

ゾーン・チェアパーソン・ワークショップ

# クラブ健康診断



参加者マニュアル



## セッションの目標

本セッションが終了した時点で、  
参加者は以下のことができるようになります。

- 健全なクラブの特徴を理解する
- クラブ健康診断レポートを分析する
- リソースを役立ててクラブの健康を高める

# シナリオを使ってクラブの健康を診断する

この実習では、ゾーン内の4つのクラブについて、クラブ健康診断レポートを見ているものと仮定します。各シナリオに目を通した上で、それぞれのクラブは以下のどれに該当するか、同じテーブルの参加者と話し合ってください。

- 健全なクラブ
- 弱体クラブ
- その中間にあるクラブ

クラブ1のレポートの項目：

- 年度現在までの純増数 = 4
- 前回のアクティビティ報告からの月数 = 0
- 会長が任期を繰り返している回数 = 0
- 前回の月例会員報告からの月数 = 0
- クラブのステータス = 正規

このクラブの健康状態は？

---

クラブ2のレポートの項目：

- 年度現在までの純増数 = 3
- 前回のアクティビティ報告からの月数 = 0
- 会長が任期を繰り返している回数 = 7
- 前回の月例会員報告からの月数 = 1
- クラブのステータス = 正規

このクラブの健康状態は？

---

クラブ3のレポートの項目：

- 年度現在までの純増数 = **-5**
- 前回のアクティビティ報告からの月数 = **4**
- 会長が任期を繰り返している回数 = **3**
- 前回の月例会員報告からの月数 = **6**
- クラブのステータス = **ステータスクオ**

このクラブの健康状態は？

---

クラブ4のレポートの項目：

- 年度現在までの純増数 = **4**
- 前回のアクティビティ報告からの月数 = **2**
- 会長が任期を繰り返している回数 = **0**
- 前回の月例会員報告からの月数 = **1**
- クラブのステータス = **正規**

このクラブの健康状態は？

---

# クラブの行動戦略

## 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く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「クラブ役員研修」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="#">優先クラブ・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>

# クラブの行動戦略

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て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保する。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」ウェブページ</a> に行って、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。
財務		
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。
LCIF		
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。

# リソースを役立ててクラブの健康を高める

もう一度1～2ページを開き、4つのクラブのシナリオに目を通してください。それぞれのクラブのために、以下のリソースのどれを役立てようと思いますか？クラブにつき1つ以上のリソースを選んでかまいません。

1. 「**クラブ健康診断レポートを活用した行動戦略**」は、会員が減っている、月例会員報告・役員名報告・アクティビティ報告をしていない、会長が交代していない、など、クラブの健康問題に対して取ることのできる一連の行動を一覧にしたものです。
2. **あなたのクラブ、あなたのやり方で！**は、クラブがその例会をクラブ会員のニーズに合ったものへと作り変えるために役立ちます。結果的に、クラブ会員を維持することにもつながります。
3. **クラブの成功を目指して**は、皆さんが計画ガイドとパワーポイントを使って、クラブの強み、改善する方法、クラブの成長と発展につながる新たな機会を見極めるために役立ちます。
4. **クラブ活性化計画**は、クラブが改善すべき部分を見つけるための手がかりとなる、戦略計画ツールです。現在の運営のあり方を理解し、改善できる分野を見極め、計画的な手順を踏んで目標を達成することにより、どんなクラブも向上することができるのです。
5. **クラブ優秀賞**は、クラブ会員の意欲を喚起して団結させるツールとして利用できます。また、会員を増やすためにも役立ちます。魅力的な奉仕事業を推進すれば、会員候補の関心を集め、現在の会員を維持できるようになるからです。

クラブ1

クラブ2

クラブ3

クラブ4

メモ：