



クラブ地区活性化委員会

1 クラブの活性化

- ・メンバーの皆さんと共に、
 - ①「例会」を魅力あるものとするための方策
 - ②「退会防止」に向けての方策
 を考えていきます。

2 リジョン・ゾーンの活性化 ～「ようこそMy Clubへ」の継続

3 日本ライオンズ大学校への協力

- ・例会講師の派遣、名簿の作成を行います。

GST委員会

1 おもいをもったアクティビティを一つ～ストーリーを伝えよう!

- (1) 「Kindness Matter」な奉仕を!
- (2) 「ストーリーテリング」～地域社会にライオンズの活動と存在意義を知ってもらうこと
- (3) グローバル重点分野への取組みを推進します～特に、アラート、環境問題への取組み

2 LCIFクラブシェアリング交付金を活用してのアクティビティの実施、各クラブへのアクティビティの提案 (LCIF委員会と協働)

LCIFクラブシェアリング交付金とは?

- ① クラブ単位で申請できる唯一の交付金
- ② 迅速で簡単な申請手続
- ③ 申請から交付金の支払まで90日で完了
 - ※・対象となるクラブや地区のその年の寄付総額の15%に相当する補助金を申請することができます。
 - ・資格を得るには、地区は会計年度ごとに最低 10,000 ドルを寄付する必要がある、クラブは会計年度ごとに最低 5,000 ドルを寄付する必要があります。

3 地域のニーズに合ったアクティビティの実施、提案

- (1) 地域社会ニーズの調査
- (2) 時代、時の流れに合ったアクティビティの実施
- (3) 合同アクティビティの実施
- (4) 若手に企画立案、実行してもらうアクティビティの実施

GLT委員会 会則委員会

1 会員養成講座の位置付け

- (1) (初級研修) 新会員セミナー
- (2) (中級研修) ニューホープ研修
- (3) (上級研修) 次世代リーダー育成セミナー

2 リジョン、ゾーンの垣根を越えた会員相互の交流 ～「ようこそMy Clubへ」の継続

- カルチャーカードを引続き実施します。
- 特に、ニューホープ研修の一環として、カルチャーカードを利用して他クラブへの例会訪問を行い、会員相互の交流をはかっていきます。

3 ライオンズ必携・役員必携を使って会則例会の推進

- (1) ライオンズ必携第 59 版の購入
- (2) 会則例会の推進

GMT委員会・FWT委員会

1 会員の維持、増強

- 目標： 純増ゼロから+1名へ
- ・国際協会から「地区における会員数プラス（前年度の会員数を保持または上回る数字）を実現する」との目標が示されています。

2 新型コロナウイルスの影響による退会者の防止

- (1) 経済的理由の退会防止
 - ① 賛助会員制度の活用
 - ② 各クラブへのお願いごとですが、クラブ会費の納入の繰延べ 等々。
- (2) 国際協会は、以下の措置を決定しました。
 - ・2020年12月31日まで会費支払の遅滞によるステータスクオ又は解散処分を受けない。
 - ・2020年7月1日～12月31日まで、チャーター費・入会金の免除

3 会員維持

- (1) 例会出席、アクティビティへの参加
～ライオンズクラブへの「顔出し率の向上」
- (2) 入会5年以内の会員の退会防止
～「石の上にも三年」
・退会理由の調査
- (3) 会員増強
 - ① 「ASK1」運動の推進
 - ② 「会長」スポンサーのお願い
最低1名のスポンサーをお願いします。
 - ③ 少人数クラブへの対応
→正会員、特に家族会員の親会員数を20名以上に
(例) 正会員数 19 名以下のクラブ ⇒ 20 名以上に
- (4) 女性会員の増強
・女性会員の割合30%以上の維持（「ゼロ+1」）。
- (5) こどもの貧困対策
- (6) 支部会員を20名に増強しよう!
支部会員増強目標：20名に!
 - ① 支部会員の退会防止
 - ② 支部会員の増強
 - ③ 支部例会を魅力あるものに

