

優秀クラブプログラム

優秀クラブになる方法





TOASTMASTERS INTERNATIONAL
www.toastmasters.org

© 2020 Toastmasters International.
不許複製・禁無断転載。 Toastmasters
International、 Toastmasters International の
ロゴ、 およびその他すべての Toastmasters
International の商標および著作権は、 Toastmasters
International が独占所有権を保有しており、 許可なく
使用することはできません。

アイテムja-JP1111 Rev. 01/2023

目次

優秀クラブプログラムの成功の基盤	4
優秀クラブプログラム	5
優秀クラブプログラムの仕組み	5
資格条件.....	5
達成目標.....	6
認定	10
用語とプログラムの規定	10
会員ベース.....	10
年度末の会員数	10
会員数の純増	11
世界本部への情報の送信.....	11
新規にチャーターされたクラブ.....	11
レポート	12
クラブサクセスプラン	12
ディストリクト表彰プログラム	13
エリア・ディレクターのクラブ訪問.....	14
優秀クラブプログラムの目標.....	15
資格条件.....	15
達成目標	15
認定.....	15
クラブリソース	16

使命、価値観、そして約束

Toastmasters International のミッション

私たちは、人々が一層優れたコミュニケーションとリーダーに成長できる機会を提供します。

ディストリクトのミッション

私たちは、新たなクラブを設立し、全クラブが目標を達成できるようにサポートします。

クラブのミッション

私たちは、会員がコミュニケーションやリーダーシップスキルを向上させることができる学習経験を積極的に提供することで、会員の自信を引出し人間的成長を促します。

Toastmasters International の中心的な価値観

- ▶ 高潔
- ▶ 尊重
- ▶ 奉仕
- ▶ 卓越

Toastmasters International ブランドの約束

個人的および職業上の成長を通じての個人のエンパワーメント。

これが、Toastmasters International のクラブ会員に対する約束です。世界中のすべてのクラブを通じて一貫してこの約束を果たせたら、私たちはクラブの卓越性を達成したことになります。

Toastmasters 会員の誓い

Toastmasters International および所属クラブの会員として、私は次のことを誓います。

- ▶ クラブの例会に定期的に出席します。
- ▶ すべてのプロジェクトの準備に対し、Toastmasters の教育プログラムに基づき、自らの最善を尽くして取り組みます。
- ▶ 与えられた例会の役割は、十分事前準備を行いその責務を果たします。
- ▶ 仲間の会員に対し、有益で建設的な論評を行います。
- ▶ すべての会員の学びと成長を促進するため、クラブが前向きで友好的な環境を維持できるように協力します。
- ▶ 要請を受ければクラブ役員を引き受け、クラブのために貢献します。
- ▶ 仲間の会員およびゲストに、敬意と礼節をもって接します。
- ▶ Toastmasters に入会することで得られるメリットを理解してもらうため、クラブの例会にゲストを招待します。
- ▶ Toastmasters のすべての教育および資格認定プログラムに関する指針と規則を遵守します。
- ▶ Toastmasters のすべての活動において、「高潔」「尊敬」「奉仕」「卓越」という Toastmasters の基本的な価値観をもって行動します。

優秀クラブプログラムの成功の基盤

クラブが良質であれば、会員の体験もより充実していきます。質の高いクラブは、会員の目標達成を支援し称えます。また、互いに助け合う楽しい環境を整え、多様性に富むプロフェッショナルな構成の例会を開催します。このようなクラブでは、役員があらゆる面でクラブの質を高めるための研修を受けています。会員は正式なメンタープログラムを活用でき、成長に役立つ評価を受けて、目標達成への意欲が高まります。

クラブの第一目的は、既存の会員が活動を続け、新しい会員に入会してもらうために、できる限り質の良い会員体験を提供することです。クラブで会員が最高の経験ができるようにするにはどうすればいいでしょうか？ 第一印象が重要です。新会員や入会しそうな人がクラブと最初に接する時には、前向きな印象を与える必要があります。Toastmasters では、第一印象が生まれるこの決定的な瞬間を **真実の瞬間** と呼んでいます。

真実の瞬間	
第一印象	クラブは、ゲストが再びクラブに戻ってきたくような第一印象を与える体験や見学となるように努めます。
会員オリエンテーション	クラブは、新会員に Toastmasters の教育プログラム、表彰プログラム、クラブに対する会員の責任、会員に対するクラブの責任について伝えます。
仲間、多様性、およびコミュニケーション	クラブは、会員が楽しく学べるように、温かく親しみやすい、協力的な環境を提供します。
プログラム企画と例会の組立て	クラブの例会を綿密に計画し、きちんと準備ができているスピーカーと役立つ論評を提供します。
盤石な会員基盤	クラブには、リーダーシップ発揮の機会を高め、例会ならびに委員会での役割を満たすのに十分な数の会員がいます。クラブは、会員の増強と維持につながる活動に参加します。
達成の表彰	クラブは、会員の目標達成に向けた進捗状況を確認し、必要事項を全て記入した認定申請書を速やかに提出して、常に会員の達成を表彰します。

行動に移された時、**真実の瞬間**は、Toastmasters の「ミッション」「将来のビジョン」「価値観」を実現するための道筋を形成します。真実の瞬間はまた、成功しているクラブを優秀クラブへと変容させる成功と卓越性のための不可欠要素を明らかにします。そして、優秀クラブは、優秀エリア、ディビジョン、およびディストリクトの基礎となります。

真実の瞬間を上質なサービスと優れた会員体験を提供するための指針としてください。

さらにサポートが必要な場合は、ディストリクトリーダーに問い合わせ、アドバイスを受けてください。クラブが要件を満たしていれば、クラブコーチを割り当ててもらえるかもしれません。クラブコーチは、あなたのクラブが優秀クラブまたはそれ以上になるために協力します。優秀クラブプログラムは、クラブが輝き、力を発揮する能力を与えるプログラムです。また、ディストリクトリーダーは、この過程においてクラブをサポートします。

優秀クラブプログラム

優秀クラブプログラム (DCP) には、クラブが毎年達成のために尽力すべき10の目標が含まれます。クラブが**真実の瞬間**をすべての例会に取り入れた時点で、そのクラブは既にこれらの年間目標の達成に向け、順調な軌道に乗っているといえます。

便宜上、10の目標を4つの領域に分けました。

教育	教育賞を受賞する機会のある会員が目標の達成を目指します。
会員数	新規、重複、および復帰会員が入会すると、クラブは、役員を務めたり、例会や委員会での役割を果たしたりするのに十分な数の会員を確保できるので、皆の経験がより充実したものとなります。
研修	研修を受けたクラブ役員は、各自の役割を果たす最善の方法を理解しているので、クラブの効果的な運営および支援を行うことができます。
管理	会員更新料およびクラブ役員リストを指定期間内に提出すると、クラブがより円滑に運営でき、それにより会員に有益な結果がもたらされます。

優秀クラブプログラムの仕組み

優秀クラブプログラムとは、7月1日から6月30日までを期間とする年間プログラムです。プログラムは、**クラブサクセスプラン**を手引きとして使用しており、クラブが達成すべき10の目標によって構成されています。Toastmasters International のウェブサイト (www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports) では、最新情報が日々更新されていますので、年間を通じて、これらの目標に向けた進捗状況の確認のためにお役立てください。クラブが達成した目標数は、年度末に集計されます。達成された目標、および資格条件を満たしているか否かに基づき、クラブは、優秀、準最優秀、または最優秀クラブとして認定されます。

資格条件

資格条件はプログラムに参加するための前提条件、または事前に満たしておく必要がある条件です。いずれかの資格条件を満たしていない場合、クラブはすべての目標を達成していても優秀クラブとしての認定を受けることができません。

認定を受けるには、クラブは、次の2つの要件を満たす必要があります。1つ目は、**Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs** (ポリシー2.0:クラブおよびメンバーシップの資格条件、第4項:クラブの会費納入状況) に基づいた会費納入済みの状態である必要があります。2つ目は、クラブにおいて、6月30日の時点で20名の会員がいるか、または新規、重複、復帰会員が5名以上増加している必要があります。移籍会員および名誉会員には、この資格条件は適用されません。

「現在までの会員数」とは、個々のクラブへの会費納入済みの会員数のことです。この数字は、会員があるクラブから別のクラブに移籍した場合を除く、クラブ名簿に記載される会員数と一致します。会員が別のクラブに移籍した場合、元のクラブは次の更新サイクルまで移籍会員のクレジットを保持します。

クラブが年間を通じて何名かの新規会員を得たとしても、更新しない会員数の方が多ければ資格を得られない場合があります。個々のクラブの優秀パフォーマンス報告書には、この資格条件を満たすために必要な最少会員数が記載されます。2つ例を挙げます。あるクラブでは最低条件は18人 (13人に純増数5人を加えた人数)、別のクラブでは20人です。

必要に応じて、「用語とプログラム規定」の項に後述する具体例を参照してください。あなたのクラブには、6月30日の時点で必須の人数以上の会員が所属している必要があります。

会員数		会員数	
ベース 13	現在まで 9	ベース 20	現在まで 19
必須 18 20名の会員、または5名の新規 会員の増加		必須 20 20名の会員、または5名の新規 会員の増加	

達成目標

1年間にクラブが達成する必要がある目標は次の通りです。

優秀クラブプログラムの目標

教育

1. レベル1の賞を4つ受賞
2. レベル2の賞を2つ受賞
3. レベル2の賞をさらに2つ受賞
4. レベル3の賞を2つ受賞
5. レベル4の賞、レベル5の賞、またはDTM賞を1つ受賞
6. レベル4の賞、レベル5の賞、またはDTM賞をもう1つ受賞

会員数

7. 4名の新規、重複、または復帰会員
8. さらに4名の新規、重複、または復帰会員研修

研修

9. 2回の各研修期間内に4種類以上のクラブ役員が研修を修了

管理

10. 1期分の会費8名分（最低3名の更新会員を含む）を氏名リストを添えて期日までに支払い完了すると共に、期日までにクラブ役員リストを提出する。

プログラムに関する簡単な概要（計1ページ）は、本マニュアルの最後に記載されています。

クラブが優秀クラブプログラムの目標を達成するために必要な事項の詳細は、次の通りです。

教育

目標1~6は、教育賞に関連します。会員は教育目標を達成していくことで、Toastmasters での経験が有益なものとなり、優秀なスピーカーやリーダーになるのです。

1. レベル1の賞を4つ受賞
2. レベル2の賞を2つ受賞
3. レベル2の賞をさらに2つ受賞
4. レベル3の賞を2つ受賞
5. レベル4の賞、レベル5の賞、またはDTM賞を1つ達成
6. レベル4の賞、レベル5の賞、またはDTM賞をもう1つ達成

会費納入済みの会員のみ教育賞を受ける資格があります。適正な資格を持つ会員とは、会費が所定会費納入期限内に完納され、世界本部により受理されている会員のことをいいます。 **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility**, Section 5: Good Standing of Individual Members (ポリシー2.0: クラブおよびメンバーシップの資格条件、第5項: 各会員の会費納入状況) を参照してください。すべての賞の申請は、**6月30日**までに世界本部に受理される必要があります。

クラブは年間に会員1名につき1種類の教育賞のみのクレジットが認められます。これにより、限られた数名の会員だけでなく全会員が教育プログラムでスキルを伸ばすことが奨励されます。

例:

- ▶ パット・スミスさんは、7月に「プレゼンテーション熟達」でレベル1の賞を受賞しました。クラブはこの功績により、目標1に向けてクレジットを獲得します。
- ▶ その後、同じ年度内に、パットさんは「プレゼンテーション熟達」でレベル2を獲得しました。これにより、クラブは目標2に向けてクレジットを獲得します。
- ▶ 同じ Toastmasters プログラム年度内に、パットさんは2つ目のレベル1とレベル2の賞を、「ダイナミックなリーダーシップ」で獲得しました。しかし、後から獲ったこれらの賞については、クラブは優秀クラブの目的達成に向けたクレジットを付与されません。すでにパットさんの「プレゼンテーション熟達」において、レベル1およびレベル2のクレジットを取得しているからです。

特定の賞のクレジットは1つのクラブのみに授与されます。2つ以上のクラブに所属する会員は、自分が受賞した賞のクレジットをどのクラブで使用するかを、賞が世界本部に提出される前に選択しなければなりません。

会員数

目標7と目標8は会員の数に関連します。良いクラブには、多様で充実した例会を開催するために必要な数の会員がいます。新規会員が入会することで例会が多様になり、会員の自然減少を補う効果があります。これにより、クラブの全会員の体験が向上します。

7. 4名の新規、重複、または復帰会員
8. さらに4名の新規、重複、または復帰会員

Toastmasters 年度内に4名の新規、重複、または復帰会員がクラブに入会した場合、クラブは目標7を達成します。同年度内にさらに4名の新規、重複、または復帰会員が入会した場合、クラブは目標8を達成します。

Club Constitution, Article II: Membership, Section 2, Admission to Membership (クラブ憲章、第2条 **メンバーシップ**、第2項 会員の加入) に従い、クラブは、Toastmasters 年度内にクラブに入会するすべての新規会員、重複会員、および復帰会員について、全項目が記入され、署名された**入会申込書**と会費を世界本部に提出する必要があります。入会申込書は、**Club Central** 経由でオンライン提出するのが最も迅速かつ簡単です。クラブが Toastmasters 年度内に優秀クラブプログラムのクレジットを取得するには、**6月30日までに入会申込書と会費が世界本部に受理されなければなりません。(移籍会員および名誉会員には、クラブの会員数目標は適用されません。)**

研修

目標9は研修に関連します。クラブ役員が自分の役割を果たすために十分な研修を受けていれば、クラブの会員はより良いサポートを受けることができます。それにより会員の体験がより充実したものになり、ひいては会員の維持につながります。

9. 2回の各研修期間内に4種類以上のクラブ役員が研修を修了

クラブは4種類以上のクラブ役員（会長、教育担当副会長、会員担当副会長、広報担当副会長、クラブ秘書役、クラブ会計、会場担当役員）が各担当分野で研修を受けた場合に目標9を達成します。役員はディストリクトが主催する2回の研修セッションに出席し、全プログラムに参加することが求められます。選ばれた役員以外の会員による代理出席にはクレジットは認められません。クレジットは役員の役割1種類につき1名のみ授与されます。役員は選任された役職について研修を受けなければなりません。

最初の研修セッションは、6月1日から8月31日の間に開催され、2回目は11月1日から2月28日の間に行われます（うるう年の場合は2月29日）。各ディストリクトは、研修レポートをオンラインで、District Central 経由でそれぞれ9月30日および3月31日までに提出してください。

新規チャータークラブに対しては、目標9について以下の研修要件が適用されます。

チャーター日	研修セッション 1 (6月1日～8月31日)	研修セッション 2 (11月1日～2月28日または29日)
7月1日～8月31日	4種類以上のクラブ役員が、1回目のディストリクト主催研修セッションに参加しなければなりません。	4種類以上のクラブ役員が、2回目のディストリクト主催研修セッションに参加しなければなりません。
9月1日～2月28日または29日	研修セッション2の欄を参照のこと→	4種類以上のクラブ役員が2回目のディストリクト主催研修セッションに参加した時点において、クラブは、1回目および2回目の研修セッションに対するクレジットを取得します。
3月1日～6月30日	研修セッション2の欄を参照のこと→	チャーター日から6月30日までの間に、4種類以上のクラブ役員が正式なディストリクト代表者によるチャーター研修セッションに参加した時点において、クラブは、現行プログラム年度における1回目と2回目の研修セッションに対するクレジットを取得します。

すべてのチャーター研修機会は、教育担当ディレクターによりスケジュールを組まれ、承認される必要があります。

クラブから世界本部に直接提出された研修レポートは受理されません。研修セッションに参加するクラブ役員は、研修セッションの主催者に自分の名前、役職、クラブ番号を報告する義務があります。

役員は、認定を受けたディストリクト担当者が実施する対面式またはオンラインのライブ研修を受ける必要があります。研修の効果を高めるために視聴覚機器を使用することは認められますが、視聴覚機器を使う研修方法だけではなりません。例えば、クラブ役員は単に自分の役割について説明したビデオを視聴しただけではトレーニングを修了したとはみなされません。これは、そのビデオがディストリクトリーダーから提供された場合であっても同様です。

管理

目標10は管理に関連します。クラブが管理業務を適時に完了することができれば、会員やクラブ全体が実績を評価されることにつながります。会費構造および支払いに関する指針については、**Policy 8.0: Dues and Fees** (ポリシー8.0: 会費および諸経費) を参照してください。

10. 1期分の会費8人分 (最低3人の更新会員を含む) を名簿を添えて期日までに支払い完了すると共に、期日通りクラブ役員リストを提出する。

目標10の会費については、次の場合にクラブがクレジットを取得します。

- ▶ 1月から3月までのクラブ会費が、8人の会員の氏名 (最低3人の更新会員を含む) と共に、10月1日までに世界本部に受理される。

または

- ▶ 4月から9月のクラブ会費と、8人の会員の氏名 (最低3人の更新会員を含む) が、4月1日までに世界本部に受理される。

目標10に含まれるクラブ役員リストについては、役員を選出を年に1回行っているクラブがある一方で、週に1回以上例会を開いているクラブは半期ごとに役員を選出することができる点に注意してください。所属するクラブが1年に1回役員を選出している場合、新年度の目標10についてクレジットを取得するためには6月30日までにクラブ役員リストが世界本部に受理されなければなりません。所属するクラブが半期ごとに役員を選出している場合、前年度の6月30日まで、または現行年度の12月31日までにクラブ役員リストが世界本部に受理されなければなりません。

1年に1回役員を選出する場合の任期は7月1日から6月30日までです。1年に2回役員を選出する場合の任期は、7月1日から12月31日および1月1日から6月30日までです。このスケジュールに反して役員を選出するクラブは、**Club Constitution for Clubs of Toastmasters International** に違反することになり、クラブ役員リストを提出して優秀クラブプログラムのクレジットを取得する資格がありません。

7月1日から9月30日までの間にチャーターされた新規クラブは、自動的に役員リストの期限内提出に対するクレジットを取得し、目標10を完全に達成するために期限内に更新会費を納入する2回の機会 (10月1日および4月1日) が与えられます。10月1日から6月30日までの間にチャーターされた新規クラブは、現行プログラム年度における本目標の全クレジットを取得します。いずれの場合においても、チャーター申請書類の提出によって、役員リストの期限内提出に関する優秀クラブプログラムの要件は満たされます。

最近チャーターされたすべてのクラブは、優秀クラブの要件とは別に、世界本部が会費を受領した時点で、会費納入済みと見なされることに注意してください。8名以上の会員 (そのうち3名以上が元の設立会員) の会費が必要です。最初の更新料は、チャーターした月により異なりますが、すべての設立会員に対して日割り計算され、4月1日または10月1日までに支払う必要があります。クラブが期限までに確実に会費を提出し、適正な資格を維持しやすいように、日割り計算された更新料についてクラブ役員にメールで連絡がいきます。

認定

クラブがすべての資格条件を満たし、さらに以下を達成すると、年度末に優秀クラブの認定を受けることができます。

達成	取得認定
10の目標のうち5つの達成	優秀クラブ
10の目標のうち7つの達成	準最優秀クラブ
10の目標のうち9つの達成	最優秀クラブ

クラブが優秀、準最優秀、または最優秀クラブとして認定された場合、世界本部から、装飾用のアワードリボンとお祝いの手紙（英語のみ）が送信されます。

Toastmasters のクラブの中には、ディストリクトに所属していないクラブもあります。ディストリクトに所属していないクラブは、3つの各認定レベルにおいて、上記の目標数より1つ少ない目標を達成すれば認定を受けることができます。

用語とプログラムの規定

会員ベース

クラブの会員ベースは、Toastmasters 年度の年頭（7月1日）に算出されます。会員ベースは、前 Toastmasters 年度の6月30日時点でクラブに登録していた会費支払い済みの会員数です。これらの会員には、更新会員、新規会員、クラブ設立会員、重複会員、復帰会員が含まれます。

前年度の7月1日以降に世界本部が受領した会費の支払い数が会員ベースとしてカウントされます。そのため、本年度中に前年度分の遅延した会費を合算するため、会員ベースは随時変更されることがあります。

以下は、年度を通じてクラブの会員ベースがどのような影響を受けるかを示した例です。

例：

- ▶ 4月に、所属するクラブが17名分の会費（更新料）を提出しました。
- ▶ 6月に、同クラブは世界本部に新規2名分の入会申込書と会費を提出しました。これにより、クラブの会員数は19名になりました。
- ▶ 7月1日に、クラブは現会員ベースである19名で Toastmasters の新年度を開始しました。
- ▶ 8月に、会員3名が4月が支払期限であった更新会費を5ヶ月遅れで支払いました。この支払いにより、会員ベースが調整され22名に増加しました。

年度末の会員数

世界本部に会費が受領されたクラブの会員（更新会員、重複会員、新規会員、クラブ設立会員、復帰会員）の総数がクラブの年度末の会員数になります。年度末の会員総数が調整されることはありません。6月30日以降に提出された4月分の会費は年度末の会員数には加算されません。ただし、会費を遅延して支払った会員については、Toastmasters 現行年度の会員ベースに加算されます。

会員数の純増

会員数の純増は、年度末の総会員数（上記定義）が会員ベース（上記定義）を上回る場合に発生します。

以下は、クラブの目標達成の成果と会員数が賞の認定資格にどのように影響するかを示した例です。

	7月1日の 会員ベース	6月30日の 会員ベース	6月30日 に達成さ れた目標	このクラブ は優秀と認 定されるで しょうか？	理由
クラブA	14	19	5	はい	このクラブは、年度末までに20名には達しませんでした。5名の純増を達成しました。5つの賞を受賞し会員資格を満たしているため、このクラブは優秀クラブとして認定されます。
クラブB	24	19	8	いいえ	このクラブは年度末までに、会員数の純増、または20名以上という会員数の要件を満たすことができませんでした。十分な目標を達成したとはいえ、このクラブは優秀クラブとは認定されません。
クラブC	19	20	6	はい	このクラブは、純増は1名でしたが、20名以上という会員数の条件は満たしています。DCP目標を6つ達成したため、優秀クラブとして認定されます。
クラブD	31	22	9	はい	このクラブは、会員は減少したものの、最低人数である20名以上を維持し、また、最優秀クラブに認定されるために十分な目標を達成しました。

世界本部への情報の送信

期限が週末や休日であっても、書類は期日の午後11時59分（米国山岳部時間）までに世界本部に受理される必要があります。年間を通じてすべての期日に言えることですが、クラブ役員は、正確な情報の提出を心がけてください。書類の受領後、入会日、役員を選出日、賞の提出等に変更を加えることはできません。

確実に書類が送信されたことを確認するのは送信者自身の責任であることに注意してください。

Toastmasters International は、ファックスで受信された書類の判読不能または記入漏れ、ファックス機の不具合、Eメールの紛失または遅延、インターネット障害、ウェブサイトのメンテナンスに対して責任を負いません。クラブが文書を期日に提出することが困難な場合、Eメールや電話など、代替の提出方法があります。適切な連絡先の詳細および業務時間については、「**Contact Us**（お問い合わせ）」ページをご利用ください。

新規にチャーターされたクラブ

優秀クラブプログラムの現行年度において、新規にチャーターされたクラブは、報告用の会員数として20名が代入されます。20名以上の会員でチャーターされるクラブにおいては、レポートには、会員数として、実際の会費納入済み会員数が反映されます。（注：移籍会員には適用されません。）

レポート

認定プログラムには定期的なフィードバックが重要です。認定に向けて努力するとき、その進み具合を知る必要があります。ウェブ上のレポートには、クラブの会員数、現在の会員、10の目標達成に向けた進捗度が記載されています。更新情報は Toastmasters International のウェブサイト、www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReportsでご確認いただけます。毎月初めに世界本部が前月の処理を完了する間、ダッシュボードには前月のビジネスが反映されます。Toastmasters の月末締切日については、www.toastmasters.org/MonthEndをご覧ください。

クラブサクセスプラン

7名のクラブ役員全員と前クラブ会長で構成されるクラブ役員会が、クラブ会員のニーズと目標に基づいてクラブサクセスプランを作成します。最初に、クラブ役員は、どのような方法で情報を伝え、問題を解決し、責任を取るかを決定します。次に、クラブ役員は現在の状況を把握し、具体的な目標を設定して成功に導くための計画を策定します。その過程でクラブ役員の役に立つリソースがクラブサクセスプランに示されています。最後に、クラブ役員には、課題を特定し、予定表を作成し、成果を追跡することが求められます。

クラブが認定を取得するには、共通の目標に向かって良いチームとなり、計画を作成し、実行しなければなりません。ひとりひとりが自分の役割を認識し、お互いに協力し合って目標を達成する必要があります。これらのチームに所属するのはクラブ役員だけではありません。クラブはクラブサクセスプランの特定部分の実行をサポートする他の委員会を設けることもできます。

クラブ役員会は、年度内および来年度以降にクラブが達成する事項を決定します。それらの目標は、他のクラブ会員が委員会の活動に参加し協力したいと思えるような、達成可能でやりがいのあるものでなければなりません。

目標を書き記したら、クラブ役員は個々の役割を担う会員と各会員の職務を決定します。ある会員のスキルや能力は特定の仕事をこなすのに適しているか？ こうした質問への回答を考えることで、クラブ役員はそれぞれの職務に最適な会員を割り当てることができます。

クラブサクセスプランには、「何を、どのように、誰が、いつ」といった、クラブの目標達成に必要なあらゆる要素が盛り込まれます。「何をすべきか」「いつどのような方法でそれを達成するか」「誰がその達成の責任を持つか」を予め決めておくと、目標を達成できる確率が高まります。そのためには、クラブ役員会は任期の初めに次の作業から取り掛かる必要があります。

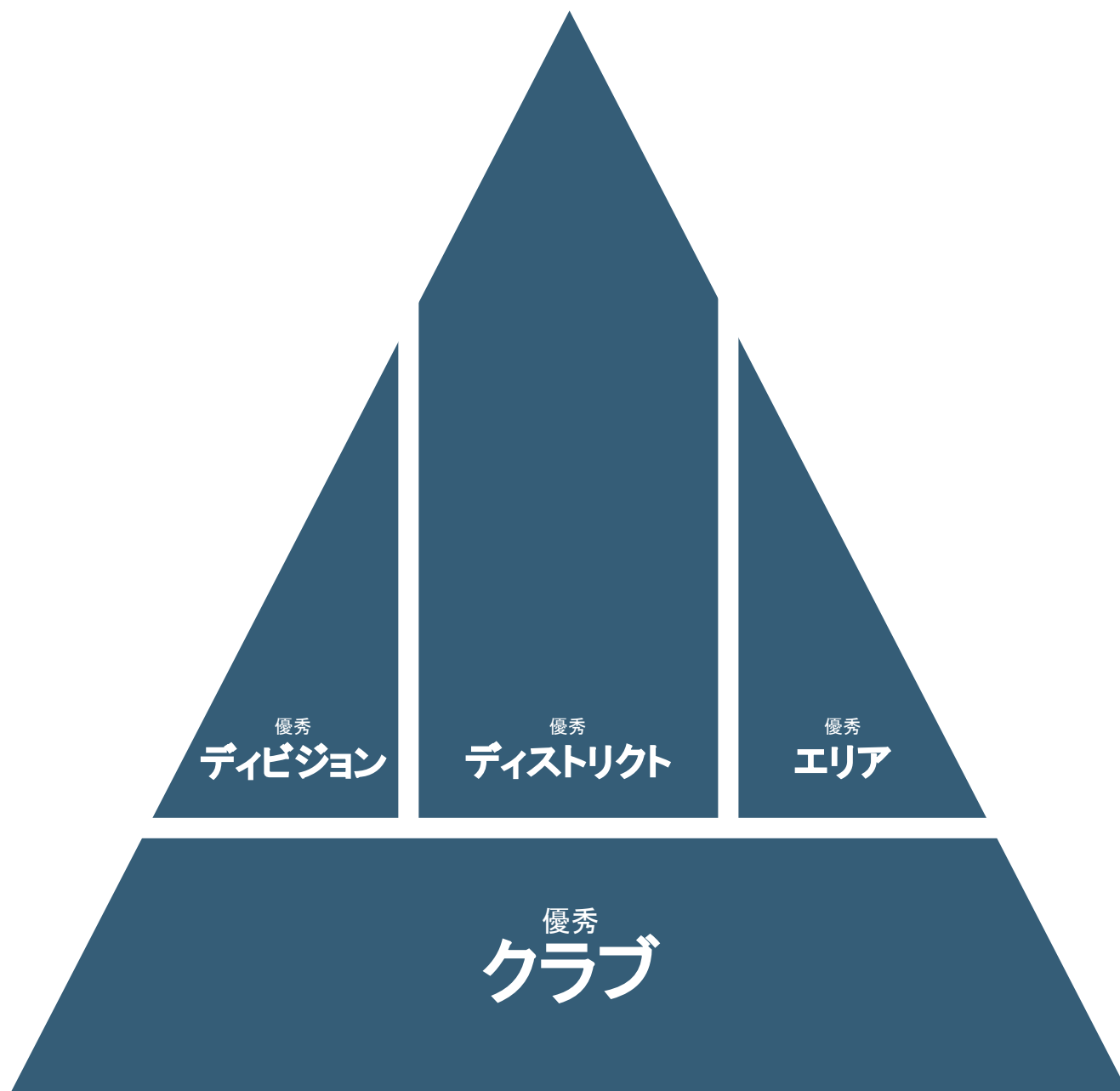
1. 具体的な目的を設定する。
2. 目的を達成するための方策を立てる。
3. プランを実行して成果を収めるための枠組みを構築する。

クラブ役員はオンラインレポートを確認し、定期的に会合を持ってクラブサクセスプランの進み具合を評価し、必要に応じて調整を行います。すべての役員がいつでもアクセスできるように、クラブサクセスプランは **Club Central** 内で記入できるようになっています。クラブ役員間のコミュニケーションが円滑に行われることが重要です。クラブ役員は必要に応じて頻繁にフォローアップを実施し、もめごとや課題が生じた場合は解決に向けて働きかけなければなりません。

より長期的な目標を達成するためには、現年度のクラブ役員は、長期目標を **Club Central** 内でクラブサクセスプランに記入し、年度末が近づいた時に次年度クラブ役員と共有できるようにしておく必要があります。そうすることで、新しいクラブ役員のチームは前年度のチームが達成した成果に基づいてプランを作成することができます。

ディストリクト表彰プログラム

ディストリクト表彰プログラムは、優秀クラブプログラムから始まります。このディストリクト表彰プログラムには、優秀エリア、優秀ディビジョン、および優秀ディストリクトの各プログラムが含まれます。これは、クラブの成功がエリア、ディビジョン、ディストリクトの成功にとって極めて重要であることを意味しています。下の図は、クラブ、エリア、ディビジョン、ディストリクトの関係を示したものです。



エリア・ディレクターのクラブ訪問

エリア・ディレクターは特に、クラブとディストリクトの間のパイプ役を務めます。年に2回、エリア・ディレクターはクラブを訪問します。訪問中にエリア・ディレクターが**クラブサクセスプラン**を確認したいと要求することがあります。プランとそれに関するクラブの進捗を提示して協議するための準備をしておく必要があります。エリア・ディレクターの助力により、クラブはディストリクトからの支援を受けたり、**真実の瞬間**を例会に取り入れるための貴重なアドバイスを得ることができます。

優秀クラブプログラムの目標

Toastmasters プログラム年度: _____

資格条件

認定を受けるには、クラブは6月30日の時点で20名の会員がいるか、または5名以上の会員数の純増がなければなりません。移籍会員は、その会費が支払われ、移転先クラブの所属になって更新会員とみなされるまで、この増加には含まれません。

達成目標

1年間にクラブが達成する必要がある目標は次の通りです。

優秀クラブプログラムの目標

教育

1. レベル1の賞を4つ受賞
2. レベル2の賞を2つ受賞
3. レベル2の賞をさらに2つ受賞
4. レベル3の賞を2つ受賞
5. レベル4の賞、レベル5の賞、またはDTM賞を1つ受賞
6. レベル4の賞、レベル5の賞、またはDTM賞をもう1つ受賞

会員数

7. 4名の新規、重複、または復帰会員
8. さらに4名の新規、重複、または復帰会員

認定

クラブが**資格条件**を満たし、以下を達成した場合、年度末に優秀クラブの認定を受けることができます。

達成	取得認定
10の目標のうち5つの達成	優秀クラブ
10の目標のうち7つの達成	準最優秀クラブ
10の目標のうち9つの達成	最優秀クラブ

研修

9. 2回の各研修期間内に4種類以上のクラブ役員が研修を修了

管理

- 10.1期分の会費8人分（最低3人の更新会員を含む）を名簿を添えて期日までに支払い完了すると共に、期日通りクラブ役員リストを提出する。

次のリンクから進捗を確認できます: www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports

クラブリソース

会員加入申請書

真実の瞬間

ブランドポータル

Master Your Meetings

Membership Growth

Put on a Good Show

Finding New Members for Your Club

ディストリクトウェブサイト

Toastmaster マガジン

Open House PowerPoint

Open House News Release Template

Open House Resources

Club Meeting Invitations

Let the World Know: Publicity and Promotion

membership@toastmasters.org

clubofficers@toastmasters.org



www.toastmasters.org