2025年6月14日（土）

2025-2026年度333-C地区の 「GAT-ミッション1.5」のための

次期クラブ三役研修会　要旨ノート

**廣瀬直樹次期地区ガバナーと歩む道／
「未来への布石」のためにそれぞれのライオンズクラブにできること**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　333-C地区 元地区ガバナー 吉 原 稔 貴

〇ライオンズの仲間は減るばかり

〇高齢化したクラブにもできること

●ライオンズクラブを元気にするために

　・ライオンズクラブの原点を思い出す

　・大変でなく効率の良い資金獲得とは

　・市民に喜ばれるアクティビティ

　・アクティビティから会員増強

　・無理しないエクステンション

　➥　**キーワードは「アクティビティ強化」**

**●ゾーン内緊急連絡網をつくろう**

**・ZCとZ内の各クラブ3役全員のLINE**などのグループをつくって、ZCと各クラブの間の連絡方法、情報共有の方法を確立しよう

**〇クラブ三役の使命は・・・**

・一年間、クラブを代表して、地区・地区役員・他クラブとお付き合いをする
・クラブの運営、例会の運営、会費の運営

・「クラブがうまくいくように、心を尽くして努力すること」

・クラブ3役は他クラブを訪問する機会があるので、その時にクラブの新人、3役をやったことのない会員を誘って連れて行って、訪問先でその同行会員を紹介してあげよう

●**クラブ会長の任務**

〇クラブの例会・理事会・事業など活動全般を統括・運営する

〇ガバナー諮問委員会に出席し、キャビネット会議の決議事項や様子を知り、それをクラブに伝える　クラブの活動状況を報告する

〇 ZCと連絡を密にとり、情報収集に努める

〇 Z内・R内近隣クラブとの情報交換、おつきあいをする

●**クラブ幹事の任務**

〇会長・理事会の下で、クラブ外との連絡係

〇月例報告など、地区から求められる報告書を作成して提出する

　サバンナ、Lion Portal・・・仕組みが変わったので、地区からの指示に従って

〇ガバナー諮問委員会に出席する

〇会費の請求、納入管理

〇理事会・例会案内、議事録作成と保存、会員情報の収集と管理、名簿作成

●**クラブ会計の任務**

〇クラブの銀行口座の名義人

〇理事会の承認によってのみ支出する

〇帳簿類の作成・管理

〇会計報告書を作成して理事会に提出

〇ガバナー諮問委員会の正規メンバではないが、
クラブ会長・幹事と協力してクラブ運営に尽力する

●**メルビン・ジョーンズがライオンズクラブを作った目的**

**「他人に尽くすことを始めなければ、人生の大は成し遂げられない**

**私は「サークル」のようなクラブに思いやりの心を持たせる手助けができると考えている」**

「異業種交流・親睦・慈善・ボランティア・国際交流」をバランスよくやるのが
「ライオンズクラブの原点」・・・

どこに力点を置くかは、クラブによって違うが、互いに尊重しあうこと

●**お釈迦さまのお弟子さん、迦葉さんの托鉢に学ぶ・・・托鉢の功徳**
ライオンズクラブ活動は自分たちのお金と努力で困っている人を助けることも大事だが、**社会奉仕の機会の少ない市民に、社会奉仕活動に参加する機会をつくり、
社会奉仕の功徳を積む手助け、橋渡しをすることが大切なのではないか？**

●**21世紀の「資金獲得事業」**

　20世紀の私たち＝与えられる娯楽を楽しめた

　21世紀の私たち＝自分が発信する喜びを知ってしまった
自分が主人公、自分を見て欲しい

　　　　　　　　　買うのは欲しいものだけ

　市民が変わってしまったのだから、ライオンズクラブも変わらなければ・・・

●そして生まれたのが市民・子どもたちの合同発表会形式の資金獲得

〇千葉県の木更津金鈴LCがチャリティカラオケ大会（1曲いくら）

〇君津プラチナLCがプラチナ芸能チャリティショー（1分1000円）

〇市川LC方式チャリティフェスティバル（一人1000円）

〇東京神楽坂方式　若者たちによるボランティアサポーターグループ結成

**●21世紀のアクティビティ・・・例えば障がい者支援**

〇20世紀の障がい者支援は、健常者が集まって何かをやって、益金によって支援をした

〇21世紀の障がい者支援は、障がい者が主人公で、健常者はそれを支える

➥アクティビティ収入が少なくなる➥資金獲得事業が大切になった

**●持続可能なクラブづくり・・・**
〇一部の人が苦労して実現するアクティビティから、会員と市民が協力して、無理なく
　楽しみながら実現するものに変わっていくはず・・・変わらないと続かない

　〇多くの会員の「無関心病」対策・・・ゼロをイチにする努力

ライオンズクラブの会員増強・エクステンションも、一部の熱心な会員だけによって
為されていて、大半の会員は無関心・・・ただ、例会に来てるだけ

〇スペシャルティクラブ・・・狙いは良いが、すぐに弱体化してしまう場合が多い

**スペシャルティクラブのアイディアを活かし、21世紀型ライオンズクラブづくり**

**人を集めてから、何をするかを決める・・・20世紀型**

**何の為に何をするかを決めてから、必要な人、興味ある人、賛同する人を集める**

**●21世紀の会員増強は「払える人」から「必要な人」へ**

　×　強く勧誘して無理やりに入会させる・・・すぐに退会する

　×　数合わせのためのエクステンションは、すぐに解散する

　×　早期退会・早期解散に巻き込まれた人は、ライオンズクラブの敵になる

　〇　クラブがすでにやっているアクティビティを強化するために必要な人を考える

　〇　実行委員会にその人を誘って、意見を聴く

　〇　熱心な人、必要な人を見極めて、入会招請する

**「・・・のために、ぜひ、あなたの力を貸してください」
「どうしても、あなたの力が必要なんです」**

〇　アクティビティの質が高まると、会員と参加者の参加満足度が上がる

**●スピンアウトクラブ、スピンアウト型エクステンションはどうだろう！？**

　〇　複数の意義あるアクティビティをできているクラブで、

　　　クラブ外の団体、市民の協力を得ているアクティビティがある場合・・・

　〇　いずれか一つのアクティビティを切り離して・・・

　〇　そのアクティビティ関係者を集めて新クラブをつくる・・・

・・・スピンアウト型エクステンション

　〇　アクティビティ強化のためのエクステンション

　〇　新会員候補を見つけるのが容易

　〇　アクティビティのノウハウ、実績がすでにあり、アクティビティは成功する

　〇　親クラブの担当者が移籍、またはガイディングライオンになる

　〇　親クラブとの合同例会、合同アクティビティが可能

　〇　**アクティビティ強化という発想が、より良い資金獲得への動機になる**

**●長年、地区ガバナーを輩出できていないリジョンがある**

**〇**地区ガバナーを輩出し、キャビネット運営を支えることで
リジョン内クラブの人材育成・活性化ができる

　〇長年、地区ガバナーを輩出できていないリジョンの活性化のため
地区ガバナーを出せる仕組みをつくる必要があるのではないか？

**●本日の研修会資料はご自身でダウンロードしてください
GIGAファイル便**<https://16.gigafile.nu/0709-deafb7b7533fad84febc8b187dc164386>
パスワード：3231
