

優秀クラブプログラム

優秀クラブになる方法



THINK AND SPEAK
Club 9623849
Colorado Springs, CO

We provide a supportive and positive learning experience in which members are empowered to develop communication and leadership skills, resulting in greater self-confidence and personal growth.





TOASTMASTERS INTERNATIONAL
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. 03/2025

目次

優秀クラブプログラムの成功の基盤	3
優秀クラブプログラム.....	4
優秀クラブプログラムの仕組み	5
資格条件	5
達成目標	5
認定.....	6
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
クラブリソース	14
優秀クラブプログラムの目標.....	15

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、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、会員の自信を引き出し人間的成長を促します。

Toastmasters International の中心的な価値観

- ▶ 誠実性
- ▶ 尊重
- ▶ 貢献
- ▶ 卓越性

Toastmasters International ブランドの約束

個人的および専門的な能力開発を行うことで、個々の能力を強化する。

これが、Toastmasters International のクラブ会員に対する約束です。この約束を矛盾なく実現することができれば、我々は世界中のクラブにおいてクラブとして卓越性を成し遂げたこととなります。

トーストマスターの誓い

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、「誠実性」「尊重」「貢献」「卓越性」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。新会員や入会希望者初めてクラブに参加する際には、前向きな印象を与える必要があります。Toastmasters では、第一印象がもたらさ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	例会は、準備の整った話し手および有益な評価を用意の上で、綿密に計画されるものとしします。
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。

真実の瞬間 は、実行に移されると、Toastmasters の使命と中心的価値観を実現するためのロードマップとなります。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重要な要素を明らかにします。そして、優秀クラブは、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相談して、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可能性があります。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ます。また、ディストリクトリーダーは、この学習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の目標盛り込まれています。**真実の瞬間**をすべての例会採り入れれば、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。このプログラムは、各クラブが**クラブサクセスプラン**を手引きとして使用して達成すべき10の目標によって構成されています。年間を通じてこれらの目標に向けた進捗状況を追跡できるように、更新されたレポートが Toastmasters International のウェブサイト (dashboards.toastmasters.org) に毎日掲載されます。クラブが達成した目標の数は、年度末に集計されます。達成した目標、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、優秀クラブ、準優秀クラブ、最優秀クラブ、またはスメドリー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。

認定を受けるには、クラブは、次の3つの要件を満たす必要があります。

1. クラブは、**Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs**に基づいて適正な資格を有している必要があります。
2. クラブには6月30日の時点で会員が20人いるか、新規、重複、または復帰会員が3人以上増加している必要があります。
3. クラブは、9月30日までにクラブサクセスプランを提出しなければなりません。

「いずれかの資格条件を満たしていない場合は、優秀プログラムの目標をすべて達成していても、優秀クラブの認定を受けることはできません。「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き、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。移籍会員および名誉会員には、この資格条件は適用されないことにご留意ください。

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レポートには、この資格条件を満たすために必要な最低会員数が記載されます。

優秀クラブプログラムの目標

プログラムに関する1ページの簡単な概要が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方法の詳細は下記のとおりです。

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、コース完了、または DTM 賞を1つ受賞
6. さらにレベル4の賞、コース完了、または DTM 賞をもう1つ受賞

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納入され、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。教育認定の対象となる項目の一覧は、toastmasters.org/Education/Education-Programs-FAQ にある教育プログラムの FAQ をご覧ください。

クラブは年間、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、メンバーシップ申請書と支払情報 および会費を**6月30日**までに世界本部に提出する必要があります。**(移籍会員および名誉会員には、クラブの会員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度の各研修期間中に、少なくとも4つのクラブ役員業務についての研修を終えること

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)が担当中に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District Central経由のオンラインで、それぞれ9月30日、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がスケジュールを組み、承認する必要があります。

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の代表による対面またはオンライン形式のリアルタイム研修を受ける必要があります。研修効果を高めるために視聴覚教材を使用することはできますが、そのみを唯一の研修方法としてはなりません。例えば、クラブ役員が自分の役割についての説明動画を視聴しただけでは、たとえその動画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、トレーニングを受けたとはみなされません。

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)の支払いを、氏名のリストを添えて期日までに行い、クラブ役員リストも期限内に提出する。

目標10の会費については、次の場合にクラブはクレジットを取得します。

- ▶ 各クラブの世界本部への10～3月の会費の納入および会員8人(3人以上の更新会員を含む必要がある)の氏名の提出期限は10月1日です。

または

- ▶ 各クラブの世界本部への4～9月の会費の納入および会員8人(3人以上の更新会員を含む必要がある)の氏名の提出期限は4月1日です。

目標10に含まれるクラブ役員リストについては、役員選挙を年に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できる点に注意してください。所属するクラブが役員選挙を1年に1回行っている場合、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、クラブ役員リストを6月30日までに世界本部に提出する必要があります。所属するクラブが役員選挙を半期ごとに行っている場合は、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を世界本部に提出する必要があります。

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はリマインダー・メールが送られます。

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			
レベル	クラブサクセスプラン	6月30日現在の会員数	目標
優秀クラブ	9月30日までに提出*	会員総数20名または会員数の純増3名**	5
準最優秀クラブ	9月30日までに提出*	会員総数20名または会員数の純増5名**	7
最優秀クラブ	9月30日までに提出*	会員総数20名**	9
スメドリー優秀クラブ	9月30日までに提出*	会員総数25名**	10

* 新たに設立認可されたクラブの場合、期限はクラブ設立日から90日後となります。4月1日以降に設立認可されたクラブは、そのクラブ設立プログラム年度のクラブサクセスプランの提出クレジットを自動的に得ます。

** 会員総数は、更新会員、重複会員、新規会員、クラブ設立会員、復帰会員で構成されます。移籍会員はこの総数に加算されません。

所属するクラブが優秀クラブ、準最優秀クラブ、最優秀クラブ、またはスメドリー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）が送られます。

Toastmasters 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、4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、クラブは新規2名のメンバーシップ申請書と支払情報 および会費を世界本部に提出しました。これにより、クラブの会員総数は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（上記に定義）が会員ベース（上記に定義）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日現 在の会員数	6月30日に 達成され た目標	このクラブは 優秀クラブに 認定されま すか？	理由は？
クラブA	14	17	5	はい	このクラブは、年度末までに会員数20名に達しませんでした。3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名以上という要件を満たすことができませんでした。十分な数の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	9	はい	このクラブは、会員数の純増は1名でしたが、会員20名以上という条件は満たしています。このクラブは9つの目標を達成したため、最優秀クラブとして認定されます。
クラブD	31	25	10	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25名を維持し、また、スメドリー優秀クラブに認定されるために十分な数の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、役員の出選日、賞の提出等に変更を加えることはできません。

書類または情報が送信されたことを確認する責任は送信者であるあなたご自身にあることにご留意ください。Toastmasters Internationalは、受領した書類または情報が判読不能であったり不備があったりした場合において、一切の責任を負いません。文書や情報を期日までに送付することが困難な場合は、Eメールや電話などの他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** ページをご覧ください。

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、新規に設立認可されたクラブは、レポート目的の会員基盤として20名が割り当てられます。20名以上の会員で設立認可されるクラブについては、レポートには、会員基盤として、実際の会費納入済み会員数が反映されます。ただし、移籍会員および名誉会員はカウントされないのをご注意ください。さらに、新たに設立認可されたクラブの場合、クラブサクセスプランの提出期限は、クラブ設立日から90日後となります。4月1日以降に設立認可されたクラブは、そのプログラム年度のクラブサクセスプランの提出クレジットを自動的に得ます。

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。認定に向けて取り組んでいるときは、現在の進捗状況を把握する必要があります。オンラインレポートには、クラブの会員基盤、現在の会員数、10の目標達成に向けた進捗状況が表示されます。最新情報は、Toastmasters International のウェブサイト (dashboards.toastmasters.org) で毎日公開されます。毎月初めに、世界本部が前月の処理を完了させている間、ダッシュボードには前月の業務状況が反映されます。月末の締切日は、toastmasters.org/MonthEnd で確認できます。

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、クラブの目標を達成するために必要なすべての要素（いつ、誰が、何を、どのように）が含まれています。何を行うべきか、いつ、どのような方法でそれを達成するか、誰がそれを実行する責任を持つかを事前に決めておくと、成功を達成するのがはるかに簡単になります。そのために、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。

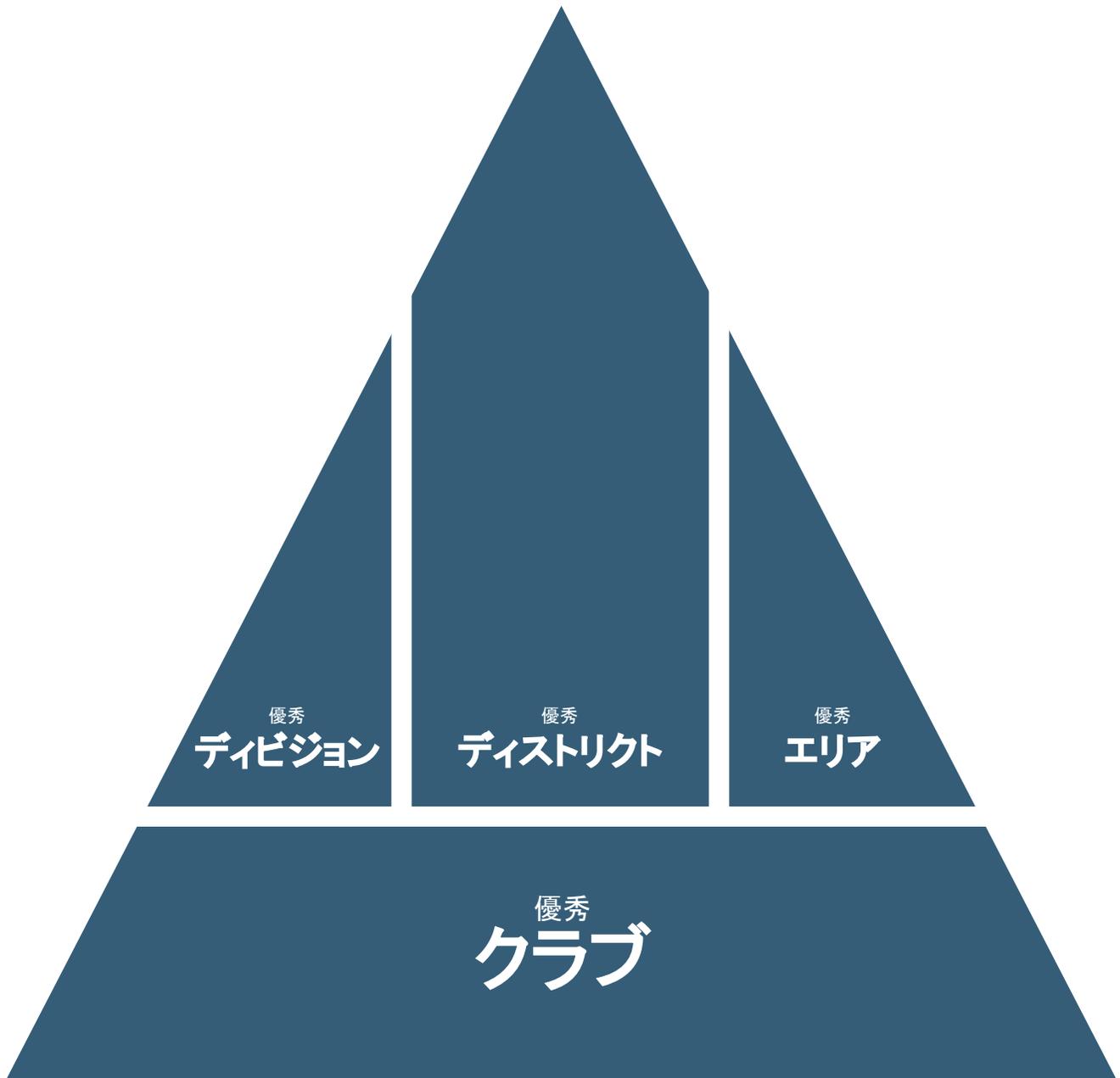
1. 具体的な目的を設定する。
2. 目的を達成するための方策を立てる。
3. プランを実行して成果を収めるための枠組みを構築する。

クラブ役員はオンラインレポートを確認し、定期的に会合を持ち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う必要があります。クラブサクセスプランは役員全員がいつでもアクセスできるよう**Club Central**内で記入できるようにしてください。クラブ役員間の良好なコミュニケーションは重要です。

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。

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

Put on a Good Show

Finding New Members for Your Club

地域別ウェブサイト

Toastmaster マガジン

Open House PowerPoint

Open House News Release Template

ウェブサイトテンプレート

Club Meeting Invitations

Let the World Know: Publicity and Promotion

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

1. クラブは、**Policy 2.0 : Club and Membership Eligibility**の**セクション4: Good Standing of Clubs**に基づいて適正な資格を有している必要があります。
2. クラブには6月30日の時点で会員が20人いるか、新規、重複、または復帰会員が3人以上増加している必要があります。
3. クラブは、9月30日までにクラブサクセスプランを提出しなければなりません。

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、コース完了、またはDTM賞を1つ受賞
6. さらにレベル4の賞、コース完了、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			
レベル	クラブサクセスプラン	6月30日現在の会員数	目標
優秀クラブ	9月30日までに提出*	会員総数20名または会員数の純増3名**	5
準最優秀クラブ	9月30日までに提出*	会員総数20名または会員数の純増5名**	7
最優秀クラブ	9月30日までに提出*	会員総数20名**	9
スメドリー優秀クラブ	9月30日までに提出*	会員総数25名**	10

* 新たに設立認可されたクラブの場合、期限はクラブ設立日から90日後となります。4月1日以降に設立認可されたクラブは、そのクラブ設立プログラム年度のクラブサクセスプランの提出クレジットを自動的に得ます。

** 会員総数は、更新会員、重複会員、新規会員、クラブ設立会員、復帰会員で構成されます。移籍会員はこの総数に加算されません。

dashboards.toastmasters.org で進捗状況を確認してください

研修

9. 2度の各研修期間中に、少なくとも4つのクラブ役員業務についての研修を終えること。

管理

- 10.1期分の会費8人分（最低3人の更新会員を含む）の支払いを、氏名のリストを添えて期日までに行い、クラブ役員リストも期限内に提出する。



toastmasters.org