



第 2511 回例会 2015 年 8 月 19 日 (水) SAA (司会) / 小澤会員 会報担当 / 福原会員

事務局 市原商工会議所内 市原市五井中央西 1-22-25 例会場 ニュー南総ゴルフクラブ

- 点 鐘 市原 RC 会長 万崎英正
- ソング 手に手つないで
- お客様 ございませんでした
- 会長挨拶 市原 RC 会長 万崎英正



今月の RI 月間は会員増強・拡大月間です。会員増強委員会が今必死になって会員増強のアクションを起こしています。ゴルフコンペに誘ったり、懇親会をしたりと。でもなかなか入会にまで至っていません。一昔ならばここまで仲良くなったら絶対に入会するよなという雰囲気の中、なかなか今一歩が現実のようです。

ふと思うに、今の市原 RC に魅力を感じられないのが原因なのではないだろうか？

先方からは是非このクラブに入会させてくださいというクラブになっていないのではないのでしょうか。このことも踏まえて、先日実施いたしました、クラブ活力アンケートの集計結果や対策、また会員増強委員会の委員会活動に今後期待し、早い時期に新入会員をお迎えしたいと思います。

### ニコニコボックス

ニコニコボックスはロータリー特有のものであって、しかも最も端的にロータリーを表しています。それはこのニコニコボックスが例会をにぎわせて親睦を増進し、そのお金が社会奉仕になる、すなわち「親睦から奉仕へ」のロータリーの本質を具現しているからです。ロータリーの会費は運営費であって、奉仕のお金は含まれていません。元来 奉仕はロータリアン個人が行うべきものですが、

ある程度はクラブのレベルで行う必要もあります。その場合でも、個人の篤志という点を忘れてはなりません。奉仕は個人の篤志が基調ですから、平等に奉仕の資金を出させるのは本質にもとります。この

趣旨を生かしたのがニコニコボックスによる拠金です。したがって、自主的判断の金額を入れるのが望ましい訳です。少なくとも、均一割り当てにしたり拠金額をその場で発表したりするのは本旨にもとります。誰にでもある誕生祝い、結婚祝いだからだといって、これを会費の一部として徴収するのは誤りです。

その上ニコニコボックスでは会社の損金に落とせぬからなどというのではお話になりません。結婚記念日にしても、これを例会で祝われ、夫人とはじめての出会いの話でもさせられれば会場はワッと湧き上がって楽しくなります。祝いの花束を持って帰れば、家庭またこれ円満というものでしょう。こんな場合のニコニコボックスはいわばチップのようなもので気が向けば大いに奮発したくなるものです。

また結婚、誕生、新築、入学等の決まったものの外、話題にされなくても悔しくないものなら、なんでもニコニコボックスになります。

夫婦円満の態を見かけてとか、孫が初笑いしたとか、会社の決算がよかったとか、新社屋が完成したとか、余興で拍手が多かったとか、いくらでもあります。

いい意味でのすっぱ抜きをして会場を沸かせるからニコニコボックスがあります。こうして集まったお金で社会奉仕が可能になります。しかし奉仕の資金に引き当てるには大体の予算を立てる必要があるでしょう。したがってある程度の「相場」を、年間の拠金額の目標を立てるのは良いでしょう。まず年間一会員二万円くらいは集まるでしょう。もともとクラブの規模や立地条件によっても幅のあることは言をまちません。

こうしたことから「ニコニコボックス委員会」が必要になってくるのです。資金源をキャッチする慧眼と、これをユーモアたっぷりに紹介する機知に富んだ方々をもって組織します。なお、お金を集めるのがこの委員会の仕事で、使うのは他の委員会であることはいまでもありません。

### 近年、ニコニコの数が少なくなってきましたか？

私もそうなのですが、みんなにこんな嬉しいことがあった、今まで努力したことが実ったなどと、自分の嬉しかったことをみんなと分かち合いましょう。もっと自分を知ってもらいようにニコニコしましょ。そうすることによってニコニコボックスの時間をもっと楽しくなるようにしていましょ。

本日のメインプログラムはクラブ研修リーダーの始開委員長の卓話です。先日研修会に参加して多くのことを学んできたそうです。

今年度から施工していく CLP に関してもいい勉強をしてきたそうですので、後ほど勉強会を通じて学んでいきたいと思っておりますのでよろしくお願いたします。

## 本日のメインプログラム

### 始関会員によるクラブ研修リーダーシップ委員会からの提案をテーマに卓話



1. なぜ「クラブ研修・リーダーシップ委員会」設置が採択されたか
2. 市原ロータリークラブの現状と対応
3. 市原クラブの魅力アップ
4. ロータリー入門書の活用

#### 「クラブ研修・リーダーシップ委員会」設置が採択された背景

本日はクラブ研修リーダーがなぜ採択されたかをご説明し、併せて市原クラブの課題について話をさせていただきます。これから申し上げることは特別なことではなく、お聞きいただくと当たり前のことでありますが、くどくど申し上げますのは、クラブが直面している問題解決の一助になればとの強い思いの結果とお考えいただきお許しくださいとさせていただきます。

2010年 RI 規定審議会において「研修・リーダーシップ委員会の設置をクラブに奨励するよう RI 理事会に要請する件」を決議案 10-01 で採択

(フランス Lill-Europe ロータリークラブ提案)

#### ◆提案理由

新会員も古くからの会員も含めて、RI 並びにロータリー財団の目標、規則、リソースに関する知識が欠如しているロータリアンが多く見られる。これは、クラブが徹底した定期研修を継続的に提供していないことに起因している。さらに、クラブ会長などといったクラブの責務を引き受ける前に、指導力を改善する機会が与えられていないロータリアンが多すぎる。

翻ってみますと、一昨年度創立 50 年を経過した我が市原ロータリークラブも同じような課題に直面していたように思います。提案理由がそのまま当てはまるのではないのでしょうか？

各年度の役員はそのような矛盾や違和感、不安を感じつつ、迫る年度の委員会構成に苦慮し、例会プログラムの編成や周年事業に追われながら、結果的に課題解決の取り組みが先送りになってしまったのではないのでしょうか。

単年度制の弱点が前年踏襲型を生み、停滞の兆候が潜んでいたように感じます。

「不易流行」という言葉が芭蕉の俳諧用語にございますが、簡単に言えば（変えなければならないもの、変えてはならないもの）これをクラブ運営の視点から考えれば、時代とともに変化する会員のニーズに対応し、絶えずクラブが活性化するために変化を求め続け、改革してこそ魅力あるクラブの永続性が生まれる。と考えられるのではないのでしょうか？

先日「活力テスト」が行われました。このテストの結果を十分分析し市原クラブが活性化してゆくような仕組みを作り上げていただきたい。

#### ◆我がクラブの現状と対応

さて、今年度のわがクラブの会長・幹事をはじめ理事の皆さんは、ここ数年懸案となっていた諸課題に果敢に取り組む考えを示しました。主なものとして、クラブ細則の変更、長期計画委員会設置、研修リーダーの設置、活力テストの実施、齋藤パストガバナー著作「ロータリーのしおり」のデータ化等々です。これらの決断に対し、われわれクラブ会員はどう応えるべきでしょうか、役員・理事の皆さんがいくら決意しても、会員の私たちが傍観者になっては「絵に描いた餅」に終わってしまいます。この機会をとらえ、会員一人一人が危機感を共有し、積極的にクラブ運営に参加することが大切ではないでしょうか。

古くからいる会員の方々とお話しをしますと、「このままではいけないね、何とかしなければ」という危機感はひしひしと感じております。理事役員のみなさんは古い会員に遠慮せずどんどん声を掛けてください、多少なりとも知恵をだすことができると思います。皆さんはそれを待っているのですから。

会員の減少傾向が続き深刻な事態になりつつあります。もう少しで 40 人を下回るころまで来ております。市原クラブが誕生したて草創期の三年間は三十人台でしたが、それ以来の会員数になる可能性が出てきました。先輩会員はその間幾多の経済的環境変化に見舞われ、困難を極めたことでしょう。その中でも平均 45 名以上を確保しクラブを導いてきました。今この現状を何とかしなければクラブの存続が危ぶまれる事態です。これを誇張的に思って、ぬるま湯に浸りそのままの状態を放置すれば（ゆでガエル状態）……結果は明らかです。（愚者は成事に暗く、智者は未萌に見る）

賢明な我がクラブの皆さんはそんなことには絶対にならない筈です

#### ではその原因は何でしょうか？

会員の高齢化、経済環境の変化、入会者の減少、クラブ運営のマンネリ化、愛着心の稀薄ほかたくさん原因があるのでしょうか。

ではどんな対策があるのでしょうか？

#### ◆市原ロータリークラブの魅力アップするには

この解決策は市原ロータリークラブが会員にとって価値がある素晴らしいクラブであると実感できるクラブにすることだと思います。自分にとって価値あるクラブは誰もやめてゆく人はいない筈です。

ロータリーの中核となる価値観は「親睦」「奉仕」「多様性」「高潔性」「リーダーシップ」と言われ、これらはロータリーの神髄をなすもので、この価値観を基調としてロータリーの理念を深く理解し、実践することに尽きると思います。

「急がば回れ」のことわざではありませんが、多少時間がかかるともここは避けて通れないところです。

古い話になって恐縮ですが、今から二十年前に幹事を仰せつかった時のことです。先輩から親切に幹事の職務を教えてくださいました。しかし入会歴7年の私は、ロータリーの知識など一夜漬りで非常に不安で仕方ありませんでした。ふん若い会員達も皆同じだったと思います。

そこで斎藤パスタガバナーにお願いし、四週にわたり例会時にロータリーの歴史や目的、奉仕の理想について卓話をお願いいたしました。すると2~3人かの会員からそんなつまらない話は出席率を下げてしまうから一週にしたらと助言されました。がしかし、このまま何年もロータリーにいるのだからロータリーのイロハくらいは知っておかないと人にたいて話することもできません。

それでなくとも当時からロータリーは難しいと言われておりましたから、一度や二度聞いても右から左ですぐ忘れてしまいます。折角市原クラブにパスタガバナーが在籍しているのだから是非にとお願いしました。そして始めてみますと毎週の例会の出席率が気になって仕方がありませんでしたが、結果は四週を通じて出席率は下がりました。それどころか、大変うれしい感想を数人の会員からいただきました。当時のクラブには臨界企業の工場長、所長さんが沢山在籍しておられました。おおよそ2年ぐらい在籍して栄転されてゆかれるのですが、その企業の方々から「今までロータリークラブはよくわからなかったが、前任者が会に出るよう申し送りがあったので出てはいたのだが、今日の話聞いて分かったような気がする

今日の例会は良かった。」「今日の話会社を帰ってみんなに聞かせよういい話だった」「ロータリーは素晴らしい団体だね」と言ってくれました。

ほとんどの会員はロータリー情報、ロータリーの素晴らしさが欲しかったのだ。こういう話が聞きたかったのだと改めて感じいった次第です。その年に斎藤パスタガバナーにお願いし、お話いただいた原稿をもとに「ロータリーのしおり」を簡単な小冊子にして発刊しました。その後小池先生がもっと深くロータリーを勉強するため「しおり」の抄読会を企画し理解を深めてゆきました。これをまとめて「しおり」の改訂版を装幀もあらたにして発刊しました。

当時はそのような機会がたくさんあり、若い会員はそれによってロータリーの良さが次第に分かったのではないのでしょうか

道元の言葉に「霧の中を行けば衣湿る」というものがありますが、その道を究めてゆく過程でよき指導者、志を同じくする仲間がいると自然に身に付くものであるという意味だそうです。

## ロータリーの良さは一体なんなのですか？

クラブ会員になると素晴らしい人達に巡り合え、お互いが深い信頼を築きそのうえで、経営技術の意見交換による新たな発見や発想を生み、会員相互の研さんが人間性を磨き、また異業種の業界動向を知る機会等が事業経営を行う会員にとって役立ち、親睦を通じた新たな趣味の発見は人生を豊かにしてくれる筈です。このように多くを享受できるロータリーは得難い存在です。

## ロータリークラブは他の異業種団体とどこが違うのでしょうか？

1929年世界恐慌の折に アメリカではロータリー会員の経営する事

業は「つぶれない」と言われたそうです。

それは、「最も多く奉仕する者最も多く報いられる」「超我の奉仕」の二大標語の理念を実践したにほかなりません。心の修養、人間性を磨くことを求めたからです。

昔から「お金と権力を求めて破滅した人は枚挙にいとまがない、がしかし、心の豊かさを求めて破滅した人はいない」

のようにロータリーの理念を実践することに意を用いたクラブ運営と会員の意識は必ず、ああ入会して良かったなあと、実感するはずですし、、、結果として会員の拡大のもつなると思います。

◆会員研修小委員会はロータリーを理解することが会員の事業経営と人間形成にまた、クラブ運営にいかにか大切であるかと認識し、いろいろと準備を整えております。ぜひこのような機会を多く作っていただきみんなで勉強しましょう。

ご清聴に感謝いたします

## ●ニコニコ・ソーリー

### 始関会員

大変期待外れの話になり皆様、万崎会長すみません。

### 長田会員

私事ですが、娘の就職活動の内定が出ました。

### 小池会員

一昨日娘が初産で、お姫様を誕生させました。孫は一男四女となり、今後の成長が楽しみです。

### 上條会員

本日、例会前に早朝ゴルフをさせてもらいました。ゴルフして、例会出席して、午後は仕事ができるなんて有意義な一日を過ごせそうです。ニュー南総 GC に感謝です。

### 万崎会長・平野幹事

始関クラブ研修リーダーありがとうございます。クラブ活性化に努めてまいります。

## ●出席報告

前々回確定 65・85% 本日出席 24名

欠席 17名 本日出席率 70.59%

●点 鐘 市原 RC 会長 万崎英正