

地区目標

地区戦略計画

ワークブック



第一副地区ガバナー各位

執行役員一同より、第一副地区ガバナーご選出にお祝いを申し上げます。当組織に大きく貢献してきた皆様のご尽力、そしてリーダーとしてのご成功に、心から敬意を表します。

新たな会員拡大イニシアチブ、ミッション 1.5 に乗り出すに当たり、私たちは全レベルで協力してミッション 1.5 ターゲット値の達成に取り組まなければなりません。現および次期地区チームとともに、地区目標と地区の会員拡大ターゲット値の評価を行ってください。皆さんはチームとして、2024～2025 年度の地区独自の奉仕事業・指導力育成・ライオンズクラブ国際財団（LCIF）ターゲット値を定め、会員拡大ターゲット値を含めてそのすべてを達成するための行動計画を策定していくことになります。そこで、皆さんにお願いがあります。

- **8 つのグローバル重点分野から 2 つを選び、地区内クラブに奨励してください。** 通常の地域事業に加えてグローバル重点分野での活動を目指すよう、クラブに呼びかけてください。[「奉仕の道のり」ウェブページ](#)を役立てて、指針と支援を提供するとよいでしょう。
- **退会者 10 パーセント減を目指してください。** [「クラブの向上を目指して」ウェブページ](#)にアクセスし、強力で積極的な会員を維持するためのアイデアを入手しましょう。最近解散したクラブを再建することや、ステータスクォ・クラブと連絡を取り続けることを考えてください。

[グローバル・メンバーシップ・アプローチ](#)は、ミッション 1.5 ターゲット値の達成に役立つプロセスです。皆さんの地区は、ミッション 1.5 に沿って取り組むことにより、会員の増加、クラブの強化、奉仕の拡大に向けて独自の機会と明確な道筋を切り開く作業に着手します。ライオンの一人ひとりが、地区に対する責任を担うことになります。したがって、全レベルでの協力と責任の遂行を促すことで、彼らが後に続ける模範になってください。

さらなる会員拡大を進めていく上で、次年度のビジョンを構築する時が来ています。今後数カ月の間に、現および次期地区チームとともにこの「地区戦略計画ワークブック」の内容を確認してください。

現実的で達成可能な目標の設定は難しい作業のように感じられるかもしれません。皆さんと地区のメンバーがプロセスを一步步ずつ踏んでいけるよう、グローバル・アクション・チームのリーダーがいつでもお手伝いいたします。

協力することなくして成功はありえません。お力添えを心からお願い申し上げます。

奉仕の心で

国際第一副会長
ファブリシオ・オリベイラ

概要

第一副地区ガバナー/地区ガバナーエレクト（FVDG/DGE）のためのガイドライン

地区戦略計画ワークブックに着手する前に、以下を行ってください。

1. 有能なリーダーを選んで地区チームを組織する。
2. [グローバル・メンバーシップ・アプローチ](#)の一環として「チームを作る」ステップを終える。

献身的なチームメンバーが揃ったら、以下を行ってください。

3. このワークブックを精読して内容を確認し、指示に従い**単独**でいくつかの作業を終える。単独での作業は、2024 年 1 月にミッション 1.5 ターゲット値を受け取ってから行います。
4. チームメンバーがそれぞれ検討できるよう報告書と関連情報を共有することで、作業への参加に備えてもらう。
5. チームを招集して（必要に応じて）ともに地区戦略計画ワークブックの内容を確認し、チームとして残りの作業を終える。

このワークブックの作業を終えることで、あなたと地区チームは効果的な行動計画を立てるために必要なツールとリソースを入手し、地区の成長に役立てることができるようになるでしょう。

期待されること

- あなたの地区チームは、奉仕事業・指導力育成・ライオンズクラブ国際財団（LCIF）に関する地区独自のターゲット値を設定することになります。
- 会員拡大（ミッション 1.5）ターゲット値は、12 月の退会者数、地区の動向、GAT 会則地域およびエリアリーダーからのフィードバックに基づき、2024 年 1 月に提供されます。
 - ミッション 1.5 ターゲット値は、地区に期待される最小限の会員拡大目標です。
 - 地区チームは、地区戦略計画ワークブックの内容を確認し、グローバル・メンバーシップ・アプローチの一環として「ビジョンを構築する」ステップを踏んでいくことになりますが、その中での討論に基づき、ミッション 1.5 ターゲット値を上回る目標を設定することができます。
- 会員拡大・奉仕・指導力育成・LCIF ターゲット値のすべてを達成するための行動計画は、ミッション 1.5 ターゲット値を受け取り、SWOT 分析を行い、FVDG/DGE セミナーに出席し、すべての準備作業を終えてから立てるべきです。
- 地区の目標と行動計画がまとまったら、FVDG/DGE は地区目標提出プラットフォーム（2024 年 3 月公開）を使って目標と行動計画を提出することになります。
- 提出を終えたら、FVDG/DGE は地区の全会員に、提出された地区目標の確認と支援を求めます。GAT エリアリーダーと複合地区役員からも、忘れずにフィードバックと意見を得るようにしてください。

地区戦略計画ワークブック

地区目標

会員拡大

ミッション 1.5 を支援するため、私は地区ガバナー任期中に、地区チームと協力して地域に定められた会員拡大ターゲット値の達成に取り組む。

☐ 当地区は定められた会員拡大ターゲット値を達成する。または

☐ 当地区は定められた会員拡大ターゲット値を達成するが、総数をさらに増やすことを目指す。

これらの目標数は、定められた最小限の会員拡大ターゲット値に上乗せされます。

- 私たちのチームでは、チャーターメンバー各20人以上の新クラブをさらに____つ結成する。
- 地区内のクラブは、既存のクラブにさらに____人の新会員を入会させる。
- 当地区は会員をさらに____人純増させる。

奉仕事業

クラブの奉仕のインパクトへの認識を高めて会員候補を呼び込むため、私は地区ガバナー任期中に、地区チームと協力してライオンズクラブとレオクラブの奉仕報告率の向上に取り組む。

- 私たちのチームは、当地区の____%のライオンズクラブとレオクラブが確実に奉仕を報告するようにする。

☐ 私は、地区 GST コーディネーターが適時に奉仕を企画して報告することの重要性を訴えていくよう働きかける。

指導力育成

知識の豊かなサーバントリーダーがいる地域では、新会員が増え、ライオンズやレオも充実した会員体験を得られる。私は地区ガバナー任期の第1四半期に、地区チームと協力してクラブ役員研修とゾーン・チェアパーソン研修の推進に取り組む。

- 私たちのチームは、____%のゾーン・チェアパーソンが確実にゾーン・チェアパーソン研修に参加するようにする。
- 当地区は、____%のクラブ役員（会長、幹事、会計）が確実にクラブ役員研修に参加するようにする。

☐ 私は、地区 GLT コーディネーターが Learn の研修管理機能を使って、完了したゾーン・チェアパーソン研修とクラブ役員研修を確実に報告するよう働きかける。

LCIF

会員オリエンテーションでライオンズクラブ国際財団（LCIF）への寄付のインパクトに関する知識を高めれば、ライオンズとレオからの個人的な貢献と寄付を増やすことができる。LCIF がその資金獲得目標を達成し、グローバルなインパクトを高めることができるよう、私は地区ガバナー任期中に、地区チームと協力して LCIF への支援に取り組む。

- 私たちのチームは、地区内の個人寄付率を____%、地区内のクラブ寄付率を____% 高める。
- 私は、____レベルの LCIF 理事長メダル獲得を目指す。
- 私は、LCIF に____ドルの個人寄付を行い、当地区キャビネットの____人の会員に LCIF への個人寄付を行うよう求める。

☐ 私は、地区の資金獲得目標が確実に達成されるようにすることで、国際会長 LCIF 目標達成アワードを獲得する。



はじめに

こんにちは！私はライオン・マリアです。地区戦略計画ワークブックについて説明させていただきます。

目的：このワークブックを使って、あなたとそのチームは以下を行っていきます。

- 地区がミッション 1.5 ターゲット値を達成するために役立つ主な戦略を検討する。
- 地域における奉仕・指導力育成・LCIF の動向を把握して分析する方法を学び、あなたとそのチームが現実的で達成可能な目標を立てるために役立てる。
- 奉仕を高め、会員を増やし、指導力育成の機会を提供し、世界のニーズを満たすための資金獲得活動を推進していく方法を見つける。
- チーム作りを促し、地区のビジョンを統一するために設けられた質問のリストを役立てて、重要なトピックについてブレインストーミングを行う。

あなたの役割：地区を前進させるためには、[ミッション 1.5](#) において[あなたのそのチームが果たす役割](#)を理解し、その遂行を促し、成功への真剣な取り組みを生み出す必要があります。

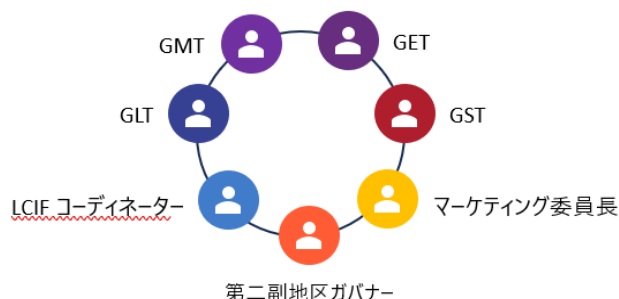
始める前に：チームを招集し、心構えをしてもらいましょう。全員で取り組むことが重要であり、この「全員」には、地区内の若手ライオンズやレオも含まれます。あなただけで計画を遂行することは不可能ですので、彼らの支援を受けずに計画を立てるべきではありません。

チームは次のようなメンバーで固めるべきです。

- 地区の成功を重視している
- 会員として経験を積むことを希望している
- 責任を負う
- 進んでコミュニケーションを取り、模範を示す

役割を熱心に果たしてくれる最適なメンバーを選ぶようにしてください。

含めるべきメンバー：



まったら、全レベルで賛同を得るプロセスに参加してもらいましょう。現地区ガバナーも必ず含めるようにし、意見や情報を集めてください。

地区戦略計画ワークブック

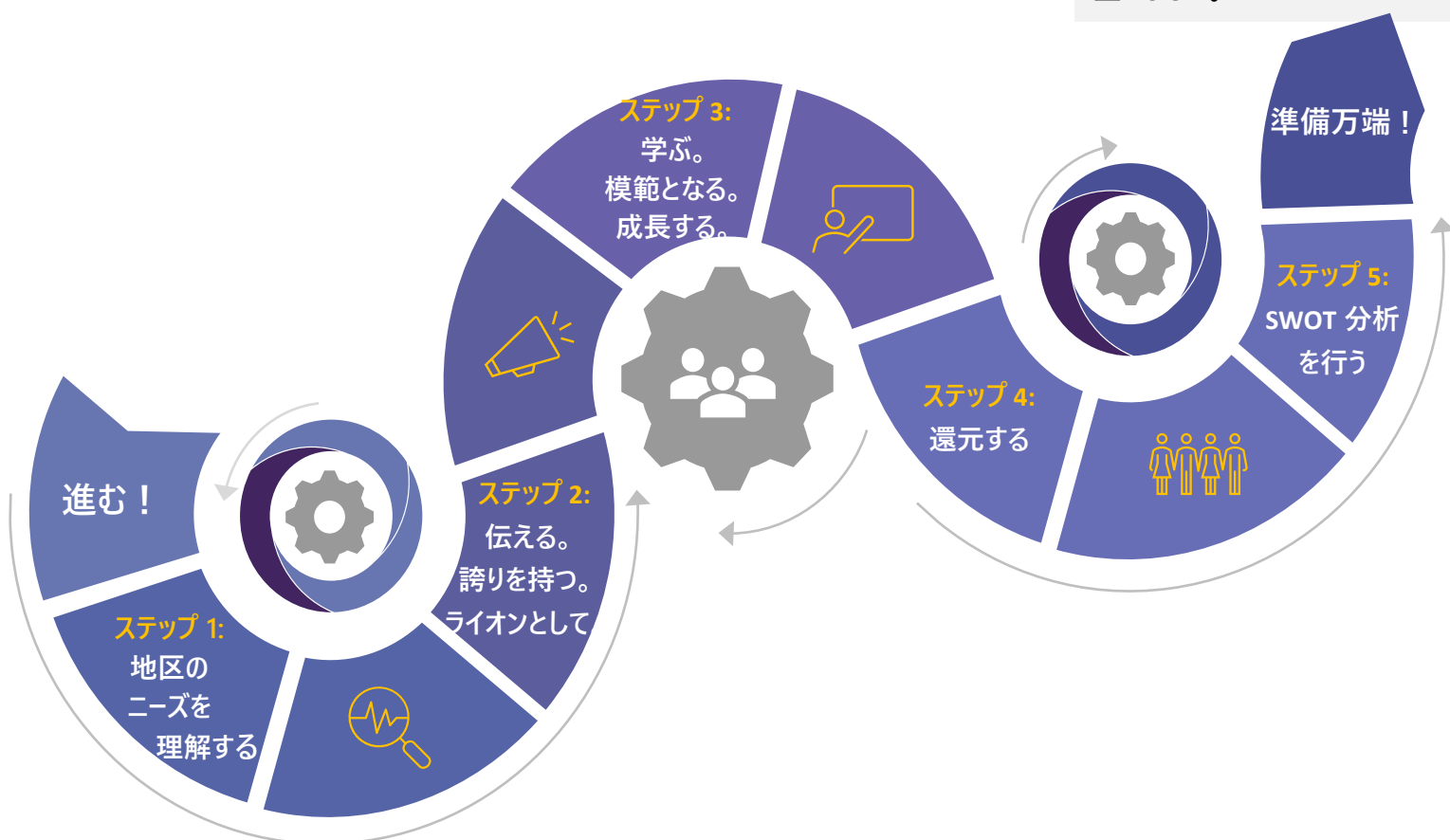
このワークブックにまとめられた地区目標達成への道筋を役立てて、地区における会員の現状を十分に理解し、会員の拡大と奉仕のインパクトの強化にどこから着手すべきかを見極めてください。

では、始めましょう！

地区目標達成への道筋

おめでとうございます！

あなたのチームは設定したミッション 1.5、その他の目標の達成を支援する行動計画を立てる準備が整いました。



地区戦略計画ワークブック

ステップ1：地区のニーズを理解する

地区のニーズへの理解を深めることは、会員拡大、指導力育成、有意義な地域社会奉仕において優れた成果を上げるために役立ちます。

地区の現在の会員動向を確認・分析し、ミッション 1.5 ターゲット値が重要である理由をチームが理解するために役立てましょう。新会員勧誘だけでなく、新クラブ結成のいずれにおいても、地域社会で会員を増やすために役立つ戦術への認識を高めることができるよう、戦略的な行動計画を立ててください。

データを分析する理由

焦点の明確化



データの分析は、苦境にあるクラブや成果を上げているクラブを効果的に見極めるために役立ちます。過去のデータを確認し、奉仕・指導力育成・LCIF に関する**現実的な目標**を立てましょう。

問題の解決



分析結果を役立てて、過去の成功率に基づき地区が再現すべき行動と避けるべき行動の裏付けにします。

革新



周囲の地区の動向を確認し、GAT エリアリーダーと連絡を取り合うことで、地域で実行できそうな解決策を理解し、チーム全体から新しいアイデアを引き出します。

新会員勧誘



データを理解すれば、地区が対象者層、マーケット、効率を高める機会を特定し、指導力育成や奉仕報告においてさらに研修が必要なクラブを見極めるために役立ちます。

地区戦略計画ワークブック

確認すべき報告書

- [会員関係報告書ツールボックス](#)を役立てれば、[5カ年会員動向報告書](#)や[会員報告累計表](#)など、毎月更新される各種報告書にオンラインでアクセスできます。これらの報告書は、新クラブ、チャーターメンバー、新会員、退会者が毎年どのように増減しているか、地区チームが評価するために役立ちます。
 - 会員関係報告書ツールボックスには[地区健康診断レポート](#)も含まれており、地区が全体的に健全であるかどうかを測定する上で役立ちます。このレポートには、クラブと会員の強み、クラブの報告実績、クラブの財務健全性、地区キャビネットの空席に関する情報が記載されています。
 - [クラブ健康診断レポート](#)を確認し、新会員獲得に関してさらに支援を必要としているクラブについての知識を深めることを検討してください。
- [Insights](#)には様々な報告書が含まれています。これらの報告書では前年度と今年度のデータを月別に比較できるため、退会を防ぎ会員を増やすには四半期ごとにどのような行動を取るべきか、地区チームが検討するために役立つでしょう。また、奉仕事業とLCIFへの寄付に関する情報も得られます。
- [LCI リアルタイム報告書](#)は、会員拡大、奉仕事業、LCIF への寄付に関する指標の詳細なデータとインタラクティブな図表を地区チームに提供します。
 - ログイン情報と、このプラットフォームを通して入手できる各種レポートの見方に関する説明は、[ユーザーガイド](#)をご確認ください。このプラットフォームは英語のみで提供されていますが、ユーザーガイドの翻訳版が各種レポートの閲覧に役立つでしょう。

地区戦略計画ワークブック

会員拡大のリソース

会員拡大にはコミットメントが必要ですが、同時に適切なリソースも必要です。あなたと地区チームには地区に役立つよう適した形に調整可能な会員関連の数々の重要なツールやプログラムへのアクセスがあります。それらを活用してください。

地区のデータや動向を確認する際には、以下のリソースを役立てて、全体的な会員拡大ニーズを満たすことを検討してください。

情報を整理

- [グローバル・メンバーシップ・アプローチ](#)。あなたの地区では、グローバル・メンバーシップ・アプローチに取り組んでいますか？このプロセスの目的は、世界中のあらゆる地区とクラブが拡大を遂げるために役立つリソースを提供することにあります。新クラブ結成により地区の若返りを図り、新会員を加えてクラブを活性化させ、仲間との親睦と興味深い奉仕によって現会員のやる気を一新させることに重点を置いています。Learnの[ライオンズ学習センター](#)では、「グローバル・メンバーシップ・アプローチ」研修を受講できます。
 - クラブレベルでグローバル・メンバーシップ・アプローチを実施するために追加支援が必要ですか？[ゾーンおよびリジョン・チェアパーソンを対象とする「グローバル・メンバーシップ・アプローチ」研修](#)を役立てれば、地区内の全クラブ会員を確実に会員拡大に取り組ませ、責任を担ってもらうことができます。

新クラブの結成を焦点に

- [クラブの結成](#)。新ライオンズクラブの結成によって、地域の人々を結束させ、変化をもたらす機会を与え、偉業を成し遂げられるようにしてください。一人ひとりに合ったクラブと会員の種類があります。Learnのライオンズ学習センターでは、「新クラブ結成」研修を受講できます。クラブ結成関連のその他の有益なリソースとしては、以下が挙げられます。
 - 特定の地域が新ライオンズクラブの結成に適した場所であるかを判断する前に、[新クラブ地域社会奉仕ニーズ調査](#)を行うことで、ライオンズクラブがそこで満たすことのできるニーズは何かを見極めましょう。
 - 対話型の[クラブおよび地域社会奉仕ニーズ調査](#)は、地区内のクラブがその奉仕を振り返り、各地域社会にインパクトを及ぼす新しい方法を見つけるために役立ちます。
 - [新クラブ結成ガイド](#)の4段階のプロセスを踏めば、地区とスポンサークラブが新クラブを組織・結成するために役立ちます。

地区戦略計画ワークブック

新会員の勧誘を焦点に

- **会員の勧誘**。会員拡大に最も成功しているクラブでは、勧誘の文化を培っています。「[クラブ会員委員長](#)」ウェブページで入手できる「[誘ってみよう！新会員勧誘ガイド](#)」と「[誘ってみよう！早わかりガイド](#)」は、新会員勧誘のプロセスを踏むために役立ちます。

新会員と現会員を焦点に

- **会員の満足度**。会員の満足度が高まれば退会者は減っていくはずであり、そのための努力は個々のクラブから始まります。地区内のクラブはどのような方法で、奉仕と親睦によって会員を参加させ続けているでしょうか？[クラブ活性化計画](#)や[会員満足度向上ガイド](#)など、会員の満足度向上に役立つリソースは、「クラブ会員委員長」ウェブページに掲載されています。
 - [新会員オリエンテーション](#)の重要性はいくら強調してもしきれません。オリエンテーションで提供される情報は、新会員に確固とした基盤を与え、満足感を助長します。また、クラブの機能や自分の役割を理解するとともに、地区と国際協会の全体像を把握するためにも役立ちます。適切な情報を与えられた新会員は安心してクラブに溶け込むことができ、クラブの活動にも積極的に参加するようになり、ライオンズクラブに長く留まることでしょう。

私たちはあなたの成長を支援します！

会員関連のツールとプログラムに加えて、あなたの地区がミッション 1.5 を推進するための適切なリソースを入手できるよう、[GAT エリアリーダー](#)とライオンズ・インターナショナルのスタッフがお手伝いいたします。提供されている報告書、プログラム、リソースに関するご質問がありましたら、いつでもご連絡ください。

- GAT エリアリーダーとグループリーダーは、FVDG/DGE セミナー、グローバル・メンバーシップ・アプローチ、ミッション 1.5 および地区目標に関して、あなたとそのチームを支援する体制を整えています。[地区の成功に向けた支援活動](#)を確認することで、この体制への理解を深めるようにしてください。
- [GAT スタッフ連絡先](#)を使えば、グローバル・アクション・チーム担当スタッフや GAT 地域スペシャリストに直接連絡できます。

地区戦略計画ワークブック

ステップ 2：伝える。誇りを持つ。ライオンとして。

コミュニケーションの効果

コミュニケーションはミッション 1.5 の成功にとって不可欠です。また、ライオンズとクラブにミッション 1.5 に取り組んでもらう上でも重要です。2024 年 1 月にミッション 1.5 ターゲット値を受け取り、チームでステップ 5 の SWOT 分析を終えたら、その結果を地区内のライオンズとレオに共有してください。地区やクラブでうまくいっていることに関する意見を集めるとともに、彼らが直面している課題への理解を深めましょう。得られたフィードバックに基づいて、SWOT 分析の修正を続けてください。

コミュニケーションは所属意識と信頼を高めます。計画策定のプロセスに参加した人々は、あなたのリーダーシップを評価し、設定された目標を支援し、地区チームが今後数カ月以内に立ち上げていく計画の遂行に手を貸してくれるはずです。

地区の計画を効率的に遂行するためには、緊密なコミュニケーションを続ける必要があります。効果的なコミュニケーションを心がけることで、会員拡大への認識と意欲を生み、会員候補に奉仕のインパクトを伝えていくことが重要です。

マーケティングは、地区におけるクラブの認知度を高め、新会員を勧誘し、奉仕活動を PR する絶好の方法です。クラブのマーケティングは重要であり、地区レベルで取り組む機会はいくつもあります。

- 地区マーケティング委員長が各クラブのマーケティング委員長と頻繁に連絡を取り続け、マーケティング文化の構築を支援するようにしてください。
- クラブ・マーケティング委員長は、クラブのマーケティングの取り組みを活性化して主導します。その方法は、事業や会員勧誘に関するマーケティング計画を立てること、ソーシャルメディアを使ってストーリーを伝えること、ライオンズや地域パートナーと協力して地域で行われる奉仕事業への注目を集めることなどです。チームと協力し、クラブ・マーケティング委員長を任命していないクラブを個別にフォローアップしてください。
- 地区内で行うPRキャンペーンについて話し合い、マーケティング、コミュニケーション、PRに協力して取り組むことにより、クラブの活動への認識を高めていきましょう。
- [ライオンズ・インターナショナル・マーケティング・アワード](#)は、会員拡大の取り組み、奉仕事業、または指導力育成の機会に関するマーケティング・キャンペーンを行ったクラブを表彰するものです。地区内のクラブ・マーケティング委員長に、会員委員長および/または奉仕委員長と協力してクラブのイベントを企画し、そのマーケティングを行い、アワードに応募するよう奨励してください。

奉仕を報告する理由

地区の奉仕目標の焦点は、ライオンズクラブとレオクラブによる奉仕事業の企画・報告率を高めることに置かれています。そのため、会員拡大を推進する方法の一つとしての奉仕報告のメリットを説明する必要があります。

- マーケティング・ツールの一つとして、[クラブ検索](#)を利用できることはご存じでしたか？クラブが奉仕を報告すれば、過去の活動がクラブのプロフィールに追加されます。クラブのプロフィールは、入会に関心のある会員候補や、クラブに奉仕を頼みたい人が最初に情報を求める場所です。
 - 奉仕報告に関するヒントや支援が必要ですか？「[アクティビティ報告](#)」ウェブページには、以下のようなツールやリソースが用意されています。
 - 「**MyLion：奉仕アクティビティを報告して祝いましょう**」ガイドには、奉仕アクティビティを報告する方法が順を追って示されています。この優れたツールをクラブと共有してください！
 - 「**奉仕の報告が重要な理由**」では、ライオンズ、クラブ、地区、その奉仕する地域社会に奉仕報告がもたらすメリットを説明しています。
 - 「**ライオンズの奉仕のインパクトを測定**」は、ライオンズが報告できるさまざまな奉仕活動について概説し、奉仕のインパクトを算出する方法を説明するガイドです。

インパクトを共有することにより、ライオンズとレオはグローバルな奉仕の伝統を伝え、鼓舞し、広げていくのです。会員候補に入会すべき理由を伝えるエレベータースピーチを練る時には、過去の奉仕報告データを確認するよう、クラブに求めてください。

詳細に語ることはストーリーに力を与えます。「87の家族に食料を提供した」と言ったほうが、「フードドライブを行った」と言うよりも強力です。「クラブは昨年 1,265 時間をボランティアに注いだ」と言ったほうが、「クラブは地域社会に奉仕している」と言うよりも強力です。**クラブが奉仕を報告すれば、クラブのインパクトに関する力強いストーリーを地域の会員候補に伝えるために必要な詳しい情報が蓄積されます。**

ライオンズはそれぞれの地域社会で多様な奉仕事業を行うほか、世界で一丸となって、グローバル重点分野にも取り組んでいます。今年度は、ライオンズクラブ国際協会の掲げるグローバル重点分野と、ライオンズクラブ国際財団で取り組んでいる重点分野を揃えるというプロセスを始めています。これには以下が含まれます。

- **小児がん**：小児がんを患う子どもとその家族のニーズを満たすための支援を提供する。
- **糖尿病**：糖尿病のまん延を抑えるとともに、糖尿病を抱える人の生活の質を向上する。
- **災害援助**：自然災害に見舞われた地域社会の緊急ニーズを満たし、長期的な支援を提供する。
- **環境保全**：より健やかな地域社会と、より持続可能な世界を実現するため、自然環境を守る。
- **人道支援**：世界で最も切迫したニーズを特定し、最も必要とされる場所で人道支援を提供する。
- **食料支援**：飢えを緩和するため、食料安全保障と栄養価の高い食料へのアクセス改善に取り組む。
- **視力保護**：回避可能な失明を予防するとともに、目の不自由な人の生活の質を向上する。
- **青少年**：若者がよい選択をし、健全で生産的な生活を送り、次世代の偉大な奉仕のリーダーになるために必要な支援を提供する。

新たに導入されるLion Portalでも、奉仕報告の選択肢に拡大された重点分野のリストが反映されます。

地区戦略計画ワークブック

ステップ3：学ぶ。模範となる。成長する。

研修と育成のインパクト

特に主要役職に就いているライオンズにとって、研修は会員拡大の重要な要素です。役員はそれぞれにミッション1.5の重要性を伝える役割を果たし、地区のビジョン、計画、成功に寄与しますが、研修は会員を導き、育てるための適切なスキルを私たちが身につけられるようにしてくれます。

地区の指導力育成目標の焦点は、クラブ役員とゾーン・チェアパーソンの研修受講・報告率の向上に置かれています。そのため、利用できるあらゆる研修の機会とリソースを、地区役員が確実に入手して活用することが重要です。

ライオンズ・インターナショナルのクラブ役員およびゾーン・チェアパーソン研修の機会を確認し、地区チームがその内容を理解して次期役員に研修を受けることのメリットを説明できるようにしてください。

- [クラブ役員研修](#)コースは、クラブ役員の役割と責任について概説するものです。その他のリーダーシップ・スキル研修コースについては、ライオンズ学習センターで「コースカタログ」を確認してください。
- [ゾーン・チェアパーソン・ワークショップ](#)のカリキュラムには、ゾーン・チェアパーソンがリーダーシップ・スキルを磨き、問題解決のテクニックを習得し、ゾーン内のクラブの全体的な健康の評価に熟達するために必要とされる多様な研修と教材が網羅されています。

現在の地区役員と従来の役員研修について話し合う

- 「[地区リーダーシップ評価表](#)」ツールを役立てて、地区ですでに行われている研修・指導力育成プログラムへの認識を深め、その拡大と改善の可能性を探りましょう。

地区戦略計画ワークブック

取り上げるトピックの提案：

- クラブ役員とゾーン・チェアパーソンにはどのプログラム、セミナー、研修が提供されるべきか？
- 最適な研修の形式と頻度は？
- 地区と複合地区によって提供されるさまざまなプログラム、セミナー、研修に参加するよう、クラブ役員とゾーン・チェアパーソンに奨励する方法は？
- 地区グローバル指導力育成チーム（GLT）コーディネーターがLearnで研修を報告したことを地区チームが確認する方法は？

研修予定表を作成する

- 研修のトピックが決まったら、地区のクラブ役員およびゾーン・チェアパーソン研修の予定表を作成します。
 - 予定表には、必ず[GLTコーディネーター 責務の遂行スケジュール](#)を含めるようにしてください。
- 地区GLTコーディネーターがLearnで研修情報を入力したことを確認します。
- 地区マーケティング委員長と協力し、地区の研修予定表を広めるさまざまな方法を考えます。

留意事項：各研修行事を終えたら、地区 GLT コーディネーターは必ず Learn でそれぞれの研修の参加者と講師を報告するようにしてください。これには、グローバル・メンバーシップ・アプローチとミッション 1.5 に関する研修も含まれます。

さらに支援が必要ですか？[「指導力育成」ウェブページ](#)にアクセスすれば、ライオンズ・インターナショナルが提供している様々な指導力育成プログラム、補助金、数々の学習の機会に関する情報が見つかるでしょう。



ステップ 4：地域社会に還元する

寄付のインパクト

ライオンズとして、私たちはニーズのある世界に奉仕していますが、その支援している地域社会と共有している世界への貢献を高める方法を探し続けていかなければなりません。ライオンズクラブ国際財団（LCIF）はライオンズの奉仕を強化します。だからこそ、地区の LCIF 目標の焦点は、地区 LCIF コーディネーターが地区の資金獲得目標を達成できるよう支援し、私たちのグローバルなインパクトを拡大することに置かれているのです。

地区およびクラブLCIFコーディネーターとアイデアをブレインストーミングする

- 地区LCIFコーディネーターと必ず定期的に、頻繁に連絡を取り合うようにします。この種の連絡は説明責任を果たしてもらう上で重要であり、確認の機会を定期的に設けるべきです。
- 地区LCIFコーディネーターと資金獲得戦略を、地区マーケティング委員長とPR戦略を策定し、立てた計画を地区LCIFコーディネーターに伝えてください。協力して短期目標を設定し、スケジュールを立て、それぞれの節目を達成する方法について話し合います。
- 地区内では、クラブLCIFコーディネーターはどのような役割を果たしていますか？彼らは積極的でしょうか？地区LCIFコーディネーターと協力して地区内のクラブLCIFコーディネーターを活性化し、積極的に取り組んでもらうようにしてください。
- 地区のLCIF資金獲得チームの成功を祝います。クラブや個人がLCIFに多額の寄付をした場合には、そのことを祝い、公の場で表彰しましょう。地区のマーケティング委員長やLCIFコーディネーターは、表彰の機会についてブレインストーミングを行うことができます。表彰に当たっては、寄付が有益である「理由」や、寄付のインパクト/重要性にも触れながら、感謝を示すようにしてください。
- 地区内でLCIFへの支援を呼びかけ、模範を示します。他のリーダーにも、寄付の重要性をPRするよう奨励してください。

寄付は奉仕の形の一つ

ライオンズによる寄付が LCIF を支えており、個々の地区だけでなく、世界中で大規模な奉仕事業を可能にしています。

- LCIFに個人寄付を行いましょう。あなたの率先垂範は、LCIFを支援することの重要性の証明になります。地区チームのメンバーにも模範を示すよう奨励しましょう。また、必要な手順を踏むことで、地区内のクラブもLCIFに寄付するようにしてください。寄付はその100%がLCIFの交付金とプログラムの上に充てられ、世界各地でライオンズの奉仕の拡大と強化に役立てられます。
- あなたの所属クラブはLCIFに寄付をしましたか？していないなら、次回の例会でLCIFに関するプレゼンテーションを行い、クラブ会員にLCIFへの支援を決意するよう呼びかけることを検討してください。

地区戦略計画ワークブック

周囲に目を配る

地域社会に目を配り、ニュースを読みさえすれば、ニーズは高まり、そして LCIF は人道奉仕と交付金によって困っている人々を支援するためにあるということがわかります。LCIF コーディネーターを支援し、ライオンズの思いやりに満ちた奉仕とそれを必要としている人々に力を与えることで、LCIF の使命の推進に手を貸してください。

- LCIF とライオンズクエストは、[The Choose Kindness Project](#) の創設メンバーです。同組織は、「いじめ防止」「意識的なインクルージョン」「青少年の心の健康」を推進する米国の名だたる非営利団体のアライアンスです。
- 世界保健機関は、ベナンとマリが失明を引き起こす細菌性眼感染症であるトラコーマを公衆衛生問題として撲滅したと認定しました。このマイルストーン達成は各国政府が主導する長年の懸命な取り組みと、[カーター・センター](#)と LCIF の視力ファースト・パートナーシップを含む国際的なパートナーからの支援の賜物です。
- LCIF は地震救援のため、トルコのライオンズに **65 万 2,500 ドル** 余りを提供しました。これらの交付金は、この地域を襲った **100 年** に一度とも言われる大地震の被災者に、ライオンズが緊急、短期、長期にわたる救援活動を提供できるようにするものです。



ステップ 5：SWOT 分析を行う

あなたとそのチームはこれまでに、地区のニーズを理解するために役立つデータを確認してきました。また、地域の会員拡大を支援するリソースも入手できるようになりました。次の手順は、2024 年 1 月に[ミッション 1.5 ターゲット値](#)が提供されたらそれを確認し、SWOT 分析を行うことです。

第二副地区ガバナーとして単独で SWOT 分析を行い、新クラブ結成、新会員勧誘、会員維持に関する地区の強み・弱み・機会・脅威を特定してください。会員を増やしてミッション 1.5 ターゲット値を達成するために、どのような選択肢があるかを考慮しましょう。次に、地区チームを交えて、別に SWOT 分析を行います。彼らのアイデアはあなたのアイデアとどのように違うでしょうか？

重要： 私たちの主目的は SWOT 分析を最大限に役立てて会員拡大に効果を及ぼすことにありますが、この同じ原則を、奉仕事業・指導力育成・LCIF 目標に取り組む時にも適用するようにしてください。

取り上げるトピックの提案：

- どうすれば、ゾーン、リジョン、クラブを最大限に活かして会員拡大を推進できるか？
- 過去5年にわたり、地区では会員を増やすために何をしていたか？
- どのような戦略を用いれば、前年度よりも一つ以上多くのクラブを結成させることができるか？
- どのようなスペシャルティクラブが最も成功しそうか？ 新しいスペシャルティクラブについて何かアイデアはあるか？
- 新クラブを結成させるには、地区チームはどのような行動を取ることができるか？ 新会員を呼び込むには？
- 地区チームはどうすれば、クラブ会員であることの価値を高めて会員維持率の向上につなげることができるか？
- 地区チームは苦境にあるクラブを支援するための機会をどうやって見極めていくか？
- 会員候補を呼び込むことにつながりそうな地区の特徴は何か？ この情報をどうやって地区内のクラブに伝えていくか？
- 地区内の役員は全員が効果的に研修を受け、自身がその地域社会に及ぼせるインパクトを理解しているか？
- 特定された機会に役立つ私たち本来の強みは何か？ 弱みを克服すれば別の機会が現れるか？

SWOT 分析のやり方がよく分からない場合

地区チームの各メンバーがグローバル・メンバーシップ・アプローチの一環として「ビジョンを構築する」ステップを終え、ライオンズ学習センターで「SWOT 分析入門」コースを受講することを推奨します

その他の指針については、[GAT エリアリーダー](#)または GAT@lionsclubs.org にお問い合わせください。



地区戦略計画ワークブック

あなたのチームは行動計画を立てる準備が整いました

あなたとそのチームはこれまでに以下を行ってきました。

- データと動向に基づき地区のニーズを理解した
- ミッション1.5および地区の全体的な健康に関連した奉仕報告・指導力育成・LCIF目標を設定することの重要性を理解した
- 地区のミッション1.5ターゲット値を確認した
- SWOT分析を行った

現実的に

地区のニーズと各地区目標の重要性を理解することで、あなたのチームはこのワークブックの始めにある目標文を完成させることができるようになります。

あくまでも現実的に！ 動向を確認したところ、地区が奉仕報告率100%の達成、またはゾーン・チェアパーソンとクラブ役員の研修参加率100%の達成に苦労してきたことが分かったとしましょう。過去の結果を踏まえると、地区が達成できる妥当なターゲット値はどうなるでしょうか？

チームメンバー全員の合意と賛同を得ます。これらの目標の達成を全員が決意していますか？

予定されているFVDG/DGEセミナーでは、行動計画を立てる練習をしていただきます。また、グローバル・メンバーシップ・アプローチの「計画を策定する」ステップでは、あなたとそのチームが設定した目標の達成を支援する行動計画の立て方を学びます。

しかし、詳細な計画の策定に着手するには、まだ踏むべき手順が残っています。地区のSWOT分析とこのワークブックを通して分かったことを踏まえて、[「行動計画のサンプルブックレット」](#)に目を通してください。その上で、設定されたミッション1.5会員拡大ターゲット値とその他の目標を達成するための行動計画を立てる作業に着手しましょう。

SWOT分析を最大限に役立てる

SWOT分析は4つのセクションに分かれています。それぞれのセクションが、何らかの具体的な形で別のセクションの結果に影響を及ぼします。こうした相関を見極めることは、脅威と弱みを克服する方法を見つけるために役立ちます。

例えば、地区の弱みの一つが地域社会における他の奉仕団体との差別化が難しいことであるなら、脅威となるのは、すでに地域社会のニーズを満たしている既存あるいは新しい奉仕団体です。しかし、あなたのSWOT分析を地区内のクラブと検討したところ、もう一つ強みのあることが分かりました。それは、ライオンズの会員に提供される数々の学習の機会に、会員候補が大いに興味を持っていることでした。

各セクションの情報に順位を付ければ、こうした相関を見極めるために役立つでしょう。一つのセクションにあるより重大な問題が、別のセクションにある問題、脅威、機会に完全に左右されている場合もあるからです。

地区戦略計画ワークブック

行動計画の策定

しっかり立てられた行動計画に含まれる要素は、あなたとそのチームが地区目標の達成に成功するために行うべきことを特定、分析し、委任する上で役立ちます。目標を達成するには、SWOT 分析によって得られた知見に基づき、特定された脅威に対応し、機会を活かしていく必要があります。

ライオンズ・インターナショナルと他の奉仕団体の差別化が難しいという先程の例のように、解決の方法は機会の活用につながる強みを見極め、脅威になりかねない弱みをなくすことです。

行動手順としては、地区の GST、GLT、マーケティング委員長に地域社会におけるライオンズの活動のすべてを紹介するチラシの作成を担当してもらうこと、クラブに関係なく利用できるライオンズ学習センターについて強調すること、地区マーケティング委員長に他の奉仕団体にはできない特定の分野におけるクラブの取り組みに焦点を当てたマーケティング戦略を立てる作業を任せること、などが挙げられます。

強み・弱み・機会・脅威の相関への理解に基づき、行動手順に優先順位を付けましょう。このプロセスは、地区に最大のインパクトを及ぼす行動手順を見極めるために役立ちます。

計画を遂行するための資金がさらに必要ですか？

幅広い資金援助の機会が用意されていますので、地区が会員を拡大し成功を収めるためにお役立てください。各種の補助金・交付金について確認し、地区にとって適切なものはどれかを見極めましょう。

- 会員増強委員会では、選考に基づく[会員増強補助金](#)を提供しています。この補助金の目的は、特に会員が減少している地域における新たなマーケットの開拓を支援することです。
 - 地区は 1,500 ドル単位の補助金を年度につき 3 回まで、最大 4,500 ドルを申請できます。
- [地区及びクラブシェアリング交付金](#)を含む LCIF の各種交付金プログラムを地区のために役立てる多様な方法を見つけてください。地区及びクラブシェアリング交付金では、地区内のクラブも地区自体も、特定の要件を満たすことで LCIF への用途無指定寄付額の 15%を受給できます。
- ライオンズを PR することは、会員を増やし、奉仕への参加と意欲を維持し続けるために不可欠です。[マーケティング補助金プログラム](#)は、広告、ソーシャルメディア、ブランディング、広報など、複合地区および単一地区全体のマーケティング活動を支援するものです。

地区戦略計画ワークブック

任意：独自のカスタム目標

2024～2025 年度の地区目標では、各複合地区および地区チームには独自の S.M.A.R.T 目標と行動計画を立てるという選択肢があります。

複合地区の目標

複合地区チームに連絡し、あなたの地区に関して S.M.A.R.T 目標が立てられているかどうか確認してください。「地区目標の達成に向けた行動計画」オンラインコースを終えたら、地区チームで会議を行い、複合地区目標の達成を支援する行動計画について検討し、策定してください。

地区の目標

地区チームが地区特有のニーズに対応する S.M.A.R.T 目標を立てると決めた場合には、チームと協力して以下の行動手順を踏んでください。

行動手順

- まだ終わっていない場合、ライオンズ学習センターの「目標設定」コースを復習します。
- 地区チームと協力して2024～2025年度のS.M.A.R.T目標を立てます。
 - 次年度には、地区では具体的に何を達成したいでしょうか？例えば、地区優秀賞を獲得すること、すべてのクラブをグッドスタンディングにすること、すべての地区行事のPRキャンペーンを展開すること、スペシャルティクラブを一つ結成させること、地域パートナーを新たに一つ確保すること、などです。
- 「地区目標の達成に向けた行動計画」オンラインコースを終えたら、地区チームと協力し、設定したS.M.A.R.T目標の達成を支援する行動計画を策定してください。

まとめ

目標の設定と行動計画の策定は大変な作業かもしれませんが、それらが適切に策定され、遂行されれば、成功、つまり地区のビジョンを現実に変え、ライオンズ・インターナショナルが世界の会員数を 150 万人にするという目標を達成するための優れたツールになるはずです。

奉仕という私たちの使命が、ミッション1.5を実行する理由です。

会員を増やせば、あらゆるレベルのライオンズが強化されます。会員が増えることで、協会が、地区が、そしてクラブが、各地域でも世界でも、奉仕の使命を果たすためのより多くのリソースを手にするようになります。成長するクラブは健康なクラブです。クラブが成長していれば、地域により大きなインパクトを与えることができます。そしてすべてのクラブが成長していれば、ライオンズ全体が常に奉仕に出動できる準備を整えることができるのです。

ライオンズはともに奉仕するだけでなく、ともに成長します。あらゆるレベルにおいて、世界中でクラブが成長すれば、それがクラブと地域事業によって実現される奉仕のインパクトによるものであろうと、LCIF交付金を支える寄付を通してであろうと、私たち全員にメリットがもたらされます。仲間のライオンズと作る個人的なつながりは、新しい機会の扉を開き、公私にわたる成長の可能性を無限に広げてくれます。私たちは互いに学び合いながら、より良いリーダー、より良い人間、より良いライオンズになろうと常に努力するようになるからです。

ミッション1.5はあなたから始まりますが、すべてのライオンが重要な役割を果たすことになります。私たちが力を合わせれば、ライオンズクラブを類のない新たな高みへと成長させ、各地域社会の増えゆくニーズを満たし、これまで以上に多くの人々に奉仕できるようになるはずです。