

ライオンズクラブ国際協会 336複合地区 公認ガイディングライオン講習会



2025年1月25日

国際理事 L. 濱野雅司



公認ガイディング・ライオン・プログラム

成功へのカギは
自信を与えること！



2

今日のセミナーに、何を期待してきましたか？

なぜ、公認ガイディングライオン研修を受けようと思ったのですか？

- 新クラブをガイドする予定があるから
- 公認ガイディングライオン資格の期限が切れた(切れる)から
- 他のクラブを指導するため
- 自分のクラブを活性化するため
- 自分のスキルアップのため
- なんとなく興味があったから
- 立场上仕方なく
- 義理で参加した

ライオンズの
現状



組織と集団の違いは、何ですか？

5

組織が成り立つために必要な3つの要素



1. 伝達、意思疎通
(communication)
2. 意欲、協働の意識
(willingness to serve=貢献意欲)
3. 目的
(common purpose)

アメリカの経営学者: チェスターバーナード

6

ライオンズクラブの組織

ライオンズクラブ国際協会本部

国際本部

米国イリノイ州オークブルック



地域事務局

- OSEAL (会則地域5)
- ISAAME (会則地域6)

ライオンズクラブ国際財団

- 大会
- 会員
- 奉仕事業
- 指導力育成
- 会員オペレーション及びサポート部
- 地区及びクラブ行政部
- マーケティング
- 法律
- 情報テクノロジー
- 財務

7

ライオンズクラブの組織

執行役員



国際会長
ファブリシオ・オリベイラ



前国際会長/LCIF理事長
パティ・ヒル



国際第1副会長
AP・シン



国際第2副会長
マーク・S・ライオン



国際第3副会長
マノージ・シャール

8

ライオンズクラブの組織

理事会

執行役員 (5人)

1年目理事 (18人)

2年目理事 (17人)

国際理事会アポインティ (6人)

LCIF理事会アポインティ (2人)

委員会

執行委員会

監査委員会

会則及び付則委員会

大会委員会

地区及びクラブ・サービス委員会

財務及び本部運営委員会

リーダーシップ開発委員会

長期計画委員会

マーケティング委員会

会員増強委員会

奉仕事業委員会

テクノロジー委員会

9

ライオンズクラブの組織

奉仕事業委員会

ライオンズが各地域社会や世界中の受益者に提供する奉仕の基盤となるすべての**国際協会奉仕プログラムを管理**する方針を考案し、理事会に提言して承認を得る。

グローバル重点分野



小児がん 糖尿病 災害支援 環境保全 人道支援 食料支援 視力保護 青少年支援

「思いやりは大切なこと」奉仕アワード

毎年、ライオンズのグローバル重点分野のいずれかで**特に優れた奉仕事業**を行った一握りのライオンズクラブとレオクラブに授与されます。

10

「思いやりは大切なこと」奉仕アワード

2022～2023年度受賞者・クラブ (30)

●仙台秋ライオンズクラブ(日本) 「居場所バー」

ホームレスや食糧難に悩む10代の若者や若年成人のために、地元のバーを毎週貸し切り、軽食やアルコール飲料以外の飲み物、持ち帰り用の食事を提供。このスペースにより、若者たちは外部からのストレスを受けることなく、互いに交流することができた。



●北見白樺ライオンズクラブ(日本) 「ヘアドネーション」

地元のサロンにハリドネーション・キットを集配するシステムを構築することで、サロンが小児がんのために髪を寄付する簡単でシンプルな方法を提供。この継続的なプロジェクトにより、小児がんの子どもたちに寄付される髪の量が増加した。

●東京ピースライオンズクラブ(日本)

「キッズドア八丁堀店メディカルコース料理サポート」

医学部や看護大学、専門学校を目指す低所得層の学生のために、無料の個人指導センターを設立し、毎週3,000食以上の食事を提供することで、学生を支援し、食に困らないようにした。

「思いやりは大切なこと」奉仕アワード

2023～2024年度受賞者・クラブ (31)

●332F 秋田山王ライオンズクラブ(日本)

視覚支援 「視覚障がい者白杖歩行講習会」

●335C 草津レオクラブ(日本)

環境保護 「よし刈りボランティア」

●336C 広島佐東ライオンズクラブ(日本)

人道支援・青少年育成 「八木梅林の復活事業」



2024-2025
国際会長メッセージ

足跡をしるす

Make Your Mark

2024~2025年度国際会長
ファブリシオ・オリベイラ



ライオンズは 150万件の事業 5億4200万人へ奉仕
世界に奉仕の足跡をしるしています。

3つの奉仕の柱



健康と福祉の改善



地域社会の強化



困っている人への支援

2024~2025年度のグローバル優先項目

私たちは、力を合わせれば、多くのことを成し遂げることができます。
そして、世界中のライオンズが協力すれば、たくさんの足跡をしるすことができます。

次世代 リーダーの育成

ライオンズを その先へ導く

次世代のリーダーを受け入れ、私たちの奉仕を前進させています。

LCIFへの支援

私たちの奉仕を支援

私たちはLCIFを支援し、ともに奉仕のインパクトを高めています。

奉仕をPR

クラブをPR

クラブと奉仕をPRし、団体の成長と発展を図っています。

会員増強

善意を広げる

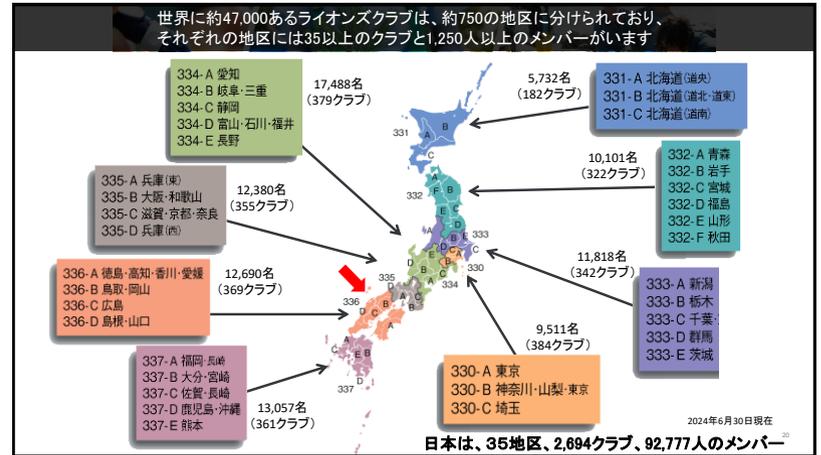
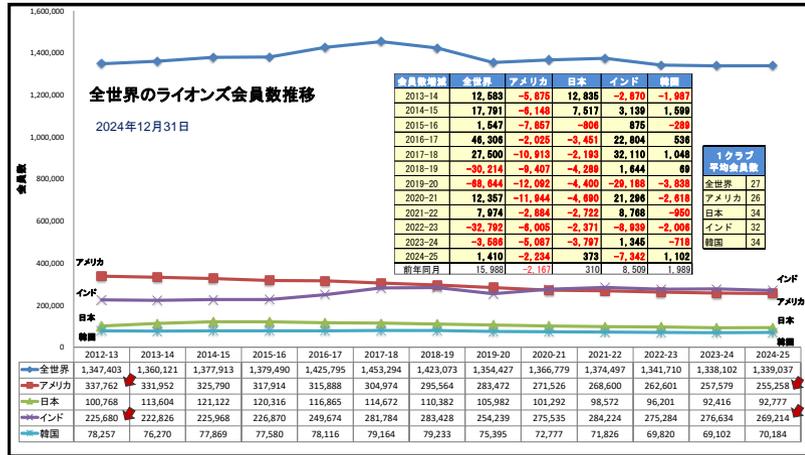
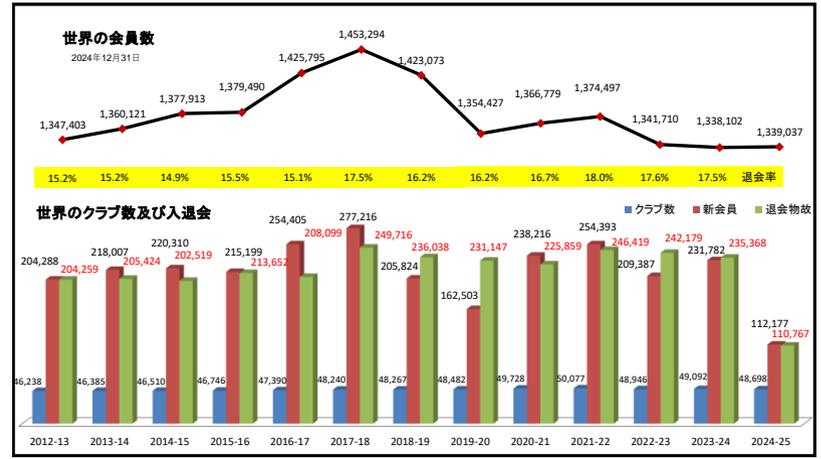
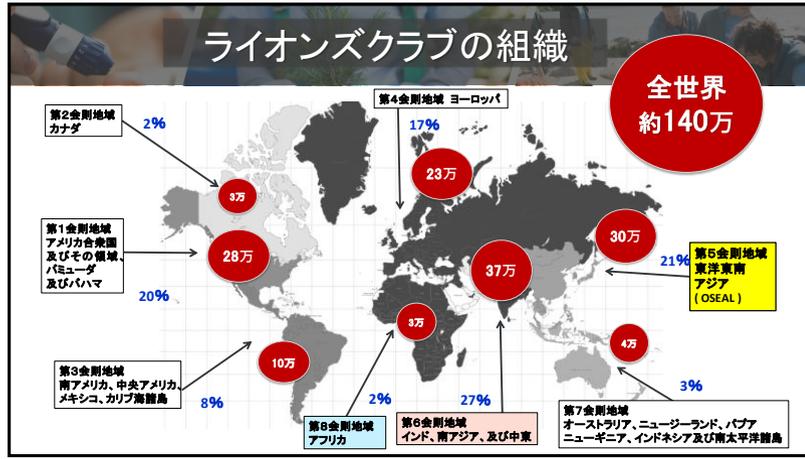
私たちが行う善意の奉仕を広げられるよう、ライオンズの増加に力を入れています。

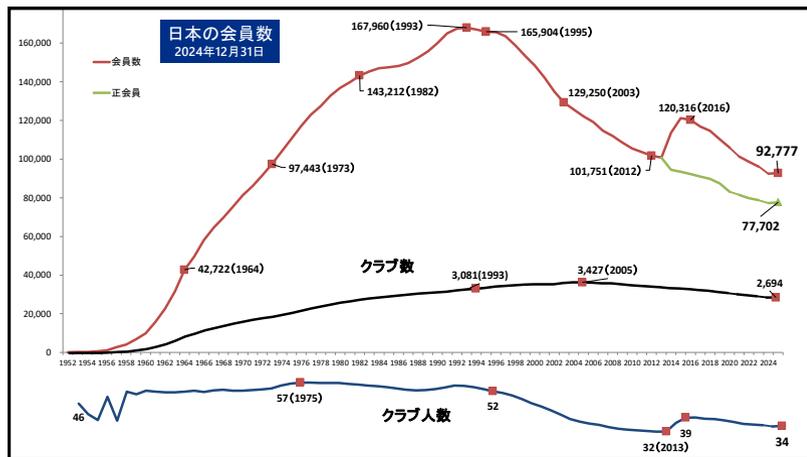
15

全世界にライオンズメンバーは、 約何人いるでしょうか？

- 約40万人
- 約140万人
- 約240万人
- 約340万人
- 約540万人
- 約1000万人

16





MISSION 1.5

ニーズのある世界にさらに奉仕する

世界はライオンズを
かつてないほど必要としています

最大の变化は あなたから始まります

ミッション1.5は、地域社会の増え続けるニーズにより良い形で応え、これまで以上に多くの人々に奉仕を届けられるよう、2027年7月1日までに世界中で会員数150万人を達成しようという取り組みです。

仲間が増えれば、与えられることもそれだけ大きくなります。

- すべての地区で新クラブを結成する。
- すべてのクラブが新会員を入会させる。



企業のリーダーと ライオンズのリーダーの違い

企業のリーダー	ライオンズのリーダー
<ul style="list-style-type: none"> スタッフを雇用し指揮する 目標達成、結果重視 立場に基づく権力 永続的な任務 など 	<ul style="list-style-type: none"> スタッフを募集する 人間関係、過程重視 周囲の支援に基づく権力 定期的に任務の交代 など

ライオンズメンバーには、選択の自由がある

↓

メンバー全体のまとまり、メンバー間の合意の確立、メンバーの積極的な参加 を重視する

→ イヤなら、参加しない、やめちゃう

ついていきたいリーダーは、 どんな人物？

(ケーゼスとボズナー)

喜んでついていきたい尊敬されるリーダーの特質
30年間、世界10万人に聞いたアンケート結果 ベスト10

1. 正直である (89%)	5. 知性 (45%)
2. 先見の明がある (71%)	6. 寛容さ (38%)
3. 仕事ができる (69%)	7. 公平さ (37%)
4. やる気にさせる (69%)	8. 頼りがい (35%)
	9. 支えになる (35%)
	10. 素直さ (32%)

信頼 リーダーが信頼されていないと、どんなメッセージも信頼されない



サーバントリーダーシップ

奉仕するリーダーシップ

支配型リーダーシップ

サーバント・リーダーシップ

ロバート・グリーンリーフ博士(1904-1990)

まずメンバーに奉仕し、その後メンバーを導く

特にライオンズでは...

自分たちのために思ってくれる人、
その根本に高い志や使命感がある人に
メンバーはついていきたいと思う

リーダーのためにメンバーがいるのではなく
メンバーを支えるためにリーダーは存在する

メンバーの成功は、結果的にリーダーの成功

サーバントリーダーシップとは？

従来の権力による

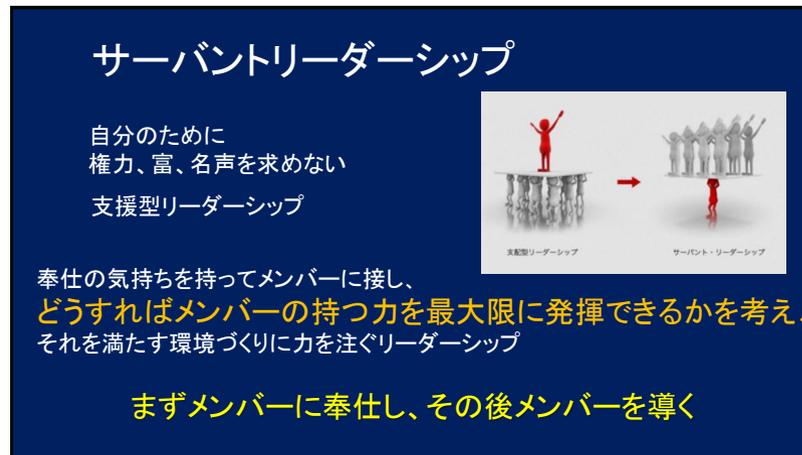
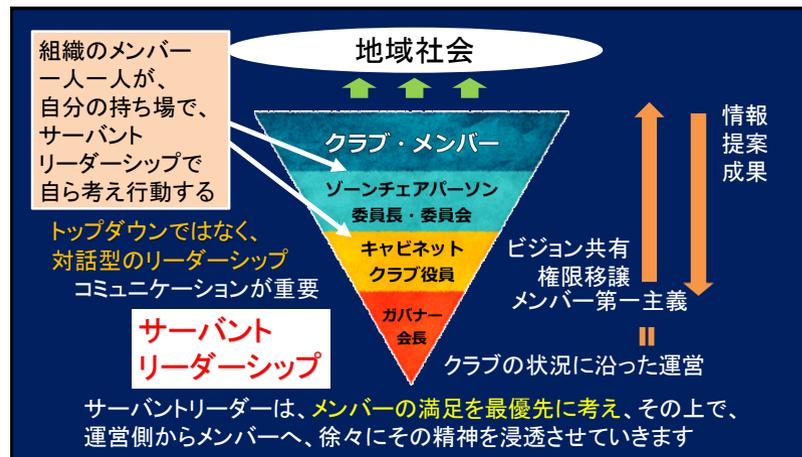
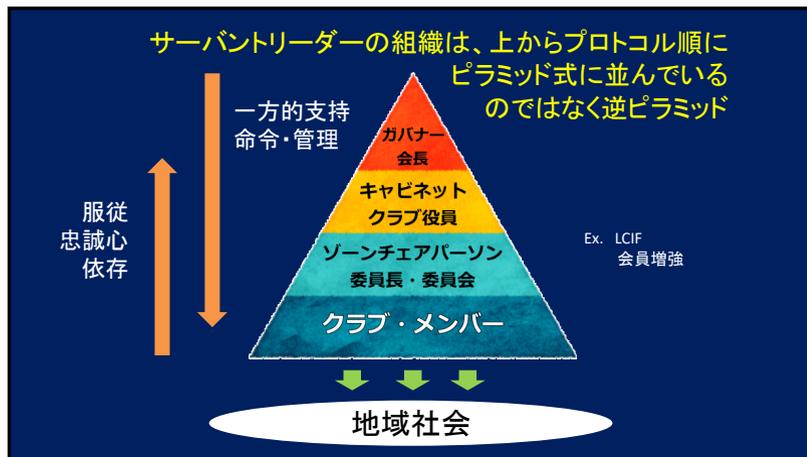
支配型リーダーシップ

強い意志のもと、リーダー自身の考え方や価値観を貫き、
メンバーを強い統率力で引っ張っていくリーダー

メンバーに奉仕する、支援型リーダーシップ

サーバントリーダーシップ

奉仕の気持ちを持ってメンバーに接し、どうすれば
メンバーの持つ力を最大限に発揮できるかを考え、
その環境づくりに邁進するリーダー





公認ガイディング・ライオン・プログラム

成功へのカギは
自信を与えること！



37

リーダーシップとは、

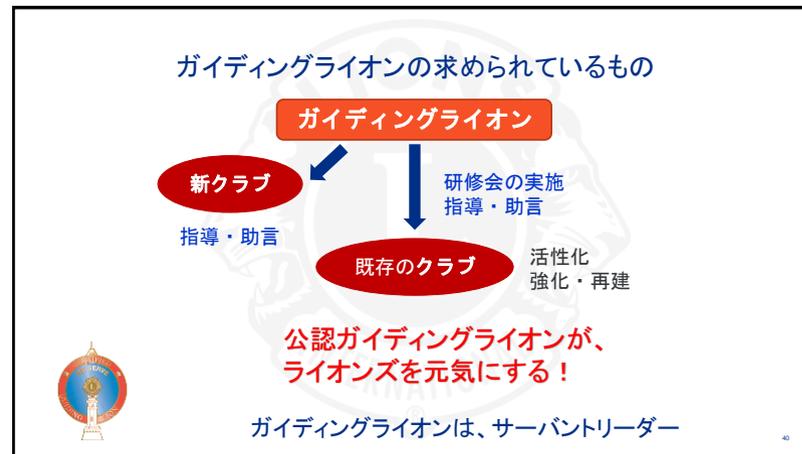
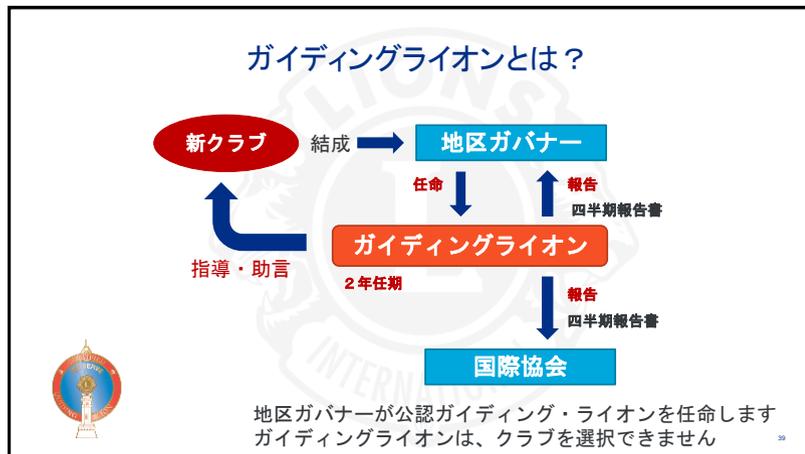
人を動かし、人々に活力を与え、行動へと駆り立てる
優れたリーダーは、人と組織をこれまでにない高みに
引き上げる

リーダーシップとは、
単に務めを果たすことではなく
他者に物事を成し遂げる**力を与えること**である

成功へのカギは自信を与えること！

1ページ

38





クラブを成功に導く6つの要素

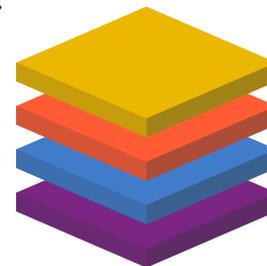
2 ページ

1. クラブの会員が各自にとって**意味のある奉仕事業**を行っている。
2. クラブは**会員純増**を達成しており、新会員を入会直後から活動に参加させている。
3. クラブは会員と一般の人々に効果的に**情報を伝達**している。
4. クラブ**行事が定期的**に開かれており、その内容は意義深く充実している。
5. クラブ役員がゾーンや地区の**リーダー研修**に出席している。
6. クラブは**グッドスタンディング**にあり、定期的に報告を行っている。



コースの構成

- 第1部: 成功するガイディング・ライオンのスキル
- 第2部: 最初が肝心 - 情報通になろう!
- 第3部: クラブ役員メンター・チームを編成
- 第4部: クラブ役員研修を企画
- 第5部: クラブのニーズを調査
- 第6部: ガイディング・ライオン用リソース



42

公認ガイディング・ライオン会長賞を受賞するには

4 ページ

認定を受けた後、公認ガイディング・ライオンは以下を含む2年間の任務を完遂しなければならない

- クラブ**
- 国際協会において**グッドスタンディング**である
 - ガイディング・ライオンの任期2年間の終了時に**会員純増**を達成しており、会員が20人以上存在する
 - 新しい**奉仕事業と資金獲得事業を報告**しており、LCIF への寄付を奨励された
 - 地区の活動(ゾーン会議を含めて)に参加した**
 - ガイディング・ライオンがクラブの発展を支援したことを、**クラブ役員が確認した**

ガイディング・ライオン

- 2年間にわたり、国際協会と地区ガバナーに**四半期報告書**を提出した
- 公認ガイディング・ライオン**研修コース**を履修した
- クラブの大半の**例会と理事会**に出席した
- 国際協会と地区ガバナーに**最終報告書**を提出した



認定プロセス

- 1 研修コースを修了する
- 2 公認ガイディングライオン用**テスト**に正解し、**受講確認書**を提出
(地区ガバナー、地区または複合地区GLTコーディネーターの**サイン**が必要)
- 3 受講確認書を国際協会の地区及びクラブ行政部に送付
受講確認書は、地区ガバナーより提出されます



ライオンズクラブ国際協会から認定書が送付される



資格の維持: 本コースを履修した会員は、**3年間**にわたって公認されます
資格を維持するには3年ごとに再履修が必要

5 ページ



第1部

成功するガイディング・ライオンのスキル 成功へのカギは自信を与えること！

第1部：成功するガイディング・ライオンのスキル



こうしたスキルを習得することは、プライベートでも仕事でも役立つ

46

ガイディングライオンのスキル(技能・能力)とは？

5 ページ

クラブやメンバーに**自信を与えること！**
夢の実現を**支援する事！**（助言者・相談役）

そのために身につける事は…

- 意欲の喚起** 前向きな姿勢でメンバーをやる気を引き出しましょう
ライオンズの一員であることの責任・メリット・充実感を理解してもらいましょう
- 研修を提供** クラブの役員とメンバーが、ライオンズについて学習できるように支援し、リーダーがクラブを効果的に運営できるように支援しましょう
- コミュニケーション** 他人の意見に耳を傾け、討議を促し、対立の解消を支援して、会員相互の前向きで積極的なコミュニケーションを促しましょう

47

- 観 察** メンバー一人一人の長所、能力、経験を認識し、クラブの育成に役立てましょう
- 目標の設定と計画の立案** クラブが協力して測定可能な目標を決定し、その達成に向けて行動計画を立案できるように支援しましょう
- チーム作り** クラブ全体にとって何が最善かを協力して決定する方法、個々の意見を尊重しつつ、集団として機能する方法を支援しましょう
- 管 理** 報告書を作成し、計画的にクラブを支援しましょう
- 助 言** クラブのリーダーに意見、知識、経験を伝え、独自に決定できるように助言しましょう

48

連絡 新クラブとスポンサークラブの橋渡しになりましょう

会員としての熱意 メンバーの手本になるように、ライオンズの知識、意欲、熱意をもって接しましょう

講師としてのスキル ライオンズ学習センター（ホームページ）から、参考になる優れた教材や資料を確認して、優れた講師を維持して下さい

傾聴 メンバーの意見やアイデアに単に耳を傾け、それに対する助言者、相談役、またはメンターとしての役割を果たしましょう

コンピューターのスキル ガイディングライオンが、報告書を提出し、情報の受理、資料を有効活用するには、コンピューターの能力が不可欠です

6ページ

皆さんは、すでに多くのスキルを身に付けていらっしゃると思いますが、
特に強化したいスキルは何ですか？

5～6ページ

成功の尺度: ガイディング・ライオンの究極の目標はクラブを自立させること。
 ガイディング・ライオンは、担当クラブから必要とされなくなった時に役割を果たしたことになる。

成功への鍵は、自信を与えること！

- ガイディングライオンは、メンバーが、自らの夢を実現できる方法を**わかりやすく示す**こと
- 夢を変えようとするのではなく、その**実現を支援**すること
- メンバーには、自分たちの夢の**追及**を支援し、リーダーには、その**決定に対する支援**をすること
- ガイディングライオンの究極の目標は、**クラブを自立させる**こと
- もっとも大切なのは**強い献身の気持ち**
 =サーバントリーダー

心から励ます
やる気になる

51

メンバーのやる気を感じる時

人とのつながり、触れ合い、集団の一員としての意識	充実感、満足 人間的成長 社会への貢献
積極的に参加し、刺激を受ける	
事業に主体的に参加できる	
決定権を与えられる	
目標の達成	
感謝され社会的に認知される	
指導力を発揮するチャンスがある	



第2部

最初が肝心
情報通になろう！

国際協会のウェブサイトを活用しましょう

第2部:最初が肝心

国際協会のウェブサイトを活用しましょう



経験と知識の豊富なライオンであっても、最新の方針、資料、取り組みを常に把握していることは難しいと感じるはず。



あなたは、ライオンズ国際協会のウェブサイト(ホームページ)を見たことがありますか？

ライオンズクラブ国際協会ウェブサイト



公認ガイディング・ライオンのための参考資料

クラブの活性化に役立つ各種ツール

クラブ役員用のツール

標準クラブ組織図
標準版クラブ会則及び付則
クラブ会長／第一副会長Eブック
クラブ幹事Eブック
クラブ会計Eブック
クラブ会員委員長Eブック
クラブ奉仕委員長Eブック
クラブ・マーケティング委員長ガイドブック
クラブ役員就任式

財務の透明性に関する成功事例
クラブの成功を目指して
クラブ活性化計画
あなたのクラブ、あなたのやり方で！

クラブの会員拡大と事業計画

新会員オリエンテーション・ガイド
ライオンズクラブ地域社会奉仕ニーズ調査
実現させよう：クラブ事業企画ガイド
新会員入会式

参加者用のツール

チャーターナイト企画ガイド
公認ガイディング・ライオン研修コースのワークブック
公認ガイディング・ライオン - クラブ再建についての評価
ガイディング・ライオン任命用紙

57

効果的なクラブ運営のためのリソース

ウェブサイトの会員用リソース「クラブの管理」のセクションで入手できる資料

クラブの管理 [検索]

クラブ [検索]

クラブ役員の資料 (Eブック)
標準版クラブ会則及び付則
クラブの活性化に役立つ各種プログラム
「クラブ活性化計画」
「クラブ強化への書写真」
「あなたのクラブ、あなたのやり方で！」

クラブ優秀賞
オリエンテーション・ガイド
チャーターナイト計画ガイド

58

Lions International

会員リソースセンター

クラブ

リーダー

奉仕

会員

マーケティングとイベント

研修

交付金とアワード

私たち

私たちに役立つリソース

クラブの管理

クラブ役員は、信頼を築いてクラブを力づけ、成長に導くという特別な立場にあります。ライオンズには助けを借りる機会があり、あなたが効果的にクラブを運営するための適切なライオンズクラブの資源があります。以下のリソースをご確認ください。

主なリソース

GOVERNANCE

GOVERNANCE

CLUB PROGRAM

ミッション1.5

詳細はこちら

役立つ管理ツール

役員としての役割と責任を確りまで把握しておくことは重要です。ここに挙げたリソースは、あなたの義務を軽減し、クラブを成功へ導くのに役立ちます。

クラブの管理 [検索]

クラブ役員がライオンズクラブを効果的に運営するのに役立つ情報

- + クラブ役員
- + 財務
- + 研修
- + クラブをサポートするプログラム
- + 会員
- + 奉仕
- + マーケティング
- + アワードおよび表彰

ライオンズの オンラインリソース



あなたは、
ライオンアカウントを持っていますか？

ライオンズクラブ国際協会のメンバーのための統一ログインシステムです。
ライオンアカウントのユーザー名とパスワードで、MyLOI、MyLion、Shop、
Insightsといった、全てのライオンズ・アプリケーションにアクセスできます。



ライオンズクラブ国際協会ウェブサイト

会員ログイン



ライオンアカウント

国際協会オンラインツールのログイン



ライオン・ポータル



Lions Portal

Lions Portalは、クラブ役員が以下のようなことを行い、クラブを効果的に管理するためのサイト

クラブ名簿を変更：
会員の登録、削除、転籍

会員の連絡先情報を
簡単に更新

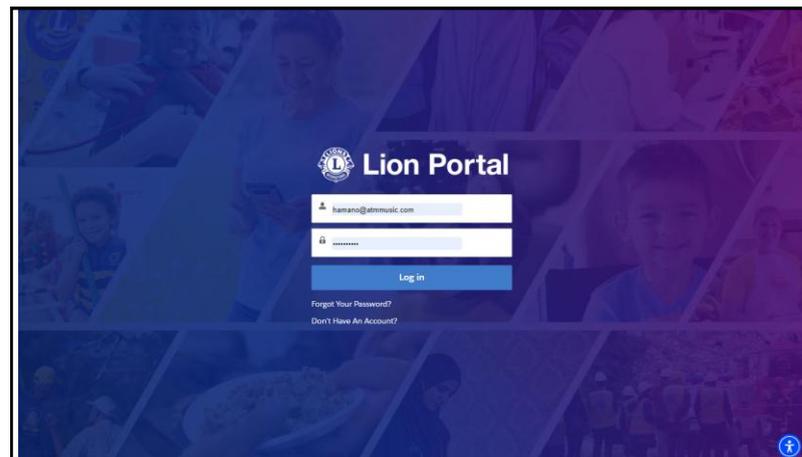
コミュニケーションや会費の
請求に使用するメーリング
リストを作成

クラブ名簿を印刷

クラブ会計計算書の
確認と支払い

Lions Portalを通じて
アクティビティを報告

04



Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学芸 レポート/調査 店 その他

お名前 Hamano Masashi

プロフィール
 ID: IWATSUKI
 会員番号: 257702
 メール: hamano@atmmusic.com
 電話: 01-90-32181822

名前: Hamano Masashi
 プロファイル写真: March 12
 ニックネーム: 1957/03/12
 性別: 男

Local Language Information
 名前: 漢字
 姓: 漢字
 名: 漢字
 姓ローマ字: 漢字
 名ローマ字: 漢字
 姓カナ: 漢字
 名カナ: 漢字

Contact Information
 住所(漢字): 東京都
 住所(ローマ字): 東京都

メンバーサービスに接続します
 Email: lionsupport@lionsclubs.org
 Phone: (+001) 630-468-6900

私の個人的な詳細

スポンサーになっているメンバーを見る

クラブ会員 (1)

クラブ名	会員のタイプ	開始日	終了
IWATSUKI	Lion-Regular [A..]	1998/02/01	

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学芸 レポート/調査 店 その他

いらっしやいませ Hamano Masashi!

私のメンバーシップ 私のクラブ 私のCA 私の協会

ライオンポータルへようこそ

MyLion, MyKit, Insights, その他ツールは機能を統合し、それぞれ1つのまとまりのある一貫した体験、つまりライオンポータルに組み込まれました。

これらのリソースとFAQは、あなたとあなたの仲間のライオンとシオがライオンポータルニュースを最新の状態で読むことを確認するのに役立ちます。

よくある質問 トレーニングビデオ リソース

寄付する

クイックリンク

登録名: クロバリアクションチーム、メルビンジョンズフェローシップ、ライオンズクエスト

メンバーサービスに接続します
 Email: lionsupport@lionsclubs.org
 Phone: (+001) 630-468-6900

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学芸 レポート/調査 店 その他

お名前 IWATSUKI

プロフィール
 ID: 24525
 種別: ライオンズクラブ
 性別: アクティブ
 住所(漢字): Japan
 会員数: 69

クラブの詳細 クラブの説明 クラブサービス活動 クラブの財務詳細

クラブの詳細

クラブの説明

クラブサービス活動

クラブの財務詳細

Active Members

氏名	メンバー	メンバ.	メンバ.
Takashi Totuka	Lion-Charter-Regular [Active]	01-90-26501437	
Ryosuke Higashira	Lion-Regular [Active]		
Takao Ohtani	Lion-Regular [Active]	01-90-32235080	

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学芸 レポート/調査 店 その他

いらっしやいませ Hamano Masashi!

私のメンバーシップ 私のクラブ 私のCA 私の協会

ライオンポータルへようこそ

MyLion, MyKit, Insights, その他ツールは機能を統合し、それぞれ1つのまとまりのある一貫した体験、つまりライオンポータルに組み込まれました。

これらのリソースとFAQは、あなたとあなたの仲間のライオンとシオがライオンポータルニュースを最新の状態で読むことを確認するのに役立ちます。

よくある質問 トレーニングビデオ リソース

寄付する

クイックリンク

登録名: クロバリアクションチーム、メルビンジョンズフェローシップ、ライオンズクエスト

メンバーサービスに接続します
 Email: lionsupport@lionsclubs.org
 Phone: (+001) 630-468-6900

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学ぶ レポート/洞察 店 その他

現在地: Hamano Masashi

プロフィール: Hamano Masashi (Masashi Hamano)

クラブ名簿を変更: 会員の登録、削除、転籍

会員の連絡先情報を簡単に更新

メンバーサービスを確認

私の個人的な詳細

スポンサーになっているメンバーを見る

クラブ会員 (1)

クラブ名	会員のタイプ	開始日	終了日
WATSUKI	Lion-Regular (A)	1998/01/01	

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学ぶ レポート/洞察 店 その他

ようこそ Hamano Masashi!

アクティビティ報告

私のメンバーシップ

私のクラブ

私のCA

私の協会

ライオンポータルへようこそ

よくある質問 トレーニングビデオ リソース

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学ぶ レポート/洞察 店 その他

現在地: WATSUKI

クラブの詳細

メンバーアクション

クラブの概要

クラブの役員

スポンサークラブ

アクティブメンバー

氏名	メンバータイプ	メンバーID	メンバーステータス
Takashi Totsuka	Lion-Charter-Regular	81-990	[Active]
Ryosuke Hagisawa	Lion-Regular	26651437	[Active]

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学ぶ レポート/洞察 店 その他

サービスアクティビティ

アクティビティ計画・公開・招待: 全ライオン

アクティビティ報告: クラブ会長、クラブ幹事、クラブ奉仕委員長

My Club Activities (Last 3 Months)

終了日	タイトル	ステータス
2024/02/05	2月第一例会	完了
2024/02/19	2月第二例会	完了
2024/03/04	3月第一例会	完了
2024/03/10	花の替え替り	完了
2024/03/18	3月第二例会	完了
2024/04/06	4月第一例会(地区奉仕大会)	完了

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学ぶ レポート/洞察 店 その他

いらっしゃいませ Hamano Masashi!

私のメンバーシップ 私のクラブ 私のCA 私の協会

私のCA (Red arrow pointing to it)

ライオンポータルへようこそ

MyLion, MyLion Insights, その他ツールの特徴を案内し、それぞれを1つのまとまりのある一貫した体験、つまりライオンポータルに組み合わせてみました。

このためのリリースとFAQは、あなたとあなたの仲間のライオンとレオがライオンポータルニュースを最新の状態で読むことを保証するのに役立ちます。

よくある質問 トレーニングビデオ リソース

寄付する

クイックリンク

登録済みの:
グローバルアクションチーム、
メルビンジョンズフェロシティ、
ライオンズクエスト!

メンバーズサービスに連絡します
Email: lionsportal@lionclubs.org
Phone: (+001) 630-466-6900

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学ぶ レポート/洞察 店 その他 (Red arrow pointing to '店')

District 334 B

ライオンズID: 66219 郵便先/コートタイプ: District or Multiple District 会務地域: Multiple District 334 種別: 地区 地区タイプ: アクティブ

地区の詳細 地区サービス活動 地区の財務情報

地区概要: District 334 B 66219
種別: Multiple District 334 地区: リジョンまたはゾーン: 1976/07/01

地区役員

Active Officers

45 件中 45 件の項目を表示

このリストを検索

氏名 タイム メン... メン... 終了日

Lion Portal

ホーム メンバーシップ サービス 学ぶ レポート/洞察 店 その他

いらっしゃいませ Hamano Masashi!

学ぶ 研修 (Red box around '学ぶ 研修' with a red arrow pointing to it)

私のメンバーシップ 私のクラブ 私のCA 私の協会

私のCA

ライオンポータルへようこそ

MyLion, MyLion Insights, その他ツールの特徴を案内し、それぞれを1つのまとまりのある一貫した体験、つまりライオンポータルに組み合わせてみました。

このためのリリースとFAQは、あなたとあなたの仲間のライオンとレオがライオンポータルニュースを最新の状態で読むことを保証するのに役立ちます。

よくある質問 トレーニングビデオ リソース

寄付する

クイックリンク

登録済みの:
グローバルアクションチーム、
メルビンジョンズフェロシティ、
ライオンズクエスト!

メンバーズサービスに連絡します
Email: lionsportal@lionclubs.org
Phone: (+001) 630-466-6900

Learn

学ぶ。模範となる。成長する。

オンライン研修受講

- 無料のオンラインコースを受講
- 個人的成長を促進
- リーダーシップ関連資料や情報にアクセス

ライオンズ学習センター

GO (Red arrow pointing to it)

研究会研修

あなたの地域において、ライオンズクラブ国際協会が監督する研究会に参加するよう応募しましょう！協会ウェブサイトを確認して、以下に挙げられた研究会に関する詳しい情報を調べてから応募しましょう！

- 上級ライオンズ・リーダーシップ (ALL)
- 講師育成研究会 (FCS)
- ライオンズ公認講師プログラム (LCP)

GO

地域の研修

GO

クラブ会長の責任
 クラブ幹事の責任
 クラブ会計の責任
 クラブ役員研修
 GETコーディネーターの学習
 グローバル・アクション・チーム
 グローバル・メンバーシップ・アプローチ
 ライオンズクラブ国際財団 (LCIF)
 LCIF交付金の機会を発見
 勧誘でインパクト拡大
 奉仕の道のり

新クラブ結成
 チームの編成
 チームの意欲
 効果的なチーム
 効果的な傾聴
 時間管理
 目標設定
 例会運営
 スピーチ
 コーチング
 メンタリング

会員の意欲
 会員の満足度
 意思決定
 変革管理
 委任
 対立の解決
 理事会方針書
 ロバート・贈事規則
 イノベーションの推進
 サークントリーダーシップ
 SWOT分析入門、他

データ統計・分析

私のメンバーシップ
 私のクラブ
 私のCA
 私の協会

ライオンポータルへようこそ

よくある質問 トレーニングビデオ リソース

会員

クラブ数

LCIF

奉仕活動

会員数

地区名

地区・クラブ名

会員数、前年会員数、入会者数、退会者数、増減、他



Navigation Menu: ホーム | メンバーシップ | サービス | 学ば | レポート/調査 | 店 | その他

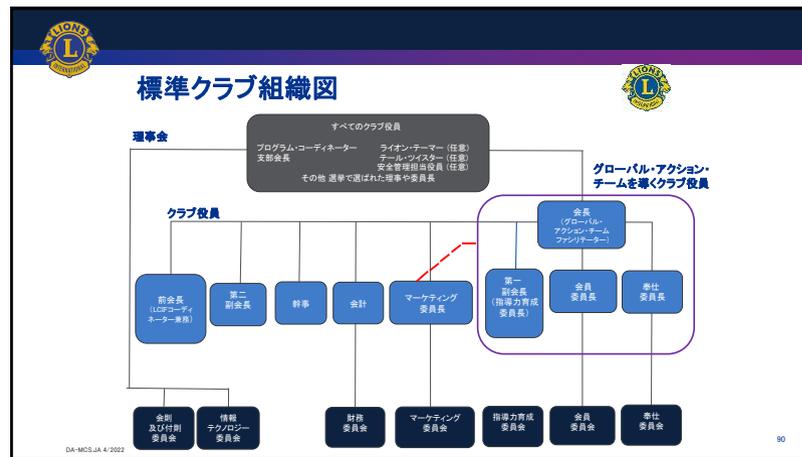
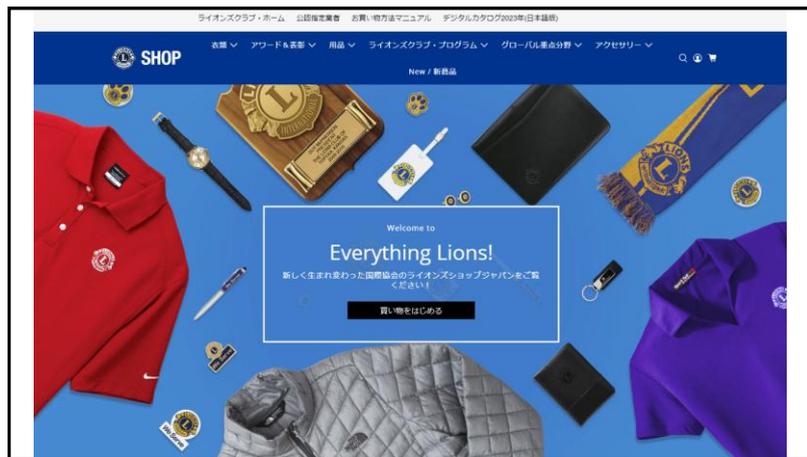
Main Banner: いらっしやいませ Hamano Masashi!

Service Tiles:

- 私のメンバーシップ
- 私のクラブ
- 私のCA
- 私の協会

Buttons: 用品購入, 寄付する

Footer: Lion Member..., ライオンポータルへようこそ, 寄付する



標準版クラブ会則及び付則

改訂された標準版クラブ会則及び付則

役員・理事・委員会委員長職を定義

委員会の役割

標準クラブ組織を定義

クラブ役員Eブック

- クラブ会長／副会長
- クラブ幹事
- クラブ会計
- クラブ会員委員長
- クラブ奉仕委員長
- クラブ・マーケティング委員長ガイドブック

クラブ会長及び第一副会長 Eブック

Lions International

92

クラブの活性化に役立つ各種プログラム



大局的な視点



年間計画



有意義な例会！

新会員とチャーターナイト



新会員オリエンテーションガイド



チャーターナイト企画ガイド



第3部

クラブ役員メンター・チームを編成

第3部：クラブ役員メンター・チームを編成

クラブ役員メンター・チームを編成して
クラブへの支援を拡大し、
クラブが成功するために必要な支援と指導を確実に
受けられるようにする



メンタープログラムってご存じですか？

第3部: クラブ役員メンター・チームを編成



ゾーン・チェアパーソン

クラブ役員を
ゾーンが主催する
研修や行事に
参加させる。

2名の公認ガイディング・ライオン

この重要なリーダーが2名いれば、
作業の分担が可能になる。
ガイディング・ライオンのいずれか一人が
毎回の例会に出席して質問に
対応できるようにする。



地区ガバナー・チーム

都合がつき次第
早期に地区主催の
研修を行う。



クラブ役員メンター

クラブの役員を 知識と経験の
豊富な他のクラブの役員と組ませれば、
極めて実用的な支援を提供できる。最新の
ツールと情報を常に把握しておく。



第4部

クラブ役員研修を企画

第4部: クラブ役員研修セッションを設計

- ① 研修第1回: さあ、始めよう!
- ② 研修第2回: クラブ運営
- ③ 研修第3回: 生産的で有意義なクラブ行事を実施
- ④ 研修第4回: 会員の勧誘と維持の重要性
- ⑤ 研修第5回: 将来への計画と成果の達成



研修を可能な限り有意義で適切なものとする方法を検討し、各回の研修では質疑応答の時間を設け、クラブ役員メンター・チームを参加させます。

各回は、任命から30日以内に研修が完了するよう、毎週行なうことが理想的です。また、どのセッションも60分を目安として実施して下さい。

★「クラブ役員研修チェックリスト」を活用してください(26ページ)

研修第1回

さあ、始めよう!

目標: クラブ役員にクラブの運営、クラブの責任、チャーターナイトの概要を把握させ、彼らに支援チームを紹介すること

- ① ライオンズクラブ国際協会の概要と LCIFについての説明
- ② クラブの責任を理解
- ③ チャーターナイト
- ④ クラブ役員メンター・チームとの顔合わせ





ライオンズクラブ国際協会 についての説明

リソース: 新会員オリエンテーション・ガイド

- ライオンズとは
- 所属クラブの歴史
- 組織構造
 - 地区と複合地区
- ライオンズクラブ国際協会の歴史
- ライオンズ・インターナショナルの体制と組織



ライオンズクラブ国際財団についての説明



Lions Clubs International
FOUNDATION

LCIFの使命: ライオンズクラブ、ボランティア、そしてパートナーが、世界中の人々の暮らしに影響を及ぼす人道奉仕と交付金を通じて、健康と福祉を改善し、地域社会を強化し、思われない人々に支援を提供するとともに、平和と国際理解を促進できるよう、力を与える。

LCIF: ストーリー・オブ・プライド - 奉仕のストーリーを共有

交付金ツールキット: LCIFが提供する交付金の種類に関する詳細と、クラブ、地区、あるいは複合地区が現在または将来どの交付金を利用するとよいかを見つけるためのリソースを提供。

102



クラブの責任を理解

標準版クラブ会則及び付則

以下のような、クラブに役立つ情報があり、クラブの基本的な運営指針とクラブの責任を理解します

- 使命、スローガン、モットー、目的、倫理
- 入会資格、会員種別
- 役員の任務と理事会の概要
- 入会金及び会費
- 資金管理
- 例会及び定足数
- 選挙及び空席補充など



チャーターナイト

チャーターナイト企画ガイド

- チャーターナイト・チェックリストを使ってイベントを計画
- 紹介のエチケット
- 旅行の手配

スポンサークラブと地区は、新クラブがイベントを企画できるよう支援する。



クラブ役員メンター・チームとの顔合わせ

- クラブ役員にそれぞれのクラブ役員メンターを紹介する。
- 各役員のメンターには、現在同じ役職を務めているライオンになるべき。
- メンターは、経験と時間があり、新役員とのやり取り／研修を効果的に行える人物であるべき。
- 各ペアに各役職のチェックリストを渡して目を通させる(P. 28～34を参照)。



105

研修第2回

クラブ運営

役員の役割とクラブ役員メンター・チームとの顔合わせについて確認する

計画立案、チームワーク、コミュニケーションの概念を新役員に強調する。

目標：
 クラブ役員に自らの役割、それを果たすために役立つ情報とツールを入手する方法、および最初の奉仕事業に着手する方法を理解させること



106

- クラブ会長/第一副会長Eブック
- クラブ幹事Eブック
- クラブ会計Eブック
- クラブ会員委員長Eブック
- クラブ奉仕委員長Eブック



クラブ役員 の 責任

クラブ役員Eブック

- クラブ役員の重要な役割の概要
- 地域に合わせて適宜変更を加えながら、各Eブックを簡単に確認する
- 各Eブックは、それぞれの役職に合わせて設計
- 各メンターはクラブ役員チェックリストを点検し、新クラブ役員の理解度を確認



目次	
クラブ会長及びクラブ副会長Eブックへようこそ！	1
クラブ第一副会長	1
クラブ第一副会長としての役割に備え、クラブ会長を引き継ぐ日に備える	1
クラブ会長の役割について学習（自習）	1
クラブの会期及び付則を熟知	2
クラブ理事会	2
計画によって毎年クラブを前進させる	4
ログイン用のライオン・アカウントを作成する	4
デジタルツールの進化	5
クラブ第一副会長に就任してから 30 日間	6
地区が提供するクラブ役員研修に参加	6
毎月の会費と行事	6
四半期ごとの会費	6
ゾーン会議	6
毎年の行事	7
クラブの年次業務を処理するための会議とクラブ選挙	7
地区/国/地区大会	7

例会の出席率を高めるには、 どうしたらいいでしょうか？

例会出席率を高めるためのアイデア

1. 例会の**日時と場所**が確実に会員の便宜に合うようにする
2. 快適な**会場**を確保し、会員のニーズを満たすようにする
3. 複数の通信手段を活用して**出席を呼びかけます**(Eメール、手紙、電話など)メッセージは明るく、例会のプログラムを説明するとともに、クラブにとって会員の参加が重要であることを強調する
4. 会員と会員候補に出席を呼びかけ、**友人を連れて来る**よう奨励する(クラブでの出来事や奉仕事業について情報を伝えておく)
5. 各クラブ事業について詳細な**状況報告**を行い、会員の参加を呼びかける
6. 例会では毎回、**興味深いプログラムやプレゼンテーション**を用意する



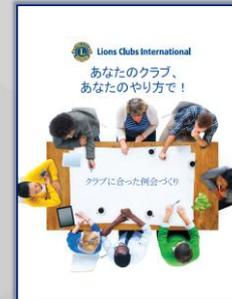
生産的で有意義な例会を実施

21ページ

目標:出席率の高い積極的で**有意義な例会**の実施を奨励すること
例会への出席率を高め、参加を促すために以下を確認してください。

- 1 例会の**日時と場所**が会員のニーズや会員候補のニーズに合っていること
- 2 会員や会員候補に、予定されている活動を知らせる**案内**を送っていること
- 3 もう一押しを必要としている現会員や会員候補に直接電話をかけて**誘っていること**。
クラブと地域社会に対する**支援と参加**が感謝され、必要とされていると、相手に伝えるために役立ちます
- 4 毎回興味深く適切なスピーカーを招待することで、会員や会員候補に例会に**出席すべき理由を与えていること**
- 5 出席した会員の一人ひとり、各自にとって**有意義な事業に参加させていること**

115



例会の全体的な改善方法

あなたのクラブ、あなたのやり方で！

- クラブに合った例会づくり
- 例会のリニューアル
- 様子を見ながら少しずつ
- 成功のカギ
- 積極的な参加を促すためのアイデア
- クラブ例会のプログラム案
- 例会や行事を一般の人々にPR

有意義で生産的な例会は、クラブの成功にとって不可欠です。
例会は会員が集まり、事業案を検討すると同時に友情を楽しむ時間です。
この資料は、積極的に生産的な例会と行事の実施と、例会への出席率を高めるテクニックを焦点とするものです。

研修第4回

会員の勧誘と維持の重要性

この研修では、クラブの継続的な成長の重要性を強調し、クラブ役員メンター・チームによって達成された進捗を確認する機会を提供する。

目標： 継続的な会員勧誘計画に着手し、
クラブ役員の成長を確認すること



117



会員の勧誘と維持の重要性

クラブ会員委員長Eブック

- 新会員の勧誘
- スポンサーの責任
- 入会式
- 新会員オリエンテーション
- 会員関係のアワード
- 参加



MISSION 1.5

ミッション1.5は、ライオンズが地域社会の増え続けるニーズにより良い形で応え、これまで以上に多くの人々に奉仕を届けられるよう、2027年までに世界中で会員数150万人を達成しようという取り組みです。

**仲間が増えれば、
与えられるものもそれだけ大きくなります。**

**なぜ、メンバーを増やさなければ
ならないのでしょうか？**

ライオンズクラブにとって
会員増強が大切なのは、なぜでしょうか？

ライオンズに会員が少なくなったら
どうなりますか？

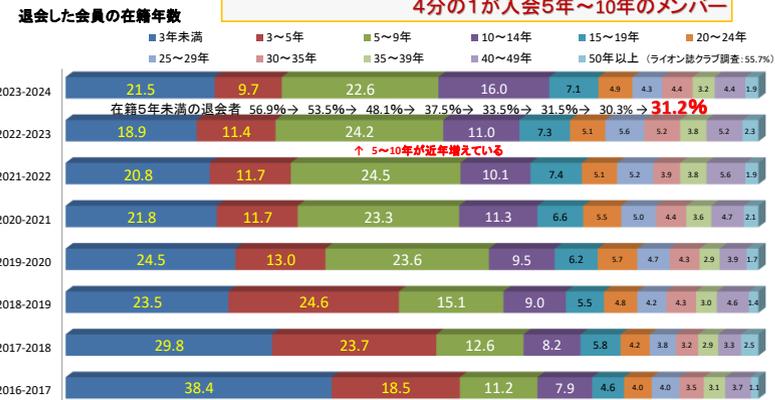


人手が
足りなくなる

資金が
足りなくなる

ご存知でしたか？

退会する会員の内、 3分の1が入会5年未満のメンバー
4分の1が入会5年～10年のメンバー



なぜ、メンバーはやめるのでしょうか？
退会の理由は何でしょうか？

- 人間関係
- 会費が高い
- 例会が面白くない
- 仕事と両立できない
- 意義のある奉仕活動をしていない
- 組織の変化についていけない
- 寄付を要求される
- 役職につきたくない
- 学ぶものがない



会員が退会する理由

1. だらだらと長い退屈な例会
2. クラブ内の派閥や人間関係
3. 意義のあるアクティビティがない



やる気をなくす10の障害

1. クラブ内の雰囲気が勢力争いに満ちている
2. メンバーへの期待が不明確である
3. 規則が細かく定められている
4. 非生産的な例会
5. 活動の計画立案に一部の会員を優遇する
6. 情報を与えない
7. 建設的な助言ではなく、批判する
8. メンバーの経験や興味を活用しない
9. 細かく管理しようとする
10. 改革に抵抗する



会員増強の主なメリット

奉仕力が増す

クラブに新しい会員を増やせば、地域社会やライオンズを頼る人たちに奉仕をするキャパシティ(容量)が増します。

多様性とインクルージョンが高まる

ライオンズは世界に奉仕するだけでなく、私たちが奉仕する世界を体現しています。私たちの地域社会が進化し、多様化を続けるのなら、私たちの会員もそれを反映するべきです。

地域でも世界でも、変化の声を

上げやすくなる

新しいライオンは、私たちの奉仕に、フレッシュなアイデアと新たな人手を持ち込んでくれます。クラブが成長すれば、地域での存在感も大きくなり、地域社会への影響力も増します。

一人で行動しても、一緒に成長することはできません。

会員の特典が増える

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。だからクラブが拡大すれば、すべてのレベルで、世界中で、私たち全員も恩恵を受けます。

あらゆるレベルのライオンズが元気になる

会員を増やせば、あらゆるレベルのライオンズが元気になります。会員が増えることで、協会が、地区が、そしてクラブが、まちでも世界でも、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。

会員の維持

会員満足度向上ガイド



会員の意欲と満足感を維持し、戻ってきてもらう方法

あなたの評価は？



便利なクラブ評価アンケート

会員のニーズは？

- ① 奉仕活動に「誇り」を持てること
- ② 自分たちが「役に立っている」と確信できること
- ③ クラブの目標を知らされること



会員満足度向上ステップ

1. 会員がクラブに何を求めているかを明確にする
クラブ評価アンケート
2. クラブに合った会員満足度向上計画を立てる
退会理由: 1. クラブ内の対立
2. 自分が「役に立ってない」ように思える
3. 「所属意識」を持ってない、歓迎されていない
3. 計画を実行し、見直しを行う
①計画を立てて伝達 ②反発に対処する ③継続的に実施

研修第5回:

将来への計画と成果の達成

継続的な計画立案と成長の必要性を確認する。
この研修は、クラブの運営が始まってから
数カ月が経ち、次年度の新クラブ役員が
就任する前に行う。

計画を立て、継続的にクラブを成長させるよう
奨励する。



129



将来への計画と成果の達成

クラブの成功を目指して
(グローバル・メンバーシップ・アプローチ)

- クラブの強みを発見する
- SWOT分析
- SMART目標
- 「チームを作る」
- 「ビジョンを構築する」
- 「計画を策定する」
- 「成功を収める」ための行動計画



将来への計画と成果の達成

クラブ活性化計画

- このプロセスには4~6時間かかります
- 一連の例会で数回に分けて実施
 - 特定の1回の作業セッション(2時間以内)
 - 半日のワークショップ

- ステップ1: プロセスを理解する
ステップ2: 批判的の評価を用いて
変革の必要性を見極める
ステップ3: 目標を設定する
ステップ4: 計画を策定する
ステップ5: 変革を実現して持続させる



将来への計画と成果の達成

クラブ優秀賞

受賞基準は以下における目覚ましい成果

- 会員拡大
- 奉仕
- リーダーシップと組織の向上
- マーケティング

ガイディングライオンの2年間

任命・第1四半期

1カ月

● クラブが事業計画を立案

クラブ会長が「実現させよう！」を実施し、事業計画の立案を進められるよう支援

● クラブ役員研修を提供(60分×4回)

研修第1回: さあ、始めよう!

研修第2回: クラブ運営

研修第3回: 生産的で有意義なクラブ行事を実施

研修第4回: 会員の勧誘と維持の重要性

● 例会と理事会の双方に出席(2年間)し、必要に応じて指導を提供

● 会員報告とアクティビティ報告

● クラブ役員と各メンターの顔合わせ

ガイディングライオンの2年間

2カ月

● クラブが奉仕事業を実施するための手順に着手

● クラブ役員による委員会の任命を支援

● 新会員を招請

● チャーターナイトの企画を支援

3カ月

● 引き続き奉仕事業を計画

● クラブ役員メンター・チームを紹介

● クラブ役員はゾーン会議(諮問委員会)に出席

● チャーターナイトを主催

● 必要であれば役員に指導力育成研修を提供

ガイディングライオンの2年間

4～9カ月 (第2～第3四半期)

● 月例会員報告とアクティビティ報告が期日までに正確に行われていることを確認

● 奉仕事業の進捗状況を確認

● 優れたクラブの例会に出席するようクラブ役員に奨励

● 会員増強キャンペーンを開始

● 引き続き例会と理事会に出席し、クラブ役員と課題について討議

● 役員が地区または複合地区の役員研修に参加していることを確認

● クラブ活性化計画を行うよう彼らに奨励

● 他のライオンズクラブへの訪問を奨励

四半期報告書を
地区ガバナーと
国際協会に提出

ガイディングライオンの2年間

10～12カ月 (第4四半期)

クラブ役員研修第5回を実施(将来への計画と成果の達成)

「クラブ活性化計画」を実施

「クラブ活性化計画」を通して会員のニーズを調査させ、クラブが会員のニーズを満たしているかを見極めさせる。

結果的に、会員のニーズが確実に満たされ、例会が適切に運営され、クラブが継続的に改善されるようにする。

次年度に向けて短期目標(数カ月以内)と
長期目標(3～5年間継続)を決定する。

四半期報告書を
地区ガバナーと
国際協会に提出

ガイディングライオンの2年間

2年目ー第1四半期

- **新役員が計画に従い年度を開始**
 - 奉仕事業計画
 - 行動手順、目標、目的を含む奉仕事業計画を立案
 - 勧誘計画
 - 新会員を勧誘し、クラブをPR するための計画を立案
 - 指導力育成計画
 - クラブ役員とリーダーの育成と支援に関する計画を策定
- **優れたクラブの例会に出席するよう、クラブ役員に奨励**
- 地区の活動に継続的に参加
- 年間計画の修正と拡大

四半期報告書を
地区ガバナーと
国際協会に提出

ガイディングライオンの2年間

2年目ー第2～4四半期

- 現行の目標を追跡
- 新たな目標を設定
- クラブ活性化計画を実施
- クラブ訪問を奨励

四半期報告書を地区ガバナーと国際協会に提出(p45)

最終報告書を地区ガバナーと国際協会に提出(p46)



第5部

クラブのニーズを調査

既存クラブの再建 ガイディングライオンのテクニックや手法は
クラブ再建に有効であるものが多い

★「クラブ評価」(35ページ)を活用



重要な点は、そのクラブのニーズ・問題点を正しく見極めて、
それに合った研修やサポートの内容を適宜調整 すること

第5部： クラブのニーズを調査

- クラブの責任を理解
- クラブの運営・管理
- 奉仕事業
- マーケティング
- ライオンズクラブ国際財団
- 例会
- 会員拡大
- 地区による支援
- さらなる指導力育成

「クラブ評価」
(P. 35～39)を使って、
クラブのニーズと改善
すべき分野を見極める。



第5部：クラブのニーズを調査

クラブの責任について

リーダーの知識を評価し、彼らがライオンズとボランティア活動の基本的な概念を把握しているか、またはさらに高度な段階に進める態勢にあるかを見極めてください

- Q. ライオンズクラブ国際協会の組織構造、目的、歴史について、役員は関する全般的に理解しているか？
- Q. 役員はクラブの全般的な責任を理解しているか？

No

「新会員オリエンテーション」の実施
「クラブ役員研修」の実施



35ページ

第5部：クラブのニーズを調査

クラブの運営・管理

クラブ役員がそれぞれの役割と責任を理解し、クラブの効果的な運営・管理を支援する研修があることを知っているか、確認してください

- Q. クラブ役員は、役割を効果的に果たしていけるよう、それぞれの責任を十分理解しているか？
- Q. 会員報告とアクティビティ報告は定期的に行われているか？
- Q. クラブ口座の支払いがきちんと行われているか？
- Q. クラブの役員層は毎年替わっているか？

No

「クラブ役員研修」の実施、
「クラブ会長Eブック」の説明



35ページ

第5部：クラブのニーズを調査

奉仕事業

クラブ成功に最も重要な唯一の要素！

- Q. クラブはクラブ奉仕委員長を任命しているか？
- Q. クラブは有意義な奉仕活動に携わっているか？
- Q. これらの活動は注目度が高く、地域に密着したものか？
- Q. 会員が取り組みたいと考えている奉仕事業が他にあるか？

No

「クラブ奉仕委員長Eブック」
「実現させよう：クラブ事業企画の手引」
ライオンズ学習センター
「地域社会奉仕」コース受講



37ページ

第5部：クラブのニーズを調査

マーケティング

効果的なコミュニケーション計画を立てて遂行すれば、クラブの努力に対する表彰を受け、クラブの活動について地域の人々に知ってもらうことができます

- Q. クラブはマーケティング・コミュニケーション委員長を任命しているか？
- Q. クラブは事業を効果的に広報しているか？
- Q. 例会、イベント、事業に関する情報はクラブ会員に効果的に伝達されているか？
- Q. クラブはウェブサイト을設けているか？

No

「PRガイドブック」、
「Eクラブハウス」、
「クラブ幹事研修」、を活用する



37ページ

第5部：クラブのニーズを調査

例会

粗末な例会はクラブを減ぼす！
新会員を勧誘する前に居心地のよい雰囲気のあるクラブにすることが重要
例会はクラブの成否を大きく左右するが、改善もしやすい！

- Q. 例会は前向きで有意義かつ生産的か？
- Q. 定期的に開かれているか？
- Q. 出席率はよいか？
- Q. 例会出席が呼び掛けられているか？
- Q. 例会は会員全員を引き込むものか？
- Q. 改善できる部分は？

No

「あなたの評価は？」のアンケートを実施する
「あなたのクラブ、あなたのやり方で」、「クラブ強化の青写真」、
「クラブ活性化計画」を活用する
ライオンズ学習センター「例会運営」を受講



37ページ

第5部：クラブのニーズを調査

会員増強

会員増強はクラブにとって最大の課題

新会員が入会してもすぐに退会しないように、会員増強の前に、クラブの他のすべての問題が解消されていることを確認してください

- Q. クラブは積極的に会員勧誘を行っているか？
- Q. 新会員と既存会員を含むすべての会員が事業に参加し、やりがいを感じているか？
- Q. クラブは会員増強計画を立てているか？
- Q. 会員の退会理由は何か？
- Q. 会員維持率を高めるには、どのような調整が必要か？

No

「クラブ会員委員長Eブック」を活用する
クラブ会員委員長メンター、グローバル会員増強チーム
(GMT) コーディネーターの支援



38ページ

第5部：クラブのニーズを調査

地区による支援

地区リーダーの目的は、クラブの健全性と発展を支援すること
クラブが会員の関心に合った事業やイベントを行っているか確認

- Q. 地区のリーダーは前向きで頼れる存在とみなされているか？
- Q. クラブ役員やメンバーのためになる研修が開かれているか？
- Q. 役員はガバナー諮問委員会(ゾーン会議)に出席しているか？
- Q. 地区の行事や会議に関する情報は、クラブ役員へ効果的に伝達されているか？
- Q. 地区の行事/事業は、クラブ会員がクラブ独自の事業に取り組むことに支障をきたすものか？
- Q. 地区はどのような支援が提供できるだろうか？

No

懸念される点を、ガバナー・チームやゾーンチェアパーソンに伝え、良好な関係の構築を図る
クラブ役員に研修行事について知らせる、役員にゾーン会議等に出席を促す
クラブ会員のための地区や複合地区の活動や資料など、地区がクラブの助けになれる方法を探す
クラブが、クラブにとって有意義な活動に参加し、クラブを第一としていることを確認する
「クラブ会長/第一副会長Eブック」を参照する

39ページ

第5部：クラブのニーズを調査

さらなる指導力育成

指導力の問題でクラブが衰退する場合があります、会員の破壊的な言動や方向性の欠如など、さまざまな原因が考えられます
ライオンズクラブ国際協会では、指導力育成コースやプログラムなど、リーダーが成功できるよう支援する極めて幅広いリソースを用意しています

研修の機会に関する詳細は、
グローバル指導力育成チーム
(GLT) コーディネーターから
得ることができます

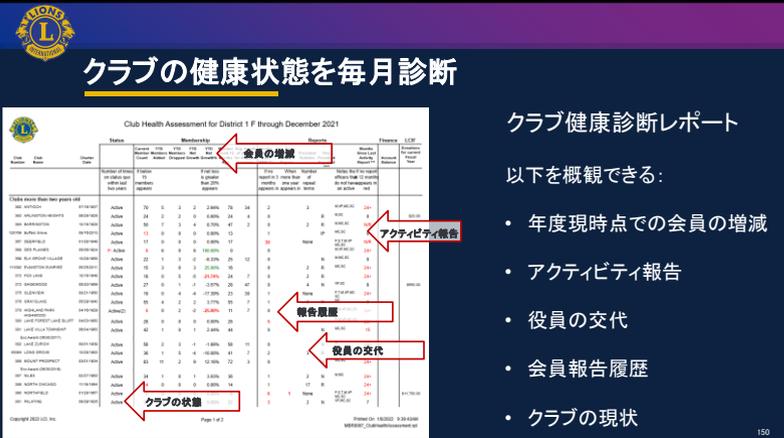




公認ガイドング・ライオン・プログラム
成功への第一歩は 自信を高めること!

第6部

ガイドング・ライオン用リソース



クラブの健康状態を毎月診断

クラブ健康診断レポート

以下を概観できる:

- 年度現時点での会員の増減
- アクティビティ報告
- 役員交代
- 会員報告履歴
- クラブの現状

Club Health Assessment for District 336 B through September 2024

過去2年間にステータスコを受けた回数 90日を超える滞納残高

Club Number	Club Name	Charter Date	Status	Membership					Reports				LCIF			
				Current Member Count	YTD Added	YTD Dropped	YTD Net Growth	YTD Avg. length of service	Months Since Last Report	Yrs. Since Last Report	President Rotation	Vice President Report		Months Since Last Activity Report	Account Balance	
結成日 Number of times on status quo within last two years													LCIF 寄付金額 ↓			
90日を超える滞納残高 If below 15 members appears																
90日を超える滞納残高 If net loss is greater than 20% appears																
90日を超える滞納残高 If no report in 3 months or more than one year appears in terms																
90日を超える滞納残高 Notes the if no report officers that 12 months do not have appears in active																
90日を超える滞納残高 Clubs more than two years old																
2368	BIZEN	06/28/1960	Active	25	4	0	4	19.05%	21	2		N	S.T.M.V.P.S.C	24	90+ Days	
	Exc Award (06/30/2019)															
23907	BIZEN MITSUISHI	06/24/1961	Active	13	0	0	0	0.00%	13	0			S.T.M.V.P.S.C	24+	90+ Days	
	Exc Award (06/30/1961)															
23861	HINASE	08/03/1961	Active	11	0	0	0	0.00%	11	2			M.V.P.S.C	N/A		
	Exc Award (06/30/2016)															
39498	HRIJZEN L C	02/04/1981	Active	26	0	0	0	0.00%	26	5			P.S.T.M.V.P.S.C	4	90+ Days	
	Exc Award (06/30/2016)															
23864	IBARA	01/26/1956	Active	27	0	0	0	0.00%	28	2			T.M.V.P.S.C	0		
	Exc Award (06/30/2016)															
4128	KASAKA HGASHI	04/14/1962	Active	37	0	1	-1	-2.63%	38	3	0		None			
	Exc Award (06/30/2019)															
23887	KUJIMA	12/28/1955	Active	32	0	1	-1	-3.03%	34	35	0		P.S.T.M.V.P.S.C	4		
	Exc Award (06/30/2019)															
23884	KUJIMA WASHU	12/07/1964	Active	28	2	1	1	3.70%	28	31	0		P.S.T.M.V.P.S.C	2		
	Exc Award (06/30/2024)															
23888	KONNO	03/27/1960	Active	17	0	2	-2	-10.53%	17	10	0		P.T.M.V.P.S.C	2	90+ Days	
	Exc Award (06/30/2024)															
23888	KURASHIKI	06/26/1957	Active	66	1	1	0	0.00%	67	4	0		P.S.M.V.P.S.C	0		
	Exc Award (06/30/2016, 06/30/2017, 06/30/20)															
36178	KURASHIKI ACHI	10/19/1978	Active	17	0	0	0	0.00%	21	3	1		N	T.S.C	2	
	Exc Award (06/30/2016)															
23891	KURASHIKI CHUO	06/21/1964	Active	22	0	0	0	0.00%	28	2			N		0	
	Exc Award (06/30/2019)															
23857	KURASHIKI HGASHI	02/25/1969	Active	15	0	0	0	0.00%	16	2			M.V.P.S.C	4		\$750.01
	Exc Award (06/30/2016)															
85971	KURASHIKI HOCHOEMI	03/21/2005	Active	7	0	0	0	0.00%	7	3	1	None	P.S.T.M.V.P.S.C	18	90+ Days	
	Exc Award (06/30/2017)															
33800	KURASHIKI MAB	04/19/1977	Active	26	2	2	0	0.00%	24	30	1		N	T.C	0	

Club Health Assessment for District 336 A through September 2024

会員

Club Number	Club Name	Charter Date	Status	Membership					Reports				Finance	LCIF		
				Current Member Count	YTD Added	YTD Dropped	YTD Net Growth	YTD Avg. length of service	Months Since Last Report	Yrs. Since Last Report	President Rotation	Vice President Report			Months Since Last Activity Report	Account Balance
現会員数 Number of times on status quo within last two years													退会者 If net loss is greater than 20% appears	一年前 If no report in 3 months or more than one year appears in terms	滞年会数 Notes the if no report officers that 12 months do not have appears in active	
滞年会数 If below 15 members appears																
滞年会数 If net loss is greater than 20% appears																
滞年会数 If no report in 3 months or more than one year appears in terms																
滞年会数 Notes the if no report officers that 12 months do not have appears in active																
滞年会数 Clubs more than two years old																
23850	AIZUMI	05/17/1989	Active	26	0	1	-1	-3.70%	3				P.V.P.S.C	0		
	Exc Award (06/30/2019)															
23852	ANAN	04/21/1963	Active	50	1	1	0	0.00%	4				N	S.T.V.P.S.C	15	
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2018)															
23853	AWA	12/10/1971	Active	22	0	0	0	0.00%	20		7		None	P.S.T.M.V.P.S.C	24+	90+ Days
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2018)															
23854	AWA IKEDA L C	11/29/1962	Active	25	3	2	1	4.17%	26	3	0		P.S.T.M.V.P.S.C	24+		
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2020)															
34094	AWA KATSURAJI L C	06/24/1977	Active	19	1	1	0	0.00%	19	2	1		P.S.T.M.V.P.S.C	19	90+ Days	
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2020)															
23855	AYAI/TAGUN L C	02/22/1968	Active	21	0	0	0	0.00%	20		4		P.S.T.M.V.P.S.C	3		
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2020)															
59168	DONARI	02/26/1967	Active	31	1	0	1	3.33%	31	0			None	P.S.T.M.V.P.S.C	20	
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2023)															
23921	HGASHIKAGAWA	02/13/1964	Active	33	0	0	0	0.00%	35	2			P.T.M.V.P.S.C	24+		
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2023)															
38397	HONAI	04/17/1980	Active	13	0	0	0	0.00%	15	0			N	M.V.P.	24+	
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2023)															
35604	IKATA	06/05/1978	Active	35	3	0	3	9.38%	36	1			N	T.M.V.P.S.C	0	
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2023)															
23868	IMABARI	10/19/1961	Active	69	3	2	1	1.47%	69	0	1		P.M.V.P.S.C	3		
	Exc Award (06/30/2023, 06/30/2024)															
23866	IMABARI CHUO	10/24/1963	Active	48	0	0	0	0.00%	46		1		N	M.S.C	4	
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2023)															
23907	IMABARI HGASHI	07/31/1973	Active	39	2	1	1	2.63%	38	2	0		N	T.S.C	0	
	Exc Award (06/30/2017, 06/30/2023)															
54092	IMABARI KURUSHIMA	02/10/1993	Active	36	1	2	-1	-2.70%	36	1	1		T.M.V.P.S.C	0		\$1,000.00
	Exc Award (06/30/2017)															
23865	INO	03/11/1987	Active	26	2	0	2	8.33%	30	2			S.T.M.V.P.S.C	2		



第6部:ガイディング・ライオン用リソース

四半期報告書

有益な情報を提供して継続的な成長を確実なものにする

最終報告書

2年間の任期の終了時に、最終報告書を提出する (P. 46)

ガイディング・ライオンへの支援

ライオンズ・インターナショナルの支援を受けるには:
+1 (630) 468-6810 または
certifiedguidinglions@lionsclubs.org
に問い合わせる



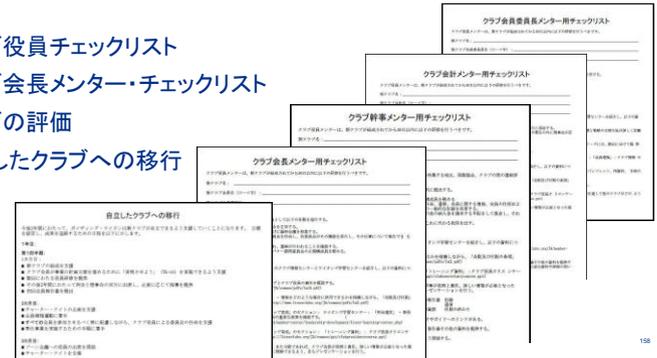
第6部:ガイディング・ライオン用リソース

クラブ役員チェックリスト

クラブ会長メンター・チェックリスト

クラブの評価

自立したクラブへの移行



クラブの活性化

元気のない
クラブとは？

正しいクラブ・例会運営が
できていない

例会出席率が低い
有効なアクティビティをしていない

一部の人だけで企画運営してる
前例踏襲、新しいアイデアがない

会員増強の努力をしない
地区役員を出さない
ライオン誌を読まない

他クラブと交流しない
地区行事に参加しない
自信、プライドが高い

うまくいっているクラブの6つの傾向

意味のある
奉仕事業

会員増強

充実した
例会

コミュニ
ケーション

セミナーに
参加

クラブの
管理・運営

やる気をなくす10の障害

1. クラブ内の雰囲気**が勢力争い**に満ちている
2. メンバーへの**期待が不明確**である
3. **規則**が細かく定められている
4. 非生産的な**例会**
5. 活動の計画立案に**一部の会員**を優遇する
6. **情報**を与えない
7. 建設的な助言ではなく、**批判**する
8. メンバーの経験や興味を**活用**しない
9. 細かく**管理**しようとする
10. 改革に**抵抗**する



クラブの活性化のためには...

メンバーの気持ちを知れば知るほど、
それを満たせるようなクラブに環境になる

どうすれば、
メンバーの気持ちを見極めることが
できるでしょうか？



メンバーにやる気を出してもらうには？

聞く

見る

尋ねる



アンケート
調査

メンバーを理解し、
その価値観と求めているものがわかれば、
モチベーションを上げることができ、
それを妨げる障害を排除することができる

クラブ調査



クラブの状況について、メンバーに簡単なアンケートの質問に、それぞれの尺度で答えてもらい、メンバーの意欲を妨げている分野を見極める



1. ライオンズの会員であることを楽しんでますか？
2. クラブの例会は楽しいですか？
3. クラブのアクティビティは楽しいですか？
4. 活動や委員会に関する責任を与えられていますか？
5. 自分がクラブにとって重要な存在だと感じていますか？
6. クラブの人間関係等、雰囲気はいいですか？
7. 新しいことにチャレンジするように求められていますか？
8. 皆さんの努力は、アワードなどで認められていますか？
9. 指導力を身につける機会を与えられていますか？
10. 国際協会や地区の行事に参加したり、他の会員と交流しコミュニケーションをとる機会を与えられていますか？

クラブの成功を目指して

(グローバル・メンバーシップ・アプローチ)

- クラブの強みを発見する
- SWOT分析
- SMART目標
- 「チームを作る」
- 「ビジョンを構築する」
- 「計画を策定する」
- 「成功を収める」ための行動計画

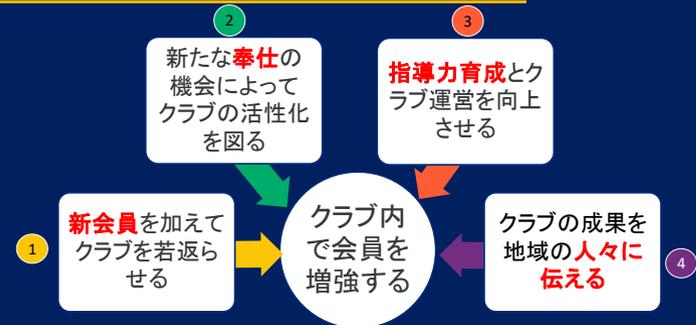
クラブのグローバル・メンバーシップ・アプローチ



- 1 クラブのリーダーで構成されるチームを作る
- 2 ビジョンを構築し、ニーズを調査し、目標を設定する
- 3 目標の達成に向けた計画を立てる
- 4 成功を収める

現在のリーダー(会長)、将来のリーダー(副会長)
チーム 会員委員長(ベテランメンバー)、
 若手メンバー(新会員)

ビジョンを構築し、ニーズを調査し、目標を設定する



成功を収める

計画を遂行し、成果を測定します。
そして、祝うことを忘れてはなりません！

立てた計画が遂行される限り、
明確なビジョンの構築に
注いだ努力が
無駄になることはありません！



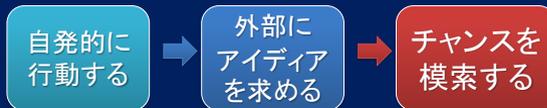
169

変革はプロセス

変わるのは組織ではない、人である

変革に挑戦するには

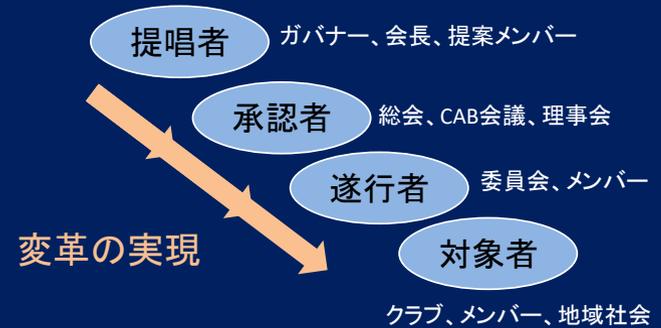
変革はリーダーの仕事 常に向上と成長と革新の方法を模索する
変化は挑戦であり、現状への挑戦なしに、偉大な成果は生まれない
現状維持が最高の結果につながったことはない



さらに 変化に対する様々な反応をあらかじめ予測し備えておく
うわべだけの变化や変えやすい部分を変えるのではなく
本当に変える必要のある部分を改革する
そのために、問題の根本的な原因を正しく見極める

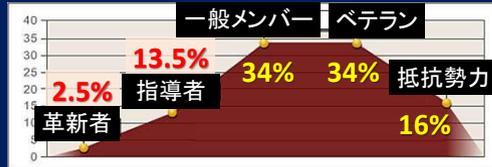
171

変革の実現における役割



172

変革の導入 (抵抗レベルの分析)

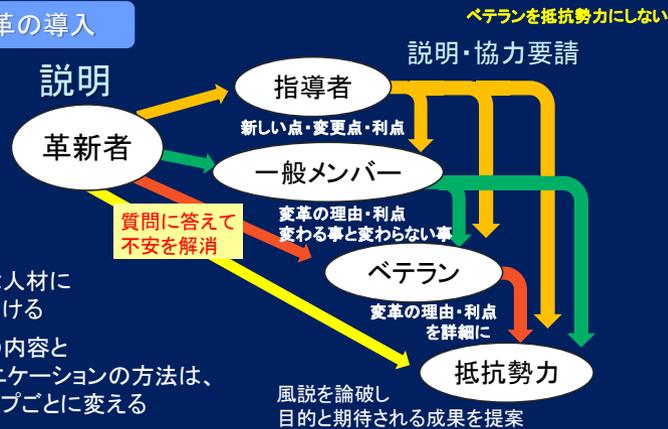


- 【革新者】 改革を提案し新しいアイデアを生み出す
- 【指導者】 進歩的で挑戦を理解
- 【一般メンバー】 現実的で中立だけど新しい情報は受け入れる
- 【ベテラン】 懐疑的で因襲的(しきたり)抵抗するが、周囲の反応や時流に従う
- 【抵抗勢力】 負担を恐れ変革に抵抗し他者の意見に耳を貸さず変革を取り入れようとしない

173

皆さんのクラブには、
抵抗勢力と思われる人がいますか？

変革の導入



175

変革を成功させ持続させるには？

176

個人レベルの変革のプロセス (ADKAR)

明確なビジョンや効果的な解決方法があっても、それだけでは変革を成功することはできない

- 変革の必要性に対する **認知** (Awareness)
- 変革に参加しサポートしたいという **欲求** (Desire)
- どのように変化すべきかに関する **知識** (Knowledge)
- 日常的なレベルでの変化を導入するための **能力** (Ability)
- 変革を持続させるための **定着化** (Reinforcement)

177

変革を成功させるためには、個人(人)が変わらなくてはならない



一つでもステージを飛ばしたり未完了のままにすると、変革は失敗に終わる。一つ一つのステージを着実に完了させ、また正しい順番で行う。

変革の手順が欠落した場合の影響



178

変わらなければ
成長しない

成長は、一時的に安定を失うこと
慣れ親しんではいるが型にはまったやり方や
安定しているが退屈な仕事、時代遅れの価値観、
意味のないつき合いを排除すること

作家:ゲイル・シーヒー(アメリカの女性ジャーナリスト)

変化は、未来に訪れるものではなく
今、この瞬間に起こすもの

公認ガイディングライオン用 テスト

質問の答えを選んでください(三択)

公認ガイディングライオン用 テスト

一番目=A、二番目=B、三番目=C

1. 公認ガイディング・ライオンは、各自が指導するクラブを選択できますか？ **A(p2)**
2. 公認ガイディング・ライオンは、クラブのすべての会合に出席する必要がありますか？ **A(p5)**
3. クラブの役員は、ゾーンや地区のリーダーシップ研修に参加すべきでしょうか？ **A(p14)**
4. クラブが支援する事業は誰が決定しますか？ **A(p21)**
5. 公認ガイディング・ライオンは、クラブ役員メンターを指名すべきですか？ **A(p14)**

公認ガイディングライオン用 テスト

6. 公認ガイディング・ライオンは、研修の間に勧誘と維持について取り上げるべきですか？ **C(p24)**
7. 生産的で有意義なクラブ例会の実施方法を説明する必要がありますか？ **C(p22)**
8. 推奨されるクラブ役員研修の回数は何回でしょうか？
(5回目は運営開始数か月後で次年度役員就任前 p25) **B(p17)**
9. 公認ガイディング・ライオンは、報告書を提出しますか？ **A(p5)**
10. 公認ガイディング・ライオンは、最終報告書を提出する必要がありますか？ **A(p5)**

公認ガイディングライオン用 テスト

11. 公認ガイディング・ライオンは、クラブの会員と役員に良好に運営されている他のクラブの訪問を推奨すべきですか？ **C(p5)**
12. 「クラブ役員研修」はどの時期に実施すべきでしょうか？ **A(p17)**
13. 新クラブは地区の活動に参加すべきでしょうか？ **C(p5)**
14. 新クラブは、当初の2年間に会員の純増を達成すべきでしょうか？ **B(p5)**
15. 新クラブが例会を開く場所と日時は、公認ガイディング・ライオンが決定すべきでしょうか？ **B(p22)**

公認ガイディングライオン用 テスト

16. ゾーン・チェアパーソンは「クラブ役員メンター・チーム」の一員ですか？ **A(p14)**
17. 「クラブ役員研修」は毎回どれくらいの時間で行うべきですか？ **C(p17)**
18. 公認ガイディング・ライオンは入会費と会費について説明すべきでしょうか？ **C(p18)**
19. 公認ガイディング・ライオンはクラブに「会員勧誘計画」の立案を奨励すべきでしょうか？ **B(p24)**
20. 例会の出席率の向上は、新クラブにとって重要な問題ですか？ **A(p22)**



認定プロセス

- 1 研修コースを修了する
- 2 公認ガイディングライオン用テストに正解し、受講確認書を提出
(地区ガバナー、地区または複合地区GLTコーディネーターのサインが必要)
- 3 受講確認書を国際協会の地区及びクラブ行政部に送付
受講確認書は、地区ガバナーより提出されます



ライオンズクラブ国際協会から認定書が送付される

資格の維持: 本コースを履修した会員は、**3年間**にわたって公認されます
資格を維持するには3年ごとに再履修が必要

皆さんのクラブは、素晴らしいですか？

素晴らしいクラブとは？

メンバーが、入っていて良かった
と思えるクラブ



新しい仲間が増える



あなたは、
ライオンズが
好きですか？

あなたは、
ライオンズが
楽しいですか？

競争ではなく、自分なりの目標にチャレンジする **人と一緒に楽しんだり親しい関係になる 他人に親切にして喜ばれる**

<p>やってみよう！</p> <p>自己実現と成長</p>	<p>ありがとう！</p> <p>つながりと感謝</p>
<p>なんとかなる！</p> <p>前向きと楽観</p>	<p>あなたらしく！</p> <p>独立とマイペース</p>

ライオンズを楽しくする 4つの力

心配の先取りはしない ちよつと意識を変えてポジティブに **他人の目を気にしたり、比較しない 自分らしく、マイペースで**

やってみよう！

自己実現と成長

ライオンズを楽しくする 4つの力

やりたいことはありますか？

人生は一度しかありません
人生を楽しみたいなら、
やりたいことがあれば、
ぜひ始めてみましょう

競争ではなく、自分なりの目標にチャレンジする

新しいことに挑戦すれば、必ず充実した時間をくれる

新しいことに挑戦するには 勇気と行動が必要

道を切り開くには、失敗と挫折を繰り返し試行錯誤して
挑戦を繰り返し積極的に行動すれば、実現につながる

未来が不安、将来が心配、先の事を考えると 気持ちが落ち込むことはありませんか？

誰でも将来に不安や心配を感じない人はいない

||

考えすぎは**ストレス**

そんな時は、
何とかなる、と思ひましよう

↓

心配の先取りはしない
ちよつと意識を変えて
ポジティブに

ライオンズを楽しくする 4つの力

無責任な言葉ではなく、
将来に明るい希望を生み出す言葉

なんとかなる！

なんとかなる、と思った瞬間 心に光がさして軽やかになる

前向きと楽観

心の中で数回唱えて下さい すぐに心が元気になります

他人の目を気にしたり、比較してませんか？

自分の能力と体力に合わせて、心地よいペースを意識することが大切

気持ちは楽になり、幸せを感じやすくなり長続きする

自分に合った方法
自分に合ったスピード
自分に合った習慣

ライオンズを楽しくする
4つの力

他人の目を気にしたり、比較しない、自分らしく、マイペースで

あなたらしく！



今日、何回お礼をいいましたか？

お礼は、言い足りないことはあっても、言いつぎることはない

ライオンズを楽しくする
4つの力

感謝の気持ちが相手に伝わることで心のコもったやりとりができる

人間関係がスムーズに

人間関係の基本で最も大切な事

奉仕活動は、手を差し伸べられた方も、差し出した方も、感謝の気持ちであふれるお金では買えない体験と感激がそこにある

ありがとう！



つながりと感謝

人と一緒に楽しんだり
親しい関係になる
他人に親切にして喜ばれる

競争ではなく、自分なりの目標にチャレンジする

人と一緒に楽しんだり親しい関係になる
他人に親切にして喜ばれる



心配の先取りはしない
ちょっと意識を変えてポジティブに

他人の目を気にしたり、比較しない
自分らしく、マイペースで

ガバナーの時によく言われました～



よく決心したね



大変だね

好きでやっていますから



毎日ご苦労様です



仕事ができないだろう？

好きでやっていますから



お金がかかるでしょう？



気を遣って大変だね？

好きでやっていますから



好きでやっていますから



面倒な仕事を頼まれたらどうしますか？

嫌だな、面倒だな、かったるいな、やる気は出ないが、ため息は出る

頼まれた仕事でも、
自分が好きでやっていることにする

やらされている感がなくなると精神的ストレスが小さくなり
自然とやる気が出る、モチベーションが上がる



意識のコントロール

自分が好きでやっている、と思って
意識を変えると、重い腰が上がる



皆さんはライオンズが好きですか？

ライオンズのリーダーは、ライオンズが一番好きな人

そして

みんなにライオンズを好きになってもらうのが仕事

そして、メンバーには

愛情

地域を愛し
仲間を愛し
ライオンズを愛する

頭で考えるのではなく、いつも人間らしく、謙虚に

心で感じるリーダーになってほしい

“国家があなたのために
何をしてくれるのか
ではなく、
あなたが国家のために
何ができるかを
考えてください”

主役はあなた

ライオンズが変わるのを待っているのではなく、
あなたがライオンズを楽しめるように、変えてほしい
ライオンズを楽しむのは皆さんです



今こそ行動の時

地区やクラブの成功は、
皆さんの取り組みにかかっています。
皆さんには、地区や各クラブの計画を成功に向けて
行動に移す力があります。

最後に

ライオンズを楽しむ
私のキーワード

ハイ、喜んで
好きで
やっていますから

できない理由を探すより、どうしたらできるか考える



ありがとうございました
いつも応援しています

国際理事 L. 濱野雅司

