

2019-2020 District Goals



地区: District 333 A
会則地域: Orient and Southeast Asia

指導力育成: クラブ役員研修

2019～2020年度には、次期クラブ役員の100%がクラブ役員研修を履修する。

実施項目:

私は、リジョンおよびゾーン・チェアパーソン研修のプロセスにおける各自の役割を、地区チームのメンバーが確実に理解できるようにする。

私は、地区GLTコーディネーターがGAT開発プランにリジョンおよびゾーン・チェアパーソン研修を組み入れ、完了した研修について報告を行うよう奨励する。

私は、リジョン/ゾーン・チェアパーソン研修行事を支援し、推進する。

この目標を達成するためのその他の実施項目:

333-A地区73クラブの三役及びキャビネット役員が一堂に集まって全ての研修をしている。

リジョンおよびゾーン・チェアパーソン研修

2019～2020年度には、次期リジョンおよびゾーン・チェアパーソンの100%がリジョンおよびゾーン・チェアパーソン研修を履修する。

実施項目:

私は、リジョンおよびゾーン・チェアパーソン研修のプロセスにおける各自の役割を、地区チームのメンバーが確実に理解できるようにする。

私は、地区GLTコーディネーターがGAT開発プランにリジョンおよびゾーン・チェアパーソン研修を組み入れ、完了した研修について報告を行うよう奨励する。

私は、リジョン/ゾーン・チェアパーソン研修行事を支援し、推進する。

私は、地区GLTコーディネーターが指導力育成補助金を申請し、ゾーン・チェアパーソン研修の経費に充てるよう奨励する。

この目標を達成するためのその他の実施項目:

ゾーンチェアパーソン及び各コーディネーターを一堂に会し1年間の方針、その他の事業も含め研修を行っている。

すべての会員に学ぶ機会を提供

ライオンズ・リーダーシップ研究会

2019～2020年度、私の地区では、所属地域における地域別および国際協会主催の研究会への申込資格を持つ候補者を6人発掘する。

実施項目:

私は、研究会への申込資格を持つ候補者を発掘する上での各自の役割を、地区チームのメンバーが確実に理解できるようにする。

自分としての目標と実施項目

2019～2020年目標、会員増強純増100人とします。

現在ある支部クラブを増強して20名以上になるように努力してエクステーションにします。

LCIF、MGFは200口目標、1人100ドル寄付は全員がするようにします。

アイバンクについては登録人数は多いけれど、角膜提供者が少ないので1人でも多く提供出来るよう努力します。

新会員招請

	年度の目標新会員数
第1四半期	0
第2四半期	40
第3四半期	100
第4四半期	60

第4四半期の末までに、私の地区は計 200人の新会員を入会させる。

実施項目:

私の地区は6のクラブ支部を結成させる。

私の地区は40歳未満の新会員を10人入会させる。

私の地区は10人のレオをライオンに移行させる。

私の地区は6回以上の会員増強イベントを実施する

私の地区内のクラブはすべて、個々に会員増強目標を設定する。

私の地区は、目標を達成するために会員増強リソース(「誘ってみよう!」ガイド、入会式のアイデアが含まれたクラブ会員委員長ガイド、地域社会奉仕ニーズ調査、会員増強補助金)を活用し、推奨する。

新クラブ結成

	新クラブ	チャーターメンバー
第1四半期	0	0
第2四半期	0	0
第3四半期	1	1
第4四半期	1	1

第4四半期が終わるまでに、私の地区は2の新クラブを結成させる。

その新クラブには最低2人のチャーターメンバーが在籍。

実施項目:

会員維持

	退会者数
第1四半期	100
第2四半期	10
第3四半期	15
第4四半期	15

第4四半期末の時点で、地区の退会者数が140人を超えないようにする。

実施項目:

私の地区のGATコーディネーターは、「あなたの評価は？」アンケートの活用を奨励する。

私の地区では、「クラブ活性化計画」を会員維持に役立てる。

私の地区のGATコーディネーターは、すべてのクラブに効果的な新会員オリエンテーションを行わせる。

私の地区では、退会者へのアンケートを通して、会員の満足感を高める方法への理解と認識を深めていく。

この目標を達成するためのその他の実施項目:

懇親会を多くして会員相互のコミュニケーションを最大限に引出して楽しい例会が成せるように努力する。

純増目標

200	+	2	-	140	=	62
年度の目標新会員数	+	年度の目標チャーターメンバー数	-	年度の目標退会者数	=	純増目標

受益者数

2019~2020年度、私の地区は3000人の人々に奉仕する。

実施項目:

私の地区では、奉仕受益者の総数のうち、青少年(18歳未満)が1000人になるようにする。

私の地区では、目標を達成するために奉仕のリソース(奉仕事業プランナー、クラブおよび地域社会奉仕ニーズ調査、地元でパートナーシップを構築するには、資金獲得ガイド)を活用し、奨励する。

私は地区内のクラブに、協力して共同奉仕事業を行うことで、各地域社会へのインパクトを最大化するよう奨励する。

この目標を達成するためのその他の実施項目:

各団体に声をかけ合同で事業を行い、地域全体に奉仕出来るように努力していく。

奉仕活動

2019~2020年度、私の地区では30件の奉仕アクティビティを実施する。

実施項目:

私は地区内のクラブに、グローバル重点分野について説明する。

クラブによる奉仕アクティビティ報告

2019～2020年度、私の地区ではクラブの70%が、MyLionウェブまたはMyLCIを通してそれぞれの奉仕事業を報告する。

実施項目:

私の地区のGATコーディネーターは、MyLionウェブでの報告に関する研修を実施し、参加者に「奉仕の報告が重要な理由」を配布する。

私は、地区内のすべての会員（またはクラブ会長）に、MyLionアプリをダウンロードしてすべての奉仕事業に役立てるよう奨励する。

私は、グローバル・アクション・チームが継続的にクラブの報告を支援するようにする。

私は、クラブの奉仕を報告する責任がクラブ奉仕委員長にあることを強調する。

私の地区では、目標を達成するために奉仕のリソース（アクティビティ報告、アクティビティ報告ガイド、奉仕の報告が重要な理由）を活用し、推奨する。

この目標を達成するためのその他の実施項目：

LCIF1人100ドル寄付全員目標、MGFは出来る限り多く地域にあった奉仕活動、各クラブが違った奉仕活動になると思う。

自分としての目標と実施項目

各地区でもエクステーションが出来ない状況であります。私はFWT委員から少しでも多く支部クラブを結成して頂き、その支部を肉付けして頂くために私のガバナーだけの1年間特別委員会を作り、支部を20名以上にエクステーションが出来るように実施して行きたい。

参加

2019～2020年度、私の地区ではライオンズの50%がLCIFのインパクトを理解し、LCIFへの寄付を通して支援を示す。

実施項目:

資金獲得

2019～2020年度、私は地区LCIFコーディネーターと協力し、US\$ 100.00を獲得することで「キャンペーン100：奉仕に力を」を支援する。

実施項目:

私の地区では、US\$100.00 を獲得することで「キャンペーン100：奉仕に力を」を支援する。

私の地区では、「キャンペーン100：奉仕に力を」に向けて40クラブがモデルクラブ誓約を行うようになる。

私の地区では今年度、60クラブを100/100クラブにする。

この目標を達成するためのその他の実施項目：

ガバナー1人が笛を吹いても踊る人がいなければ何にもなりません。LCIFについては地域性が大分影響すると思う。100ドル寄付にしても3ヶ月分の年会費のクラブがあります。ただ上から寄付を決めつけられてもクラブが無くなったら何にもなりません。私は100ドル寄付よりもクラブ存続の方をとりたいたいと思います。

アドボカシー

2019～2020年度、私の地区ではクラブの100%が、MyLionウェブまたはMyLCIを通してそれぞれの奉仕事業を報告する。

実施項目:

私の地区では、LCIFの拡大されたグローバル重点分野と私たちが利用できる交付金について、ライオンズの知識を高める。

私は地区ガバナーとして行う訪問の度に、LCIFに関するメッセージを発信する。

私の地区に提供されるすべての交付金について、私は事業報告の100%が遅滞なくLCIFに提出されるようにすることで、グッドスタンディングを維持し、今後も交付金を受けられるようにする。

この目標を達成するためのその他の実施項目:

各クラブによっては奉仕のやり方が大分違います。何十年も継続してやっている奉仕活動のクラブもあれば、新しいクラブはこれからどんな奉仕活動が出来るか、考えている事を少しでもお手伝い出来るように指導して行くつもりです。

自分としての目標と実施項目

寄付だけが先に走って行っているような気がします。クラブ無くして寄付は無し。クラブが楽しく出来て仲間が増えれば、自ずから寄付も出来ると思う。最近のライオンズクラブは寄付だけが先行しているように思う。100ドル寄付にしても、どうしてもやれと言うのならクラブを退会する人が急増すると思う。寄付も大切だけれど20人以下のクラブが半分以上ある今日、上に立つ人は現状を把握し寄付より会員増強が先のように思われる。地区ガバナーにやれやれではなくて、地区ガバナーまで視線を下げて一緒に事業を推進していくような上層部になっていけたらと思う。

1. ライオンズクラブは仲間づくり。
2. 仲間づくりで会員増強。
3. 会員同士のコミュニケーションが大事。
4. LCIFに協力。