誘ってみよう!
勧誘の文化を培う

クラブのための新会員勧誘ガイド

Lions Clubs International

はじめに

本ガイドの目的は、クラブに勧誘の文化を培うことです。それは、クラブがグローバル・メンバーシップ・アプローチのプロセスを踏むことで新会員を勧誘し、クラブの発展を効果的に管理するために役立つでしょう。グローバル・メンバーシップ・アプローチは、会員増強の活性化を進め、現会員のやる気を一新させます。

勧誘の文化とは、新会員を加えることはクラブの成功にとって不可欠であるという信念を、すべての会員が共有することです。会員数やクラブの状態は、すべてのライオンの使命、つまり奉仕を行う能力を左右します。会員が増えれば、奉仕が強化されることになるのです。

コンセプトは単純で、地域の人々に入会しないかと、とにかく声をかけてみることです！準備を整えて勧誘に成功できるよう、本ガイドを活用して効果的な計画を立てていきましょう。

本ガイドでは、グローバル・メンバーシップ・アプローチのプロセスを踏みながら、新会員の勧誘とクラブの活性化に取り組んでいきます。このプロセスは、以下の4つのステップで構成されています。

- **チームを作る**クラブを備えさせる
- **ビジョンを構築する**クラブのビジョンを掲げる
- **計画を策定する**クラブの会員増強計画を立てる
- **成功を収める**新会員を歓迎する

勧誘の文化が栄えるクラブは、以下を行っているクラブです。

- 勧誘と参加に関する戦略を継続的に評価する
- 会員満足度に関するリソースを定期的に活用して会員増強計画を改善する

ステップ 1：チームを作る

クラブを備えさせる

この最初のステップでは、クラブ会員の増強に献身的に取り組む人々のチームを作ります。

クラブの勧誘活動を支援してくれるのは？

本ガイドに添えられた「会員増強チーム」用紙を役立てて、クラブの会員増強チームを組織してください。

会員の長所や好みは千差万別。
勧誘のプロセスで何らかの役割を引き受けるようクラブ会員に奨励することで、彼らの長所や好みが最大限に活かされるようにしてください。重要な役割としては、以下が挙げられます。

- **企画：**会員の中には、計画を立てることが得意な人がいます。彼らは各段階を検討し、必要な作業に優先順位をつけることができます。これらのライオンは、クラブの勧誘活動を中心となって導いていくべきです。
- **PR：**テクノロジーに精通している会員や独創性のある会員は、パンフレットの作成、プレスリリースの発行、ウェブサイトやソーシャルメディア・ネットワーク（SNS）の更新などを行えます。
- **勧誘：**自分のクラブについて、知らない人に気軽に話せるライオンもいます。彼らには、ソーシャルメディア、Eメール、地域行事で対象者層にライオンズクラブ国際協会をPRすることで、会員候補との関係構築に着手するよう促しましょう。
- **歓迎：**新会員オリエンテーションの実施やメンタリングの手配に精通しているライオンは、新会員を歓迎し、クラブに早くなじませることができるはずです。国際協会では、新会員オリエンテーションと基礎メンター・プログラムに関する研修を提供しています。詳細は lionsclubs.org/MembershipChair をご確認ください。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

ステップ2：
ビジョンを構築する

クラブのビジョンを掲げる

このステップでは、**クラブと地域社会を評価**します。クラブの活動が会員や地域社会のニーズに沿ったものとなるよう、以下の選択肢を役立てることを考えてみてください。

- クラブ会員に「あなたの評価は？」アンケートに答えてもらう。会員からのフィードバックは、クラブの長所と短所を見極め、会員にとって最も重要なことは何かを判断するために役立ちます。このアンケートは、小さな問題が大きくなる前に、それらを見極めて是正できるようにもしてくれます。
- 地域社会奉仕ニーズ調査」を実施する。この調査を役立てれば、満たされていない地域社会のニーズを明確に把握し、奉仕を受ける人々にとってクラブのどの事業やプログラムが重要かを見極めることができるでしょう。新しい奉仕の機会を見つけることは、会員候補を特定し、なぜ彼らが必要なのかを説明するために役立ちます。
- クラブ活性化計画（CQI）に参加する。これは楽しい対話型のワークショップで、その目的はクラブの取り組みがグローバル・メンバーシップ・アプローチに沿ったものとなるよう支援することです。グローバル・メンバーシップ・アプローチは、新会員によってクラブの活性化を図り、仲間との親睦と興味深い奉仕によって現会員のやる気を一新させることを目指します。CQIは、その戦略的プロセスを通してクラブが潜在能力を最大限に発揮できるよう、ツールとリソースを見つけるために役立つでしょう。

「あなたの評価は？」アンケートと「地域社会奉仕ニーズ調査」の結果を役立てて、以下の質問に答えてください。

1.自分のクラブにどのようになってほしいか？

- クラブとしてどのようなことを重視したいか？
- 会員はどのようなクラブにしたいと考えているか？
- 来年のクラブのあり方をどのように思い描いているか？今から5年後は？

2.クラブに何を達成してほしいか？

- クラブとして、どのような種類の奉仕事業を実施したいか？
- どの頻度で？
- どこで？

3.クラブの目標は何か？

本ガイドに添えられた「勧誘目標」用紙を役立てて、クラブの会員増強目標を設定してください。その際に考慮しなければならないのは、クラブが目指すことに適した新会員を確保する方法です。

- **クラブにはなぜ、新会員が必要か？**
  新会員の招請に着手する前に、その理由を明確にしておくことが重要です。答えは明確、具体的で、現状に即したものであるべきで、単に「奉仕を強化するため」だけでは不十分です。例えば、「会員が3人増えれば、ホームレスの人々のために毎月これまでよりも100個多くの昼食を用意できる」などとするとよいでしょう。

  新会員を勧誘する時には、相手の手助けによってクラブが何を達成できるかを、必ず伝えるようにしてください。そうすれば、新会員は自分に期待されていることを明確に理解できますし、彼らの満足度を高めることにもつながるはずです。

- **新会員はクラブにどのようなメリットをもたらすか？**
  クラブが勧誘の対象者を決めたら、会員候補に関する追加調査を行います。そうした人々が地域社会のどこで見つかるかを把握し、ソーシャルメディアを活用して彼らが参加している行事や所属している団体に対する認識を深めましょう。

- **これらの会員候補と関係を築くにはどうすればよいか？**
  クラブ会員は、ソーシャルメディアを通して会員候補との関係を築く一方で、地域の行事に参加し、クラブの奉仕事業や地域社会の特定の分野を支援する事業に彼らを招くことができます。「勧誘プロフィール」テンプレートで勧誘と奉仕のアイディアについて検討し、その内容が勧誘しようとしている対象者層と合致しているかを確認してください。5つのグローバル重点分野に関する国際協会の奉仕事業プランナーを活用してもよいでしょう。

- **誰を勧誘するか?**

  クラブに加わってほしい個人や地域住民を決定します。各自の直接の人脈を駆使して、可能な限り幅広い範囲から知っている人を挙げるよう、すべての会員に求めてください。

  その他のヒントは以下の通りです。

  - 既存のリストの活用を考えます。クラブと関心を共有している組織や企業に目を向けましょう。
  - クラブ会員とブレインストーミングを行います。クラブの奉仕分野と同じ分野に取り組んでいる企業や組織の名称を3つ書き出すよう、各会員に求めます。例えば、地元の商工会議所、コミュニティセンター、小児病院、フードバンク、民間慈善組織などです。
  - 本ガイドに添えられた「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クラブ会員に考えてもらいます。また、「ライオンズ・ネットワークを築く」用紙を使って情報を収集します。クラブの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してください。さらに電話番号があれば、後で連絡を取るために役立ちます。
  - クラブに会員候補を呼び込めるよう、地域社会の特定の層を対象とした勧誘プロフィールとアプローチを練り上げます。本ガイドに添えられた例を参照し、ブランクの「勧誘プロフィール」テンプレートを役立てましょう。
  - 地域の企業やオフィスに直接出向きます。入会への関心について経営者やマネージャーに尋ねるとともに、従業員と話してもよいか、許可を求めてください。本ガイドに添えられた勧誘のシナリオは、相手に合わせて会話を運ぶために役立つでしょう。

⇨ 特定の企業や組織について知りたい場合、そのウェブサイトを見てみるものです。クラブのサイトから、人々は何を知ることができるでしょうか?

- 国際協会ウェブサイトにあるクラブ検索ツールを使って、所属クラブを見つけてください。(リンクが見当たらない場合は、クラブ幹事がMyLCIで許可を得ているかを確認してください。) クラブのリンクをクリックすると、どのようなサイトになっていますか?有益な情報が掲載され、閲覧しやすいでしょうか?あなたのクラブが十分に説明されているでしょうか?例会の案内、行事予定表、写真付きの奉仕事業の説明など、最新情報が満載され、会員候補とって魅力的なウェブサイトになるようにしてください。

ご存じですか?

ライオンズクラブ国際協会では、クラブを支援する数々のリソースを用意しています。国際本部の会員チーム membership@lionsclubs.org に問い合わせるか、国際協会ウェブサイトをご確認ください。本ガイドに記載のリソースはすべて、lionsclubs.org/MembershipChair にも掲載されています 。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

ステップ3：計画を策定する

クラブの会員増強計画を立てて実施する

計画の策定には、会員委員長が率先して当たるべきです。目標ごとに行動計画を立てて完了日を設定し、作業を割り当てます。本ガイドの「クラブ会員増強計画」用紙と「行動計画」用紙を、テンプレートとして役立てるとよいでしょう。

計画が完成したら、会員にそれを伝えます。各作業をさまざまなライオンやクラブの会員増強チームに割り当て、必要に応じて進捗を確認し、支援を提供して計画が順調に進むようにしてください。

会員候補を勧誘する

この作業は、クラブの会員勧誘チームが主導すべきです。勧誘に当たっては、ボランティア活動において重要と考えていることは何か、相手に尋ねることが大切です。クラブは彼らの希望やニーズに応えることができるでしょうか？それがあなたのクラブに合わなければ、親クラブになってこうした新会員に支部を作らせ、活動できるようにしてはいかがでしょう。あるいは、彼らに手を貸し、一から新クラブを結成させることも考えてみてください。

会員候補に働きかけるためのアイディアは数多くあります。国際協会では勧誘のシナリオを用意しています。このシナリオは、各自の個性に合わせて変更し、心からの言葉を発した時に、最大の効果を発揮することになるでしょう。

- 勧誘の際には常に、まず「ライオンズクラブに誘われたことはありますか？」と尋ねてください。答えが「いいえ」であれば、地域社会に何らかの形で貢献することや、奉仕することに関心があるか尋ねた上で、クラブとその奉仕活動について説明します。答えが「はい」であれば、入会しなかった理由を聞きます。その結果によって、考え直してみる気はないか確認するか、関心のありそうな人の名前を教えてもらうとよいでしょう。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

- 地域の企業やオフィスに直接出向く場合には、以下を心がけましょう。
    - o 誰かと話ができるまで、10分以上待たないこと。できるだけ多くの会員候補に接触する方が、時間を有効に使えます。待つ代わりに、都合のよい時間があるか尋ねましょう。
    - o 訪問の理由を聞かれたら、地域のライオンズクラブの会員を募集していて、3〜5分だけ時間を作ってほしい、と簡潔に伝えます。
    - o オフィスにはヒントが隠されています。壁の装飾品などは、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はずです。アワードや写真といったその他の品々も、こうした手がかりを与えてくれるでしょう。
        - 持参する資料は、説明会や奉仕事業への招待状だけで十分です。資料が多すぎると、「後で見るから置いて行ってほしい」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割けないほど忙しい人が、これらの資料を読もうとするでしょうか？説明会に参加すれば、詳しい資料が手に入ると伝えてください。
          資料を置いていく場合や、相手が考える時間がほしいと言うなら、連絡先を聞いて、後で直接連絡するとよいでしょう。
        - 常に前向きに考えましょう。覚えておいてください。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、商品を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、誰かを紹介してくれるよう頼み、次に進みましょう。相手を苛立たせてしまうと入会は実現せず、ライオンズに対して否定的な印象を抱かせるだけに終わるでしょう。

いつ、どこで勧誘するか？

自分のクラブや地域社会に最も適した勧誘活動を決定します。この作業は会員委員会が主導し、使う資料を用意すべきです。勧誘に役立つアイディアを、以下にいくつか挙げていきます。

- 説明会を開きましょう。会員候補を招き、簡単なプログラムを行うことで、クラブの活動やライオンズについて知ってもらいます。軽食を出し、ライオンズが彼らと1対1や小グループで話せるようにしてください。
- 地域行事を主催したり、特別な行事でブースを設けます。何らかの行事で勧誘を行う場合には、クラブやその地域社会へのインパクトについて説明する30秒〜2分程度の台本を用意し、会員が役立てられるようにしてください。相手が関心を示した場合には、後で連絡を取れるよう、必ず連絡先を聞きましょう。また、クラブのウェブサイトやSNSサイトのアドレスを伝え、彼らが詳細を確認できるようにしておきます。説明会を予定している場合には、その場所や日時が書かれた招待状を、関心を示した人々に渡しましょう。
    - 会員候補を奉仕事業に招きます。事業では、奉仕の機会を提供するとともに、会員候補と話したり、質問に答える会員を必ず配置するようにしてください。
    - Lion Accountのログイン情報を使ってアクセスできるライオンズ学習センターには、コミュニケーションに関するオンライン研修コースがあります。クラブの勧誘活動に役立てるとよいでしょう。

どの資料を使って勧誘するか？

会員候補は、クラブや国際協会に関する情報を求めるはずです。実際に勧誘に取り掛かる前に、必ずクラブのウェブサイトや既存のSNSコンテンツを更新し、手元には最新の資料を用意しておきましょう。

国際協会では、会員や協会について説明する多種多様な勧誘用資料を提供しています。電子版は国際協会ウェブサイトでダウンロードできますし、印刷版は国際本部の会員チームにEメール（membership@lionsclubs.orgで注文できます。

国際協会ウェブサイトには、クラブに合わせてカスタマイズできる資料もあります。lionsclubs.org/MembershipChairでクラブのパンフレット作成用テンプレートや「ライオンになろう」パンフレットをダウンロードし、クラブの名前の入った資料を作成するとよいでしょう。

クラブの会員増強計画を見直す

計画が順調に進んでいるか、定期的に目標やスケジュールを見直しましょう。必要に応じてスケジュールや目標を調整するようにしてください。

会員増強チームはクラブの説明会と活動への参加をどのように促すべきか？

説明会の目的は、ライオンズが会員候補と顔を合わせ、相手にクラブに入会したいと思わせることです。

- 各自が候補を一人ずつ説明会に連れてくるよう、クラブ会員に頼んでください。最初に誘った人に断られても、最終的には関心を示してくれる人がいるものです。そのように伝えることで、クラブ会員を励ましましょう。
    - 会員候補のリストを使って招待状を作成し、郵便かEメールで送ります。クラブのウェブサイトやSNSサイトがあるなら、そのアドレスも含めるようにしてください。また、他に関心のある人がいればぜひ連れてきてほしいと、明確に伝えておくべきです。
    - 招待状を郵送する場合には、出欠に関する返信用ハガキを入れましょう。返信がなければ、電話で確認することも考えてみてください。
    - 招待状をEメールで送る場合には、ネット上で出欠の返事ができるサイトの利用を検討してください。やはり返信がなければ、電話で確認することも考えましょう。
    - 地元の新聞、広報誌、雑誌などに、会員候補に向けた説明会の広告を載せることも考えてみてください。
    - 説明会に招きたい地域の組織や団体のリストを作ります。クラブを通して開かれるさまざまな奉仕の機会について、クラブ会員と会員候補に話してもらうとよいでしょう。

➪ 以下は、優れた説明会を企画するためのヒントです。

- クラブ例会の日時に合わせて説明会を開きます。
- 食事ではなく、クッキーにソフトドリンクといった軽食を出しましょう。
- クラブの目標を焦点とした短い（1時間以内）プログラムを用意し、ライオンズの活動と会員であることのメリットについて概説します。クラブの長所を強調し、その奉仕活動、指導力育成、ネットワーク作り、家族の参加などを取り上げましょう。
- 計画したプログラムに基づいて議事次第を作成します。
- 会員候補にクラブ例会の日時と場所を知らせ、ぜひ出席してほしいと伝えます。
- 軽食を楽しみながら、クラブ会員が彼らと1対1や小グループで話せるようにします。
- ライオンズクラブへの入会に伴う費用について、詳しく説明します。国際、複合地区、地区、クラブレベルの会費についてだけでなく、そのそれぞれがどのように使われるかについても、必ず説明するようにしてください。

説明会を開催する

説明会を役立てて、ライオンズとクラブのどこが特別なのか、会員候補に伝えましょう。

説明会の前には：

- 出席の連絡をくれた会員候補に、日時と場所を再度知らせる電話をかけるか、Eメールを送ります。その際には、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、家族、その他の人々をぜひ連れてきてほしいと、もう一度伝えておきましょう。
- その会員候補を受け入れることについて、クラブの理事から同意を確保しておくことも必要です。

説明会では：

- 「ドタキャン」はよくあることなので、会場は出席予定者の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、予備の椅子の用意をしておきましょう。
- 出席する会員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るべきです。調査の結果、慣習は説明会よりも、新会員オリエンテーションで伝える方が良いことが分かっています。
- 参加者の一人ひとりに挨拶し、歓迎します。
- 説明会は定刻通りに開始し、1時間以内に収まるようにしてください。
- また、可能な限り議事次第に沿わせるべきです。
- クラブの活動と、新会員が必要な理由について、会員候補に説明します。奉仕事業の写真やビデオを見せれば、最大の効果が得られるでしょう。クラブの事業の成果や、人々の生活に与えたインパクトについて説明します。
- クラブに入会することで必要となる時間やお金について、正確な見積りを提供します。
- 出席した候補に、クラブで取り組みたい新事業を提案するよう求めます。また、それらを実施した場合に、彼らが果たしたいと思っている役割についても尋ねてください。
- 会員候補に入会申込書を配布し、可能であれば説明会を離れる前に、入会費を添えて提出してもらいます。

説明会の後で参加者に連絡する

説明会に出席したものの、その際に入会申込書を提出しなかった会員候補に連絡します。連絡は勧誘担当のライオンズに行ってもらいましょう。担当者に候補を一人ずつ割り当て、次の例会で状況の報告を求めるようにしてください。

- 参加者に連絡する時には、まず時間を割いてくれたことにお礼を言い、相手の関心を確認した上で、クラブの次の例会や奉仕事業に招待します。また、入会に関心のありそうな人がいれば連れてきてもらいましょう。
- この連絡は、説明会終了から48時間以内に、電話、Eメール、または郵便で行うべきです。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

ステップ4：成功を収める

新会員の入会を祝い歓迎する

勧誘はクラブ会員一人ひとりの責任であり、会員を参加させ、クラブの会員体験を評価する際には、そのことを忘れてはなりません。しかし、まずは新会員の入会を祝い、彼らを歓迎してください。

新会員入会式を実施する

入会式は、ライオンとしての奉仕の始まりを象徴するものであるとともに、会員を生涯にわたってクラブに留まらせる重要な出発点にもなります。新会員を迎え入れるライオンズは、国際協会の「新会員入会式ガイド」を役立てて、入会式の計画を立てるべきです。

各新会員用に、ライオンズShopから無料の新会員キットを取り寄せるようにしてください。

新会員にオリエンテーションを提供し、メンタリングを受けさせます。

新会員には、自分は歓迎されていると感じさせ、クラブへの所属意識を持たせる必要があります。したがって、彼らを他のライオンズと結び付け、適切に方向づけることにより、ライオンとしての成功とクラブとしての成功につなげることが大切です。

オリエンテーション：新会員オリエンテーションの重要性はいくら強調してもしきれません。それは、クラブの機能、自分が果たすべき役割、地区・複合地区・国際協会の全体像を理解できるよう支援することにより、新会員に確固とした基盤を与えるものです。情報を与えられた新会員は安心してクラブに溶け込むことができ、クラブの活動にも直ちに積極的に参加するようになるでしょう。適切なオリエンテーションを受けた会員ほど、長くライオンズクラブに留まる傾向にあります。

- 入会後3カ月以内に、「ライオンズ新会員オリエンテーション・ガイド」を使ってオリエンテーションを実施してください。

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

メンタリング:ライオンズ・メンター・プログラムは、地域社会への奉仕を高めるという目標を、すべての会員が達成できるよう支援します。各自の独特なスキルや知識を発揮するために役立つ自己啓発プログラムであり、会員はメンタリングを通して、ライオンズにおいても個人生活においても、リーダーとしての役割に備えることができます。これは国際協会にとって、人材を増やして奉仕を強化し、支援を最も必要としている人々に手を差し伸べられるようになることを意味しています。

- 国際協会は、基礎メンター・プログラムのレベル1をオリエンテーションと同時に行うことを推奨しています。「新会員オリエンテーション・ガイド」は、基礎メンター・プログラムのレベル1修了に必要な目標と作業に厳密に沿ったものとなっています。
- 新会員は各スポンサーを通してこれらのプログラムの提供を受けるべきです。スポンサーは、両プログラムや研修に関する情報を、地区グローバル指導力育成チーム・コーディネーターに問い合わせる必要があります。

次のステップ:新会員を参加させる!

人々がライオンズクラブに加わるのは奉仕するためです。新会員を迎え入れたら、クラブや奉仕事業に積極的に参加させ、充実した時間を過ごしてもらうことが大切です。新会員が自分は歓迎され、参加していると感じ、奉仕に取り組んでいるなら、彼らは長くクラブに留まることになるでしょう。

会員が参加する理由としては、例えば以下が挙げられます。

- 暮らしている地域社会に奉仕するため
- 特定の奉仕事業や分野に取り組むため
- 友人と過ごすため
- 地域社会のリーダーになるため
- 会員である他の家族と過ごすため

詳しい情報とさらなるリソースについては、
www.lionsclubs.org/ja/MembershipChairをご確認ください。

勧誘目標

クラブ名：　　日付：

新会員の勧誘に備えて、私たちは：

私たちにはなぜ、新会員が必要か？

（例：会員が5人増えれば、毎月これまでよりも100人多くの子どもたちに視力検査を提供できる。）

クラブはどのような人々を、なぜ入会させたいか？

（例：現在の会員の年齢よりも10歳若い会員を招請することで、クラブを若返らせ、長く存続できるようにしたい。）

行動計画

うまく立てられた目標は、具体的、測定可能、実行可能、現実的で、期限が設けられています。練り上げた目標ごとに、下のテンプレートを埋めてください。目標の進捗度を評価する方法を、必ず含めるようにしてください。進捗度を評価した結果、その目標または行動手順に変更の必要が生じた場合には、それらを修正点の欄に記入します。

焦点分野		
✱奉仕事業	❑指導力育成	❑独自のカスタム目標
✱会員増強	❑LCIF	

目標文

行動手順	**責任者**	**必要となるもの（チームメンバー、テクノロジー、資金など）**	**開始日**	**完了日**

進捗評価	**修正点**

会員増強チーム

このチームはクラブの勧誘活動を主導し、メンバーはそれぞれに才能を発揮して取り組みの効果を最大限に高めることを目指します。このチームの主な4つの役割は以下の通りです。

企画：勧誘プログラムを企画し、活動を計画し、作業に優先順位をつける。

氏名：　　電話：

Eメール：

氏名：　　電話：

Eメール：

PR：パンフレット、勧誘資料、プレスリリースを作成し、写真を管理し、クラブのインターネット上のコンテンツを更新する。

氏名：　　電話：

Eメール：

氏名：　　電話：

Eメール：

勧誘：クラブについて、会員候補、地域の人々、家族に説明する。会員候補を勧誘し、説明会の後で連絡する。

氏名：　　電話：

Eメール：

氏名：　　電話：

Eメール：

歓迎：新会員入会式を実施し、新会員のスポンサーと連携して新会員オリエンテーションと基礎メンター・プログラムを手配する。

氏名：　　電話：

Eメール：

氏名：　　電話：

Eメール：

クラブ会員増強計画

誰を勧誘するか？（クラブの会員候補をリスト化。）

いつ、どこで勧誘するか？（会員候補を勧誘する効果的な日時と場所を特定。）

完了日：

どの資料を使って勧誘するか？（印刷版か電子版かを考慮。）

完了日：

クラブの説明会への参加をどのように促すか？

完了日：

説明会の後でどのように連絡するか？

完了日：

宗教組織を勧誘して参加してもらう方法

クラブに宗教組織を参加させることのメリット

- 地域社会奉仕に力を注ぐ同じ志を持った人々である
- 所属組織と地域社会における主要リーダーである
- 地域社会の将来的な発展に寄与している

地域社会は自分たちで作り上げるものだから

- 地域社会に奉仕するボランティア人材を増やす
- 地域社会の既存のリソースとライオンズを結び付けて強化する
- 地域社会の十分なサービスを受けていない層に奉仕する

12カ月間の取り組み

- 世界中で提携関係を築く
- 世界中で国際協会のグローバル重点分野に対する認識を高める
- 市町村や都道府県内の他のライオンズクラブや宗教団体と連携する

今すぐ取りかかること

- 地元の教会でライオンズナイトを開催する
- ライオンズが奉仕に協力できる方法について情報を提供する
- 地元の教会の掲示板で入会を呼びかける
- 宗教指導者に奉仕事業に参加してもらう

第一対応者（警察官・消防士・救急隊等）を勧誘して参加してもらう方法

クラブに第一対応者を参加させることのメリット

- 第一対応者は地域社会の要人である
- 地域社会で認識を高めるために役立つ
- 地域社会の将来的な発展に寄与している

地域社会は自分たちで作り上げるものだから

- ライオンズと地域社会のつながりを深める
- 地域社会の新興リーダーと今後数十年にわたる関係を築く

12カ月間の取り組み

- 協力して家庭安全対策ナイトを開催する
- 資金を獲得して地元の警察署や消防署を支援する
- 第一対応者にライオンズの奉仕活動の安全確保に取り組んでもらう

今すぐ取りかかること

- 警察署や消防署でライオンズナイトを開催する
- 地域社会におけるライオンズの重点分野について情報を提供する
- 地元の警察署や消防署のための資金獲得行事を主催する
- 第一対応者に次回の奉仕事業に参加してもらう

医療従事者を勧誘して参加してもらう方法

医療従事者をクラブに参加させることのメリット

- 医療従事者はクラブに新しいレベルの専門知識をもたらす
- 公衆衛生問題への新しい治療法やアプローチに関する知見が得られる
- クラブの保健関連奉仕事業の全体的な効果が高まる

地域社会は自分たちで作り上げるものだから

- 専門家の経験に基づく医学的助言を提供する
- クラブと地域社会の全体的な健康を改善する
- リスクの高い地域住民に検査や情報を提供する

12カ月間の取り組み

- 地域社会で視力検査や糖尿病検査と関連プログラムを実施する
- 糖尿病予備軍を対象とした健康フェアを企画する
- 高齢者施設、学校、図書館で学習昼食会を開催する

今すぐ取りかかること

- 地元の医療施設と提携する
- ライオンズが糖尿病グローバル重点分野で奉仕している方法について情報を提供する
- 医療従事者をクラブに招いて研修を提供してもらう
- 共同で地域社会の医療資源ディレクトリを作成する

法律専門家を勧誘して参加してもらう方法

クラブに法律専門家を参加させることのメリット

- 法律専門家はライオンズクラブに法的助言を提供できる
- クラブのすべての奉仕事業についてリスク評価を行える
- 企業スポンサーとのすべてのパートナーシップ契約を精査できる

地域社会は自分たちで作り上げるものだから

- 法律専門家は政府職員と協力して手配面の課題に対応できる
- 地域社会の参加とパートナーシップを強化できる
- 地域社会の改善に向けた政策改革案を作成できる

12カ月間の取り組み

- 法律専門家に、緊急事態対策に関する地域住民への情報提供を依頼する
- 法律専門家にパートナーシップ・調査・アドボカシーの評価に携わってもらう

今すぐ取りかかること

- 法律専門家に、新法の制定または現行法の改正に向けた法案作成への協力を依頼する
- 法律専門家にすべての契約や協定に携わってもらう

小企業主を勧誘して参加してもらう方法

クラブに小企業主を参加させることのメリット

- 小企業主は幅広いリソースにアクセスできる
- 彼らは地域社会の繁栄に寄与している
- 多様な対象者層と個人的なつながりがある

地域社会は自分たちで作り上げるものだから

- 地域社会のニーズに関する知見が得られる
- 小企業主の成長を支援・促進することで、ライオンズは地域に寄与し続ける
- 小企業主は地元の組織と地域奉仕事業に寄与する

12カ月間の取り組み

- 地元の商工会議所による行事に参加する
- 小企業主にライオンズの季節行事のスポンサーになるよう依頼する
- 地元の企業と提携して奉仕事業や地域スポーツ大会に寄与する

今すぐ取りかかること

- 企業家やその従業員を奉仕事業に招く
- ライオンズの資金獲得活動を通して寄付を募ることで、地元の企業主を支援する
- 地元企業のサービスを利用することで企業家を引き込む
- 小企業主を対象とした行事を主催してライオンズのリーダーを紹介する

若い職業人を勧誘して参加してもらう方法

クラブに若い職業人を参加させることのメリット

- 地域社会のニーズに関する新たな視点がもたらされる
- クラブがテクノロジーを取り入れてPRに利用するための支援が得られる
- クラブの既存のネットワークを、新世代のライオンズを含むものへと拡大できる

地域社会は自分たちで作り上げるものだから

- 若い職業人はライオンズの奉仕の対象者層を拡大する
- 地域の人々に対するライオンズの奉仕のあり方を刷新する
- 地域社会の新興リーダーと今後数十年にわたる関係を築く

12カ月間の取り組み

- 年間を通じてメンタリングの機会を提供する
- 新興の地元企業と若い職業人を紹介する
- 若い職業人がクラブの奉仕と指導力育成の機会に参加できるようにする

今すぐ取りかかること

- 地域の小企業協会と提携して若い職業人にメンタリングを提供する
- 地域社会におけるライオンズの重点分野について情報を提供する
- 交流行事を主催し、若い職業人に次回の奉仕事業に参加してもらう

自治体職員を勧誘して参加してもらう方法

クラブに自治体職員を参加させることのメリット

- 地域社会の変革に直接インパクトを及ぼす人々である
- 地域社会における主要リーダーである
- 地域社会の奉仕組織を結束させることでライオンズの持つインパクトを拡大できる

地域社会は自分たちで作り上げるものだから

- 地域社会でライオンズに対する認識を高める
- 地域社会の既存のリソースとライオンズを結び付けて強化する
- 既存のパートナーシップを高め、新たな地域パートナーシップを生み出す

12カ月間の取り組み

- 地域社会におけるライオンズの活動について、毎月最新情報を提供する
- 地域社会でライオンズの事業に対する認識を高める
- 毎月の行動に向けて自治体の機関と提携する

今すぐ取りかかること

- 自治体職員にクラブおよび地域社会奉仕ニーズ調査に参加してもらう
- ライオンズが奉仕に協力できる方法について情報を提供する
- 地域社会に対するライオンズの奉仕のインパクトについて、地域のフォーラムで情報を提供する
- 自治体職員に次回の奉仕事業の企画に参加してもらう

「勧誘プロフィール」ワークシート

クラブに会員候補を呼び込むために、地域社会の特定の層を対象とした勧誘プロフィールとアプローチについて、以下の情報を明確にしておきましょう。

対象者層：

分野：

彼らをクラブに入会させる理由：	
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：	

新会員勧誘の円盤図

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。

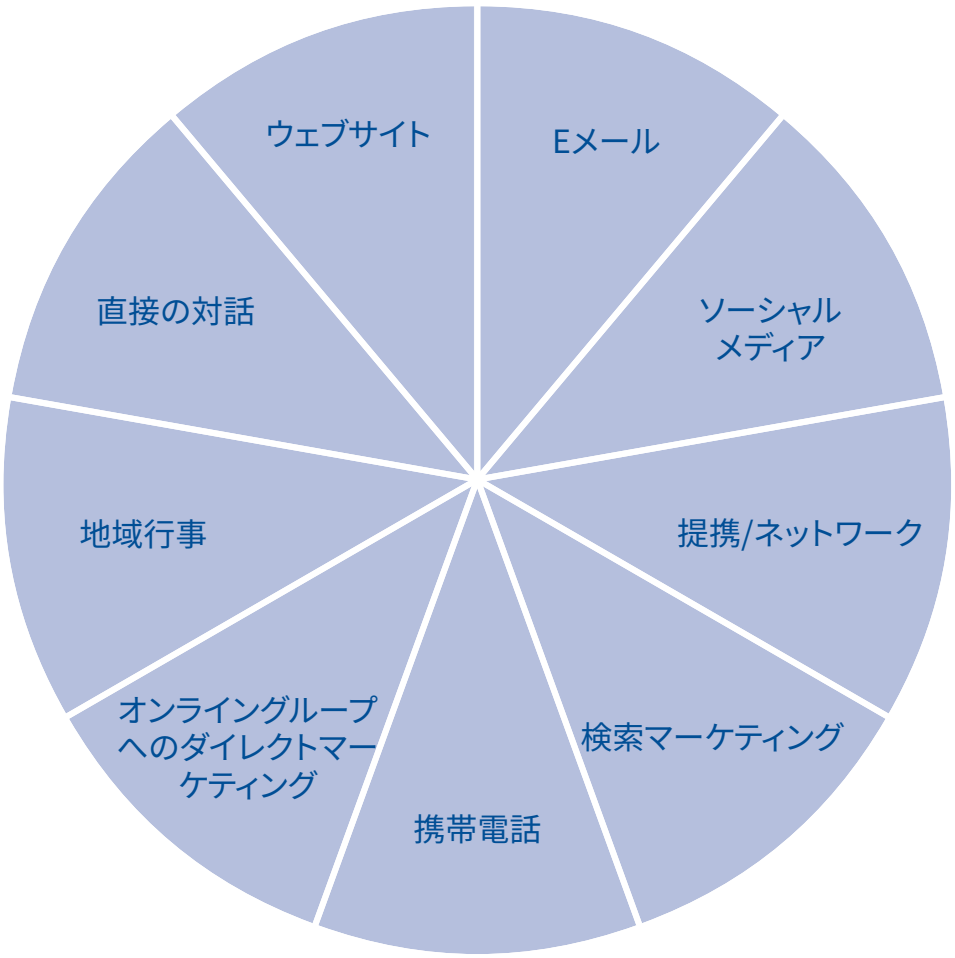
例：「地域を改善するために貢献したいと思っている親戚の人はいませんか？」など。会員に少し時間を与えて該当者を考えてもらい、「ライオンズ・ネットワークを築く」用紙にできる限り詳しく記入するよう求めてください。

* 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。

コミュニケーションの円盤図

「コミュニケーションの円盤図」は、会員候補を特定・リスト化して関係を築くもう一つの手段です。入会を呼びかけ、クラブの活動をPRするために役立ててください。このページを例会で配布し、輪の中のカテゴリーごとに、会員候補と関係を築く戦略について検討していきます。PRまたは勧誘を担当するメンバーの誰かに、クラブ会員に意見を求めながら、作業に当たってもらうとよいでしょう。



ライオンズ・ネットワークを築く

ライオンとして奉仕することは名誉なことであり、私たちの使命のために全力で取り組んでくれる人々を招請するのはそのためです。

調査によると、会員の40%以上は、友人がライオンだった、という理由で入会しています。ライオンズクラブへの入会に関心のある人を知りませんか？今は思い当たらなくても、友人、家族、職場の同僚などが関心を持っているかもしれません。

氏名：　　自分との関係：
住所：
市町村：　　都道府県：　　郵便番号：
電話：　　Eメール：

氏名：　　自分との関係：
住所：
市町村：　　都道府県：　　郵便番号：
電話：　　Eメール：

氏名：　　自分との関係：
住所：
市町村：　　都道府県：　　郵便番号：
電話：　　Eメール：

氏名：　　自分との関係：
住所：
市町村：　　都道府県：　　郵便番号：
電話：　　Eメール：

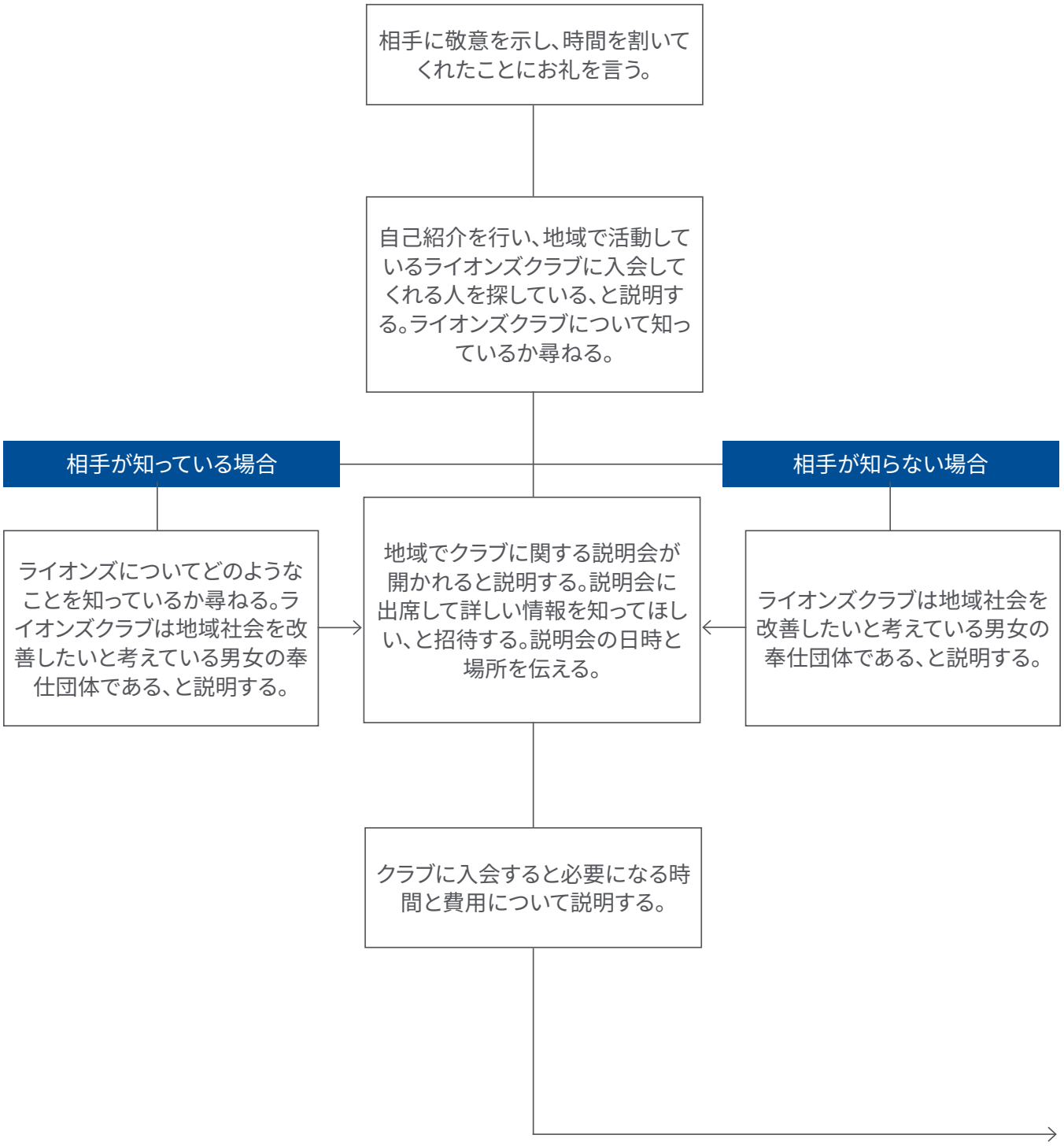
氏名：　　自分との関係：
住所：
市町村：　　都道府県：　　郵便番号：
電話：　　Eメール：

氏名：　　自分との関係：
住所：
市町村：　　都道府県：　　郵便番号：
電話：　　Eメール：

氏名：　　自分との関係：
住所：
市町村：　　都道府県：　　郵便番号：
電話：　　Eメール：

勧誘のシナリオ

以下のシナリオを、会員候補との会話に役立ててください。各自の個性に合わせて変更し、心からの言葉を発した時に、最大の効果を発揮することになるでしょう。



入会に関心があるか尋ねる。

ある

入会申込書を手渡し、記入してもらう。

1回限りの入会費35ドルを支払ってもらう。

他に誰か、入会に関心のありそうな人を知らないか尋ねる。それらの人々に連絡できるよう、電話番号かEメールアドレスを聞く。

次回の例会に関する情報を伝え、配偶者、家族、友人を連れてくるよう奨励する。

時間を割いてくれたこと、入会してくれることにお礼を言う。

分からない

後で連絡できるよう連絡先が知りたいので、入会申込書に記入してほしいと依頼する。

説明会の詳細を伝え、出席して詳しい情報を知ってほしい、と招待する。

配偶者、家族、友人を連れてくるよう奨励する。

時間を割いてくれたことにお礼を言い、説明会の前に聞きたいことがあれば電話してほしい、と伝える。

ない

入会に関心のありそうな人を知らないか尋ねる。

考えを変えた場合や、関心のある人がいた場合のために、説明会に関する情報を伝えておく。

時間を割いてくれたことにお礼を言う。

新会員へのアンケート

クラブ名：　　日付：

ライオンズクラブに入会した理由は何ですか？

クラブでの取り組みに、どのようなことを期待していますか？

クラブのために役立ちそうなものとして、どのようなスキルをお持ちですか？

どのようなクラブ活動に参加したいですか？

私たちはどうすれば、クラブでの体験を高めることができるでしょうか？ご意見をお聞かせください。

クラブが現在行っていない奉仕事業には、どのようなものがあるでしょうか？ご意見をお聞かせください。

上記以外で、重要と考えていることはありますか？

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
lionsclubs.org/ja
Eメール：membership@lionsclubs.org
電話：+1-630-468-3831

ME 300 JA 5/22