



We Serve

会員増強プログラム

337複合地区

会員・エクステンション委員会

〈資料1〉

◎会員増強のプログラム

1) 会員増強の基礎は楽しいクラブ作りです。

クラブ会員を増強する一番のそして確実な方法は、まず楽しいクラブをすることです。

その理由は・・・

・楽しいクラブでないと会員一人一人がその知人をクラブに誘いたいという気持ちにならないからです。

・たとえ誘おうと思ったとしてもクラブの良さを十分に説明できないからです。

・おのずと新しく入ってくる会員が少なくなってきました。

・また当然クラブに魅力がなくなれば退会者も増加します。

楽しいクラブを作るには・・・

・クラブ内の人間関係に問題がないか検討しましょう

クラブ内に派閥はありませんか？

クラブ内の決定事項はみんなの意見がきちんと反映されていますか？

クラブ内の会員はすべて平等でなければいけません。

特定の人意見だけで物事が決まっていますか？

クラブ内で互いに批判する事ばかりになっていませんか？

まず自分自身がクラブ内の輪を乱していないか考えましょう。

・委員会活動は活発に行われていますか？

委員会活動がクラブ活性化の第一歩です。

委員会で若い人がきちんと発言できていますか？

委員長や特定の人単独意見がそのまま通っていませんか？

・楽しい例会になっていますか？

事務的な例会になっていませんか？

特定の人発言だけが目立っていませんか？

楽しい例会を作るための話し合いをしていますか？

会員外の人々が参加できるような懇親例会もいいでしょう。

・楽しいアクティビティができていますか？

会員だれもが参加できるアクティビティができていますか？

アクティビティは金銭であれ労力であれ、強制してはいけません。

強制しなくても会員が集まるアクティビティになっていますか？

アクティビティには会員外の人々も誘いましょう。

ボランティアの輪を広げることが将来の会員候補者を生みだします。

2) 会員増強にとって次に必要なことは行動を起こすことです。

会員増強をいくら唱えても実際行動に移す人がいなければもちろん会員増強はできません。まず行動を起こしましょう。

・会長三役が中心に・・・そして会員委員長が実行部隊長です。

まず会長の意気込みリーダーシップがないと会員はその気になりません。

会長そして三役がクラブ内の会員増強の雰囲気作りをリードしましょう。

つづいて具体的な動きは会員委員長がリードします。

・新会員候補者の紹介状作成、リストアップをしましょう。

まず勧誘する新会員候補者をリストアップします。

そのためには会員一人一人が紹介状を提出しましょう。

それは懇意にしている友人だけに限定する必要はありません。

ライオンズからの誘いを待っている人がいるかもしれません。

過去に在籍した会員やその子息等もリストアップしてみましょう。

・次に勧誘プロジェクトチームを編成します。

勧誘プロジェクトチームは特定の人に固定化するものではありません。

勧誘する相手により話しやすい人や知人などを会員の中に募って3人程度で編成します。

プロジェクトチームには新人も率先して参加しましょう。クラブの良さを再認識するチャンスです。

最初に勧誘した感触でそれからの計画を策定します。状況によっては今年度かぎりの勧誘ではなくて将来を見据えた勧誘が必要です。

結果（入会）は2年後・3年後でもかまいません。

・ボランティア（奉仕）の喜びを伝えましょう。

会員になることの利点を伝えましょう。まずは奉仕の喜びをあなた自身が感じることです。

日常では付き合えない人との交流ができることも利点として大きなものです。

時にはクラブのアクティビティや懇親例会へ誘うのも有効です。

・反対は最小限度に・・・

せっかく希望をもってライオンズへの入会を希望されても反対者がいれば入会できません。

よほど多くの方々の反対がある場合は別ですが、そうでなければ誤解を解くチャンスかもしれません。We Serveのライオンズ精神とともに奉仕をするを選択してください。

・会員勧誘の経過は貴重な資料として残しておきましょう

経過を残すことによって単年度に限らない永続的な勧誘が可能となります。

担当者や勧誘のプロジェクトチームが変わっても変わらない勧誘ができるようにしておきましょう。

紹介状

下記の方は人望・道徳心に富みライオンズクラブ会員として優れた人材だと思われまますのでご紹介します。

平成 年 月 日

紹介者

フリ ガナ 氏 名	生年月日 T・S・H 年 月 日 年齢 ()
住 所 (〒 -)	
職 場	役 職
TEL	FAX
備考 (趣味 その他)	

あなたとの関係	ライオンズについて
<ul style="list-style-type: none">・面識がない・面識はあるがあまりよく知らない・知っている・よく知っている・よく会う機会がある。	<ul style="list-style-type: none">・まだ話していない・すでに話した・勧誘を始めている

以下は会員委員会にて記入

会員委員会検討会	
会員情報	実行プロジェクトチームメンバー
	①
	②
	③
	④
	⑤

実行プロジェクトチーム報告
平成 年 月 日記載

会員委員会検討会検討結果
平成 年 月 日記載

ワークショップ クラブのリテンション(退会防止)を考える

このワークショップでは、ブレイン・ストーミングやディスカッションのグループワークによって、クラブのリテンション(退会防止)の問題点を考え、解決に向けたクラブ行動計画を作成します。

ワークショップ三つのねらい

- 退会の原因を探り、クラブの問題点を把握する
- リテンションを実行するための行動計画を立案する
- グループワークで結束や仲間意識を強め、行動計画の実行力を高める

グループワークの進行

- ステップ1 : ブレイン・ストーミングで問題を洗い出し、ディスカッションのテーマを決める
- ステップ2 : グループ・ディスカッションで問題の解決策を探る
- ステップ3 : 問題解決に向けた行動計画を立案する

グループワークの注意事項

このワークショップでは、豊富な経験を積んだ会員も入会間もない会員も、対等の立場で意見を出し合い、討論します。全員参加で活発な話し合いができるように、以下に挙げるルールを守って行ってください。

<ブレイン・ストーミングのルール>

このワークショップでは短冊を使った方法を用います。テーマに関して、自由で多様な発想を短時間に数多く抽出するための手法です。

- 自由奔放(奔放な発想を歓迎し、とっぴな意見でもかまわない)
- 批判厳禁(どんな意見が出てきても批判してはいけない)
- 質より量(数で勝負する。量の中から質の良いものが生まれる)
- 便乗発展(出たアイデアを結合し、改善して、発展させる)

ライオンズクラブの規則や慣例、過去の経緯などについての知識不足と感じられる意見があったとしても、頭ごなしに否定することをせず、可能な限り自由に意見を述べ合って、討論できるようにしましょう。

- 人の意見によく耳を傾け、頭ごなしに否定しない
- 演説をしない。意見発表は簡潔に
- 討論は前向きに、建設的に

グループワークにおける係の役割

グループワークでは、講師の指名を受けたグループ・リーダーが進行役を務めます。リーダーの他に、グループのメンバーの中で以下の二つの係を決めます。係になった人はそれぞれ以下の役割を果たします。

●**記録係（二人）**： ステップ2のディスカッションの際、発表された意見を二人の記録係が交互に記録する。発表の内容を整理し、キーワードか単文にまとめて記入。発言の意味が分かりづらい場合は、発言者に確認しながら修正する。記録係の役割を果たしながら、自らの意見も発表して積極的にディスカッションに参加する。

●**発表係**： グループワーク終了後、その内容と「行動計画」を発表。ステップ2のディスカッション過程で作成した資料を使って発表を行う。発表に含むべき内容は次の3点。発表にかかる時間は講師が指示

- ①ブレイン・ストーミング（ステップ1）で浮かび上がった主な問題点と、
グループが選択したディスカッション・テーマ
- ②ディスカッション（ステップ2）の主な論点、議論が白熱した点など
- ③行動計画表の内容

■ワークショップ評価表

作成日： 年 月 日

氏名： _____

1. 今回のワークショップに参加してよかったですか？ (1)～(5)のうち該当する番号を○で囲んでください。また上のように思った理由を記入してください。

(1) 非常によかった (2) よかった (3) どちらでもない
(4) よくなかった (5) 全くよくなかった

2. ワークショップはクラブのリテンションに有効だと思えますか？ (1)～(5)のうち該当する番号を○で囲んでください。また上のように思った理由を記入してください。

(1) 非常に有効だ (2) 有効だ (3) どちらでもない
(4) 有効でない (5) 全く有効でない

理由： _____

3. このようなワークショップで他に提起してほしい問題、テーマはありますか？

4. その他、コメントがあればご記入ください。

〈資料4〉

◎手をたずさえて奉仕に励もう

いかにして新会員をスポンサーするか

新会員をスポンサーする、ということは地域社会の発展向上を率先して行う組織に新しいエネルギーを加えることになる。常に絶えることのない恵まれぬ人々のニーズに対応していく上で、新会員がクラブにもたらす意気込みと斬新なアイデアは欠くことのできない要素である。お互いに手をたずさえてクラブの可能性をより強化していくには、どのようにしたらよいのだろうか。

新会員をスポンサーするための段階

- ・まず友人、知人に当たってみる。
- ・身近に最近新設されたビジネス（会社や商店）を調べ、入会見込み者を探す。
- ・推薦書[※]（ME-6）を記入し、クラブ理事会の承認を受けるために会員委員会に提出する。
- ・理事会の承認が下りたら、その入会見込み者を自宅に訪ね夫人をまじえてライオニズムを訴える。
- ・クラブのアクティビティ歴を簡単にまとめたものをわたす。
- ・ライオンズクラブ会員としての特典と義務、入会金、その他会費について説明する。
- ・クラブ例会にゲストとして1、2回招待する。
- ・その上で本人が入会の意思を表示したら「ライオンズクラブ入会招請書」[※]（ME-6）を記入し署名を付して半期会費と入会金を添えてクラブに提出する。

説得ポイント

会員適任者を見つけた時、入会を説得するための「説得ポイント」とは何だろうか。

- ・地域社会の向上発展に寄与する機会。
- ・市民として地域社会に対する責任を果たす機会。
- ・他の人々を援助することによって得る満足感。
- ・クラブ会員間の親睦。
- ・世界最大の奉仕クラブ団体所属。
- ・よりよき市民。人間形成の場。
- ・指導力育成の機会。
- ・クラブをはじめ地区、国際の各レベルでリーダーとして活躍する機会。

会員増強運動と退会（脱落）防止

1984年度グラインドスタッフ国際会長は、“会員維持計画”を掲げている。いずれにしても国際協会の統計をみると最近の政情の不安定もあろうがクラブ定着率が悪いのは事実である。

しかし、よく調べてみると退会率の特に高いのは、入会3年未満であることがわかった。

こうなると3年未満の会員の定着方法を対策として考えるべきであるということから、具体的に次の11項目があらためてあげられたのである。

会員維持計画運動は、クラブの会員委員会の任務であることは言うまでもないが、この辺で、考え方を換え、次元を変えてみるということであろう。

会員委員会の任務の一つである増強運動であるが、その増強以前に退会を防ぐことがあることを知らなくてはならない。増やせども減らさない委員会、というモットーを委員会として掲げる時がきたようである。

会員の増強はライオンズの力の増大であることは言うまでもないが、その裏にはこのモットーがあることを忘れてはならない。

(1) クラブの会員である真のよろこびと誇りをもたせる。(ライオニズムの会得)

※ 1990.10.25-29 オークブルックで開催の国際理事会は、次のように決定した。

使用可能地域は、世界中どこでも協会のクレジット・カードを会員に交付できるようにする。

(2) アクティビティに参加、奉仕のよろこびを体験させる。(奉仕の体験)

(3) 委員会などで適当な張りや責任感を持たせ、やりがいを与える。(責任感)

(4) クラブ内で同好会をつくり、その世話役をさせる。(友情と相互理解)

(5) よいアイデアを出させ、それを採用、事業立案に参画させる。(事業の発掘)

(6) 友情を深める場としての特別な懇親会をひらく。(人間関係をつくる)

(7) 本業(専門職)に対するスピーチの機会を与える。(職業に誇りを)

(8) クラブ会報に適当なコーナーを設け、投稿させる。(知性を磨く)

(9) 年次大会、チャーター・ナイトに出席させる。(ライオンズの理解)

(10) クラブ会費の合理化を考え、高額をさける。(クラブ財政の合理化)

(11) きめられたオリエンテーション・研修会には必ず参加させる。(人生道場)

ライオンズクラブ会員が減少する理由

国際協会ではクラブを退会する会員が挙げた理由のリストをよく検討したところ、下記の3つが最も深刻なものと判明しています。これらはすべてクラブ会長やリーダーが大きな影響を与えているものです。

- ① だらだらと長い退屈な例会 : これは常に挙げられる退会理由の一つである。クラブを効率的に機能させるためには、関心が持てる生産的な会議が極めて重要である。会員に対して、何か有効なことに時間を使っていると思わせなければならない。よく整理した議題を用意して、効果的に会議を運営すれば、それを達成できる。
- ② クラブ内の派閥と政治 : 勢力争いがクラブの事業を邪魔していないか? 検証によると、そういう場合が非常に多い。クラブ内の派閥が新会員を無視していて、彼らがグループの一員という意識を持つのを難しくしていないか? 派閥や勢力争いを解消すれば、クラブの雰囲気は良好かつ生産的なものになる。すべての会員がもっと関心を持ち、意欲的になる。
- ③ 参加意義の欠如 : クラブが新会員を入会させたら、彼らが関心を持ち、リーダーシップを発揮できる活動に従事させる必要がある。クラブ内で積極的かつ重要な役割を演じられる会員が退会する可能性はまずない。

会員維持はクラブ会長をリーダーとする継続的なチームとしての努力です。クラブを会員にとって効率的、生産的かつ有意義なものにすれば、下記のようにいろいろな便益が生まれます。

- ・クラブが地域社会にとって不可欠な尊敬される存在となる。
- ・地域規模でも地球規模でも、援助を必要とする人々を支援する能力が高まる。
- ・各会員に人間的及び職業的な成長の機会を与えるクラブとなる。

会員の維持、増強

(1) 会員の維持

イ. 会員の維持について

(イ) 会員の維持は、最も重要な問題の一つである。

(ロ) 会員の維持は、クラブ運営の成否にかかわる本質的問題である。

(ハ) 「どれだけ多数の会員を入会させたか」ではなく「どれだけ多数の会員を維持したか」が重要である。

(ニ) 会員の維持とは、絶えず新会員を立派な会員に育てることである。

ロ. 会員の脱落の根絶のために

(イ) 入会に先立って会員の義務について十分な理解を得たうえ、厳粛かつ感銘深い入会式を挙げる。

(ロ) スポンサーは、年間を通じて新会員に関心を持ち続けるようにする。

(ハ) 情報委員会は、ライオンズクラブ国際協会の歴史、目的、業績、組織、計画などを新会員の記憶にとどめさせることが最大の義務である。

(ニ) あらゆる機会をとらえて、古い会員に新たな熱意を燃やさせる。

(ホ) 委員や重要な具体的仕事に、新会員を遅滞なく任命し、立派な業績には惜しみなく称賛を与える。

(ヘ) 接待委員を任命すること。役員はもとより会員は努めて新会員に安心感を与えること。より友情を深める会や社交的な会を企画、立案し、新会員が積極的に参加できるようにする。

(ト) 新会員に、ライオンズクラブ国際協会が世界最大の奉仕団体であることを十分に認識させる。

(チ) クラブがいつも活発に活動する。新会員が社会奉仕事業、クラブ活動の立案、計画などに絶えず参加すれば、友愛と奉仕の意味を知り、クラブの重要性と誇りを感じるようになる。

(2) 新会員の獲得

イ. 会員状況はクラブ、地区および国際協会の発展の基礎である。

ロ. アクティビティ向上発展のためにクラブ会員の増加は欠くことのできない要素である。

ハ. 新会員をスポンサーして得たアワードは努力の結晶である。しかしアワード獲得が会員増強の目的ではない。

ニ. 奉仕精神に富む人々を会員として迎えることにより、クラブおよび地区は新しいアイデアと奉仕の力を得ることになる。

ホ. 自己の経験を顧みて会員となったときの喜びをより多くの人々と分かち合おう。

クラブ幹事への注意

会長、幹事は就任当初において、当該年度の会員増強に対する見通しを持っていなければならない。どのような組織でも循環器に新しい血液を注入しなければ、その地域社会における指導的地位をさらに向上させ、維持していくことはできない。新会員は常に新しいアイデア、感化力、新しい意見、そして新しい友情をもたらすものである。役員が絶えず積極的に新会員の獲得を心掛けていないクラブは沈滞してしまう。なぜなら、会員数の停滞と減少はその地域社会におけるクラブの奉仕と感化力の衰退を示す初期の症状といえるからである。

クラブ会員の獲得は招請のみによる。その手続きは次のとおりである。

- イ. 「新会員申請書」は推薦者によって会員委員会またはクラブ幹事に提出される。
- ロ. 会員委員会は調査を行ったうえ、クラブ理事会に推薦する。
- ハ. クラブ理事会が新会員推薦を承認すれば、推薦者である会員は会員候補者に面接の後、招請状を送り、「新会員招請及び申請書」に署名させて納入金（入会金、会費など）を幹事宛て納入させる。

会員の「質」とは？

1984年～85年度のメイソン国際会長は、国際プログラムの中で、「会員の質の向上に努めて下さい」と呼びかけている。この「質」とは、ライオニズムにおいて何を意味するか？ 1984年12月/1985年1月の「ガバナー・ブレティン」は次のように解説している。

メイソン会長にとって「質」とは、高潔さ、善意、誠意、知性、技量から生まれるものです。ライオニズムに於いてはグループで努力することへの誇り、高い水準、すぐれた業績であり、これらを通して私たちは、最高の水準を目指して行く事ができるのです。

又、メイソン会長によると、質は不可分な要素であり、私たちがこれに沿って常に行動していかなければならない水準です。

又、人生のあらゆる面に於いてその達成に努めなければならないものであり、団結し組織だって力を合わせていく為の要素のかたまりでもあります。明らかに、「質」は富又は社会的地位とは無関係なもので、社会奉仕への決意及びライオニズムの高尚な理念と深くつながるものです。

このような特質を新しい会員の中に求めるべきです。同時に、現会員が、高い水準を常に保っていくよう、私たちはできる限りのことをしなければなりません。会員たちが高い水準を目指して努力しないのは、往々にして、私達がそれを要求しないからです。従って、地区ガバナーのリーダーシップは最も重要な「質」といえるでしょう。

※地区ガバナーをRC、ZC、各委員長と読み替え、そのまま適用される。

※1985年3月プレジデント・ニュースで次のように説いている。

リーダーの技量

優れたライオン・リーダーになる人は、非常に有能な人です。といっても、リーダーには色々なタイプがあり、夫々異なった分野で卓越した技量を備えています。下記は最もよく見られる3種のリーダーシップ・タイプです。

1. どんどん仕事を完了させる事が上手な人。仕事に焦点を合わせた実行派。
2. チームワークを尊重し、グループの和を保つ事が上手な人。人の接触を大切にすること。
3. 自分の熱意や使命感を他のライオンズと分かち合い、彼らの熱意を高める事が上手な人。ライオニズムに対する熱意に欠け生産性のない会員に失望を感じ、それらの会員たちを励まして、やる気を起こさせる事のできる人。

この3種の技量の全てを備えているライオン・リーダーも多くいますが、ほとんどはそうではありません。夫々異なった技量を備えたリーダー達が協力し、お互いに力を貸し合って、リーダーシップ・チームの力を発揮する事ができるのです。

ライオン・リーダーの育成

将来優れたライオン・リーダーになる素質を備えた新会員がいる、と想像してみてください。経歴を見ると、リーダーとしての経験はないが、将来性のあるライオンである事が「勘」で分かるような人です。

しかし、先輩会員の手前、自分から役職をかって出る人でもなさそうなので、その人がリーダーシップ技量を発揮できるようなチャンスを作ってあげる必要があります。具体的に次のような事ができます。

1. 気楽に話しかけ、その人がどんな特技をもっているか探る。次にその技能を発揮できるようなクラブ活動を探し、参加を勧める。他の会員達と一緒に仕事ができるような活動である事を確かめる。ライオニズムに於ける各種リーダーシップの役職について説明する。国際役員役職についても忘れずに説明する。
2. 各種セミナーやワークショップに出席する事を勧める。これは、その人の可能性を認め期待をかけているという事を示すことになる。更に優れたリーダーになる為、どのような面で向上が必要か、上手に知らせる事も大切である。
3. たとえ数年かかっても、その人のリーダーシップ育成を中断してはならない。ゾーン・チェアパーソンの地位につける迄成長したとみなしたら、その役に推薦する。

会員の種類及び納入金

新規会員

新規会員は、US\$25（または日本円相当額）の入会費を支払うか、適切な入会費免除の書類を提出します。国際会費年間費\$41（2012-2013年度）、その後年間\$43は、半年ごとに半期分ずつ請求されます。その他に、複合地区、地区及びクラブの各会費が請求される場合があります。

転入会員

別のクラブをグッドスタディングで退会後12カ月以内に既存のクラブに入会する転入会員は、入会費を支払う必要はありません。

家族会員

一人目の家族会員（世帯主）は、既定の入会費US\$25を収めます。世帯主に加えて、条件を満たしている最高4人までの家族員は、既定の国際会費の半額を収めますが、入会費は免除されます。

家族会員とは、血縁関係、婚姻関係または養子縁組による同一世帯に住む家族員で、世帯主と同じクラブに入会しなければなりません。該当する一般的な家族関係には、親、子、配偶者、おじ/おば、従兄弟、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。一世帯ごとに家族証明用書式（TK-30）を提出する必要があります。

学生

法律上の成年から30歳までの年齢の学生会員に対しては入会費が免除され、国際会費は半額となります。30歳を超える学生はキャンパス・ライオンズクラブに入会する場合は、入会費US\$10及び国際会費全額を納めます。学生一人ごとに、学生会員証明書（STU-5）を提出する必要があります。

現または元レオ

レオ修了者は全員、入会費免除を受けられます。30歳までの現または元レオは、国際会費半額を納めます。30歳以下の各現または元レオ別に1枚ずつレオ変換証明書及びレオ奉任歴報告書（LL-2）を提出する必要があります。

若年会員

30歳までの若年成人に対しては、レオ・ライオンズクラブに入会する際、入会費が免除され、国際会費は半額となります。若年会員1人につき1枚ずつレオ変換証明書及びレオ奉任歴報告書（LL-2）を提出します。



ライオンズとは？

ライオンズは、地域そして世界のニーズに応えています。206の国および領域にあるライオンズのボランティア組織に属する135万人の会員は多くの点でそれぞれに違いがありますが、「コミュニティとは自分たちで作るもの」という信念は会員すべてが共有する中核的な信念です。

ライオンズは奉仕します

ライオンズは、視力保護で成功を収めていることで有名ですが、ライオンズの奉仕は、私たちの会員と同様で多岐に渡っています。ライオンズはその他にも、多くの問題に対処するボランティア活動を行っています。環境保護、飢餓対策、高齢者や障害者に対する支援などがその一例です。

地域で必要とされているのは何でしょうか？



Lions Clubs International

ライオンズクラブ国際協会
エクステンション及び会員部

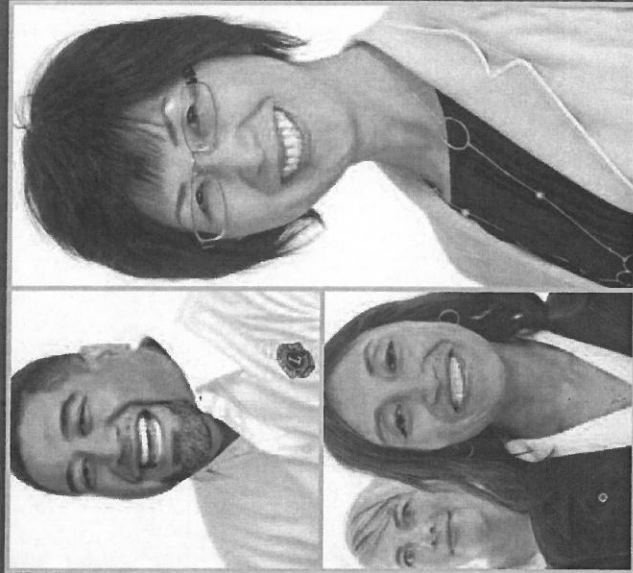
300 W. 22nd Street
Oak Brook, IL 60523-8842 USA

電話：(630) 203-8831

FAX：(630) 571-1691

Eメール：extension@lionsclubs.org
ウェブサイト：www.lionsclubs.org

ME-6B. JA 8/12



ライオンズクラブ国際協会 会員招請及び入会申請書

ライオンズクラブ名： _____

スポンサーする会員： _____

名前： _____ 苗字： _____

性別： 男 女 職業： _____

生年月日： _____ 配偶者氏名： _____

住所： _____

郵便番号： _____ 国名： _____

電話： _____ Eメール： _____

以下の会員の種類に関する資格基準及び費用についてご確認ください。

私は 新会員

元会員

転籍会員

会員番号： _____

(不明の場合はstats@lionsclubs.org
宛てにEメールで問い合わせること)

前所属クラブ名： _____ 前所属クラブのクラブ番号： _____

家族会員

学生会員

現又は元レオ

若年成人

入会費として\$ _____ のほか、国際会費、複合地区会費、地区会費、クラブ会費として\$ _____ を同封いたします。

ライオンズクラブ国際協会への入会招請をお受けするとともに、入会が認められるのは、善良な徳性
の持主で、声望の高い者に限られています。また、公共心に富む人々とともに地域社
会のために奉仕をすることの重要性を認識し、私が会員として認められるのは、クラブ理事会による
承認がおりてからであることを理解いたします。

署名： _____ 日付： _____

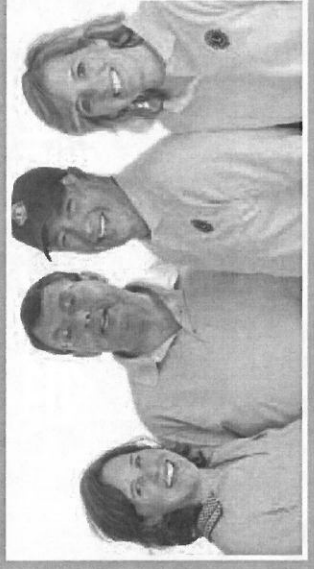
クラブ幹事による記入箇所

ここに記される会員候補者の本ライオンズクラブ
への入会が理事会によって承認されたことを確認
いたします。

クラブ幹事署名： _____

確認事項：

- 必要事項がもれなく記入された招請書はクラブ
で保管する。ライオンズクラブ国際協会には送
付しない。
- 会員をオンライン登録するか、月例会員報告書
に会員の住所氏名を記入して報告する。
- 入会費及び会費を徴収し、新会員に会員証を交
付したら、徴収した金銭をクラブ会計に渡す。
- 新会員の住所氏名をクラブ名簿と郵便リストに
加える。
- 新会員が新会員キットを受け取ることを確認す
る。キットの本身は新会員の入会式で贈呈され
るべきもの。
- シャツや名札などのクラブ用品を注文できるこ
とを知らせるため、クラブ用品カタログを新会
員に見せる。



使命声明文

ライオンズクラブを通じて、ボランティアに社会奉仕の手段を与え、
人道的ニーズを満たし、平和と国際理解を旨む。