

# スペシャルティクラブ・プログラム

～奉仕への特別な呼びかけに応えよう～

スペシャルティクラブ・プログラムは、共通の関心や情熱を持つ会員により構成されたクラブを結成するためのもので、お互いがより深いつながりを持つことができます。共通項としては、たとえば、趣味、職業、文化、共通の奉仕分野、あるいは人生経験などが考えられます。スペシャルティクラブの結成によって、世界各地で集った人々が、その情熱をやり甲斐のある奉仕事業という形にして、地域社会に直接利益をもたらすことができます。

スペシャルティ・ライオンズクラブへの入会は、すべての世代にとって、共通の関心事を持つ人々と出会い、地域に奉仕しながらリーダーシップのスキルを身につけることができる素晴らしい方法です。



# 「スペシャルティ」の一例

- 特定の分野で奉仕を行う
- 同じ趣味を持つ会員の集まり
- 職業が同じ会員の集まり
- 年齢が同じ会員の集まり



# どう作る？

通常のクラブ、  
または支部結成時に、  
「スペシャルティ」と  
報告するだけ!



# スペシャルティクラブ/スペシャルティ支部のメリット

目的が近い人が集まりやすい

現代の地域ニーズに合致

会員が共通のテーマ、意識をもって奉仕に参加

特化することで同様の目的を持つ他クラブや世界と繋がる

国際協会も「Specialty Club Program(SCP)」を策定し推奨

**FWTが進めてきた支部作りにマッチ!**

目指そう  
1クラブ30名!

**3年計画でクラブ支部制度を活用**

「**クラブ支部制度を活用した健全なクラブ運営**」

# 親クラブ

## クラブ支部

### 【クラブ支部執行委員会】

支部連絡員	クラブ支部会長*
	クラブ支部幹事
	クラブ支部会計



**\*クラブ支部会長は親クラブの  
理事会メンバーになります。**

**\*クラブ支部の会員が親クラブの  
例会に出席すると定足数に加算されます。**

# クラブ支部のメリット

---

5人から結成でき、少人数のグループでもライオンズ活動ができる。

独立した例会を開き、独自の奉仕ができる。

親クラブと異なる会費設定が可能。

奉仕の新たな地域ニーズの発見。

少人数による機動力の発揮。

質の良い奉仕で賛同者を得る。

親クラブを継承できる。

20人でクラブをエクステンションできる。



**健全なクラブ  
運営のため  
30名の会員を  
確保!**

# ～FWTは「奉仕」と「会員増強」の両輪～

## 【魅力ある奉仕の提案】

- ・糖尿病予防を意識したレシピ作り
- ・子供食堂、フードバンク
- ・ヘアドネーション
- ・レモネードスタンド
- ・タンスに眠る外貨の活用

－他

## 【女性を中心とした会員増強】

### ◆クラブ活性化計画

- ・女性を中心としたクラブ支部作り
  - リジョンまたはゾーンで一つ/年
  - 家族会員増強
- ・クラブ支部⇒クラブエクステンション

－他

# 支部を介して永続的なクラブ作りの循環イメージ



1. 家族（たまご）が家族会員として入会。
2. たまごがひよこになるように、親鳥（親クラブ）がしっかり育てる（支部会員になる）
3. 親クラブから支部活動を学びながら成長した会員が親鳥として親クラブの運営に携わる。

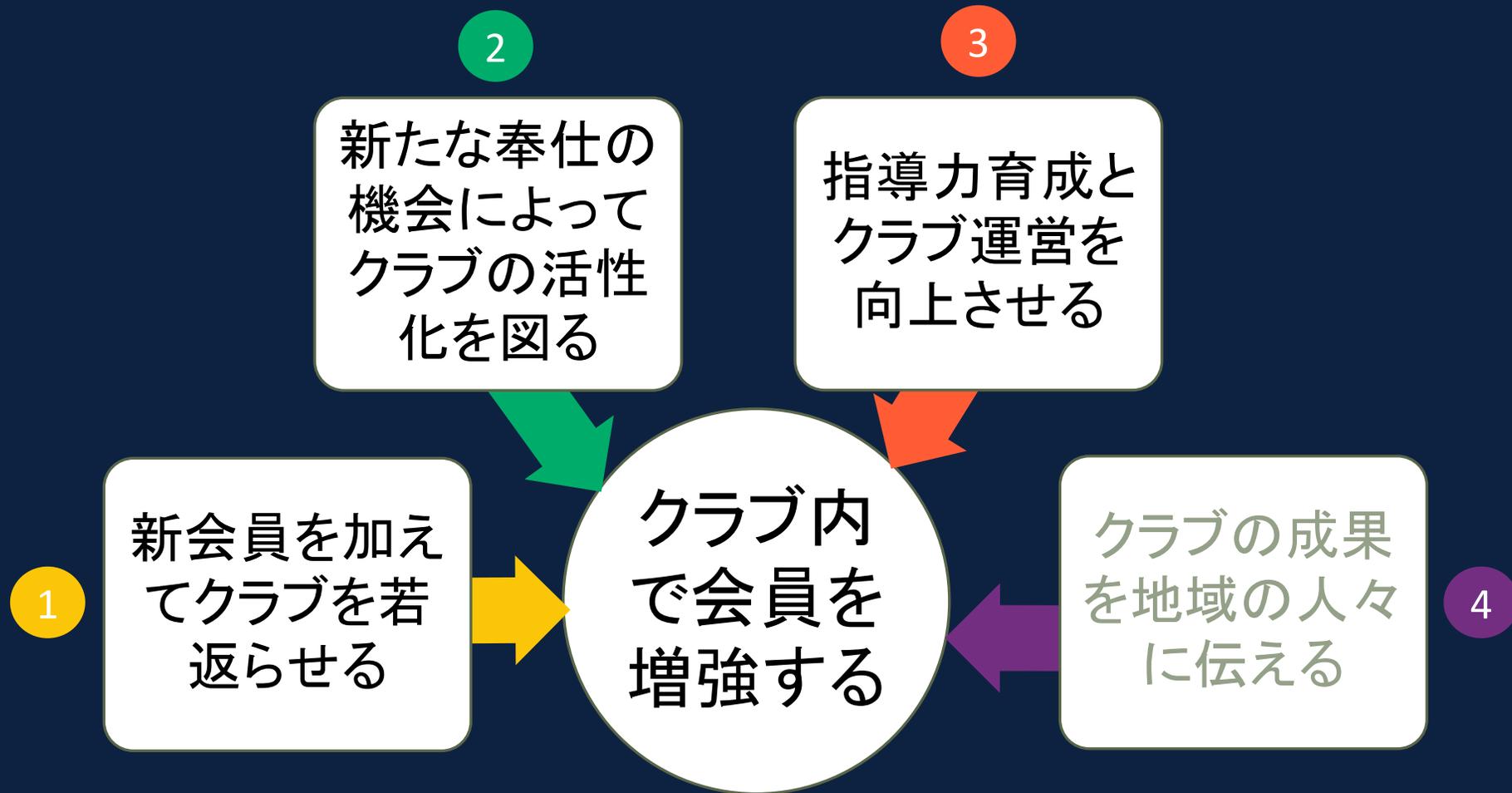
このサイクルを繰り返す

# 重点項目

---



# ビジョンを構築し、ニーズを調査し、目標を設定する





# 重点項目1

## 新会員を加えてクラブを若返らせる

### 検討すべきこと

1. 会員増強につながるどのような機会が存在するか？
2. もっとうまく会員を勧誘するには何が必要か？
3. 私たちのクラブに人々が入会しないのはなぜか？
4. 私たちのクラブに人々が入会するのはなぜか？

## 重点項目2



# 新たな奉仕の機会によってクラブの活性化を図る

### 検討すべきこと

1. クラブの奉仕事業は現在の地域社会のニーズに適っているか？
2. 会員は熱意を持って積極的に奉仕事業に取り組んでいるか？
3. 奉仕の新たなアイデアについて、クラブのリーダーは会員の意見を受け入れているか？
4. 私たちの奉仕事業は新会員を呼び込んでいるか？

# 重点項目3

## 指導力育成とクラブ運営を向上させる



### 検討すべきこと

1. クラブ役員は各自の役職に関する研修に参加しているか？
2. 会員は役職に就くよう奨励されているか？
3. 会員はクラブの行事に毎回出席し、参加しているか？
4. クラブ例会の形式を見直す必要があるか？



## 重点項目4

# クラブの成果を地域の人々に伝える

### 検討すべきこと

1. クラブはソーシャルメディア（フェイスブック、インスタグラム、ツイッター）を活用しているか？
2. クラブではEクラブハウスやウェブサイトを設けているか？
3. 一般の人々にどうやって行事の情報を伝えているか？
4. 入会を呼びかける歓迎のメッセージを含めているか？

# リソース

奉仕ツールキット

Lions Clubs International

## クラブおよび地域社会 奉仕ニーズ調査

ライオンズクラブおよび地域社会奉仕ニーズ調査 (DCI) は、ここに、奉仕に熱意があるにも関わらず何から始めればよいのかよく分からないクラブや、新しい奉仕の機会を模索しているクラブにとって、ご自身のクラブの奉仕について検討し、地域社会にインパクトをもたらす新しい方法を見出すために、このツールが役立つはずです。

### 作業の内容

- 作業 1: 自分たちのクラブの強みは何か?
- 作業 2: クラブの奉仕への関与をどの程度まで高めたいか?
- 作業 3: 自分たちのクラブはどの地域社会の具体的なニーズに対応し、またどのような機会やサービスが社会に必要とされているか?

### 必要なもの

- すべての作業を印刷し、印刷済みの DCI アドレッシングシートを各々のクラブに配布
- 30-45分のクラブ会議
- クラブ活性化計画 (CGI) のクラブの運営が容易なための作成されたアドレッシングシート (Lionsclub.org のダウンロードから入手できます)

### 所要時間

- 1-2時間 (14-16の作業)
- 30-45分 (作業 1)
- 30-45分 (作業 2-3、奉仕実務も含む)

Lions Clubs International

あなたのクラブ、  
あなたのやり方で!



## クラブ 活性化計画



このワークブックの目的は、クラブ運営のあり方を改善する新しい方法を見つけることができるよう、あなたとクラブの仲間いくつかの手紙を踏んでいただくことです。

Lions Clubs International



## クラブ会員委員長ガイド

Lions Clubs International

# リソース



**会員満足度向上ガイド**

会員の意欲と満足感を維持し、戻ってきてもらう方法

 Lions Clubs International



**誘ってみよう！**

クラブのための新会員勧誘ガイド

 Lions Clubs International



**マーケティング・コミュニケーション委員長ガイドブック**

役割に備えて

成功への3つのステップ

- 1 クラブの奉仕に意欲**  
クラブの奉仕に意欲がある人は、クラブの成功に最も重要な役割を果たします。このガイドブックは、あなたが新しいメンバーを勧誘するための具体的なステップを提供しています。成功の鍵は、あなたがクラブの使命を信じていること、そしてあなたがクラブの成功に貢献したいことです。
- 2 ネットワークを築く**  
成功の鍵は、あなたがクラブの使命を信じていること、そしてあなたがクラブの成功に貢献したいことです。成功の鍵は、あなたがクラブの使命を信じていること、そしてあなたがクラブの成功に貢献したいことです。
- 3 会員獲得の目標を設定**  
成功の鍵は、あなたがクラブの使命を信じていること、そしてあなたがクラブの成功に貢献したいことです。成功の鍵は、あなたがクラブの使命を信じていること、そしてあなたがクラブの成功に貢献したいことです。

 Lions Clubs International

ホーム / HOME / 奉仕の道のり

## 奉仕の道のり

ライオンズとレオの心臓は奉仕のために脈打っています。人々に健康と希望をもたらすという私たちの目標は、1917年以来一度もゆらいだことはありません。今、この古くからの使命に画期的な新しい側面が加わっています。「奉仕の道のり」は、人々が見て感じられる真の変化を生み出すために、暮らしと奉仕を改善していくアプローチです。その中では、「学ぶ」「発見する」「行動する」「祝う」という4つのシンプルな段階をたどっていきます。私たちはこれらの言葉が気に入っていますが、それは組織の枠を超えているからです。困難によって隔てられず、ライオンズとレオの本質を示しているのです。

これまでの100年間に得られた教訓があるとすれば、奉仕すればするほど、私たちは拡大していく、ということです。そして、私たちが歩みを止めようとしたことはありません。奉仕は私たちの道のりです。ともに足を踏み出しましょう。

Club Health Assessment for District 2 X3 through June 2020

Club Number	Club Name	Charter Date	Status	Membership						Reports				Finance	LCIF
				Current Member Count	YTD Members Added	YTD Members Dropped	YTD Net Growth	YTD Net Growth%	Member Count 12 Months Ago	Avg. length of service for members	Months Since Last MMR ***	Yrs. Since Last Officer Report	President Rotation		
1118	KENNARD	06/18/1973	Active	12	0	2	-2	-14.29%	14	4	0	2	P, S, T, M, V, P MC, SC	24+	\$28.00
1120	KILLEEN EVENING	11/11/1964	Active	29	4	0	0	0.00%	29	8	0	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	1	\$8,718.50
Exc Award (06/30/2016, 06/30/2018, 06/30/2020)															
121362	Killeen Ladies	02/11/2014	Active(1)	10	1	0	1	11.11%	9	0	2	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	7	
1119	KILLEEN NOON	05/24/1950	Active	57	6	11	-5	-8.06%	6	7	0	None	P, S, T, M, V, P MC, SC	6	\$2,542.00
49757	KOSSE	07/05/1989	Active	18	4	0	4	28.57%	14	0	0	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	7	\$28.00
77837	LAMPASAS	11/28/2003	Active	10	1	0	1	11.11%	9	0	0	2	P, S, T, M, V, P MC, SC	4	
1122	LOMETA	03/16/1945	Active	23	7	2	5	27.78%	18	1	1	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	6	\$36.00
1126	MARLIN	05/10/1935	Active	25	2	7	-5	-16.67%	30	6	0	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	19	\$260.00
90+ Days															
132978	Mart	11/13/2017	Active(1)	21	1	2	-1	-4.55%	22	2	0	3	P, S, T, M, V, P MC, SC	4	
1128	MC GREGOR	05/22/1952	Active	34	2	5	-3	-8.11%	37	5	4	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	4	\$2,074.00
90+ Days															
1129	MERIDIAN	06/04/1956	Active	11	1	2	-1	-8.33%	12	3	1	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	24+	\$24.00
1130	MEXIA	11/05/1921	Active	23	1	1	0	0.00%	23	5	1	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	24+	\$447.00
134337	Nolanville Lions Clubs	04/30/2016	Active	19	0	0	0	0.00%	19	0	4	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	15	
1132	OGLESBY	11/10/1949	Active	27	7	6	1	3.85%	26	8	1	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	22	
1133	PALESTINE	07/06/1923	Active	29	2	2	0	0.00%	29	6	0	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	6	\$58.00
1134	PALESTINE EVENING	10/24/1968	Active	7	0	2	-2	-22.22%	9	11	0	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	24+	\$18.00
134105	Piney Woods	03/19/2018	Active	39	11	16	-5	-11.36%	44	3	0	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	6	
1135	RIESEL	03/11/1947	Active	20	2	4	-2	-9.09%	22	2	0	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	5	
1136	ROBINSON	06/16/1964	Active	5	0	0	0	0.00%	5	0	0	14	P, S, T, M, V, P MC, SC	N/R	\$10.00
122293	Robinson Area	05/27/2014	Active	13	1	3	-2	-13.33%	15	4	0	4	P, S, T, M, V, P MC, SC	1	\$130.00
90+ Days															
Exc Award (06/30/2016)															
123172	Rosebud-Loft Area	09/22/2014	Active	12	1	1	0	0.00%	12	4	0	4	P, S, T, M, V, P MC, SC	2	
30547	SALADO	04/11/1975	Active	63	6	4	2	3.28%	61	6	1	0	P, S, T, M, V, P MC, SC	9	\$122.00
53343	TEMPLE BREAKFAST	06/23/1992	Active	23	2	1	1	4.55%	22	8	1	2	P, S, T, M, V, P MC, SC	1	\$144.00

クラブの状態

会員の増減

役員交代

報告履歴

奉仕報告

LCIFへの寄付

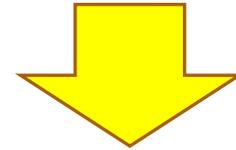
## クラブ健康診断レポートを活用した行動戦略

状況	考えられる要因	可能な行動/参考資料
<b>会員増強</b>		
<p>会員の減少</p> <p>入会年数を見て、クラブを退会しているのが新会員なのか古からの会員なのかを確認し、それによって戦略を調整する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラブ例会に難あり</li> <li>クラブが会員にとって有意義な活動を支援できていない</li> <li>求められている奉仕を提供していない</li> <li>新会員オリエンテーションが不十分</li> <li>新会員の勧誘が不十分(または行われていない)</li> <li>その他の理由</li> </ul>	<p><b>会員維持を向上</b></p> <p>「<a href="#">クラブ活性化計画</a>」に参加し、既存の会員を対象に「<a href="#">あなたの評価は？</a>」アンケートを実施する。</p> <p>「<a href="#">元会員へのアンケート</a>」(「会員の満足度調査ガイド」内収録)を配布し、元会員がなぜ退会したのかを明らかにする。</p> <p>アンケートの結果に基づき、クラブが以下のツールを役立てて会員を維持できるよう支援する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>クラブが「<a href="#">あなたのクラブ、あなたのやり方で!</a>」を活用し、会員のニーズを満たす例会の形式を見つけられるよう支援する。</li> <li>「<a href="#">実現させよう</a>」を活用し、適切で有意義な活動が行われるようにする。</li> <li><a href="#">ライオンズ学習センター</a>で「効果的なチーム」のコースを履修し、クラブがチームとして協力する方法を検討する。</li> <li><a href="#">ライオンズ学習センター</a>の「<a href="#">クラブ役員研修</a>」コースを活用し、クラブのリーダーシップを強化する。</li> <li>「<a href="#">オリエンテーション・ガイド</a>」を利用して会員オリエンテーションを開くことにより、クラブの運営方法と会員の価値に対するクラブ会員の理解を高めさせる。</li> <li><a href="#">クラブ優秀賞</a>の受賞を目指す。</li> <li><a href="#">メンター・プログラム</a>を活用して会員同士の関係を強化し、国際協会のリーダーとしての昇進を目指すよう会員に奨励する。</li> <li>会員を維持しているクラブを<a href="#">会員満足度向上アワード</a>によって表彰する。</li> </ul> <p><b>クラブを再建</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>地区ガバナー・チームがさらに2回クラブ訪問を行い、支援を高められるようにするため、<a href="#">クラブ再建プログラム</a>の活用を検討する!</li> <li>ガイディング・ライオン - <a href="#">ガイディング・ライオン</a>を任命してクラブの再建、研修の実施、クラブ役員メンター・チームの編成に当たらせる。</li> <li>会員増強キャンペーンを発足する - <a href="#">クラブ会員委員長Eブック</a>、<a href="#">クラブ会員委員長ガイド</a>、<a href="#">女性</a>、<a href="#">家族会員</a>、<a href="#">学生</a>、<a href="#">若手会員</a>、<a href="#">その他</a>に呼びかける対象別の取り組みを活用する。</li> <li><a href="#">ライオンズ世界入会デー</a>への参加をクラブに奨励する。</li> <li>クラブの活動を広報 - <a href="#">クラブ・マーケティング・コミュニケーション委員長</a></li> </ul>

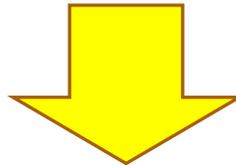
各種報告書		
月例会員報告未提出月数	クラブが月例会員報告を行っていない	クラブ幹事に連絡し、パスワードを持っているか、報告方法の説明が必要かを確認する。詳細な情報の提供に <a href="#">MyLCIトレーニング</a> を活用するか、経験豊富なクラブ幹事の連絡先情報を提供する。
役員報告未提出年数 (PU 101)	クラブが1年以上クラブ役員を報告していない	クラブ役員を報告するようクラブに連絡する。クラブ役員の報告はMyLCIを通じて、または <a href="#">クラブ役員名報告書</a> を使用して行える。幹事が支援を必要とすれば報告手順を指導する。選挙が行われていない場合には、クラブと協力して確実に適切な選挙が行われるようにする。新役員にEブックを提供し、ゾーン会議への出席を奨励する。
会長交代	現在の会長が2年以上続けて任に留まっている	新たなリーダーが育っていない可能性がある。クラブに新役員を毎年選出してクラブのリーダーシップの基盤を作り、新しいアイデアの導入、またクラブ強化につなげるよう勧める。
Eメールなし役員	役員が有効なEメールを持っていないことを示す	役員への通知はほとんどがEメールを通じて送られるため、Eメールアドレスがあることはクラブにとって不可欠。クラブに連絡し、未入手のEメールアドレスを確認する。更新はクラブ幹事がMyLCIを通じて行うべきである。
前回のアクティビティ報告からの月数	アクティビティ報告未提出月数	クラブに連絡し、アクティビティ報告の提出の仕方が分かるか確認する。国際本部では紙での報告は受け付けておらず、アクティビティ報告はすべて <a href="#">アクティビティ報告システム</a> 、あるいはその国で採用されている報告システムで行う必要がある。報告するアクティビティがないクラブには、「 <a href="#">奉仕の道のり</a> 」 <a href="#">ウェブページ</a> に行き、事業プランナーや奉仕ツールキットを活用するよう勧める。
<b>財務</b>		
滞納金	クラブに90日以上未払いの残高があることを示す	クラブに連絡し、支払いに問題がないか確認するとともに、クラブに確実に会費を集められるようにする。滞納金を理由とする活動停止についてクラブに情報を提供し、グッドスタンディングに戻れるよう手助けする。詳細については <a href="#">受取勘定及びクラブ口座サービス課</a> に連絡する。クラブは現在、オンライン登録して <a href="#">オンライン会計計算書</a> にアクセスすることにより、オンラインで支払いを行える。
<b>LCIF</b>		
今年度寄付額	クラブとしての寄付やクラブ会員からの寄付を示す	クラブが寄付を報告しているのにそれがレポートに記載されていない場合には、 <a href="mailto:LCIFJapan@lionsclubs.org">LCIFJapan@lionsclubs.org</a> に連絡して、寄付が届いているか、会費として計上されていないか、または送金者不明となっていないかを確認する。

# <なぜに今SPC・FWTによる会員増強なのか？>

◆ 多様化・複雑化する現代社会で 「奉仕」の実現を目指すには？



より多くの知恵や経験を集結させる必要がある！



家族会員・女性会員・支部会員・SPC

☆ Ans・・・多様性の確保と次世代への継承の促進のため

# <SPC・FWT活動の意義とは>

◆ 変化の激しいこれからの前提とした場合

「奉仕」= ● → 「インパクトの高い奉仕」= ∞

※ライオンズ活動の軸となる「奉仕」を固定的に捉えることは必ずしも得策ではない。

インパクトの高い奉仕の創造における、過去の経験に捉われないタイムリーな奉仕活動が大切

└→ 環境の変化に応じて対応していける、**太くて柔軟な軸**を持つことが必要。

**家族会員・女性会員・支部会員・SPC・SPC支部**

**Ans・・・多様性のある会員増強による「奉仕の実現」**

# <まとめ>…目指すはすべての世代による「We Serve」

## ●ライオンズクラブの目的…「奉仕」

ライオンズの目的

「奉仕」

実行

・安定したクラブ運営

・奉仕の担い手の確保

※「奉仕」…すべてには十分な会員数があるからこそ実現できる。

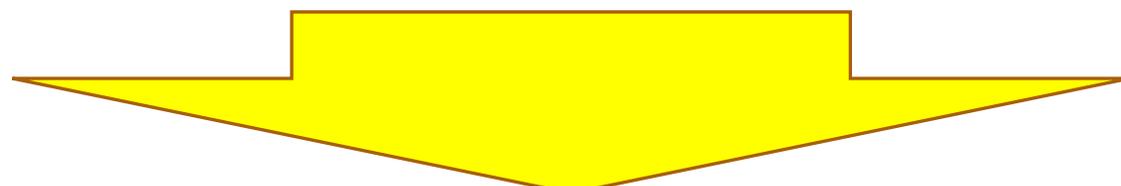
## ●ライオンズクラブ…**アクティビティ**を実行する国際的な**社会奉仕団体**

奉仕の実現のために

・健全なクラブ運営

(**クラブ支部制度、家族会員制度利用**)

・数合わせじゃない質の高い会員増強



**「クラブ支部制度を活用した健全なクラブ運営」**