

RID 2780

茅ヶ崎ロータリークラブ週報



第62代会長 古知屋光洋

2021-2022年度

第62代幹事 加瀬 義明

奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために

〔事務局〕 〒253-0044 茅ヶ崎市新栄町 13-29 茅ヶ崎商工会議所 3階 TEL: 0467-83-6060 FAX: 0467-83-9915

メール: c3rc@io.ocn.ne.jp 〔例会場〕 〒253-0073 茅ヶ崎市中島 1341 コルティール茅ヶ崎 TEL: 0467-87-0002

2022年1月20日(木) 第2956回例会 天候:晴れ クラブ研修フォーラム 於:箱根河鹿荘

≡本日の例会行事≡

フォーラムリーダー: 水嶋 聡君 開会挨拶: 成田栄二君 会長挨拶: 古知屋光洋君

基調スピーチ: 富田桂司君 出席者からの発言 (ディスカッション形式: 1人 3分弱程度)

講評: 大箭剛久君 閉会の挨拶: 澤邑重夫君



箱根・河鹿荘にてクラブ研修フォーラムが開催されました。写真上・研修委員長の成田会員。下は左からフォーラムリーダー水嶋会員、古知屋会長、基調スピーチの富田会員



左から加瀬幹事、大箭会員、澤邑会員、大竹会員



左から杉本会員、榎木会員、木村信一会員、杉田会員



安武会員、横山貢会員。右は会場となった河鹿荘



一月俳句同好会作品  
 中山富貴子  
 蠟梅や空き家の塀の賑わいて  
 お年玉受ける手 ますかけの遺伝  
 大箭剛久  
 息白し 両手でくるむお缶コーヒー  
 テノールの伸び高らかに焼芋屋  
 木村信一  
 石亀の背に投げる銭 初参り  
 神戸牛 おかげ横丁の 鍋料理

◎幹事報告

◆ガバナー事務所より

◇地区大会親睦ゴルフコンペ中止のお知らせ

◎新型コロナウイルスの急速な感染拡大により中止

◇地区研修・協議会 日程について ◎4/29 (金/祝) ◎相模原市民会館

◆米山記念奨学会より ハイライトよねやま262号



## 茅ヶ崎RCフォーラム基調講演

### テーマ：「ロータリー活動の魅力と会員増強について」

皆さんこんにちは、今日はロータリークラブの魅力及び会員増強についてのフォーラム基調卓話を担当させていただきます。私自身が入会から今日に至るまでのこれまで経験してきたロータリークラブ活動での遣り甲斐や、楽しさ、ロータリークラブに入会してからの自身の気の持ちように役立てられたと考えている事について、話してみたいと思います。また、私から一方的に話させて頂くだけでなく、卓話後に皆さんの感じ方、考え方、御意見もお伺いさせて頂きたいと思いますので、御協力よろしくお願い致します。それでは私本人がロータリークラブに入会する前、入会してからと現在の状況について順を追ってお話しさせて頂きたいと存じます。平成18年私は当時は一企業の勤め人であり、中間管理職としてのポストを迎えようとしておりました。青天の霹靂でしたが、現在の社長である父が倒れたとの連絡を受け、長男である私に家業を継続するために力を貸してほしいとの連絡を家族より受け、悩んだ末、サラリーマン生活に終止符を打つこととなりました。当時の勤務先、御取引先には大変ご迷惑をお掛けすることとなってしまいましたが、自営業主としての新しい人生の転換期を迎えました。最初の2年間はひたすら社内にて業務の流れを確認し、退院したばかりの父の仕事ぶりを見ながらサポートをするように徹して参りました。それに伴い、自分自身のスキルレベルも今後は上げていかなければならないことも認識した上で、定期的に商工会議所から送られてくる勉強会の案内、資格取得講座等に参加をさせて頂くようになりました。たまたま参加した青年部(YEG)主催の勉強会に出席した所、同年代の経営者の方々とお会いする機会があり、当時役員であった方々に御入会を薦めて頂く流れとなりました。当時の私は、地元に戻ってから同級生ですら、なかなか会う機会がなかったのですが、仕事後に街おこしイベントを企画したりといろいろな形で地元の人達とお付き合いをさせて頂く機会が増えることとなりました。地元の知り合いが一度に沢山増えてまんざらでもない気持ちになったものです。(ポールハリスがロータリークラブを始めるモチベーションと同じだったのか?) その時期においては、石工としてのスキルアップとして技能検定試験や、経営に関する各種資格取得等に加え、会議所での活動を通じて、非常に忙しい毎日を過ごしていたこと記憶しております。ですが、一地元企業人として、一社会人として、自分をこれまで育てて頂いた地元の方々に仕事面以外でも、地域活動での恩返しができるのであれば価値のある活動だと信じて参加させて頂きました。青年部は50歳まで在籍延長可能だったので、地元デビューの遅かった私には丁度良かったのだと思います。さておき、青年部活動自体は地元の同世代の地元経営者仲間達との懇親を深め、予算は会員からの会費にて運営されており、実施可能な範囲内の企画を実施するというものが多かったように思われますが、様々な企画を実施できたと思います。楽しい会合ではありましたが、仕事とのバランスを考え、私は青年部を45歳定年にて卒業を申し出ました。遣り甲斐は非常にあったと思いますが、定年を迎えるにあたり、出来る限りのことはやってきたのではありますが、同時に大変な負荷でもあり、ストレスを感じるようになっていたのだと思います。青年部卒業が近くなったころ、既に卒業をされていた澤邑さんからロータリークラブのお誘いを頂きました。澤邑さんは茅ヶ崎にて起業され

議所青年部を卒業されてからは、ロータリークラブに在籍しているとのことでした。澤邑さんは私が前職の折、大変お世話になった会社の御担当者様でしたので、あまり身構えずにお話を聞くことが出来たと思います。そして、新しい活動の場を求め、茅ヶ崎ロータリーの門を叩き、本日に至りました。入会をさせて頂く前の私のイメージするロータリークラブは世間で言われていたように、地元旦那衆の会合で、非常に高い年会費と寄付と会合への出席が絶対条件なのだと思っていました。加えてメンバーの方は殆どが年配の方だと思っておりました。しかしながら、入会してみた当時の感想としては、毎週昼に会食をし、色々な業種のメンバーの方がいて、年齢層が幅広いことでした。会議所の会合だけでは知り合う事もなかったであろう方々とも顔見知りとなり、色々な相談相手を得る事が出来る。また、クラブで企画されたイベントやお祝いなどのセレモニーが和みとなり、奉仕活動を全員で協力して実施することにより、世の中を良くするための活動を、会員同士で行い、達成感を高め、親睦を深めることが出来るというのが素晴らしいと思いました。当初は、正直なところ、毎週ランチをするために、わざわざ例会場に赴き、一業種一人、年齢層も違うメンバーの卓話を聞き、よもやま話をし、奉仕活動の話聞き、それに合わせて役割分担をされた活動をする。なんとも刺激がなさそうな会合なのだろう。と考えていました。ただ、毎週の例会に出席し、食事、会員の皆さんと会話することでクラブメンバー=ファミリー同様の関係性が自然と形成され、何か一緒に奉仕活動を実践するのに理想的な人間同士の距離感が構築できているのを感じるようになってまいりました。家庭でもそうですが、誰でも楽しく食事をするときなどには話し相手との会話の中でポジティブな回答をお互い求める状況になりやすいのではないのでしょうか?海外での接待にパワーランチという習慣があるそうですが、そんな感覚で出席致しました。

「のみにけーしょん」という言葉がありますが、アルコールが入ると人間は会話において更に前向きになる傾向があるように思われます。事実、入会勧誘だけでなく、委員会活動、その他会合でも人間が本能的に持っている一緒に食事をする際の効果として心理的な効果があるのかもしれない。結果として、メンバーは三大義務やら、四つのテストなんて行動規範とし実践することも自然と受け入れられる体質になっているように思います。但し、大前提としてお互いの会員同士が何かいいことしようじゃないか!と言う気持ちが無ければ平行線のままでしょう。しかしながら、どういう目的で入会されたかはメンバーそれぞれで違って当たり前ですし、ビジネスと割り切って入会されている方、奉仕活動は面倒くさいから懇親だけしたい方、仕事でのお付き合いで仕方なくという方もいらっしゃるでしょう。それでも、何か必要があれば最初に知っている人に相談することができる人間関係を持っているメリットは事業主にとっては、一番心強いことではないでしょうか。私にとって様々な奉仕活動は修行僧が実践する苦行なのではなく、例えば事業をスタートする等の仮想体験を奉仕活動を実践することができる研修の場として経営者が楽しく学ぶことが出来る場であるべきだと解釈するようにしています。あくまで私はです。他の方に強要するつもりもありませんし、そんな風には思えないと斜に構えた意見の方もいらっしゃると思います。クラブ奉仕は会社運営に、職業奉仕、社会奉仕は自社の事業を更に高次元で実践する為に、

青少年奉仕は未来の企業体、取引先、顧客を育て、国際奉仕はグローバルで展開する土壌づくりの場に活用できると見立てることも可能かもしれません。ですが、これを一人で実践する場所は残念ながらそう都合よくあるものではありません。どちらかのコンサル会社でやってくれるのでしょうか？その前に、お金を払ってまですることかどうかと考えてしまいます。その前にそこまでを期待してロータリー活動を実践している人はいると思いませんが。(笑) それでは私のロータリーライフを遡って当時どの様な想いでやってきたか等、失敗も成功事例も踏まえてお話してみたいと思います。

#### ①大失敗のクリスマス親睦

思い出すことも嫌な位のトラウマです。初仕事は親睦委員会にて牧師役で有り難いお説法を皆さんにさせて頂くこと？とのモヤッとした説明しか、聞かされず、クリスマス会当日に聖書と衣装で用意をしてもらい、年の瀬を振り返って説法させて頂くも、盛り上がりもなく大変不評。終わり次第、走りながら逃げ出し退場した苦い思い出しかありません。終わってから岩澤あゆみ委員長から「なにしてくれてるんだ！台無しにしやがって！」と激おぷんぷん丸でした。苦手な分野にチャレンジしてみましたが、人を楽しませるのは才能が必要なようです。木村君のような才能が羨ましいです。

#### ②けっこう大変だった社会奉仕事業

茅ヶ崎市、ホノルル市姉妹都市提携3周年にて七宝焼の寄贈と市長表敬訪問の準備をおおせつかりました。本件では委員としての機材手配、寄贈品の手配などをした上で、皆様と協力してホノルル市長をお迎えするセレモニーの準備をすることになりました。当時、地区の財団委員会にて茅ヶ崎RCよりモニュメント寄贈の案件で提出がありましたが、規定項目に抵触する内容にて委員会で指摘を受ける結果となり、補助金申請をお断りしていた案件でしたが、クラブに帰れば実施はするのでお手伝いするよとの事。よくわからないけどIMでの発表資料も作られることになってしまいました。私が悪かったのでしょうか...

#### ③大成功だった職業奉仕委員会

北村水産さんのシラス漁見学を職業奉仕委員長として実施いたしました。船上よりライブで見学すると、ライブ動画配信を見ながら見学する人に分かれて、朝一から漁協組合にも協力を頂き、実践しました。その後は昼の移動例会を快飛2階にて移動例会とし、予算も抑え、おなか一杯食べることが出来た好評の案件でした。残念ながら伊藤留治会員の階段上り下り対策を失念しており、私がおんぶして揚げ降ろしさせて頂きましたが、皆様にご心配をおかけしてしまいました。ちょい失敗でしたが、新入会員の職業をメンバー全員が理解する上ではいい企画だったと思われました。

#### ④苦戦しまくりの増強委員会

昨年度に引き続き今年は増強委員長2年目になります。コロナ禍での会員増強は不可と判断させて頂き、増強委員化の開催不可と判断し大箭会長に進言させて頂くこととなりました。今年度も継続で増強委員長を担当させて頂いております。そうはいうものの、現時点で茅ヶ崎3クラブ中、会員数は最も少ない状況としてしまい、クラブ存続が緊急事態宣言です。今年度はゴルフ同好会とコラボレーションさせて頂き、第1回目の増強フォーラムを実施させて頂きました。リストが既に古くなっていることもあり、早急にターゲットリストを新しくする必要がありますがありました。こうした状況下ですので、他の委員会が

開催されるタイミングで改めて開催させて頂く予定ですが、出来れば親睦委員会との合同事業で行うのが良いのではと考えております。前回のゴルフ同好会に参加されていた方で、優勝者の小澤会員がこんなコメントをしていたのが印象的でした。「僕はゴルフ同好会があるからロータリーを頑張ることができるのです。」と。会員増強だけでなく、会員維持の委員会でもあるので合わせてクラブ活動にも生かせることを考えてみたいと思った次第です。ロータリー活動を継続するには所属している事での楽しみが必要なのが良くわかる出来事でした。

上記が私が思い出に残る奉仕活動4選になります。思い起こせば、委員でも委員長でも参加したもので楽しかったものは一つもありませんでしたが、今思えばどれも楽しい思い出の一つです。ですが、どんな事業でも実施するには非常に苦勞し、面倒であり、中には悔しくて涙したのも中にはありましたが、どれをとっても一人では経験できないことばかりです。そうした機会を提供することが出来るのがロータリークラブであり、他の会合に代えがたい魅力なのではないかと思えます。永年在籍された皆さんも同じような感想だと良いのですが、また、親睦だけでなく、奉仕活動こそがロータリーの金看板だとおもわれる志の高い新入会員を迎え入れることも組織としては、継続していかなければいけない面もあるかと思えます。実践してきた奉仕が陰徳の美とするのも悪くはないと思えますが、ロータリークラブが何をやっているか知らないという人々が多い時代に、実践してきた奉仕活動を知り、入会希望をしてくれる人材も受け入れなければなりません。また、我々が実践した奉仕活動自体を様々な媒体や形に残るものとして目に留まるものでもなければ、やっている意味がないと思うのです。アップルの創業者であるスティーブ・ジョブズが生前に述べた言葉で、「どんなにいいものを発明しても、それを誰も知らないのであれば、発明しなかったのと同じだ。」と言ったそうです。その後、彼は自分の立ち上げた会社であるにも関わらず、会社から解雇されてしまいます。ですが、同社の製品はこれまで、全てのプロモーションにおいて創業者の思惑通り成功を納めてきています。いうなれば、製品以上にです。私はお値段以上が好きですが、次の世代にも継承してもらう為にも、クラブ及び会員一人一人が新しい会員を迎え入れるだけの経験をされているのではないかと思います。何も奉仕活動することだけがクラブの誇りだとは限りません。体力面で協力が難しい、時間的な拘束が多くあり、他の会員よりも活動するのにハンディキャップがある。それぞれの業種、立場により出来る範囲内で参加することでいいと思います。例会出席率でクラブでリーダーシップをとっていただく、ゴルフ、和歌、野球はないのかな？でクラブメンバーが楽しいと思える活動をリードして頂く、そうすることで一緒に仲間として活動したいとおもえるメンバーに参加を促し、一人でも多く、新しいメンバーを増やしていくことで、私が思い出作りをさせて頂いているロータリークラブの会合に一日でも多く参加できる場所を残して頂きたいのです。皆様、魅力あるクラブ活動を実践して、多くの会員増強を積極的に行い、楽しいロータリーライフを実現しましょう！ご清聴ありがとうございました。

