会したり、会員の情報が変わった場合には、クラブ支部の役員が「クラブ支部会員報告書」に必要事項を記入して親クラブの幹事に送らなければなりません。

クラブ支部会議

クラブ支部とライオンズクラブは、少なくとも月に2回の会合を開くよう努力すべきです。月に一般会合を1回、執行委員会会議を1回開くクラブ支部も多いようです。

クラブ支部役員は、「あなたのクラブ、あなたのやり方で」ガイドを確認し、会員のニーズとスケジュールに合った会合を計画するためのヒントを確認する必要があります。この資料は、有意義かつ楽しい例会を実現するために役立ちます。

会則及び付則

支部は親クラブの一部なので、親クラブの会則及び付則、そして国際、複合地区、地区の会則及び付則、ならびに国際理事会によって採択された方針に基づき運営されます。

コミュニケーション

どのクラブ支部も、メンバーに発信するにあたってシンプルな手段を選ぶべきです。ニュースレターや、Facebookのページ、ブログなどはその一例です。会員に情報を伝え、連絡を取るのは、通常支部幹事の役目です。

検討すべきコミュニケーション手段

- ニュースレター、会報 – イベントや会合、その他重要なお知らせなどを伝えます。
- Facebook ページ – 会員の参加と活発なやり取りを促すため、ニュースや、写真、イベント情報などを投稿します。
- LINE等のグループチャット – 直前の確認事項や、緊急連絡など、全員に速やかに知らせたい時に使います。
- Eメールによる最新情報 – 重要な情報をメンバーの受信箱に送って、しっかりと情報を共有しましょう。

会員拡大

楽しく活動するメンバーと、新会員を増やすための明確なプランがあってこそ、健全なクラブ支部といえます。会員拡大は、支部がより多くの奉仕を提供し、より大きなインパクトを与えるために役立ちます。

支部の財務予算

ほとんどの支部では、予算制を採って一定期間の収支を計画しています。こうすることで、支部の財政を整理し、過剰な支出を避けることができます。

支部は以下の2種類の予算を会計年度(7月～翌6月)のために作成する必要があります。

運営予算

- この予算は、会費、備品、諸経費など、アクティビティとは別の、支部の事務経費に対するものです。
- この予算の大部分の収入は会費から来ますが、ラッフル(宝くじ)、食事会参加費、クラブのファイナンス、チャリティオークションなどによる収入も含まれます。

事業(活動)予算

- この予算は、支部の奉仕事業やアクティビティに資金を提供するためのものです。
- この予算の収入は、支部が地域で企画する資金獲得行事から来るべきです。

支部は独自の銀行口座を開設し、親クラブを共同名義人として口座に記載するかどうかを決定できます。支部は親クラブに月例支部財務報告書を提出する必要があります。この報告書は、本ガイドの巻末に掲載されており、クラブ支部役員に渡すべきものです。この報告書は、親クラブが支部を指導し、支援するために役立ちます。

親クラブが支部に代わって地区、複合地区、国際会費を支払うことを忘れないでください。親クラブが

支部の口座にアクセスを持たない場合は、支部がこれらの会費を送金する必要があります。

資金獲得

資金獲得によって集まった資金は、支部の事業や行事を支援するための**事業予算**にのみ使用できるものです。いかなる状況においても、運営経費に充てることはできません。ただし、資金獲得活動を行うための直接必要経費（物資や会場のレンタルなど）であれば、差し引くことができます。

クラブ支部からライオンズクラブへの変換

親クラブがクラブ支部を完全なライオンズクラブにしたい場合には、支部には少なくとも20人の会員が必要です。この際、既存の支部会員はチャーター費や転籍費を支払う必要はありません。手続きを始めるには、NewClubs@lionsclubs.orgまでEメールでお問い合わせください。

クラブ支部の口座に残った資金はすべて、新しいライオンズクラブの口座に移されます。支部をライオンズクラブに変えても、親クラブが会員満足度向上アワードやクラブ優秀賞などのアワードを獲得する要件には影響しません。

クラブ支部の解散

クラブ支部は、支部会員を含む親クラブ会員の大半が投票で賛成した場合に解散することができます。支部が解散した場合でも、その会員は親クラブの一員であり続けるため、例会や活動には出席するよう奨励されるべきです。親クラブは、Lion Portalを通じて、またはクラブ役員から書面でその支部が活動を停止したことを通知して、支部を解散することができます。

解散時に支部の口座に残った資金はすべて、支部の地域で行われる奉仕事業の資金として、親クラブの口座に移されます。



(親クラブにこの報告書を毎月提出する)

月: _____ 年: _____

[illegible][illegible]



(親クラブにこの報告書を毎月提出する)

[illegible]



Lions International

「勧誘プロフィール」ワークシート (クラブ支部連絡員、クラブ会員委員長と共有)

クラブ支部に会員候補を呼び込めるよう、以下の情報を明確にして勧誘プロフィールを作成し、地域社会の特定の層に働きかけて関係を築くために役立てましょう。

対象者層：

分野：

クラブ支部の種類：

☐ 従来型

☐ バーチャル _____

☐ スペシャルティ _____

勧誘の対象に すべき理由：	
地域社会にもたらされる メリット：	
12カ月間の取り組み：	
今すぐ取りかかること：	



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