



Lions Clubs International

若手会員 勧誘ガイド

2050年にあなたのクラブ旗を掲げるのは誰ですか？



目次

若手会員を勧誘する理由.....	3
若手会員の勧誘	
会員増強プログラム.....	3
勧誘すべき青年層を特定.....	4
会費を話題にする場合には.....	5
若手会員を勧誘するためのツール.....	6
フォローアップ.....	6
クラブでの位置付け	
クラブ例会.....	7
インターネットの活用.....	8
奉仕.....	8
リーダーシップ.....	8
新クラブの結成	
クラブの種類.....	9
エクステンション・ワークショップの開催.....	10

意外かもしれませんが、若い世代はボランティア活動をしたいと願い、一般に比べて高い比率で奉仕しています。ライオンズクラブを存続させるには若手会員の勧誘と維持が不可欠であるため、これはクラブにとって嬉しいニュースです。そのための努力を支援すべく、ライオンズクラブ国際協会はこの「若手会員勧誘ガイド」を作成しました。既存のクラブは本ガイドを通して、若い人たちがボランティアしたいを思っている理由と、ライオンズが彼らのためにできることを理解することができます。若手の勧誘には困難が伴うかもしれません。したがって、各クラブでは彼らを引き込むために、運営方法や会員の考え方を刷新する必要があるでしょう。

既存クラブを対象とした本ガイドの指針は新クラブを結成する場合にも有効ですが、その際にはさらなる配慮が必要です。そのため、本ガイドの最後のセクションでは、新クラブを結成する場合の青年層の勧誘について取り上げます。

若手会員を勧誘する理由

若手会員の勧誘は、クラブに新たな活力とさまざまな技能をもたらす絶好の機会です。結果的に、クラブは今後40年間確実に存続することになるでしょう。若手が入会することで、クラブでは以下が実現するはずです。

- 奉仕事業や活動に関する新たなアイデアが生まれる
- 人員が増えて奉仕が拡大される
- 地域社会をより良く反映した会員が集まる
- 時代が映し出される
- クラブが活気づく
- クラブが存続する

若手会員の勧誘

会員増強プログラム

国際協会では会費の割引に加えて、若い人たちの関心を引き付けるいくつかの会員増強プログラムを用意しています。以下のプログラムは、若手会員がクラブの例会や活動に家族、友人、子どもたちを連れて参加することを促します。勧誘に着手する前に、これらのプログラムを理解しておくことが大切です。

家族会員増強プログラム

家族会員プログラムは、家族との時間を大切にする多くの若い世代のことを考慮して設けられています。家族会員プログラムを利用することで、家族と一緒にライオンズクラブに入会する際特別な会費割引を受けることができます。一人目の家族会員（世帯主）は国際会費の全額を支払い、最高4人までの家族会員は国際会費の半額だけを支払います。すべての家族会員が1回限りの入会費を納めます。

家族会員プログラムの対象となるのは、(1)ライオンズへの入会資格があり、(2)現在同じクラブに在籍しているか、または入会しようとしており、さらに(3)同一世帯に居住するとともに血縁、婚姻、またはその他の法的関係によって結ばれている家族です。該当する一般的な家族には、親、子、配偶者、叔父/叔母、いとこ、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。

ライオンズ家族カブ・プログラム

若い世代の多くは仕事と子育てを抱えており、余暇を可能な限り子どもたちと過ごすことは大切です。国際協会ではライオンズ家族カブ・プログラムを開発し、「カブ・プログラム・アクティビティガイド」(MPFM33)を提供しています。このプログラムは、家族がともに奉仕することを奨励するために考案され、12歳未満の子どもたちに生涯他者のために献身し続ける基盤を与えます。

クラブの例会や奉仕事業に子どもを連れてくるよう若手会員に奨励すれば、彼らの参加頻度を高めることができるでしょう。子どもたちは、集金を手伝ったり、菓子や飲み物を片付けたり、抽選券を配ることなどで参加できます。また地元のレオクラブに、例会の間の子守や子どもたちとの活動の調整を任せてはいかがでしょうか。このような支援があれば子守の必要がなくなるため、両親がクラブに入会する可能性が高まるはずです。

学生会員プログラム

大学や大学院に通っている青年層も少なくありません。履歴書にライオンズクラブでの活動について書けることは入会の強い動機となりますが、高額な教育費によって学生の多くは金銭的に厳しい状況にあります。学生会員プログラムでは、会費割引を提供することで学生の入会を容易にしています。

教育機関に籍を置く法定成人から30歳までの学生は、国際会費を半額のみ支払い、入会費を免除されます。

レオ・ライオン

ライオンズクラブの仕組みに関する経験と知識があり、奉仕に関心を抱いてきた実績を持つ元レオは、絶好の勧誘対象となるはずですが、あらゆる元レオには入会費の免除を受ける資格があり、法定成人から30歳までの元レオが支払う国際会費は半額のみとなります。

勧誘すべき青年層を特定

勧誘すべき若者を見つけることは、比較的簡単な手順の一つです。いくつかの役立つヒントがあれば、それほど苦労しなくても済むでしょう。クラブに若手会員を呼び込むために、場所と方法に関する以下のアイデアを（上記のプログラムを念頭に）活用してください。

- 現会員に家族を勧誘するよう求めること。ライオンズの子どもや孫は、会員となる絶好の候補です。
- 地元の大学を訪問すること。学生はクラブにとって優れた人材であり、多くの教育機関がボランティアを卒業の要件にしています。
- 地元のレオクラブ活動に出席し、高校を卒業するアルファ・レオや30歳を迎えるオメガ・レオがライオンズへの入会に関心を持っているかを確認すること。
- 地域の企業に電話やEメールで連絡し、チラシを掲示できるか、または食堂などに1日説明窓口を設けられるか尋ねること。
- 青少年グループや高校と提携し、共同奉仕事業を実施すること。参加者の多くがまもなく法定成人に達することから、クラブは将来の会員候補と接点を持つことができます。
- 若い人を勧誘する際に、配偶者、友人、家族も例会に招くよう奨励すること。若者はグループで活動することを好むため、他の人々を連れてくればより気楽に感じるはずですが。

若者は自分とよく似た人々に引き寄せられることから、最も若い会員を勧誘に参加させるとよいでしょう。同じような年齢、ライフスタイル、視点を持った誰かがライオンズの奉仕を楽しんでいる様子を見れば、入会の強い動機となるはずですが、若い人が2、3人入会したら、クラブの会員委員長と協力してより多くの若手の勧誘に専念する委員会を組織するよう、彼らに要請するとよいでしょう。

会費を話題にする場合には

会員候補を勧誘する場合、会費は微妙な話題となりかねません。したがって、話し方を考えておくことが大切です。ほとんどの青年層の関心は、自分の会費がどこに行くのかということです。したがって会費について話す時には、入会費を1回支払うことと、年会費がクラブ、地区、国際協会にいくらずつ配分されるかを説明すべきです。また、会費の使途を明確にすることも有効です。国際会費の一部がライオン誌と保険のために使われることも説明してください。

年会費を月額に分けて説明してもよいでしょう。「年間120ドル」ではなく「月額10ドルほど」と言われれば、若い世代にも支払いやすく聞こえるものです。月払い計画の提供を検討するとともに、彼らが会員増強プログラムの会費割引の対象に該当していないかを必ず確認してください。

会員候補にとってそれでも会費が問題となる場合には、会費を支払う余裕のない新会員の初年度の会費を負担するよう、既存の会員に支援を求めているかが良いでしょう。

服装に関する注意

イメージは多くの若者にとって重要です。彼らに親しみを感じさせることができれば、入会を考えてくれる可能性も高まるでしょう。そのため方法の一つは、勧誘の際の服装に気を配ることです。

服装は常に状況に合わせるべきです。セールスマンと誤解されることのないよう、一般に背広の着用は避けるべきです。ただし、職場で勧誘を行う場合には背広を着用してもよいでしょう。また、ライオンズのベストの着用もお勧めできません。若い世代は制服への関心が低く、入会したら自分もベストを着用しなければならないと考える恐れがあります。

ほとんどの場合、最も適切な服装はライオンズのポロシャツか無地のカジュアルなシャツ、チノパンツ、皮靴に、ライオンズのピンを身に着けることです。

若手会員を勧誘するためのツール

ライオンズクラブ国際協会では以下をはじめ、若手会員の勧誘を支援するいくつかのツールを用意しています。

- 若い人を対象とした勧誘パンフレット「意味ある活動に参加しよう」(EX-801)は、会員候補に配布できる優れた資料です。パンフレットには、各クラブの連絡先情報を必ず追加してください。例えば、クラブ名、例会情報、ウェブサイト、電話番号とEメールアドレスを印刷したラベルを、パンフレットの裏表紙に貼付するとよいでしょう。
- 「若手会員勧誘ビデオ」(EX-802)は参加型の奉仕活動に取り組む若いライオンズに焦点を当て、彼らが入会した理由や会員であることの意味を取り上げたインタビューが含まれています。
- 国際協会のウェブサイトでは、クラブと地区が有効なPRプログラムを実施できるよう支援するPRツールを入手できます。
- 「クラブのパンフレット作成用テンプレート」(MK20A)は、クラブが独自のパンフレットを作成するためのツールです。テンプレートにはあらかじめ会員に関する一般的情報が盛り込まれ、クラブ別の情報を追加するスペースが設けられています。パンフレットが完成したら、印刷して勧誘に役立ててください。
- 地区会報も、勧誘の際のPRツールとして活用できます。会報は明快で美しく、要領を得たものであるべきです。グラフィックデザインの経験を持つクラブや地区の会員に、会報のデザインを手伝ってもらってはいかがでしょう。形式の一貫性を保つため、会報に関する一連のガイドラインを定めてください。

フォローアップ

相手が最初の勧誘を受け入れたか断ったかに関わらず、フォローアップすることは不可欠です。特にライオンズになじみがなく、クラブに知人がいなければ、最初はためらいを感じて当然です。彼らには時間を与えるべきであり、仮に興味があったとしても、入会について調べたり友人や家族と相談せず、すぐ招請を受け入れる可能性は低いでしょう。

「意味ある活動に参加しよう」パンフレットその他、国際協会やクラブについて会員候補に提供される情報は、若手会員候補をフォローアップするための基礎となります。手紙や電話などの伝統的なフォローアップ方法も有効ですが、若い世代はもっと現代的な方法での連絡を好みます。したがって、以下を考慮するとよいでしょう。

- Eメールアドレスを尋ねる。目的をきちんと伝えれば、若い人たちは通常喜んでEメールアドレスを教えてください。彼らが興味を失ってしまわないよう、常に簡潔なEメールを心がけましょう。時間を割いてくれたことに感謝し、彼らがクラブと事業に関する情報を入手できるよう、クラブのウェブサイトへのリンクを示す2、3の文章だけで十分です。次回のクラブ例会に関する情報と、会場までの地図のリンクも含めてください。
- 携帯メールのアドレスを尋ねる。クラブ例会の1～2日前に、携帯メールで日時と場所を再度通知し、出席を楽しみにしていることを伝えます。忙しい彼らにとって、都合の良い時に確認できる携帯メールは便利なものです。

最善のフォローアップ方法は、会員候補本人が希望する方法です。どんな方法がよいかを尋ねてください。

クラブでの位置付け

クラブ例会

学校、仕事、子育てなどで忙しい青年層には、ライオンズとしての時間は持てないように思われます。しかし、彼らは地域社会に報いることの大切さを理解しています。つまり若い世代は、長々としたクラブ例会よりも参加型の活動にはるかに大きな関心を寄せるといえます。彼らのライフスタイルに合わせるため、クラブにはいくつかの改革が必要かもしれません。したがって、以下を検討するとよいでしょう。

- 柔軟な対応を心がけ、会員が毎回は例会に出席できなくてもグッド・スタンディングを維持できるよう、クラブ会則及び付則を変更すること。例会を月2回行っているクラブでは、会員に月1回の出席を義務付けます。また、例会の時間を若手会員の都合に合わせて変更してはいかがでしょうか。例えば、例会を隔週火曜日の午前10：00から行っているとしたら、その時間にはほとんどの若い人が仕事をしているはずで、あるいは出席できない会員のために、例会を録音または録画してインターネットに掲載することも可能です。
- クラブの慣習をいくつか撤廃すること。かつては例会の不可欠な一部であったクラブの慣例にも、若い世代の多くは関心を抱きません。ライオンズのベストやピンの着用は任意とすべきであり、ライオンズ・ソングの斉唱など、例会のその他の儀礼も廃止できます。
- 例会で食事は出さず、菓子や飲み物などの軽食を用意すること。既存の会員が食事を希望する場合には、任意にするとよいでしょう。例会を二つの時間に分けて通知します。例えば食事を6：00～6：30に、クラブ業務の話し合いを6：30～7：00に行うなどです。食事のための時間やお金を持たない若手会員もいるからです。
- 議題から離れないこと。若手会員は行動を重視し、彼らの時間は貴重なものです。したがって、クラブ例会は迅速かつ効率的に行うことが大切です。会員が予定を把握できるよう、前もってEメールで議事日程を通知してはいかがでしょうか。議題から離れず計画的に進めることができるよう、例会ではパワーポイント・プレゼンテーションを利用します。
- 多様な機会を利用すること。独創性を発揮し、例会の場所を変えてみてはいかがでしょうか。献血運動の準備やレクリエーション、裏庭でのバーベキューを行いながら、あるいは仕事前に地元のコーヒーショップなどで、さまざまな場面でクラブの業務を話し合います。例会は常に正式に、または同じ場所で行う必要はありません。場所が変われば、会員の関心も高まるかもしれません。
- クラブ例会の形式を変えること。全員を同じ方向に向かわせ、クラブ役員に耳を傾けさせる代わりに、車座になって率直なコミュニケーションを促しましょう。若手会員の願いは自分が参加していると感じることであり、階級に興味はありません。
- ベストやピンを着用していない会員に罰則を科すこと以外に、テール・ツイスターに新たな役割を持たせること。例えば、毎回例会の開始時に行う楽しい「アイスブレイカー」を考えさせてはいかがでしょうか。国際協会のウェブサイトですべて「アイスブレイカー」を検索し、アイディアを確認してください。

インターネットの活用

請求の支払いからオンライン・ショッピングや友人・家族とのコミュニケーションに至るまで、若者は万事インターネットを利用します。また、何かを調べる時にも必ずインターネットに頼ります。入会を決めたり説明会に参加する前に、彼らはインターネットを使ってクラブを知ろうとするはずですが、彼らが目にするクラブのウェブサイトは、魅力的かつ現代的でなければなりません。また、例会情報、行事日程、写真を添えた奉仕事業の説明など、彼らの求める情報がすべて盛り込まれているべきです。動画やクリップアートの使用は避けましょう。

Eクラブハウス

ライオンズクラブ国際協会は、クラブが簡単に魅力的なウェブサイトを持てるよう、無料のEクラブハウスを提供しています。Eクラブハウスにはあらかじめデザインされたテンプレートが用意され、インターネットの知識がなくても空欄を埋めるだけでウェブサイトを作成できます。サイトはクラブのホームページ、行事予定表、クラブ事業、フォトギャラリー、連絡先のページで構成され、さらにページを追加することも可能です。

青年層は、クラブに入会してからも常にテクノロジーを活用し続けることを願います。したがってインターネットを活用し、Eメールで会員に情報を伝達したり（例会が終わる度に議事録を送信するなど）、あるいはクラブのFacebookファンページを作成するとよいでしょう。

奉仕

クラブのメリットを宣伝してください。若い人の多くにとって、会員であることの最大のメリットはクラブの奉仕面にあります。勧誘に際しては、過去と将来のクラブ事業の例を紹介すべきです。ブースでクラブを宣伝する場合には、クラブ旗を掲げるよりも、奉仕に取り組んでいるクラブ会員の写真をいくつか飾りましょう。優先事項として奉仕を強調するその他の方法としては、以下が挙げられます。

- 参加型の事業と具体的な取り組みに焦点を当てること。若い世代は直ちに結果を求める傾向があります。資金獲得は重要ですが、若手会員は自らの手で何かを建てたり、食事を提供したり、誰かを支援したいと願うものであり、バーベキューやパンケーキ作りにすべての時間を費やしたくはないはずです。
- 若手会員が各自の興味に合わせて選択できるよう、複数の事業を取り入れること。誰もがあらゆる事業に参加できるわけではないことに配慮しましょう。
- グローバルな影響を及ぼすこと。若者の多くは、地元で行われながら、世界の他の地域に影響を及ぼす事業を期待しています。物資を集めて他国の被災者に送るなどの事業を行ってはいかがでしょう。
- 環境事業に取り組むこと。若者は環境保護への関心が高いものです。二酸化炭素の排出量を削減する地域事業を推進してください。アイデアとしては、近隣に堆肥集積所を設置すること、植樹を行うこと、エネルギー効率の高い電球を配布することなどが挙げられます。

リーダーシップ

若い世代の多くは、役職に就くことや委員会に参加することで関与したいと考えています。それによって経験を積み、プレゼンテーション、業務、管理の技能を高めることができるからです。

クラブの若手会員には、必ず発言権を与えるべきです。彼らの意見を聞き、クラブの業務や活動に有意義に参加させましょう。入会后直ちに参加でき、または委員長を務められる委員会の設置を検討してください。

若手会員が技能を生かせるよう、機会を提供することが大切です。例えば、テクノロジー分野の会員にはクラブのウェブサイトの管理を任せ、マーケティング分野の会員にはクラブ会報のデザインを依頼するとよいでしょう。

若い人を中心とした新クラブの結成

若手をライオンズに取り込む優れた方法は、地域社会に新たなクラブを結成することです。主に若い世代で構成される新クラブは会員を呼び込み、若手会員がそのライフスタイルに合った方法でクラブを運営することを可能にします。国際協会では、若手会員を勧誘するための情報に加えて、新クラブの結成に役立つ各種のクラブと資料を用意しています。

クラブの種類

若い人は、有意義な課題に取り組み、常に変化するライフスタイルに適した方法で奉仕する新たな機会を求めています。地域に根ざしたクラブはライオンズの伝統ですが、その形式が常に適切であるとは限りません。通常のライオンズクラブに加えて、国際協会が以下のクラブを用意しているのはそのためです。

- **キャンパス・ライオンズクラブ**は、大学生、大学教職員、同窓生、その他地域社会に関心を持つ大学関係者のためのクラブです。会員はキャンパス・コミュニティに奉仕しながら、有益な指導力や職業上の技能を身につけます。
- **レオ・ライオンズクラブ**は、レオ修了者とその同年代の仲間に対し、国際会費割引制度を活用してレオクラブからライオンズクラブへとスムーズに移行する機会を提供します。レオ・ライオンズクラブを結成するには、30歳以下のレオ修了者が最低10人必要です。
- **クラブ支部**は5人以上の少人数で設置されるため、通常のクラブを結成する場合に比べて短時間で地域社会の改善に着手できます。会員は「親クラブ」に属しながらも、独自の事業や活動を選択できます。伝統を守りたいクラブは、若者で構成されるクラブ支部の設置を検討してください。また、高校を卒業するアルファ・レオや30歳を迎えるオメガ・レオがライオンズへの入会に関心を持っている場合には、彼らによるクラブ支部を設けてもよいでしょう。
- **スペシャル・インタレスト・クラブ**は、共通の関心または環境に基づくクラブです。会員候補の多くに共通の趣味や取り組みたい地域社会事業がある場合には、その要素に的を絞ったスペシャル・インタレスト・クラブを結成してください。
- **サイバー・クラブ**では、離れた地域の人々を会員として結び付け、あるいは便宜上インターネットを介して例会を行うことができます。チャーター・メンバーの75%以上は、クラブが結成される複合地区内に就業または居住していなければなりません。

新クラブ結成の個々の手順に関する情報は、「新クラブ結成の手引き」(TK 1)を参照してください。

エクステンション・ワークショップの開催

エクステンション・ワークショップ・プログラムの目的は、ライオンズによる新クラブの結成を支援することです。このプログラムでは、クラブを結成すべき地域を特定するための基本的な戦略と、地域社会の重要な指導者を新クラブに勧誘する方法を学びます。各地区では従来のワークショップか、青年層で構成される新クラブの結成に的を絞ったレベル2ワークショップのいずれかを開催できます。

従来のワークショップ

実証済みの勧誘方法を焦点とする従来のワークショップには、自信を高め技能を分かち合う3日間のフィールドワークが組み込まれています。各ワークショップの目標は、1回に10～30人の会員の研修を行いながら、開催地の近隣に一つ以上の新クラブを結成することです。

従来のワークショップの参加者は、知識を高め刺激を受けながら、新クラブの結成に直接携わります。また、強固な基盤を築くため、チャーター・メンバーを有意義な活動に参加させることも学びます。

レベル2ワークショップ

レベル2ワークショップでは、地区が特定した4～5人の新クラブ結成者が、近隣地域に新クラブを一つ結成させることを誓います。一日かけて行うこの研修では、新クラブの結成に適した地域の特定、結成すべきクラブの種類の見極め、適切なスポンサー・クラブとガイディング・ライオンの特定（地区に提案するため）、エクステンション・チームの結成、および新クラブの結成方法について取り上げます。

レベル2ワークショップは、一日の研修によって地区内に複数のクラブを結成させる優れた方法です。カギは、新クラブの結成を誓う適切なクラブ結成者の特定です。コンサルタントには研修が終了してからも、電話/Eメールによる質問への回答や助言の提供を求めることができます。

ワークショップの開催に費用はかかりません。研修の開催地を決定するだけで、各地区には国際協会から無料で新クラブ結成コンサルタントが派遣されます。

メモ

メモ



Lions Clubs International

会員プログラム及び新クラブ・マーケティング課
Lions Clubs International
300 W 22ND ST
Oak Brook IL 60523-8842 USA
www.lionsclubs.org
Eメール : memberprog@lionsclubs.org
電話 : 630.571.5466

EX-800.JA 7/13