

クラブ評価

クラブ名：_____

日付：_____

既存のクラブの場合 - クラブ役員研修の前にチェックリストを完成させ、改善できそうな分野を見極めた上で、それに従って研修と支援を組み立ててください。

新クラブの場合 - クラブの結成から 90 日後以降にチェックリストを完成させ、理解を確認するとともに、強化の必要な分野を見極めてください。

クラブの責任について：

リーダーの知識を評価し、彼らがライオンズとボランティア活動の基本的な概念を把握しているか、またはさらに高度な段階に進める態勢にあるかを見極めてください。

ライオンズクラブ国際協会の組織機構、目的、歴史について、役員は全般的に理解しているか？

☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[新会員オリエンテーション](#)

役員はクラブの全般的な責任を理解しているか？ ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[標準版クラブ会則及び付則](#)

クラブの運営・管理：

クラブ役員がそれぞれの役割と責任を理解し、クラブの効果的な運営・管理を支援する研修があることを知っているか、確認してください。

以下の役員は、各自の役割を効果的に果たしていけるよう、それぞれの責任を理解しているか？

クラブ会長 ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「クラブ会長／副会長」ウェブページ](#)
[クラブ会長メンター用チェックリスト](#)

クラブ第一副会長 ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「クラブ会長／副会長」ウェブページ](#)
[クラブ会長メンター用チェックリスト](#) (会長としての任期に備えて)

クラブ幹事 ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「クラブ幹事」ウェブページ](#)
[クラブ幹事メンター用チェックリスト](#)

クラブ会計 ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「クラブ会計」ウェブページ](#)

[クラブ会計メンター用チェックリスト](#)

クラブ会員委員長 ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「クラブ会員委員長」ウェブページ](#)

[クラブ会員委員長メンター用チェックリスト](#)

クラブ・マーケティング委員長 ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「クラブ・マーケティング委員長」ウェブページ](#)

[クラブ・マーケティング委員長メンター用チェックリスト](#)

クラブ奉仕委員長 ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「クラブ奉仕委員長」ウェブページ](#)

[クラブ奉仕委員長メンター用チェックリスト](#)

クラブLCIF コーディネーター ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「クラブLCIF コーディネーター」ウェブページ](#)

[クラブLCIF コーディネーター・メンター用チェックリスト](#)

月例[クラブ健康診断レポート](#)には、報告が行われたか、クラブ口座に滞納残高がないか、選挙が適時に行われているかなどが表示されます。レポートと照らし合わせて下記事項について教えてください。

会員/アクティビティ報告は定期的に行われているか？ ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[MyLCI](#)

[MyLion](#)

[クラブ健康診断レポートを活用した行動戦略](#)

クラブ口座の支払いがきちんと行われているか？ ☐ はい ☐ いいえ

リソース：

[「財務資料」ウェブページ](#)

地区内クラブ口座一覧表

クラブのリーダーは毎年替わっているか（再任を繰り返していないか）？ ☐ はい ☐ いいえ

奉仕事業：

クラブはクラブ奉仕委員長を任命しているか？ ☐ はい ☐ いいえ

クラブは有意義な奉仕活動に取り組んでいるか？ ☐ はい ☐ いいえ

これらの活動は注目度が高く、地域に密着したものか？ ☐ はい ☐ いいえ

会員が取り組みたいと考えている奉仕事業が他にあるか？ ☐ はい ☐ いいえ

奉仕事業の強化や新事業の特定が必要とされる場合には、[「クラブ奉仕委員長」ウェブページ](#)をご覧ください。さらに、[クラブの「奉仕の道のり」](#)、[グローバル重点分野](#)、[奉仕事業プランナー](#)、[GST ツールボックス](#)、[「実現させよう！」](#)も確認してください。

マーケティング：

効果的なマーケティング計画を立てて遂行すれば、クラブの努力に対する表彰を受け、クラブの活動について地域の人々に知ってもらうことができます。内外いずれに対しても、伝える内容は前向きで、既存の会員と会員候補の興味をそそるものであるべきです。

クラブはクラブ・マーケティング委員長を任命しているか？ ☐ はい ☐ いいえ

クラブは支援している事業を効果的にPR しているか？ ☐ はい ☐ いいえ

例会、行事、事業に関する情報は、クラブ会員に効果的に伝達されているか？ ☐ はい ☐ いいえ

クラブはウェブサイトを設けているか？ ☐ はい ☐ いいえ

クラブはソーシャルメディアを積極的に活用しているか？ ☐ はい ☐ いいえ

参考になるリソースは、マーケティング・ガイド、[Eクラブハウス](#)、クラブ幹事研修などです。[ライオンズ学習センター](#)で提供されている「PR」コースを受講させることも検討してください。

ライオンズクラブ国際財団：

クラブはLCIF コーディネーターを任命しているか？ ☐ はい ☐ いいえ

クラブ会員は、LCIF の交付金とプログラム、および私たちのグローバル財団を支援することの重要性を認識しているか？ ☐ はい ☐ いいえ

クラブはLCIF のための資金獲得活動に取り組んでいるか？ ☐ はい ☐ いいえ

これらの活動は注目度が高く、地域に密着したものか？ ☐ はい ☐ いいえ

会員が実現したいと考えているLCIF 交付金事業はあるか？ ☐ はい ☐ いいえ

LCIF 交付金の機会について詳しく学び、クラブ、地区、複合地区に適したLCIF 交付金を見つけるためのリソースを入手するには、[LCIF 交付金ツールキット](#)をご確認ください。クラブがLCIF を支援する方法について詳しく学ぶには、[「寄付の方法」](#)ウェブページをご確認ください。LCIF 交付金によって実現した奉仕に関するストーリーを読み、投稿するには、[「LCIF：ストーリー・オブ・プライド」](#)をご確認ください。

例会：

お粗末な例会はクラブを破滅させかねません。新会員を勧誘する前に、居心地のよいクラブにすることが重要です。

例会は前向きで有意義かつ生産的か？ ☐ はい ☐ いいえ

定期的に関われているか？ ☐ はい ☐ いいえ

出席率はよいか？ ☐ はい ☐ いいえ

例会への出席が呼びかけられているか？ ☐ はい ☐ いいえ

例会は会員全員を引き込むものか？ ☐ はい ☐ いいえ

改善できる部分は？

リソース：

[あなたのクラブ、あなたのやり方で！](#)

会員増強：

会員増強はクラブにとって最大の課題となることが多く、クラブが効果的に機能するようになってから取り組むべきです。さもなければ、新会員が入会しても退会してしまうことになるでしょう。会員増強に着手する前に、他のすべての問題が解消されていることを確認してください。

クラブは積極的に会員勧誘を行っているか？ ☐ はい ☐ いいえ

新会員と既存会員を含むすべての会員が事業に参加し、やりがいを感じているか？
☐ はい ☐ いいえ

クラブは会員増強計画を立てているか？ ☐ はい ☐ いいえ

会員の退会理由は何か？ 会員維持率を高めるにはどのような調整が必要か？

リソース：

[「クラブ会員委員長」ウェブサイト](#)

地区による支援：

地区にリーダーがいるのは、クラブの健全性と発展を支援するためです。しかし、クラブには確実にその会員の関心に適った事業や行事を推進させるよう、配慮が必要です。調査の結果、健全なクラブはその会員にとって重要な地区事業に参加することが分かっていますが、こうした事業は弱体クラブから再建に必要な活力を奪ってしまう恐れもあります。

地区のリーダーは前向きで頼れる存在とみなされているか？ ☐ はい ☐ いいえ

地区または複合地区は、クラブの役員や会員にとって有益な研修の機会を提供しているか？

☐ はい ☐ いいえ

クラブの役員はゾーン会議に出席しているか？ ☐ はい ☐ いいえ

地区の行事や会議に関する情報は、クラブ役員に効果的に伝達されているか？

☐ はい ☐ いいえ

地区の行事/事業は、クラブ会員がクラブ独自の事業に取り組むことを妨げていないか？

☐ はい ☐ いいえ

地区が提供できる支援は？

さらなる指導力育成：

指導力の問題でクラブが衰退する場合があります、会員の破壊的な言動や方向性の欠如など、さまざまな原因が考えられます。ライオンズクラブ国際協会では、指導力育成コースやプログラムなど、リーダーが成功できるよう支援する極めて幅広いリソースを用意しています。利用できる研修の機会に関する詳細は、地区グローバル指導力育成チーム（GLT）コーディネーターから得ることができます。ライオンズクラブ国際協会ではさまざまな研修プログラムを用意しており、個人として成長するための絶好の機会となります。そのことを、新会員と既存会員に必ず伝えるようにしてください。詳しい情報は[ライオンズ学習センター](#)をご確認ください。