

1. 2026-2027 年度の目標は何ですか？

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当地区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。

指導力育成

新会員を勧誘し、地域のライオンズやレオに充実した会員体験を提供する。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。

奉仕事業

私の地区における奉仕のインパクトとその妥当性を高め、クラブの奉仕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グローバルなインパクトに積極的に貢献し、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、次の二つのグローバル重点分野に重点的に取り組む：_____ および _____

または、私たちのチームは、次の二つの国連の持続可能な開発目標（SDGs）に重点的に取り組む：_____ および _____

- 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奉仕計画及び報告を適時に行うことの重要性を推進するよう働き かける。

LCIF

ライオンズクラブ国際財団（LCIF）を支援するため、私は地区ガバナー任期中に、チームと協力し、当地区に定められた LCIF 募金目標の達成に向けて取り組む。

- 当地区は LCIF 資金獲得目標の達成を実現する。
- 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。

2. 2026-2027 年度地区目標の策定において、誰から支援を得るべきですか？

第一副地区ガバナー/地区ガバナーエレクトは、第二副地区ガバナー、地区 GMT、GET、GLT、GST、LCIF コーディネーターおよび地区マーケティング委員長と連携し、ミッション 1.5 ターゲットを支援するための目標と行動計画を含め、地区の目標、行動計画を策定しなければなりません。提出前に複合地区および GAT エリアリーダーからも支援を得て、目標と行動計画を見直してください。

3. 目標と行動計画の策定にあたり、地区で活用できる指標をどこで確認することができますか？

「地区戦略ワークブック」では、Lion Portal による Insights、LCI リアルタイム報告書、会員関係報告書ツールボックスなどのプラットフォームを利用し、会員拡大、指導力育成、奉仕事業、LCIF のデータを 2026-2027 年度地区目標の策定に活かすよう示しています。この資料は、2026-2027 年度地区目標のウェブページに 8 月以降に掲載される予定です。

4. 私の地区目標をいつ提出することができますか？

2026-2027 年度地区目標の提出先リンクは、2026 年 2 月に公開されます。公開されたら、地区チームと連携し、行動計画を策定、見直しを行ったうえで、完成した 2026-2027 年度地区目標を提出してください。

5. 地区目標をどこに提出しますか？

2026-2027 年度地区目標のウェブページに目標提出のためのリンクが記載されています。

6. 地区目標を提出する際、ブラウザーは何を使うべきですか？

Chrome または Firefox を使ってください。Internet Explorer は地区目標のプラットフォームに対応していないので使用できません。

7. ミッション 1.5 によって地区目標のプロセスにどのような影響がありますか？

ミッション 1.5 の実施期間中、クラブ結成、新会員の勧誘、会員数純増のターゲット値は、執行役員および会員増強委員会が連携して策定します。これらのターゲット値は、地区目標プロセスの一環として毎年第一副地区ガバナーに伝達されます。

8. ミッション 1.5 によって、地区の奉仕事業、指導力育成、LCIF の目標は優先課題ではなくなるということですか？

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。会員を増やすことでクラブや地域の事業を、そして LCIF の交付金を通じて私たちの奉仕のインパクトを拡大することができます。さらに、会員拡大によって、リーダーシップの役割を担うより多くのライオンズを確保することができます。

9. それぞれの地区が会員拡大ターゲットを定めるのではなく、ミッション 1.5 のターゲット値が提供されるのはなぜですか？

すべての会則地域において会員純増を確保できるよう地区のターゲット値が提供されています。

10. 私の地区のミッション 1.5 ターゲット値をどこで確認することができますか？

[レポート・ディレクトリ](#)で2026-2027年度のミッション1.5ターゲット値を確認することができます。

11. グローバル・メンバーシップ・アプローチは、2026-2027年度地区目標においてどのような役割を果たしますか？

定められた会員拡大目標は、ミッション1.5とそれを支援する新会員、新クラブ、会員数純増の3種類のデータに重点を置いています。

第一副地区ガバナー/地区ガバナーエレクトは、グローバル・メンバーシップ・アプローチを活用し地区の会員拡大戦略を遂行します。

地区はこのプロセスを通じてリジョン/ゾーンと共に地域のニーズの戦略的な分析を行い、ミッション1.5ターゲット達成のための計画を策定し、あらゆるレベルに渡る連携によって行動計画を実行します。

ミッション1.5の行動計画は、利用可能になった時点で地区目標提出プラットフォームから提出します。

グローバル・メンバーシップ・アプローチは会員拡大に重点を置いたものですが、このアプローチの原理は他の3つの地区目標（指導力育成、奉仕事業、LCIFへの支援）にも当てはまります。クラブレベルでの計画実行に関する詳細は、「[クラブの成功を目指して](#)」を確認してください。

12. 私たちの地区では新年度が始まる前にクラブ役員/ゾーン・チェアパーソン研修をおこなっています。その場合、指導力育成に関する目標達成のプロセスはどうなりますか？

個別の地区目標を策定する際に、2026-2027年度の次期役員研修が2026年7月1日以前に実施される旨と、GLTがLearnでその研修を報告する期日を明記するとよいでしょう。また、2027-2028年度次期役員の研修が、2027年6月（自身のガバナー任期期間）に実施されると明記することもできます。

13. 提出した目標の閲覧/編集のためのリンクを含む確認メールをなくしてしまいました。目標を修正するにはどうすれば良いですか？

確認メールをなくした場合には、グローバル・アクション・チーム担当にEメール（GATJapan@lionsclubs.org）でご連絡ください。確認メールを再送いたします。

14. 目標の閲覧/印刷はどうすればできますか？

2026-2027年度地区目標のウェブページで、提出された目標を閲覧/印刷できるようになります。早い時期に目標を確認する必要がある場合は、確認メールにあるリンクを使ってサイトから目標に直接アクセスできます。

注）目標は提出してから24時間後に閲覧/印刷画面に反映されます。

15. 地区目標はいつまでに提出する必要がありますか？

目標は2026年4月30日までに提出しなければなりません。

16. 目標の提出後、いつまで編集が可能ですか？

提出した目標と行動計画の修正ができる最終日は、2026年12月31日です。

17. 地区目標の策定や提出についての質問の問合せ先はどこですか？

グローバル・アクション・チーム担当にEメール（GATJapan@lionsclubs.org）でお問合せください。