

2019-2020 District Goals



地区: District 331 B
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:

4月12日に次期地区GAT会議を開催。

6月8日に次期GATの参加のもと、クラブ会長、クラブ幹事、クラブ会計のセミナーを実施する。

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:

4月12日に次期地区GAT及び地区委員長会議を開催。

5月24日に次期地区GATとゾーンチェアパーソンの一泊研修を実施する。

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2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

ゾーンチェアパーソンの研修を支援し、その役割を確実に理解できるようにする。

公認ガイディング・ライオンとなるための基準を満たしているライオンを発掘し地区GATが支援する。

研究会への申込資格を持つ候補者を発掘する。

新会員招請

	年度の目標新会員数
第1四半期	55
第2四半期	80
第3四半期	65
第4四半期	50

第4四半期の末までに、私の地区は計 250人の新会員を入会させる。

実施項目:

私の地区は3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20人入会させる。

私の地区は1人のレオをライオンに移行させる。

私の地区は 2 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	0	0
第4四半期	1	20

第4四半期が終わるまでに、私の地区は1の新クラブを結成させる。

その新クラブには最低 20 人のチャーターメンバーが在籍。

実施項目:

私の地区では、新クラブ結成ワークショップを開催する。

私の地区は、目標を達成するために会員増強リソース (会員増強補助金、新クラブ結成ガイド、「誘ってみよう！」ガイド) を活用し、推奨する。

会員維持

	退会者数
第1四半期	40
第2四半期	40
第3四半期	50
第4四半期	60

第4四半期末の時点で、地区の退会者数が190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:

入会3年以内のメンバーが退会しないようにクラブ会長、クラブ会員委員長との連携を強化する。

純増目標

250	+	20	-	190	=	80
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43000人の人々に奉仕する。

実施項目:

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:

地区及びクラブシェアリング交付金を活用し共同奉仕事業を支援する。

奉仕活動

2019~2020年度、私の地区では900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85%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：

地区で糖尿病セミナーをクラブ会長、クラブ幹事、クラブ会計及び一般市民を対象に実施する。

自分としての目標と実施項目

地区及びクラブシェアリング交付金を活用して、複数クラブが共同奉仕事業ができるように全てのゾーンチェアパーソンを支援する。

参加

2019～2020年度、私の地区ではライオンズの100%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:

私は地区LCIFコーディネーターを支援し、彼らがLCIFに関するライオンズの知識を高め、「キャンペーン100：LCIF奉仕に力を」に参加するライオンズの数を最大化できるようにする。

私の地区では、会員が毎週2ドルを「キャンペーン100：LCIF奉仕に力を」に寄付するよう奨励する。

私は、年に12000.00ドルを寄付することで自らLCIFを支援することにより、模範を示す。

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\$ 210000.00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\$210000.00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3クラブがモデルクラブ誓約を行うようにする。

私の地区では今年度、30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：

自らLCIFの意義を説明し、クラブ訪問などで会員一人一人に直接寄付をお願いをする。

アドボカシー

2019～2020年度、私の地区ではクラブの80%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：

MYLCIの利用を促進する。

自分としての目標と実施項目

LCIFについて知識や認識を高めるために、自らがメッセージをは発信し、寄付のお願いをしております。