ロータリーは
世界をつなぐ

2019−2020年度
国際ロータリー第2500地区

PETS/地区研修・協議会

報告書

2019.4.26-27
4.26　釧路プリンスホテル
4.27　釧路市観光国際交流センター

国際ロータリー第2500地区
2019−2020年度ガバナー
吉　田　潤　司
ホストクラブ：釧路ロータリークラブ

目　次

プログラム …… 1
フォトギャラリー …… 3

2019-2020年度 会長エレクト研修セミナー（PETS）
歓迎の言葉 …… 8
ガバナーエレクト挨拶 …… 9
ガバナー挨拶 …… 10
研修講話「次年年度クラブ会長としての心得」 …… 11
2019年ＣＯＬ（規定審議会）結果報告 …… 17
2019年ＣＯＬ（規定審議会）結果報告 補足 …… 21
次年度国際ロータリー第2500地区組織変更について …… 22
次年度地区財団委員会事業計画案について …… 24
ＲＬＩロータリー・リーダーシップ研修会）導入準備委員会からの報告 …… 28
会長エレクト研修セミナー（PETS）総括 …… 32

2019-2020年度 会員増強・拡大セミナー
開催趣旨説明並びに講話 …… 34
地区研修委員会　講話 …… 39

地区研修・協議会
ガバナー挨拶 …… 47
ＲＩ会長テーマ・国際協議会報告並びに地区活動方針及び活動目標の発表 …… 48
開催趣旨の説明及び講師略歴のご紹介 …… 55
基調講演「地域と共に歩むセコマの経営」 …… 56
地区研修シンポジウム …… 71
シンポジウム総括 …… 86
会長エレクト研修セミナー（PETS）総評 …… 87
地区研修シンポジウム 総評 …… 88

参加者名簿 …… 89
2019-2020年度 PETS・地区研修・協議会・会員増強拡大セミナー実行委員会組織図 …… 93

◆◆◆ プ ロ グ ラ ム ◆◆◆

2019－20年度 会長エレクト研修セミナー（PETS）

開催日：2019年４月26日（金）　13：00～15：55
会　場：釧路プリンスホテル　３階　北斗の間
司会進行：釧路RC　小野寺　俊

12：00	登録受付開始		
13：00	開会の言葉	PETS/地区研修・協議会　実行委員長	石田　博司
	点　　鐘	ガバナーエレクト	吉田　潤司
	国 歌 斉 唱		
	ロータリーソング「奉仕の理想」斉唱	ソングリーダー	川合　隆俊
	歓迎の言葉	ホストクラブ　釧路ＲＣ会長	脇　弘幸
	ガバナーエレクト挨拶	ガバナーエレクト	吉田　潤司
	PDG・地区役員のご紹介	次年度地区幹事	木下　正明
	ガバナー挨拶	ガバナー	細川　吉博
13：30	次年度地区予算案の審議上程並びに採択	議長　ガバナーエレクト	吉田　潤司
	次年度地区活動予定表について	次年度地区幹事	木下　正明
	－休　　憩－		
14：05	研修講話（次年度クラブ会長としての心得）	ガバナー	細川　吉博
	2019年COL（規定審議会）結果報告	次年度地区研修委員会・PDG	東堂　明
	次年度国際ロータリー第2500地区組織変更について	次年度地区幹事	木下　正明
	次年度地区財団委員会事業計画案について	次年度地区ロータリー財団委員会　委員長	笹谷　芳夫
	RLI（ロータリー・リーダーシップ研究会）導入準備委員会からのご報告	次年度地区RLI導入準備委員会　委員長・PDG	葭本　正美
	会長エレクト研修セミナー（PETS）総括	次年度地区研修委員会　委員長・PDG	小船井修一
	閉会の言葉	PETS/地区研修・協議会　実行副委員長	吉田　秀俊
15：55	点　　鐘	ガバナーエレクト	吉田　潤司
	諸事お知らせ	SAA　釧路RC	田中　正己

2019－20年度 会員増強・拡大セミナー

司会進行：釧路RC　杉浦　裕之

15：30	登録受付		
16：15	開　　会		
	開催趣旨説明並びに講話	次年度地区会員増強委員会　委員長	東海林　勉
16：55	地区研修委員会　講話	次年度地区研修委員会　委員長　PDG	小船井修一
	質疑応答		
	閉会の言葉	次年度地区会員増強委員会　委員長	東海林　勉
17：45	閉　　会		
	諸事お知らせ	SAA　釧路RC	田中　正己

2019－20年度 次年度地区役員・会長・幹事　合同懇親会

会場：釧路プリンスホテル　17階　トップ オブ クシロ
司会進行：釧路RC　柿田　英樹

18：30	開会の言葉	ガバナーエレクト	吉田　潤司
	乾　　杯	次年度地区研修委員会　顧問・PDG	清水　幸彦
	歓　　談		
	各分区次年度ガバナー補佐より次年度クラブ会長・幹事のご紹介		
			≪第１分区～第８分区≫
19：55	閉会の言葉	次年度地区研修委員会　委員・ガバナーノミニー	松田　英郎

2019－20年度 地区研修・協議会

開催日：2019年４月27日（土）
会　場：釧路市観光国際交流センター

8：00　登録受付開始

本　会　議

開催時間：９：00～10：35
司会進行　釧路RC　池田　いずみ　小林　隆志

9：00　開会・点鐘　ガバナーエレクト　吉田　潤司
国歌斉唱
ロータリーソング「奉仕の理想」斉唱　ソングリーダー　川合　隆俊
地区役員・次年度ガバナー補佐のご紹介　ガバナーエレクト　吉田　潤司
歓迎の言葉　ホストクラブ　釧路RC会長エレクト　天方　智順
ガバナー挨拶　ガバナー　細川　吉博
RI会長テーマ・国際協議会報告並びに地区活動方針及び活動目標の発表
ガバナーエレクト　吉田　潤司
次年度地区予算について　次年度地区財務委員会　委員長　尾越　弘典
次年度地区活動予定表について　次年度地区幹事　木下　正明
次年度地区大会実行委員会　実行委員長挨拶　次年度地区大会実行委員会　実行委員長　青田　敏治
表彰　アーチ・クランフ・ソサエティ ガバナー　細川　吉博 君　ガバナーエレクト　吉田　潤司
ガバナーバッジ交換　ガバナー　細川　吉博
ガバナーエレクト　吉田　潤司
謝　辞　ガバナーエレクト　吉田　潤司
次年度地区オンツーホノルル委員会よりご案内　次年度地区オンツーホノルル委員会　委員長　香川　謹吾
10：35　本会議閉会
諸事お知らせ　SAA・釧路RC　田中　正己
－休　憩－

基 調 講 演

司会進行　池田　いずみ　小林　隆志

10：45　開催趣旨説明･講師略歴紹介　PETS/地区研修・協議会　実行委員会　実行副委員長　吉田　秀俊
10：50　講師講演
（株）セコマ　代表取締役社長　丸谷　智保　氏
12：05　講演終了
諸事お知らせ　SAA　釧路RC　田中　正己
－昼　食－　　昼食時間　12：05～12：45

地区研修シンポジウム

～国際ロータリー第2500地区の未来を語ろう～
【ロータリアンとしての全体研修】

司会進行　池田いずみ　小林　隆志

12：45　開催趣旨説明　次年度地区幹事　木下　正明
12：48　地区研修シンポジウム　開会
コーディネーター　PETS/地区研修・協議会　実行幹事　邵　龍珍
アドバイザー　ガバナー　細川　吉博　ガバナーエレクト　吉田　潤司
ガバナーノミニー　松田　英郎
地区研修委員会　委員　PDG　足立　功一
地区研修シンポジウム　総括　ガバナーエレクト　吉田　潤司
14：00　閉　会

閉　会　式

司会進行　池田いずみ　小林　隆志

14：00　開　会
会長エレクト研修セミナー（PETS）総評　次年度地区研修委員会　委員長　PDG　小船井修一
地区研修・協議会/地区研修シンポジウム　総評　次年度地区研修委員会　委員　DG　細川　吉博
謝　辞　ガバナーエレクト　吉田　潤司
閉会の言葉　PETS/地区研修・協議会　実行委員会　実行委員長　石田　博司
14：30　閉会・点鐘　ガバナーエレクト　吉田　潤司

会長エレクト研修セミナー（PETS）

2019年４月26日㈮ 13:00～13:55
釧路プリンスホテル ３階 北斗の間

吉田ガバナーエレクト挨拶

開会の言葉　石田実行委員長

歓迎の言葉　脇釧路RC会長

木下次年度地区幹事

財務説明　甲賀次年度財務副委員長

ガバナー挨拶 研修講話　細川ガバナー

東堂ＰＤＧ

笹谷次年度財団委員長

葭本ＰＤＧ

総括　小船井ＰＤＧ

閉会の言葉　吉田実行副委員長

諸事お知らせ　田中釧路RC SAA

司会：釧路RC 小野寺俊

会員増強・拡大セミナー

2019年４月26日㈮ 16:15～17:45
釧路プリンスホテル ３階 北斗の間

東海林次年度地区会員増強委員長

小船井次年度地区研修委員長

地区役員・会長・幹事　合同懇親会

2019年４月26日㈮ 18:30～20:00
釧路プリンスホテル 17階
トップ オブ クシロ

開会の言葉　吉田ガバナーエレクト

乾杯　清水ＰＤＧ

司会：釧路RC 荒井委員長

閉会の言葉　松田ガバナーノミニー

地区研修・協議会

2019年４月27日㈯ 9:00～10:45
釧路市観光国際交流センター

歓迎の言葉　天方釧路ＲＣ会長エレクト

尾越次年度地区財務委員長

活動予定説明　木下次年度地区幹事

青田次年度地区大会実行委員長

西村次年度地区大会幹事

ガバナーバッジ交換

基調講演　10:45～12:05

丸 谷 智 保 氏（㈱セコマ代表取締役社長）

司会：釧路RC 小林・池田

地区研修シンポジウム　12:45～14:00

邵コーディネーター

アドバイザー

アドバイザー

総評　小船井ＰＤＧ

総評　細川ＤＧ

謝辞　吉田ガバナーエレクト

PETS／地区研修・協議会

報　告　書

ロータリーは
世界をつなぐ

2019.4.26−27
26日：釧路プリンスホテル
27日：釧路市観光国際交流センター
ホストクラブ：釧路ロータリークラブ

2019-2020年度　会長エレクト研修セミナー（PETS）

開会の言葉

PETS／地区研修・協議会　実行委員長　**石　田　博　司**

皆様をこの場にお迎えするに当たりまして、『愚直』という言葉を合言葉として準備を進めて参りました。

これからロータリークラブの会長の役を果たされる方々に何をご提供出来るかを真面目に真剣に討議を進めて参りました。

明日の閉会式の時に、ロータリアンで良かった、ロータリークラブの会長を引き受けて良かったとの思いが心にわずかでも去来するのであれば、私共の大きな喜びとする所であります。

歓迎の言葉

ホストクラブ　釧路ＲＣ会長　**脇　　弘　幸**

本日は国際ロータリー第2500地区2019-2020年度ＰＥＴＳ・地区研修協議会に地区内より多くの会員の皆さまにご参集をいただきまして、ホストクラブである釧路ロータリークラブを代表いたしまして厚く御礼を申し上げるとともにこころより歓迎を申し上げる次第でございます。

吉田潤司ガバナーエレクトは今年１月に、アメリカ・カルフォルニア州サンディエゴで開催をされました国際協議会で2019-2020年度、マーク・ダニエル・マローニーＲＩ会長のテーマである「ロータリーは世界をつなぐ」に込められました願いや思いについて学ばれ、その実現を目指し次年度地区活動方針を「知らずて語れず！　ロータリーを学び、ロータリーを語り、ロータリーを楽しみ、そしてロータリーに誇りを持とう」と示されました。

そして、吉田潤司ガバナーエレクトの活動方針に沿って、次年度に向けた大きな一歩となるＰＥＴＳ・地区研修協議会が本日開催となりました。ホストクラブとしてこの度のＰＥＴＳ・地区研修協議会が皆さまにとりまして、また各クラブにとりましても有意義で実り多いものとなることを切に願い、釧路ロータリークラブの総力をあげて準備を進めてまいりました。地区内67クラブのリーダーの皆さまが吉田潤司ガバナーエレクトとともに次年度に向けて意欲を高め合う時間となることをこころより期待をしているところございます。

結びにあたり、国際ロータリー第2500地区各クラブの更なるご発展と本日ご参集いただきました皆さまの益々のご健勝とご活躍をご祈念申し上げ、歓迎の言葉とさせていただきます。

ガバナーエレクト挨拶

ガバナーエレクト　**吉　田　潤　司**

今回のＰＥＴＳ、明日の地区協議会を道東の釧路でやることになり、広い北海道を長い時間をかけて来られ本当に申し訳なく思っております。

釧路クラブのみんなも皆さま方が大変な思いで忙しい中、時間を割いて来ていただきましたことに対し感謝をするとともに、そのお返しをするためには何とか一生懸命に企画をしまして、いい運営ができるように用意をしております。

今日、お集まりの皆さま方は次年度の会長であり、クラブのリーダーであります。私と一緒に2500地区を活性化するために頑張って行ける仲間であります。どうぞ皆さま方が頑張れるように私も一生懸命頑張って行きます。2500地区のために頑張って行きます。今日一日の会長エレクト研修セミナーが皆さまにとりまして有意義でありますことをお願い申し上げましてご挨拶とさせていただきます。

今日一日、どうぞよろしくお願いいたします。

ガバナー挨拶

ガバナー　**細　川　吉　博**

思い起こせば私も１年前、帯広のＰＥＴＳの席上、大変緊張して皆さんに何をこれから話せばいいのだろうかと、今ごろは多分頭の中が真っ白だったような気がしておりますけれど、それからもう１年が経ったんだなと思っております。

いよいよ吉田潤司・次ガバナーの船出というか、出発だと思っております。国際協議会におきまして、マローニー会長の「ロータリーは世界をつなぐ」のテーマの下、さまざまなアイデアを持って来られてそれを今日この場で会長・幹事の皆さま方に伝えることによって、皆さんのクラブの活動がより活発になり、より有意義なものになることを祈念しております。

今日は、これから懇親会まで含めますと夜遅くまで、長丁場になりますけれども、ぜひ皆さんで有意義な貴重なＰＥＴＳになればと思っております。

本日は吉田ガバナー、そしてホストを務めます釧路クラブの皆さま、本当にご苦労様でございます。

どうぞ皆さん、よろしくお願いいたします。

研修講話
テーマ「次年度クラブ会長としての心得」

ガバナー　細　川　吉　博

本日、このような形で「研修講話ということで、次年度クラブ会長としての心得を話せ」という話でございました。実は、今日・明日と私たちの姉妹地区であります韓国3590地区の地区大会が行われておりまして、本来であればこの話は成瀬パストガバナー、いま副ガバナーですが話していただくはずだったのですが急遽、成瀬ガバナーに韓国に行っていただいたということもありまして「お前が話せ」という中で今日話させていただきます。

皆さま方の中には会長、幹事になられる方が今日ここにお集まりだと思います。２回目、３回目、それ以上という会長の方、また会長をされて幹事という方、いろいろなクラブの方がいらっしゃると思います。多くの人、多くのクラブにとってみたら初めての会長であり、これが最後の会長という方がほとんどなのかなと思います。

私の会長経験の時

私もガバナー、もちろん会長を経験しましたが、よく分からないうちに会長が終わっちゃったなという中で、いまガバナーになりましていろいろと皆さんのクラブを見させていただいておりますと、会長としてもう少しやれたかな、こういうことをやったらクラブとしてもっと良かったのかな、と今本当にひしひしと思います。多分、あと３～４年経ちますと、ガバナーとしてこんなこともやれば良かったとまたひしひしと思う時期が来るのかしれませんけども、ぜひ皆さま方におきましては、会長としてこの７月からの年度でスタートする訳でが、ここの段階でいろいろと皆さんで会長に対する心構えを一緒に考えればと思っております。

クラブ役員

スライドのところに「クラブ役員」と書いております。これは今年の１月に出ております『ロータリー章典』、大体480ページ位ある本の中からクラブ役員の所を抜粋しております。今一度、ロータリー章典の中でのクラブ役員・会長の役割を皆さんで一回確認したいと思います。

クラブ役員という所では、「クラブ役員の交代」という項目がございます。ロータリーにおきましては、交代で役職に就任することが、原則を守ることでクラブにとって得策であるということです。ですからクラブ役員が２年連続して同一役職に就くことは奨励されるべきではなく、期待もされていない。ただ、それを再選することが有益だとクラブがみなす場合にはそういうこともありうると、あいまいな書き方をされています。

そして「クラブ役員の年次承認」という形でございますが、各ロータリーの年度の初めに会合を開くと奨励されており、その会合においてはクラブ役員とその会員が国際ロータリーの目的に対する決意を新たにして、再確認する機会である、と認識してほしいと言っております。そのこと自体が地域社会においてのロータリーの目的と目標を知らせる広報の機会になるとも言われております。

クラブ会長の資格条件

次に来るのは、「クラブ会長の資格条件」ということでございます。ここにいらっしゃる皆さんは

クラブ会長としての資格は充分に全うされていらっしゃると思います。ひとつには、リーダーとしての技能を備えていること。そして２番目に、クラブの活動を指導し実施するのに充分な時間を割くことができる。３番目として委員会の委員長か委員、もしくはクラブ幹事を務めたことがある。４番目として、実際的なクラブの定款・細則に対して知識を有する。そして５番目としては、１回以上の地区大会と国際大会に出席したことがある。ということであります。

それでは、「クラブ会長の任務」とは何かでございます。これもまた、いっぱいございます。中には、クラブ例会の司会を務めるとか、例会を入念に立案し開会と閉会の時間を厳守する。クラブ理事会の定例会合、理事会の議長、そして中でも任務にふさわしいクラブ委員会の委員長・委員を任命するということでございます。６番目におきましては、地区大会に出席する。７番目にクラブ及び地区のロータリーの様々な事柄に関してガバナー及びガバナー補佐と協力するという形。８番目には、クラブの予算編成・会計事務について書いておりますし、９番目の所ですが、研修プログラムを実施するように確認して、必要であれば研修を行うクラブ研修リーダーを任命しても良い。本年度、当地区におきましては地区研修リーダーがありますので、クラブの研修リーダーを任命しても良いという書き方でありますけれども、ぜひその地区の研修リーダーに合わせる形でクラブの中でも研修についてリーダーの任命をしていただければと思います。10番目においてはガバナー月信、その他事務局とガバナーからの通信・刊行物がクラブ会員に伝達されるように確認する。そして毎年６月にはクラブの財政状況やクラブの目標達成を総括的な報告をクラブに提出する。そして、12番目に任期が終わる前に会長エレクトと協力してすべての重要記録、文書、財務事項を含め任務の引継ぎが円滑に行われる。そして13番目で新たな管理体制を成功させてクラブの新旧理事の合同会議を開催する。

本当に文書としてはものすごく真面目な立派な文章でございます。私たちみんながこれを読みながら、私たちが何をするのかということをもしかしたら意識していないことがあるかもしれませんけれど、ロータリー章典の中にはこのように定められていることを今一度、もし機会がありましたら見直して確認していただければと思います。

クラブ会長エレクトの任務

そしてもう一つ、「クラブ会長エレクトの任務」ですが、３月31日までにクラブ委員会・委員長をすべて任命する。そしてもう一つはクラブによる年次基金の目標を自らが会長となる年次に取り組む年次基金目標について監督し、目標の設定をするということもございます。

そういった意味でいいますと、昨年度からロータリークラブ対象のロータリー賞がございます。これはロータリークラブ以外にもロータリーアクト、インターアクト等にもロータリー賞がございますけれど、多分、今年とそんなに大きく変わっていないのですが、ロータリー賞というのは、ロータリー戦略計画の優先事項を支えるためにその活動計画を達成したクラブを称えることを目的として一年間かけて行っていくということです。

この中で一番大事なのは各クラブが「My ROTARY」の中でクラブとか会員の情報を更新していただきたい。そのことが国際ロータリーとしては自動的にそれを確認することができるということを皆さん方の中で認識していただきたいと思います。そして、ロータリークラブ・セントラルを使ってクラブの達成状況を入力することと、会員数につきましてはこのように「７月１日現在」ということでございます。

その中の項目がいろいろございます。多分、会長さんのパンフレットの中にあると思いますので、今一度確認していただきたい。「人々をつなぐ」という項目の中で５項目を達成してほしいということは、ここにありますように、クラブ会員増強委員会を設置してその委員長を報告する。会員１名の純増を達成する。そして既存会員と新会員の維持率を上げる。できれば会員の維持率が90％以上であること。そして女性会員、または40歳以下の会員１名の純増を達成する、ということであります。

本日、午前中に、地区の女性活躍推進委員会が次年度渡辺委員長の下で行なわれ、私たち同期の東京の2750地区、服部陽子ガバナーに来ていただきましてご講演いただいております。同期の女性のガバナーで大変造詣の深いガバナーであり、女性に対する女性のロータリアンをいかに増やすかというお話をいただいております。今日、多分懇親会で同席できると思いますので、もし機会がありましたら皆さんお声がけいただければありがたいと思います。

ロータリーの地域社会共同体

次に、会員の職業分類です。ロータリーの地域社会共同体、これはロータリアン以外の人たちを巻き込んで、いろいろな社会の中で活動をするということですけれど、こういうものを作り上げる。それと、インターアクト、ローターアクトの提唱、または共同提唱する。それと、ロータリーの学友のために行事を開催しネットワークを広げる。そしてライラ参加者を派遣する。ということです。

行動するという中では、５項目ありまして、奉仕プロジェクトに関与する会員を増やすとか、100ドルを１年間平均寄付額にしてください。ポリオに対する行事を政府とのパートナーシップ、世界を変える行動時のキャンペーンをしてほしいとかでございます。

こういうものを達成した時に、私たちはロータリー賞につながる訳ですけれども、皆さま方におきましては「My ROTARY」の登録を各クラブでしていただいて、これをつないで行っていただきたいと思います。

ロータリー会長特別賞

また、「ロータリー会長特別賞」が今年度ございまして、ここでは更に、例えば３項目やったら「プラチナ賞」で、会員５名以上の純増、家族志向の奉仕プロジェクト、専門能力開発プロジェクトなど、またソーシャルクラブをやって世界を変える行動人であるクラブ会員の活動情報発信などをやることによって「特別賞」になる、と皆さまに呼びかけております。

会員増強

そういった中で特に、私は皆さんとお話したいのは、会員増強についてどのように皆さまが会長として今年度取り組まれていくのか。会長としていろいろ目標を立てられて、こういうことをやりたい、やって行こう、という思いがきっとあると思うのですが、いまロータリーにおいて大切なのは会員増強が必要ということです。

これは、また見ていただければよろしいのですが、いろいろな形でクラブの中でのチェックリストを作ってやっております。皆さまのクラブにおいてもこのようなチェックリストを使いながら会員増強を進めて行っていただければと思っております。

私は今回、ＩＭで４カ所くらい歩かせていただき、これからもお伺いするＩＭがございます。その中で私なりの会員増強に対する考え方を話させていただきたいと思っております。

ロータリアンになった目的

私たち、ロータリアンになる目的というのは、本当に何のためにロータリアンになるのだろうかを皆さんと今一度考えたい。「確かに、知っている人がいる」「もしかしたら商売上の取引が増えるかもしれない」「仲間がいるかもしれない」いろいろな中で皆さんはロータリーに入って来ている。

ロータリーはポール・ハリス以下４名の方がお互いの互助団体であり、そして親睦団体でありました。でも、その団体の中で当然、奉仕に目覚めて奉仕団体としてのロータリーの目的が大きく変わってきていると思います。自分たちの親睦・互助の中から社会に対していかに自分たちが奉仕するか。社会に対していかに自分たちができることをやっていくのか、ということだと思っております。結論的に

言いますと、私はこれこそが職業団体・職業奉仕のものではないかなと思っております。

では、ロータリーは何をしていくのかといいますと、私たちはロータリーとして、ロータリアンらしい他者への貢献をして行こう。それはいろいろな人へ手を差し伸べることもございます。それは、私たちが考えている奉仕であると思っております。それと、私たちはロータリアン同士、生き生きとした会員の交流をして行くことも必要だと思います。それは、私たちが言う親睦だと思っております。ただ、私はいろいろなＩＭで今までお話させていただいたのは、奉仕をやる団体ですよ、親睦団体ですよ、ということでより多くの人がロータリーに入って来るのかを今一度、考える時期ではないのかなと思います。

ロータリアンとしての利益・メリット

ロータリアン以外の人にしてみたら「ロータリーは何をやっているところか」を説明するとしたら、「奉仕をやって親睦を深め仲良くしています」という団体だとしたら、皆さんがそれだけの言葉の中で、その説得だけでホントに皆さんがロータリーに入会してくれるのかなと思います。

そこのところで、もうひとつ必要なのは、私たちがロータリーに入るメリットは何だろうか。私たちがロータリーに入る利益は何なのだろうかということ、ロータリーとしての利益・メリットをいかに私たちが考えていくのかが、私たち会長やクラブの重鎮としての会員増強に対する基本的な考え方として必要なのではないかと思っております。

私たちロータリアンとしての利益・メリットを得るということは、私たち自身が職業人としていかに進化できるかをそこに示しているのではないかと私は思います。ロータリーこそが、私たちが職業人として進化すべき団体であり、集まりであるのではないかと思っております。

受け売りで悪いのですけれども、午前中、服部陽子ガバナーのお話の中で「爆発的に人数が増えて行った」と。「５年10年の間に10万人くらいの人数が最初増えている」というお話の中で、なんで増えて行ったのか、そこに私はロータリーの職業人として進化をもたらす集まり、そこに哲学があるからこそ私は集まって来ているのかなと思っております。

私たち職業人として進化するということは、もちろん変化するということも、私たち自身の本質は変えることなくそれを活かすことです。そして「決議の23の34」ですけれど、利己と利他との調和、私たちの中の利己の利益というものは、私たち自身の職業そのものが、私たち職業人としての進化につながって行くものではないかと思っています。そこのところには、私たちロータリーとして「４つのテスト」があり、超我の奉仕と最も奉仕する者の二つのモットーをもって、私たちは職業人としての真価がそこにあるのではないかなと思っております。

会員増強

いろいろな意味でいま、なぜクラブの会員増強をしなければいけないのかということになりますと、当然クラブの活力が低下しているのではないかと言われます。クラブの活力の低下とはどういうことかと言いますと、会員の数、もしくは高齢化という問題がここにあるのかなと思っております。それでは私たちがクラブの活力を活性化するためには何が必要かを今ここでもう一度考えてみますと、もちろん会員数を増やすこと、奉仕活動をいかに行うか、いかに若い人材をロータリアンとして育てて行くかが大事です。

女性会員・若い人の増員

これからいろいろな意味で私たちロータリーが女性会員をいかにロータリーの中で取り入れ、活動の力としてやっていただけるかが大切なことなのではないかなと思っております。

そして何よりも、若い人たちにロータリーという機会を与えることが大切なのかなと思います。そ

の中にはローターアクトのメンバーがロータリアンとしても呼べる形になっておりますけれど、ローターアクトを含めてロータリーファミリーの人たちを私たちロータリーのメンバーとして、私たちロータリーの力として大きく一緒に進歩していく考えも必要なのではないかなと思っております。

世界には120万人のロータリアンがいます。でも２年以内に約15％のロータリアン、つまりどういうことかと言いますと２年以内に18万人が世界でロータリーを退会しています。その退会の理由は何かと言いますと、「いろいろな意味でロータリーが自分のことを分かってもらえない」「ロータリーが何をしているか自分の所に届いていない」という現実もあるのかなと思っております。その中で、いろいろな問題でロータリーのクラブの柔軟性が最近国際ロータリーの中で叫ばれております。いろいろな意味で素晴らしいこともあろうかと思いますけれども、それがロータリーの本質かどうかになりますと、私たち自身もここのところには考えていかなくてはいけないのかなと思っております。

15％が辞めるということは、はっきり言ってしまえば、穴の開いたバケツで水を汲んでいるような状態の中で、会員増強だけをどんどんやって行くことが本当にいいのかなと。今一度、会員がどうあるべきなのか、私たちロータリーとしてどうあるべきなのかをもう一度考える機会が必要なのではないかと思っております。

クラブの柔軟性。私は、クラブの柔軟性はロータリーの基本理念とは少し違うのではないかと思っております。ＤＬＰ、ＣＬＰから始まっておりますけれど、規模のいろいろなクラブにとっては、クラブのメリットになっていることもあろうかと思いますけれども、私たちひとり一人のクラブが一律に「ＤＬＰだ」「ＣＬＰだ」「柔軟性だ」という話だけではなくて、私たち自身のクラブが今後どうしていくのか、ロータリークラブの将来性、そして自分のクラブというのはいかなるクラブなのかを私たち自身がしっかりと認識する必要がある。そういった中で、ロータリーとして強く取り組んでいる今の会員増強、ポリオなどにつきましても皆さまにぜひ考えて行っていただければと思います。Ｅクラブ、衛星クラブ、素晴らしいシステムもございますけれども、ぜひその辺を皆さんで、クラブの中で持ち帰って考えていただければと思います。

ロータリーというものは親睦と奉仕の団体です。奉仕を目指す人たちの集まりの団体であります。そこの基には中核的価値観、そこには親睦、高潔性、多様性、そして奉仕、リーダーシップというものがございます。午前中のお話でもあったのですが、ダイバシティ（多様性）ということ、多様性という言葉を使う中にはジェンダーの問題が結構出てくるかと思います。私たちロータリーの中においても、ロータリーのお互いの価値観を認め合う、そのような多様性というものを私たち自身も持って行く必要があるのではないかと思います。

私は、皆さま方にお話したいのは、改めて会員増強を考えて行っていただきたい。それは、ただ数だけを増やしましょうという話ではございません。皆さまの中で自分たちのクラブがどうあるか、自分たちのロータリーの強さは何なのか、そのことをぜひ検討していただきながら会員増強を考えて行っていただきたいと思っております。

ロータリーの会員増強というのは、私たちは何をするのかというと、ロータリーの魅力をまず伝えること、これが大事だと思います。そのロータリーの魅力とは何かというと私たちロータリアンとして、国際ロータリーの置かれている使命について、私たちが新しい会員、これからロータリアンになろうとする人たちに伝えて行っていただきたいと思います。そして、自分たちのクラブの素晴らしさを今一度再認識していただいて、それをぜひ私たちのクラブの会員増強に活かして行っていただきたいと思います。

会長挨拶の大切さ

最後にひとつだけ言いたいのですけれど、皆さん会長ご自身の人柄がロータリーの会員増強につながると私は思っています。私たちがクラブに寄りますと、会長報告とか、会長挨拶とか、会長の時間、

いろいろな表現の仕方がありますが、会長が話す機会が必ず例会であります。その会長の話というものが新入会員、または「ロータリーは面白くない、辞めようかな」とか、「つながらないかな」と思う人にとっては、きっとその人たちをつなげる大切なクラブのメンバーとのツールになると思っています。

皆さま方もいろいろな会長挨拶で思い出があるかもしれませんが、私は自分のクラブの会長挨拶で、前田会長の挨拶のとき、今でも覚えていることが１つだけあります。各新聞の１面の下のところに「本の紹介」が出ています。例えば日経新聞だったら「日本の経済」とか書いているのですけれど、道新はあまりくだらないことを書いているのです。「座骨神経痛からどうやったら治るか」とか書いてあって、それを会長なりにまとめた話を会長挨拶でされました。15年くらい経つ話なのですが今でも覚えているのです。

私は会長の話をクラブのメンバーが聞いて、「あれ、会長が今日こんなことを言っていたけど、来週はどんなこと言うのかな」「聞いてみよう、面白いな」「また聞いてみよう」。ぜひ、皆さま方の言葉がクラブをつないでいく。クラブの素晴らしさをつなぐことが新しいメンバーの会員獲得につながるし、会員の退会防止・維持にもつながるのではないかと私は思っております。

ぜひ皆さま方には、会長としてロータリー・ストリーを、皆さま方のロータリー経験を踏まえたロータリー・ストリーを例会の中で伝えて行っていただければ、素晴らしいクラブ運営になりますし、この2500地区、そして国際ロータリーの役割も素晴らしい物になってくるのではないかと信じております。

予定の時間が過ぎてしまって申し訳ございませんが、７月から１年間、皆さま方のクラブにおかれましての奮闘を祈念いたしまして、今回の卓話とさせていただきます。本日はありがとうございました。

2019年COL（規定審議会）結果報告

次年度地区研修委員会・ＰＤＧ　東　堂　　明

規定審議会も７月１日から施行するということでよろしくお願いします。今は、インターネットが盛んに使われているから多分ご存知の方も多いと思いますけれども、報告させていただきます。

規定審議会の会場風景

これは2016年の規定審議会の写真です。正面の方に議長がいて、右側に定款・細則委員会の専門家がおります。そこに運営委員とか管理委員がおります。その手前側、下の左側にわれわれ代表議員がここで投票をする。この真ん中に「16-116」というのがあります。これは今、動議を提出している、制定案を提出している所の番号です。これは途中で優先順位が変わってＲＩを優先したりしますから、40というのが次の順番の方ですね。そこに時間どおり席にいないと「この制定案は撤回された」と、審議も投票もされません。

それから右の方にある同時通訳、これは６カ国の同時通訳と投票機がありまして、１番が「賛成」で２番が、投票機の画面には自分が投票した番号が出る。その横に赤いのがありますけど「反対」、青いのが「賛成」、それから縞模様が見えますけどこれは「質疑はもう結構、採決に入ろう」という、黄色が「優先動議を出したい」時はこの黄色い旗を揚げるとその方の動議の発言ができるということでございます。

開催時期

この規定審議会というのは、シカゴ・ロータリーの誕生した所で、３年に１回、４月に行なわれます。これはＲＩ組織規定文書を改正するためのロータリアンの立法組織であるとなっております。それから、決議審議会というのは毎年、10月15日から11月15日まで、これはオンラインで投票する訳ですが、この両方をやっていたのは年次大会で諮問機関という形で始まったのがこの規定審議会の始まりと言われている訳です。

投票議員の選出

地区審議会の投票議員、１名を選出する訳ですが、本当は2500地区は奥周盛さんでありました。私は補欠ということで入っておりましたが、これは非常に厳格でガバナーノミニーを選出するくらいの定款細則で決められている。その点をガバナー・成瀬ガバナーの指示でＲＩの了解をとって私が代表議員になったということでございます。

代表議員になるには規定がございます。地区内のロータリアンというのはもちろんでございますけど。いまは任期制限がなくなりました。

釧路ロータリーからの提出

今回の制定案は117件。ＲＩから27件、日本から25件ということでございます。

「19-47ガバナーノミニーの資格条件を変更する件」、これは釧路ロータリーから出ました。私とインドの方で、これ折衷案で出たのですが、どうしてもインドの方が発言すると言うことで譲った訳です。「地区ガバナー補佐等の地区運営経験を持つことを規定する」と出すが、実は反対動議が出まして「地区運営経験よりも地区委員長を経験した方がふさわしい」と少しハードルが上がったのです。それで更にこれに対して反対動議が出ました。やはり「原文通り、ガバナー補佐等の地区運営経験」ということで反対動議が出たのですけれども、採決打ち切りで採決することになりました。結果は６票差で否決されたということになりました。

それから「19-73試験的プロジェクトに関する規定を削除する件」、私もこれが出てきたとき、これはＲＩ理事に喧嘩を売っているのかなという感じもしたのですが、実はこれも釧路ロータリーから出ましたから私は釧路ロータリークラブに動議提出の文書をいただいた時には、これは素晴らしい内容、柔軟性もある訳ですから二重三重に甘くすることはないのではないかというのがありまして、そういう発言をしているうちにも反対の赤札がどんどん出てきました。それが５カ所ありますから、それで最終的にはＲＩ理事から「反対」が出ました。「これは、むしろこれからやる新しいプロジェクトの疎外をする。やはりこれは続けるべき」という話になり、他の反対は同じ意見でした。それでも100票近い票をいただけたということは近い将来これが通るだろうと思っております。

提出国９か国

それから、ＣＯＬの規定審議会です。日本から出ました、13地区で25件。次に多いのがインド16件、アメリカが15件、フランス、イギリス、オーストラリアが５件、ナイジェリア、南アフリカが４件、韓国の３件、と世界で９カ国しか出てこないのは寂しい限りかなという感じがいたします。

クラブからの反対５％

シカゴにいて14日から18日の間、ほとんど休みなしで行なわれるのですが、これについて会長宛にＲＩから今回決まった制定案、これは７月１日から施行されます、これに反対するのはクラブしか反対できない、誰も反対できないと。これは反対したいという表明を会長が事務総長に提出する。事務総長はその票を一旦出すと、少なくとも５％のクラブの反対があればその執行を一時保留することになって、そして今度は幹事宛に投票用紙が送られて来ますから、幹事さんが反対する。そこで過半数に反対されればその制定案は「保留からなくなった」となる訳であります。それが通らない場合は「一時保留もなかった」ということにもなりますから、よく内容を見て「これはおかしい」というのがあるかもしれませんからぜひ検討してみてください。

それから、理事会の提出案の背景。私はこういう難しいことは書けないのですが2016年は柔軟性が何回も出てきましたが、革新性とクラブの自立・活性化につながる背景がありました。今年は、現代化・合理化、これは本当にびっくりするようなクラブの定款細則もどんどん変わって来るだろうと。「この変革のスピードを妨げているのは規定審議会だ」と。いわゆる「反対するからなかなか進まないのだ」ということがありまして、今年は割と思い通り、ある程度行ったのではないかと。この辺りは、後ほど補足説明で小船井パストガバナーにお話をいただきたいなと思っております。

職業分類の現代化です。これはこんなに大差で決まるとは思っていなかったのですが。赤字、事業専門職が追加ですね。これ職業ですが、「またその他の職業分類に偏らないバランスのとれた」この中に10％条項という長い文がありましたけども、これは全文削除されました。403対108、これも現代化かという気がする訳であります。

ローターアクトがロータリーと一緒になる

もう一つは、先ほどガバナーから話がありましたが、ローターアクトクラブがロータリーと一緒になるのです。これは、１日目は否決されました。ラシン会長が熱い思いで語りましたが否決されて、次の日、再審議。前日の昼を過ぎていたと思いますが、前日の再審議を出せばこれは再審議されると。またそこでラシン会長が「若者を見捨てるのか」という感じで、若者の才能を何とかしてくれと言う。その他に、われわれ日本人には日本人用にＲＩ会員を認めると言う、良くある質問の問答集もいただいて、それで更に賛成動議もありました。日本からも逆に反対動議も出しました。「日本ではローターアクトはそんなに話してはいないではないか」という反対動議がありましたが、結果的にこれは採択されました。

ここに「自動加盟か、ローターアクトの選択なのか？」とクェッションマークがありますけれど、これは事務総長への質問事項です。これは「自動的に入会」と決定しております。それから、職業を持っているローターアクトと学生もいますけれど、学生はどうするか。「人頭分担金の問題などいろいろありますけれども、学生はどうだ」という話になってきます。「学生はまだ検討していない」と、検討してはいないけど一応決まったと。これは「あとは理事会が決める。人頭分担金を取る・取らない、金額をいくらにするか」という回答があったと思っております。

人頭分担金の値上げ

人頭分担金は2019年から2020年度以降という所に赤い線が入っています。これは元々上がるだろうという情報がありましたけれど、最終的には2023年には71ドルと。これも333対170ですから圧倒的に賛成していることだと思います。

この「理事会見解表明案」、これは難しい内容、いわゆるいかに経費を節約節減するかということで、私の時のラビンドラン会長は、延期すると言うのは結構あったのですが、「これを３年間延ばすことになれば３年間で210万ドルの節減がなくなる」という話をするものですから、結局これは採択されました。「私見であるが、将来のＲＩと財団の合併が可能になる」。私は、これは合併だろうなと。事務総長が経営責任者になりましたから、これは早い時期だと予測しております。

次に、メークアップの期間をいま前後14日、これを同年度内。例えば、今年の６月30日にモーニングロータリーに行って、昼のロータリーに２つ行きますね。すると２週間先まで使えます。これ、来年の６月はどうか。来年の６月30日にやってもそれで打ち切り。同年度内ですから年間40回もやるクラブは７月１日からドーっとやると後はもうしなくていい。そのように決定しました。これはアメリカから出たのですけれども賛成にかなり差がついてこのようになりました。

職業分類の制限の廃止です。職業分類は残ることにはなりました。それからクラブの会員身分、これは公職それからＲＩの職員の規定があるのですが、これは全部削除です。先ほど言いましたけれど事務総長の呼称ＣＯＯからＣＥＯ。これは最高経営責任者であるけれども給料は上がらない。通常の

呼び名は事務総長をそのまま使うということで、これも通りました。

それから６名未満のクラブは終結可能に。これは人数を切った訳です。10名にする、８名にする、は「６名未満のクラブは終結可能にする」と。これはガバナーの判断ですけとも採択されました。

それから、欠陥のある決議案ということですね。これは書いてあるように大変幅が狭くなる。しかしそれは、請願書ということで理事会に提出すれば、似てはいないけど改正できるだろうと、直接提出できることになっています。

組織規定は、これは皆さん方のクラブの定款、ＲＩの定款もそうですけれども、今まで３年に１回改正をする、二重にダブっている所もある、つながらない所もあるということで、いわゆる現代化にしたために、ロータリーの定款は３万文字くらい削減したという。当然クラブの定款もバツバツ線が入っていますから、届いたら早速そこの所を皆さん方で早めに直すところは直す。

ＲＩの方針に反対できるのは、クラブで皆さん方が制定案を出す・制定案に反対するのが、ＲＩの方針に反対できる唯一の方法ですからよろしくお願いいたします。

2019年COL(規定審議会)結果報告 補足

次年度地区研修委員会 委員長・ＰＤＧ　小船井　修　一

ローターアクトのロータリー加盟の件

補足の中で、ローターアクトクラブの国際ロータリーへの加盟の部分で、事務総長は「自動的に加盟する」という言い方をしました。しかし前日の審議、要は否決された時には定款細則委員会の方で「自動的には参加しないで、ローターアクトクラブの自主性・任意に参加できる」と表現をしています。これに関して、今のところ結論は出ていません。これから多分、事務総長、ＲＩから統一見解が出ると思いますので「強制的に入会したぞ」という話はまだ控えていただければありがたいと思います。

また、理事会の方は「人頭分担金は取らない」ということで今のところ考えているみたいです。だいたいみんな入って来たら、いざとなったら、あと数年後には人頭分担金を取るという方向性であります。ちなみに、ライオンズの場合は、レオ会員あるいは学生会員、いろいろあるのですが人頭分担金を半額取っております。ライオンズの人頭分担金の現状、18-19年度は43ドルです。そういう意味では人頭分担金を取る可能性が高いことを皆さんご理解いただければと思います。

組織規定の現代化、先ほどお話がございました。これは基本的に大変問題のある部分でありまして。ただ、質疑がなくてアッという間に通ってしまいました。「インターネットでダウンロードしてくれ」という話になるかもしれません。

総体的に理事会は、この場を使って自分たちの方向性を決めて行こうと、今回それが強烈に出ました。その現実的な部分の中で、「２年に１回、半分ずつ規定審議会の代表議員は、（要は半分ずつではなく）４年に１回にしましょう。２年に１回ずつの規定審議会を開催して半分ずつ出ましょう」と。その時に質問が出たのは「国際ロータリーの元理事とか理事の皆さんたち、貴方たちみんな半分にするの」と言ったら「半分にしません」と。これ、東堂さん覚えていますよね。それで、「経費・経費、節減・節減と言いながらも何で自分たちは経費節減しないの」基本的な疑問。それがある地区から出た、規定審議会におけるオブザーバー、要は資格のない無料で来ている人たち、無料というのはＲＩの皆さんが毎年１ドルずつ、３年間で３ドル払っているのですよ。120万人いますから360万ドルの負担を皆さん掛けています。それに対して「あご足が付いている人たちの人数を削減する件」が通りました。元会長は今後、出てこれません。それから現職のＲＩ理事も１名しか代表できません。

そういう意味で、われわれにとっては経費節減を。ＲＩ理事会のある意味でのドライで、ＲＩ理事会が基本的にわれわれクラブの方をどんどん動かして行きながら、改革だ・改革だということに関して焦っている、そういう状況であることだけは補足として説明させていただきます。

次年度国際ロータリー第2500地区 組織変更について

次年度地区幹事　木　下　正　明

お手元の地区活動計画書36、37ページをご覧ください。いま2019年度の規定審議会のお話がありましたが、2016年度規定審議会、その後のＲＩ理事会におきまして組織がだいぶ変更になったということで、それを2500地区も盛り込む形で組織図を作らせていただきました。

地区研修委員会

37ページの左上の方に「地区研修委員会」と書いてございます。例年は「地区研修リーダー」ということで１名から３名の方が年間の研修の計画を練るという形になっておりますが、それをこのように10名のパストガバナー中心に組織させていただきまして、分区ごとの会長・幹事懇談会に２名ずつ講師として派遣するということも含みおきまして、こういう構成になっております。パストガバナー同志もいろいろな情報交換したり、勉強するということも含めて研修委員会という組織建てになってございます。

ＲＬＩ導入準備委員会

続きまして36ページの真ん中辺です、「ＲＬＩ導入準備委員会」というのが新しく設置されました。こちらの方は分区会長・幹事懇談会でご経験されたと思いますが、皆さんで意見を出し合いまして、それぞれ何か方向性をもって一つの意見に集約するのではなくて、いろんな意見を出した中で、皆さんが気づいて「こういうものをやって行こう」とか「こういうのもいいね」と多様な意見が出ることでＲＬＩ導入準備委員会が設置されてございます。

地区規則手続き委員会

「地区規則手続き委員会」ということで、こちらはガバナーを輩出するルールですとか、地区のルールというのが2500地区にはございませんので、そういったものを数年かけて作って行こうということで、例えば、銀行口座を作るにしても規則がないので銀行さんとお話がうまく進まない場合とかがございます。なので、地区規則を他の地区に倣いまして作ろうということで委員会を設置しております。

クラブ管理運営増強広報部門

クラブ管理運営増強広報部門というのがございますが、その中の、元々ありました「拡大委員会」が無くなりました。その機能は図の上側の中心にあります「拡大カウンセラー委員会」と「会員増強委員会」が補完するという形になっております。

ここの部門で「ロータリー情報ＣＬＰ推進委員会」が無くなりまして、「ＲＬＩ導入準備委員会」が組織をされております。

また、「女性活躍推進委員会」が新しく組織をされました。今日午前中に「ＲＩ第2500地区第２回女性会員研修会」が開催されましたが、これは今年度・細川年度のクラブ方針委員会の渡辺委員長が主催して開催したということで、次年度からはきっちり女性活躍推進委員会を立ち上げたということでございます。

青少年部門でございます。ここは変更がございません。

奉仕プロジェクト部門でございますが、こちらの方「職業奉仕委員会」が無くなりましたので地区の方も無くなってございます。

ロータリー平和フェローシップ賞委員会

ロータリー財団部門でございますが、「ロータリー平和フェローシップ賞委員会」が創設されまして、河﨑委員長が就任されており、前にご紹介させていただきましたように「リソースとサポート委員会」との兼務という形になっております。

ＶＴＴ小委員会

また、「ＶＴＴ小委員会」ですが、組織として変更はないのですが、元々５名で組織されておりまして「人数の増員を」という希望がございましたので２名増やし７名体制の委員会と変更をさせていただいております。

以上が地区の大まかな変更の内容でございます。

次年度地区財団委員会事業計画案について

次年度地区ロータリー財団委員会 委員長　**笹　谷　芳　夫**

ロータリー財団2019-2020年度の財団委員会から、「３つのお願い」という分類にさせていただきました。次年度も財団委員会を引き続いて一生懸命やって行きたいと思いますのでよろしくお願いいたします。

ひとつは「寄附ゼロクラブをゼロにしよう」、無くしようということです。

それから「ポリオプラスへのご協力を」ということ、これが二つ目です。

三つ目「財団プログラムへの積極的な参加をしていただきたい」という３つにまとめてみました。ひとつひとつ、簡単に説明させていただきたいと思います。

寄附ゼロクラブをゼロにしよう

「寄附ゼロクラブをゼロにしよう」というのはどういうことなのか、ということからご説明させていただきたいと思います。

財団寄附には３種類あります。「年次基金寄附」、これは昔からあるやつです。要するにポール・ハリス・フェローという、1,000ドル寄附する、分けて寄附してもいいのですが1,000ドルを超すとポール・ハリス・フェローになるというやつです。年次基金寄附というのですが、これは個人でやってもいいし、クラブでやってもいい。その年次基金寄附をゼロにしようということは、今までかなりの数、うちの地区はハッキリ言って全国でも指折りの多い地区だったのですが、このロータリー財団100年を契機にして、何と駒形年度に全国34地区あるのですが、全ての地区が寄附ゼロクラブになりました。もちろん、うちの地区もそうです。これには多大な駒形パストガバナーのご努力もあったのだと思います。それ以上にもっと大きいのはガバナー補佐皆さんのご協力があったからだと考えております。更に次の年度、成瀬年度でも日本全国34地区全てが寄附ゼロクラブになりました。

さて、今年はどうでしょう。今年はうちの地区で、４月中旬くらいで17クラブくらい寄附がゼロのクラブがあります。これから私も含めて、細川ガバナーと各分区、それから各クラブのまだ寄附ゼロクラブの所にお願いすることになろうかと思います。おそらく今日のＰＥＴＳに来られているクラブの会長さんたちがいるクラブは寄附ゼロクラブではないのですが、「既にウチはものすごくやっているクラブだ」と思うのですが。

寄附ゼロクラブはよく勘違いされるのですが、ポール・ハリス・フェロー、「1,000ドルを寄附しないと駄目なのだろう」と考えられている方がいらっしゃると思います。決してそういうことはございません。財団は１ドルからでも受け付けております。できれば100ドル程度、11,200円を会長さんがポケッ

トマネーでもいいですし、クラブの皆さんからいくらか集めてクラブとして拠出されても結構です。とにかく、寄附をしていただきたいというのがたっての願いであります。

ポリオプラスへのご協力を

２番目、「ポリオプラスにご協力を」ということでございます。「ポリオプラスの撲滅」という言葉を今まで使っておりました。けれども、今年から「ポリオプラスの根絶」という日本語訳を使うようになりました。英語では同じ単語です。eradicateなのですが、撲滅ではなくて根絶という言葉に変えようということは、根絶がものすごく限りなく近づいているということなのです。かつては350万人とかいわれた患者さんが、３年前は37名の野生ポリオ患者ですね。その次の年は22名。その次の年は33件に若干増えてしまいました。これは統計的に誤差の範囲かなと思っていますけど、今のところのポリオの発生数であります。

うちの地区としては、１人2,000円くらい毎年お願いしようということでポリオにご協力をいただいております。地区にはＤＤＦ・地区財団活動資金というのがございます。ＤＤＦの中から30％以上の寄附した地区は表彰されるのです。うちの地区は常に３万ドルＤＤＦを寄附しております。次年度も吉田年度の吉田ガバナーエレクトは「ポリオに力を入れて行く」ということでございます。来年も３万ドル、ＤＤＦを寄附することにいたしました。

ちなみに全国の話をさせていただきますと、全国の目標というのは１人あたり30ドルをポリオへ寄附をされる。30ドルというと3,300円です。うちはそんなに無理する必要はないだろうということで2,000円お願いしております。ポリオの最高の寄附している地区は2780地区。155ドルです、１万7,000円くらいですかね。これは神奈川の地区なのです。神奈川の地区が日本では一番の貢献地区になっております。

財団プログラムへの積極的な参加をしていただきたい

最後になりました。「財団プログラムに積極的に参加していただきたい」ですが、どういうことなのかというと、皆さん方にだいぶ馴染みになってまいりました地区補助金。財団プログラムというのは補助金プログラムなのです。補助金プログラムで地区補助金、これが２年間試験的に増額されることになりました。うちの地区はその寄付額によって違うのですが、うちの地区は今年度の予算額は７万8,387ドル。日本円にして約860万円です。これが始まった時は１万ドル＝約100万円程度だったのです。非常にどこの地区でも使い勝手がいいということで、各クラブの社会奉仕等に、また国際奉仕等に、何にでも利用できますので、それほど制約もあまりございません。

去年初めて20クラブくらい申請があったのですが、今年は金額が増えております。ただ、締め切りが５月末日。去年11月に網走で行った補助金管理セミナーに出席していないと申請の権利がございません。ほとんどのクラブは出席されていると思いますので、権利のあるクラブは積極的に申請していただきたいと思います。

グローバル補助金に関してですが、ここのところ手持ちのＤＤＦが少なくなってきました。という

のは２年連続、いまイギリスに行っている子は東大を卒業して、そのままイギリスに行ったのです。非常に優秀な子です。今年、吉田年度はイギリスに派遣する子も非常に優秀な子です。どちらも女性ですけども、この２人に２万ドルずつのＤＤＦを出すので、人道的分野への供与はなかなか難しくなってきているという現実があります。

なんとか確保しながら、うちの地区はこのグローバル補助金を非常に上手に使って全国34地区の中でも使う方に関しては５本の指に入るくらい積極的にやっております。これはノウハウを十分蓄積されております。今年度もいくつかのクラブが行っております。もし、これだというのがあれば財団委員会に申し出いただきたいと思います。

それからＶＴＴです。昔のＧＳＥというものですが、いま名前はＶＴＴと変わりました。これはチャンスがあればやろうということで、これは全国でもあまり取り組んでいる地区はないのですが、うちの地区は非常に近い地区があったので、もう５回ほどＶＴＴをやっております。共通のテーマをもった地区があれば、これはせっかくノウハウを積んできておりますので継続してやりたい事業と考えております。

実はこの地区協議会終わった後、細川ガバナー、葭本パストガバナー、そして私でイギリスの1080地区、ケンブリッジを含む地区なのですが行ってまいります。その時に向こうのガバナー、ガバナーエレクト、直前ガバナー、それから財団委員長がわざわざ、われわれに会いに来るというのです。この話の中にＶＴＴという話は出てくるかは分かりません。非常に環境保護に興味を持っている地区なのです。そういう意味では、うちの地区は全国34地区の中では一番いい地区なのかなと思っております。決められるものではないので、いろんな状況を勘案しながら、相手の地区と協議をして決めていきたいと考えております。

ロータリー財団の今年度の予定

最後になります。ロータリー財団の今年度の予定ということです。僕は何年もやっていますが、このＰＥＴＳでこういう時間をもらってお話をするのは初めてです。というのは、ＰＥＴＳでこういう話をせずとも「ロータリー財団セミナーをやりなさい」と決まっておりまして、毎年７月に実施しております。今年は７月21日にロータリー財団セミナーを開催いたします。例年ですと、他地区からそれなりの人をお呼びして基調講演をお願いしているのですが、今年はちょっと趣を変えてみたいと思います。牧野年度だったと思います国際親善奨学生で、アメリカかカナダかちょっと忘れましたが、カナダだったと思います。派遣した三浦そのみさんという方からいろいろメールがありました。ご主人と２人を財団奨学生として出したのですが、主人は今、北大の准教授をやられているということです。三浦そのみさんは興部に住んで、クラブにも出席したことがあると言っていました。参加留学というような積極的にいろんなところに取り組んでいて、今は下川町に住んでいて、いろんな町内の活動をされているということです。この方はなかなか面白いので、今度の財団セミナーのメイン講師に呼ぼうと考えております。

私、吉田年度で３年目になりました。３年で財団委員長は終わりとなっておりますので私による最

後のプレゼンをさせていただきたいと思っております。それと各小委員会からの発表がございます。地区補助金の件で先ほどお話しましたが11月24日、この日はこの釧路になると思いますけど補助金管理セミナーが催されます。クラブからの参加がないとさっき言った財団からの補助金というのは一切受けられないのです。これは決まっていることですので、私に「どうにかしろ」と言われてもどうにもなりませんので、別に会長さんでなくてもクラブのどなたでも結構ですので、ぜひ、この補助金管理セミナーに出席して、地区補助金を申請したことがない地区は、地区補助金を申請していただきたいと思います。詳細に関しては７月21日、ロータリー財団セミナー時にまた、担当委員長から詳細説明することになろうかと思います。

ＲＬＩ(ロータリー・リーダーシップ研修会)
導入準備委員会からの報告

次年度地区 RLI 導入準備委員会 委員長･ＰＤＧ　葭　本　正　美

ＲＬＩの話をするのは今回で３回目なのですが、いろいろな地区に行きましてＲＬＩはどういうものかは、なかなか理解していただけないようです。ＲＬＩというのはRotary Leadership Institute、「ロータリー・リーダーシップ研修会」ということです。

これは、私がガバナーの時に国際協議会で。Enter to learn, go forth to serve、「入りて学び、出でて奉仕せよ」ということでございます。これが今、私の次の年度からジョイン・リーダーシップ・エクスチェンジ・アエリアンス・テイクアクションということになりました。これは何故かといいますと、リーダーシップというのが非常に大切なことです。

皆さんも、クラブの中でリーダーシップをとって１年間やっていただくわけです。リーダーシップというのはいろいろな考え方があります。私は、リーダーシップというのは、「人々に自立性を尊重しながら、その人自身、または組織のゴール達成に貢献させてあげること」ではないかと思っています。これは今、私が勉強している『７つの習慣』のコヴィー博士の言葉です。

リーダーシップを研究するとどういう良いことがあるか。われわれの企業運営、今一番困ることは従業員の確保ではないかと思います。私たちが朝礼でも、私が一方的に言って終わりということが多い訳です。やはり、辞めていくのは給料もそうですが、いろいろな改革もあります、皆さんの意見を汲み取ることが一番大切なんじゃないかと思います。クラブも辞めていくのは、「自分たちの気持ちを理解してくれなかった」ということがあると思います。我々は、「ロータリーの出会いに感謝して」、こういうことでやって行きます。

このＲＬＩというのはどういうことかといいますと、いわゆる草の根運動でございます。ロータリーの知識を皆で啓発する。将来のロータリークラブの指導者を育成するための全世界の地域と地区の連合組織。世界に540地区くらいある中で、大体400地区くらいで実施されているのです。

今、規定審議会のいろいろな話がありました。年代・職業、われわれが特に北海道でも2500地区で考えられない地域のロータリアンの状況が出てきております。青少年やこれからもローターアクトがロータリーメンバーになるのですから、女性もだんだん増えてきます。かなり低年齢化、職業がない人も入ってくる訳です。どのような価値観かが分からなくなってきている訳です。「どういうふうに皆さんが考えているのかな」というのを発表し合って、我々が「こういう考え方もあるのだ」ということを話合って行きたいという会です。

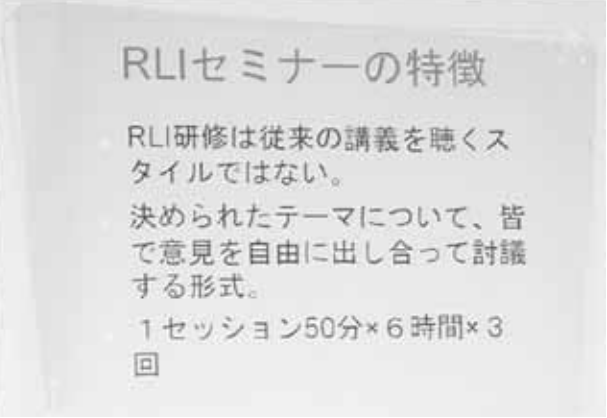
これは新しい会で、1992年、アメリカで始まりました。日本では2008年６月、日本支部設立で、

最初の支部長には南園義一先生です。この方は、私の次の地区大会の時のガバナーＲＩ会長代理で来ております。この、ロータリーのＲＩの正式のプログラムではない訳ですが、多地区合同プログラムで良いということです。

ＲＬＩには３部門ありまして、私は最初、田中作次さんの地区で受けまして、そこが一番盛んでした。委員長も中村靖治さんという方が出ておりました。その次は群馬で行われまして、その次が京都でやりました。ただ、地区を選ばなくていい訳です。

これは、コネクト、エンドポリオ、トランスフォーム、インスパイラル。この４つの言葉はロータリーの公式アールテック・公共イメージコーディネーター・公共イメージのターゲットです。コネクト、これは来年の吉田年度の世界につながろう。エンドポリオは、エンドポリオです。トランスフォーム、これはチェンジではなくて、もっと大きいトランスフォーマーという映画を皆さんご存じかと思いますけど、非常にロータリーを根本的に変えて行こうというような主旨のものです。インスパイアーは、今年のインスピレーションになろうという４つの目標でございます。だいたい、毎年、来年度までは公共イメージの目標に近づいて行くのじゃないかと思います。

ＲＬＩのセミナーの特徴としましては、従来われわれが「ロータリークラブはこういうものだよ」「こうだからこうしてください」「こういう意見がありますよ」という感じで、押しつけという訳ではないですが、皆さんに一方的に講義するような形態をとっておりました。



これは、皆さまが参加していただきまして、話をしていただくということでございます。１セクションが50分で、６時間。１日が50分の６テーマで話し合う。それを３回、パート１、パート２、パート３とやっていっております。

なぜロータリー研修が必要かといいますと、やはり気づき、皆さんの意見を聞きまして、「こんな意見もあるんだ」「若い人はこういうことを考えているんだ」「地域が違うとこういう考え方もあるんだ」というようなことでやっていただきたいと思います。

ですから、自分の意見は自分の意見としまして、他人の意見もこう言うだけであって、決して賛成多数というようなことでありません。今日出席の方々の数だけ意見がございます。ですから、このＲＬＩもいわゆる、大体６人から７人位でいろいろお話するのですが、その中でも「こんな考え方あるのか」「こんな考え方あるのか」、それを聞いて自分の地域に持ち帰ってみまして、自分でじっくり考えてひとつの一助にしていただきたいという気持ちでございます。

これは2015年、一番初めに参加した時です。2770地区で田中作次さんの地域でございまして、その時の一番右側の委員長が北さんという、元ＲＩ理事です。これはイントロダクションで話して「皆さん、こうこうですよ、頑張って下さい」というような方で話します。そして、この地区はキャリアも会長エレクトでもなくて、非常にばらつきがあって、またそれはそれで面白い地域ではないかと思います。

これは実際にＲＬＩを行っているのでございます。この方が群馬で２回目に参加した方でして、本田さんといいます。国際ロータリーのガバナー研修のリーダーで私と同期のガバナーでございます。非常に哲学が売れまして、なかなか難しいこと言いまして、その方が副委員長でございます。この地

区は会長・幹事・エレクトでなっております。

ＲＬＩの目的は再度申しますと、クラブの特定リーダーを要請することではない。このＲＬＩを出たからといってクラブの特別なリーダーになる訳ではなくて、ひとりひとりの会員のリーダーシップを育むことでクラブを元気にすること、あくまでも個人の問題でございます。このリーダーシップの考え方もいろいろありますが、この研修を通じてロータリーを活性化する。そのスキルを用いまして、自分の仕事も活性化するということでございます。

これは、講義を聞いて、一方的に話をするのではなくて、皆で意見を出し合って、こう考えましょうという感じで、「ロータリー入って良かったな」「若い人はこんな意見持っているんだな」「こういうベテランの会員はこういう肩書があるのかな」ということを感じ取っていただければよろしいかと思います。われわれは得てして物事を二者択一で考えがちでございます。このＲＬＩは「違い」を尊重していただければと思います。

ですから、Ａさん、Ｂさん、Ｃさん、皆さん考え方が違うと思います。違いの中から違いがあることを楽しんでいただきたいと思います。生活環境も違いますし、ひとりひとり知的、感情的、心理的にも違っていますので、違いを楽しんで、どういうような皆さんにモチベーションや自分の持っているものを与えたり、社会奉仕もそうなのですが、皆さんに与えることが結局はわれわれが豊かになれるものかなと思ってきます。

そんな中で、ディスカッションリーダー、いわゆる進行役の方がいますので、今ご説明いたします。一方的にレクチャーする講師ではないのです。参加者が質の高い意見やアイデア交換のための進行役でございます。だいたい１セクション50分ですので、２テーマとしまして大体、ひとり２分から２分半くらいで、対応する意見などはない訳でございます。それで、ファシリテーターということはあまり聞き慣れない言葉ですが、討論などの進行役、まとめ役でございます。

このファシリテーションという言葉は非常に大切でございまして、われわれの仕事でも、従業員の意見を聞いて、意見をまとめて、そういうふうに新しい、皆さんに言わせるというような気持ちが非常に大切でございます。ですから、このファシリテーター、ある本で読みますとスナックのママさんあたり、流行っている店と流行っていない店の違いはファシリテンションにあるということで、私も納得する訳でございます。いわゆるメンバーの気持ちをいろいろ汲み取る役が大切じゃないかと思います。

この意見が、ディスカッションリーダーが、いろいろ問題提起するわけでございますけども、正解がないことがあります。いろんな多様性の答えが考えられるのでございますので、「これは駄目だよ」と言っちゃいけない。まず、皆さんの意見を聞いて、発言者、とりまく意見の多様性を認めたうえで意見を集約することではないかと思います。

まず、この会は非常に堅苦しいことなく、「皆、良いこと言っているんだね。」というような気持ちでリラックスと笑顔、とにかく楽しんで行きたいと思っております。多様な意見を聞き出す、あくまでも気づきです。気づきを促す、「あっ、これでまたロータリーやる気が出てきたな」という感じで

やりたいと思います。

このように立っている方がディスカッションリーダーでして、この方がいろんな問題提起したりして、意見を集約して、大体６人～７人集まります。その中で難しいことは、セッションが変わるたびに、いろんな人方が集まる。顔がなるべく違う顔ぶれにしていろんな友達ができるようにすることが要だと思います。

こ　れは私たちが国際協議会でやった時で、このディスカッションリーダーやっている方が今の三木理事でございます。同じ歯医者でございます。ルールとしましては、いわゆる「楽しむ」、「人の意見を持ち帰りましょう」という意見でございます。

「葭本正美」と書いてありまして「32.0」と書いてあるのは32というのが何かと申しますと経験年数でございます。経験すれば偉いというわけではありませんが、やっぱり２とか0.5という方もいらっしゃるので、すごく思います。

この会は３セクションで分かれております。が、非常に楽しいものでございます。ここで京都行った時に鯖江ロータリークラブというのがありまして、鯖江の方が「後進国で眼鏡をかけている子供がいないね」という話をしました。「眼鏡をかけないのは、単に目がいいからじゃなくて、金がないからだ」と私が言いましたところ、この眼鏡のつるを提供して、ここに検眼機がありまして、眼鏡をバイトでやったのでございます。そこで私が感動したのは、皆さんこの「I'm a Proud Member」というＴシャツを着まして、非常にロータリーを誇りに思っているんだとボランティアに参加するのです。非常に楽しいことだと思います。

先ほどから規定審議会の話や職業分類の話をしていました。先々週、なのですがこのバリ島で献血車を進呈する時に私も行きました。そこは女性のクラブばっかりでございまして、いわゆる規定審議会で外れた職業は、かなり緩和されたり、年が若くなってローターアクトみたいな人がたくさんいます。そしてそこで紹介してくれる中で、「ロータリーの職業が緩和されたことによって、女性だけのクラブですのですごく良くなった」と。会長も35～36、非常に若い。次の会長も35～36、いわゆるローターアクトと同じくらいの年齢になってきております。

やはりわれわれロータリアンはひとつで、われわれの2500地区、まして釧路ベイロータリークラブだけで、イコールＲＩでもございませんので、もう少し財団をいろいろ利用しまして、あちこち行ってどういうふうに皆さん考えているのか、それとか、ＲＩの規定審議会の私も意見を言うと、どちらかと言うと規定審議会の意見に賛成なのですが、やはりもう少し考えるためにもＲＬＩが必要で、皆さんの意見を良し、として行きたいと思っております。

最後に、I'm a Proud Memberでございます。ので、皆さん、来年よろしくお願いいたします。

会長エレクト研修セミナー（ＰＥＴＳ）総括

次年度地区 RLI 導入準備委員会 委員長・PDG　小船井　修　一

われわれ、吉田ガバナーエレクト、細川ガバナーとも相談した上で、ＲＬＩを導入する準備です。そういう意味での準備で、「これから大々的にやるぞ」じゃなくて、準備をする意味というで、今日、説明させていただいた訳であります。

地区研修リーダーと地区研修委員会について、先ほど木下地区幹事予定者からもお話ありました。要はロータリーの定款と方針に関わる部分の前提として、地区研修リーダーの役割と責務は、ガバナーとガバナーエレクトによる合意。要は地区研修リーダーとか地区研修委員会は勝手にやることなくということ、これが大前提です。

特に地区研修リーダーの責務は、地区チーム研修セミナー、会長エレクト研修セミナー、地区研修協議会、地区ロータリー財団セミナー、指導者育成プログラム、地区向上イメージセミナー、補助金管理セミナー、地区指導者育成セミナー、地区大会セッション進行役の人選、研修に関するその他の担当者の割り当て、さまざまな部分に予算組みまでやれと書いてあります。研修の計画や推進についてクラブ研修リーダー。先ほど、お話ありましたクラブにも研修リーダーを作っていただきたいというご要請が細川ガバナーからありました。クラブ研修リーダーを支援する仕事も地区研修リーダーと地区研修委員会にございます。

それで、ＰＥＴＳの開催の前に分区の会長・幹事懇談会を開催させていただきました。これは「何故なんだ」ということを各分区の皆さまたちにお話申し上げたつもりでございますが、確認のためにもうひと言お話申し上げます。

ガバナー、ガバナーエレクトの合意に基づくことが大前提で、吉田エレクトと私は同じロータリークラブでしたので、始めからそういう形で参画させていただいた結果、ＰＥＴＳの本来というのは国際ロータリーが指定する『会長エレクトトレーニングセミナー指導者用の手引き』では、１日半の期間で開会・閉会・本会議を含めて６回の本会議、こういう全体会議を６回開催し、年度計画策定、会員増強・公共イメージ、財団などの主要テーマ12の分科会を開催することが明示されています。「１日半かけなさい」と書かれています。が、今まで本当に半日もやっていなかったと思います。そういう意味で私どもとしては、タイミングの良い、特に「ＰＥＴＳは２月ないし３月に開催せよ」と国際ロータリーからの指導者用の手引きの中で指示されております。今回は、３月から４月の上旬にかけて、分区別に開催させていただき、会長・幹事の皆さまたちに次年度の会長方針、あるいはガバナー

の考え方、そして、一部の分区におかれましては、ＲＬＩに関わるような形の目的の質疑。私、ファシリテーターの資格持っていますので、そういう中で私どもさせていただいております。

こういう方向の中で、今後皆さまたちからアンケートをいただきながら、どうやったら会長が会長年度・１年間の中で結果をより良くすることができるかというか、勝手に言ったら、会長の皆さんが大きく高い評価を得るためにわれわれはどうやって支援できるかという意味で、こういう形に変更したことをご理解いただきながら、今日は本当にさまざまな時間、足りない部分もあったかもしれません。しかし、意図を持って開催したことをご理解いただいた上で、今日のＰＥＴＳ、皆さまたちのご協力に感謝申し上げまして、講評にかえさせていただきます。どうもありがとうございます。

2019－2020年度　会員増強・拡大セミナー

開催趣旨説明並びに講話

次年度地区会員増強委員会 委員長　東海林　　勉

今まで会員増強委員長２年やらせていただいて、今度３年目になります。先ほど、笹谷委員長が仰いましたように３年目で終わるということで、何とか３年目に今まで以上の結果を出していきたいと思っておりますが、それは皆さまのご協力によるものだと思いますので、よろしくお願いしたいと思います。

最初に報告したいと思いますが、毎年、東京でここ３年間、ホテルオークラで国際ロータリー第２・第３ゾーン会員基盤向上セミナー、いわゆる会員増強のセミナーと翌日がロータリー財団のセミナーということで２日間行われております。ここで今日の会員増強に関わるセミナーの勉強を、と思って構えていたのですが、細川ガバナーから「人口１万人あたり一番会員数が多い地区の取り組みということで、2500地区が日本国内34地区の中でトップになったということで、取り組みについて報告して来て」と言われたのです。とりあえず十勝のデータをいただいて、「我が細川ガバナーはこのように頑張っています」と、皆さんに多少紹介させていただきました。どのようなセミナーが行われているかご確認いただければと思います。

私は会員増強の部ですので、これは活動計画書にも書かせていただいておりますが、会員増強とはこのようなもの、これ以上あるのかもしれませんが、私としてはこの５点について次年度一年間頑張って行きたいと思っています。

最初に国際ロータリーの会員現況は、ロータリーのホームページに出ていますので、ご覧になっている方もいらっしゃるかと思います。

ここ１年間の比較ということで出ております。世界的には１年間の比較、ロータリークラブの数、それから女性会員の割合等々が出ております。これは毎年心配されることですけども、いつも最初の５カ月間に会員が増えて、その後減って行くこと、これが毎回繰り返されております。去年の１月と比較すると約１万人会員が減少していることになっていますので、皆さまには６月までは７月からの会員確保に向けていろいろ準備されていると思いますけども、７月に確実に新入会員として入会していただけるように頑張っていただきたいと思います。

逆に、これは世界の今年１月のデータですが、入会者80,000人に対して退会者67,000人です。在籍期間の中で退会者が一番多いのは１～２年、それから１年未満ということで、この辺が新しく迎えられた会員の方に、皆さん方は会長として、あるいは担当の委員長と会員のフォローに力を入れていただきたいと思います。

これは国際ロータリーのデータなのですが、このような理由で「自分のクラブを勧めない」「ロータリー入会を勧めない」という困ったデータだと思うのです。これが現実なのかもしれません。皆さんにはこの辺の対応をよろしくお願いしたいと思います。

これは、2500地区のデータですが、2015年７月1日からのデータでございます。一応、多少は増えている形になっています。大都市圏のロータリアン会員密度、日本全体では7.03ですけども2500地区は人口１万人あたり15.08人で、今まで山形が人口１万人あたりのロータリー会員数が多かったのですが、これが逆転したということで今回、東京でのセミナーでの発表ということになりました。

2500地区で15.04、山形地区は14.53ということでリードしている形になります。

日本の34地区はどうなっているかというのは、一番分かりやすいのがロータリージャパンに出ている各地区のホームページ等いろいろな情報が出ているページです。これが一番分かりやすくて「北海道」ということです。

一昨年の会員増強の分科会の時に説明させてもらいましたが、東京でこの間のセミナーに行った時、東京の人が「東京って北海道から見ればこんなに狭いんだな」ということで、逆に「北海道は広くて大変だな」と何人かの方に終わった後に声を掛けられました。結局、稚内から始まって釧路・根室までということで本当に大変だ、ということが北海道以外の人には理解してもらえたと思っております。2500地区のことを多少、説明しないと分からないだろうなということで、データとして皆さんにお示ししました。

以前の地区会員増強委員長さんが作っていただいた人口１万人あたりの会員数に今年度の部分を掲載してみました。

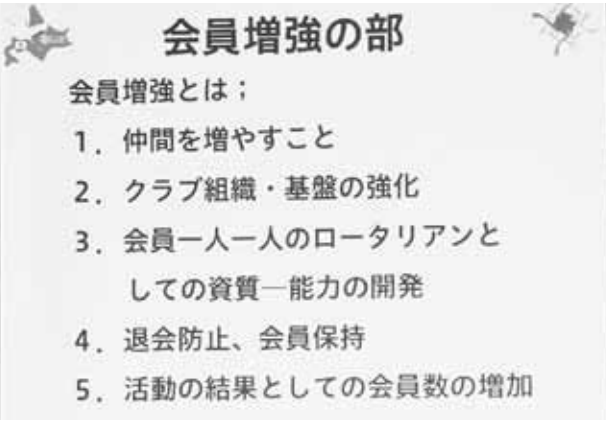
これは第１分区、この資料を基に自分のクラブの今まで会員の推移を見ていただいて、どこがどのように増えた、減ったとかを含めて各クラブでご判断してもらう、ガバナー補佐さんには自分の受け持ち分区クラブの会員推移を確認していただければなと思って作ってみました。

釧路の方には、この間のガバナー月信に「音別ロータリークラブが人口の１％がロータリアンだ」という記事が出ていましたので、ここは釧路市から切り離して表示してみました。

最近、ちょっと減っていますので、ここで7月１日からは更に前年度の人数を上回っていただくようにお願いしたいと思います。これは会員数の推移は先ほどの国際ロータリーと同じような形で月別にまとめました。やはり７月が一番下がっています。

これだけだと普通のグラフだなというので、出席の状況も重ねてみました。これはちょっと単位が違うので被せ方によっては見方が違ってくるかもしれません。単純に見えるのは、会員数が増えた時、どういう訳か出席数が下がっていることで、これはどういうことなのか皆さんに考えていただければと思います。この出席率の推移というのは地区の平均ですので、各クラブの出席率はもっと違ってくると思います。これもできれば皆さん方のクラブで出席状況や会員数の関係なども、一度考えてみる機会をもっていただければと思います。

帯広南ロータリークラブさんは右肩上がりで上がってきていますので、ぜひともこの傾向を続けて行っていただきたいと思います。他には、北見西ロータリークラブさん、美幌ロータリークラブさん、根室西ロータリークラブさん、網走西ロータリークラブさん。美瑛さんも足寄さんも、旭川モーニングクラブさん、そしてＥクラブは今年５周年を迎えるということで、ますますこれからも頑張っていただきたいと思います。



女性会員、前回も示したのですけど、やっぱり現状は一喜一憂というか、そんなに変わっておりません。先ほど、午前中に女性会員の講演が行われまして、2500地区は会員数に占める女性会員は4.4％。全国平均がだいたい6.8％だというので、数字に直すと今の100数名の会員を50人くらい増やせば日本の平均に並ぶということで、ここら辺は意識的にやっていただきたい。あと、ここにも示してありますように女性会員不在のクラブが25以上ありますので、ここら辺も頑張って女性会員の獲得にお力をいただければと思います。

これは去年も示したのですが、年代別の会員数ということで、去年３月のデータで申し訳ないですが、１年間に何人か変わっておりますので、極端には変わっていないかと思っていますのでこれでご容赦いただきと思います。一番多いのは60代で30％以上、次に多いのは50代の28％、40代の人が３番目に多いくくりになります。70代の人が40代以上の人よりまだ多いということに割合的にはなります。80代以上の人が6.1％で、30代の人が1.8％。ここの30代、40代の方の会員獲得にやっぱりご尽力いただきたいと思います。これで去年のデータでいくと平均年齢は60.17歳で、50歳以上の方が82％ということで、先々のことを考えて、これも対応していただきたいと思います。

これは会員在籍の割合ですけども、先ほどの国際ロータリーでもあったように３年未満、あるいは１年未満の方が３割近くいらしゃいますので会員のフォローといいますか、せっかく入会していただいた会員は、「クラブの宝」「地区の宝」で「世界の宝」になりますので、ここも在籍年数の浅い会員の対応も注意していただければと思います。

会員に商工会議所の専務理事がいらっしゃいますので調べてもらいました。この2002年から15年後、かなり会議所の会員数が減っているということで、ここの赤い所・稚内さんではかなり減っていることになります。これは富良野さんとか美幌さんはそんなに減っていない。先ほどのデータでも後で確認していただければと思うのですが、減っていない理由は、おそらく皆さん、優秀な企業経営者からだと思っております。

上の白い所が、この15年間で商工会議所の会員数が減った数。下のベージュ色の所がロータリアンの減った割合ということで、皆さん一様に減っている所が多いかなと思います。その中でも網走さん、美幌さん、北見さん、そして根室さんは逆に商工会議所の数は減っていてもロータリアンが増えていると思います。この辺は逆に言えば、まだ会員としてアプローチされていない事業者の方がたくさんいらっしゃるのかなと思います。下の黄色の所は、2500地区の商工会議データで商工会議所会員数は26%減っていますが、ロータリアンは20％近くの落ち込みで、事業者ほどは減っていないことになると思います。

次の②は、2500地区の会員数です。その中に占める商工会議所のあるロータリークラブの町・市の割合がここに書いてあるように、最初は70％でしたけど、だんだん高齢・人口減少の影響によるかもしれませんが75％ということで、わりと割合が高くなっている。ここでも都市部の方はそれほど減っていないのかなという気がします。

増強計画を明確にして、具体的な目標設定。これは数年前から長期計画を戦略立てようということで言っています。ただ漠然と人数を増やすのではなくて、例えば次年度は会員を何名増やすとか、あるいは何名体制にするんだとか、女性会員を必ず入会させるんだとか、いろいろ目標を立てて、その目標に向かってクラブ全員で向かわないとなかなか難しいのかなという気がします。

これは先ほど細川ガバナーの話でもありましたけど、ロータリークラブ対象のロータリー賞ということで出ています。この職業分類という部分を強調されていましたのでこの辺に絞ってやってみたいと思います。

これはサンディエゴで会長エレクトが言った内容ですが、あとでデータを確認していただければと思います。これは会長のテーマ・講演の中で出ている台詞です。「やっぱり、130年間続いてきた職業分類制度を再発見し、活用していく必要があります」。

職業分類の活動は商工会議所を利用した会員拡大の活動では、私の所属する遠軽が組織率68％です。それで商工会議所としては道内ではトップクラスだと。商工会は、この間たまたま目にした記事で沖縄が組織率65％でトップらしいです。ということは逆に言えば商工会議所の事業者になっていない人がまだまだたくさんいるということが言えると思いますので、この辺は未加入業者とかいろいろ当ってみる必要があるのじゃないかと思います。

東京地区のクラブの方から「2500は町内会や安全協会など、消防団だとか、ボランティア団体、こういうところには声を掛けていないのですか」と聞かれたのです。はっきり言ってこういう発想がありませんでしたが、逆にこういう団体に入っている方は会社の経営者だとか会社から派遣された人たちが入っていますので、場合によってはこういう所にもツテを求めることができるのではないのかなと思います。

先ほどの女性会員の講演の中で女性の視点から見た職業分類も、これはある意味考えた方が女性会員のアプローチに役に立つのかもしれません。この方の話では「女性会員の職業分類にはカタカナが多い」と仰っていました。

どこへ行ってもキーワードは「情報共有とコミュニケーション」。われわれロータリーのコミュニティがあって、お互いに意思を通じ合うために話をして、最後コミュニケーション、通じ合うんだという、これが根底にないとなかなか話が進まないことなのかなと、自分でも反省しております。

最後に、吉田ガバナーエレクトから「地区のリーフレットを作れないだろうか」というお話をいただきました。クラブのパンフレット、リーフレットを作っている方あると思います。地区のリーフレットというのは聞いたことがないので、今どんなふうに作ろうかと思っていろいろ参考資料を探しています。

これは北見ロータリーの３クラブさんで去年、作られたチラシということです。こういう簡単なチラシをロータリーデーの時に作って配ったと聞いております。ロータリーの行っていることなどをアピールする機会にもなるし、これはリーフレットというよりもチラシ。目的が目的だったのでそういう使い方、作り方になるかと思います。

それを聞いて遠軽でもロータリーデーをやろうとして作ったのですが、文字が多過ぎてこれはチラシにはならないなと思いました。

これは今回、会員基盤の向上セミナーで、東京西ロータリークラブの例が出ていましたので、尋ねてみたら「名刺大のリーフレットも作っている」と。開いたらこちらが表側ですね、こちらが裏側を展開したところになります。その他に「四つ折りの詳しいリーフレットも作って会員獲得に用いている」ということです。これはリーフレットの内側ですね。かなり情報が詰め込まれているような感じです。これは折りたたんだところですね。

ですから、2500のリーフレットを作るにしても、

いろんな手法をこれから考えながら今日の前段いろいろお話されたことを盛り込みながら作っていきたいと思っています。地区で作って、クラブで使う時にはクラブでの使い方も考えなければ駄目かなと思います。その辺はリーフレットの一部をその地区で使うクラブのデータや情報を載せるということにしていきたいと思っております。

これは地区活動計画書の最後に書かせていただきました。われわれ自身がブランド化して行くつもりでやっていかないと、公共イメージのアップにつなげるためにも、われわれ、ひとりひとり、一つ一つのクラブがそれぞれ頑張って行ければ先は明るいかなと思います。

これは有名なレーサーの言葉ですが「アタックしなければチャンスはない」。私流に言い換えたので笑って下さい。まず、「ノーアプローチ」。やっぱりターゲットを絞ってアプローチを積極的にしましょうということです。そしてやはりアプローチが上手くいかないと「ノーロータリアン」ということで、なかなか難しいなと思います。

先ほどのデータをもとに、皆さんのクラブや分区でこういったことで、今一度いろいろなことを見直してみるのもよろしいかなと思います。

『地区研修委員会　講話』

次年度地区研修委員会 委員長 ＰＤＧ パストガバナー　**小船井　修　一**

先ほどの東海林さんのお話の中で、地区別の10,000人当たりの会員の数というのは、元々名寄の坂田先生がそういうアイデアで地区別の会員人口密度という形の表を作り、私の方として最新の情報に変えながら、そしてなおかつ、例えば青森や岩手などは人口統計上、県別単位になっていますから密度を計算することは簡単なのですが、北海道の場合は、天塩でしたか郡ではこちらではない地域がこちらに入っているとか、入り組んでおります。なおかつ埼玉の場合は、ある川沿いから郡部が違うとか、東京の場合の2750と2580の違いは、23区の場合は区別になっていますけれど、都下の方がなにか入り組んだ形で区分が違うということで、全部計算し直して作ったものです。

そういう意味で、これは2750地区の水野さんというパストガバナーから「もう一度作っていただきたい」という要請があって、彼はプロジェクトリーダーをやっておりましたので、私の方で作って彼にそのデータを渡したところ、結果、だいぶ有名になってしまいました。「2500地区は一番会員が多いのだ」と。

先日、山形のガバナーから「当地区が今まで１位だったのに逆転されたから、今度絶対逆転するぞ」という話を頂き、報告としてさせていただきます。

というのは、北海道の中でも特に2500地区は人口減少が激しいのです。同じクラブの数、皆さまたちが一生懸命そのクラブの維持をしていただくことによって、会員は横ばい、あるいは若干増えています。しかし、人口減が激しいですから密度は高くなっているのです。そういう意味では、本当にわれわれとしては会員の維持をしていくこと、特に2500地区の場合は、本当に小さな大変苦労をしておられるクラブの皆さま方にとっては、会員あるいはクラブを維持していただくことが最大のわれわれの願いであることをご承知おき願えればありがたいと思っております。

それから職業分類。マローニーの話をこれからさせていただきますが、職業分類に関しての制限がなくなったことと同時に、職業分類に関わる部分の中では、様々な業種があると大ぐくりな業種でも結構になったことをご理解ください。

それよりも大事なことは、『多様性』という言葉です。もちろんわれわれは、そういう意味でいくと多様な人たち、今日も午前中のお話しの中で、多様って職種が多様ではないのです。年齢もそうだし、男性・女性、あるいはジェンダーの部分、あるいは様々な部分での職業の中でも事業に関わっていないサラリーマンの方たち、様々な部分での多様性を持ったクラブを作っていくことにおいては、職業分類というものはなくなっていないことをご理解いただければ幸いです。

そういう前置きの中で私が申し上げたいことは、今の国際ロータリーが、ある意味では上意下達、だんだん国際本部がドライブ、いや運転し出しているのですよ。例えば、ロータリーという自動車を運転するのはわれわれロータリークラブと思っていました。だけど今は、国際ロータリーもひょっとしたら事務総長が運転をしようとしているのではないだろうか。そのくらいわれわれとしては危惧を持っています。

国際ロータリーが、いまロータリー章典、ロータリーのマニュアル・オブ・プロスティジャー、運営マニュアルです。それをロータリー章典という言い方で、日本語で訳しております。

ロータリー章典、改定は理事会が開催される度に改定されます。いま一番最近のものは2019年、今年１月のロータリー章典が一番最近でございますが、2018年１月の理事会で2018年-19年度・要は吉

田年度から、2018年-19年度から地区の構成、クラブの委員会の構成が変わります。その中で、職業奉仕委員会が社会奉仕委員会に統合され、ラビンドランが変な委員会の特典委員会を作ったのがなくなり、そして会員増強・拡大委員会が、拡大が別になったということです。

そういう意味で、今回、われわれのＰＥＴＳのやり方としては、こういう形の会員増強と拡大という形での２本立ての講演をさせていただくことになったことをご理解いただければありがたいです。

それで、テーマ『新クラブ創設の前提条件』と書いています。新クラブを作るのに前提条件ってあるのか。もちろん20名や25名など人数で前提条件ありますよね。そういう前提条件ではなく、私が自分なりの考え方として、新クラブを作る道はこういう条件が必要じゃないだろうか。そういう前提はこういうものがあるのではないだろうか、ということに関してご提言させていただきながら、基本的な具体的な話を私はしません。ものの考え方について今日は皆さまにご提案させていただければ幸いだと思っています。

2019年-20年度ＲＩ会長テーマ、マローニーです。彼が言っていることは、「ロータリーは、ここ十数年来、停滞している（これはもちろん皆さんよく分かっていますよね。1989年か90年か分かりませんけれど120万人を超えてから20年間、現状維持しています。そういう意味ではロータリーはここ十数年来停滞している）。毎年、会員増強について取り上げているが、変化が見えない120万人ぐらいで推移し入会者数と同様に退会者、求めている経験値は得られていない。文化を変える抜本的な変化が必要であろう。ロータリーへの新しい経路を模索する必要はニーズに合っているのか。効率的なストラクチャーがあるのか。メンバーシップについての認識、オーガナイズされた方法、地域社会・コンリーデット（聴き取り不十分・ご確認を）の関わり、職業分類への重要性（私、冒頭で申し上げました、多様性ということを維持するという意味での職業分類です）、そして新しいクラブ、時代の変化に合ったクラブ、ファミリーの参加、若い世代に取り組み、内部の健全性、出会いのきっかけ」様々な部分でマローニー会長はこういう形で国際協議会を１月に開催した時にこういうことを発言しております。

これも国際ロータリーが先月３月の末に公式に発表したデータであります。もう一度、私なりの見解をお話しさせていただきます。年度初めというのは、７月１日現在で会員の数でもって人頭分担金を払います。来年度は68ドル×人数です。６月末の人数と比べてガタ減りするということを皆さんよくご存じだと思います。

そういう意味でいきますと2018年の１月１日から、この赤い丸・2019年１月１日で10,528名の会員が減ったことを公に発表しました。これはもう大変問題であります。

これは過去５年間の推移で、私の方で、これもＲＩの方で発表したものでありますが、2015年が1,204,000人、2016年が1,203,000人・1,000人減りました。そして2017年は1,202,000人・1000人減りました。しかし、2018年７月１日、1,195,000人・約7,000人減りました。そしていま申し上げた「１月１日現在で10,000人以上会員が減った」ということの推移をそのまま行くとするならば、2019年７月１日の予想は、118万5,000人であります。こういう大変なことだということを皆さんご理解いただければと思います。

「柔軟性の導入をすることによって会員は増えていくのだ」という前提で、2016年、３年前の４月の規定審議会で、われわれの反対を押切ながら、「柔軟性の導入こそがソリューションだ」という言

い方で導入したものが、結果的に３年連続会員が減少している結果に帰結をしています。「まだまだ柔軟性の導入は効果を出していない」そういうことを示しています。

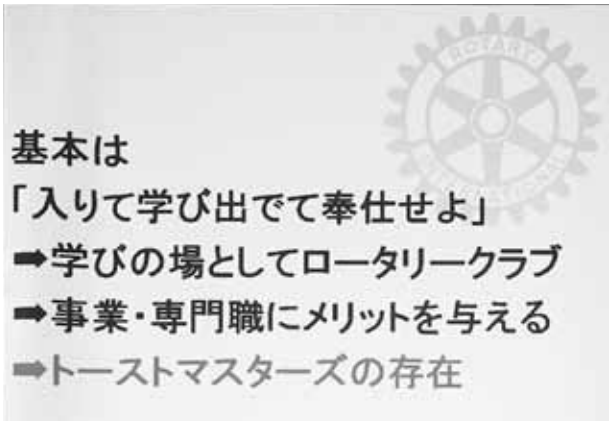
皆さん、大きな問題意識として国際ロータリーが悩んでいる部分、「いろいろな手立てを打っているけれど会員が増えていかないのだ」と。そう悩んでいることを示す例証がこのスライドである。これは国際ロータリーが作ったものですが。国際ロータリーはすごく悩んでいる。故に、いろいろなことを考えていろいろなことを変えようとしている。それに対してわれわれがどうするかということは、いま私どもにとって問われていることだということをまず理解いただければと思います。

私，これも自分の持論として申し上げていることは、ＬＣＩ・ライオンズクラブを国際ロータリーは横目に見ながら、われわれに対してライオンズクラブの成功事例を元にしながら、改革のソリューションを作っているのではないだろうか。そういう印象があります。

それは今日、東堂パストガバナーの規定審議会の報告の中で、19の117番。国際ロータリーが寄付を受ける団体になるということ。寄付を受けるということは、北米のアメリカ合衆国のクラブ、あるいはアメリカ合衆国の国民は、国際ロータリーに寄付をすれば所得税が控除される。そういう団体になろうということについての19の117番でありました。ライオンズも同じなのですよね。
そういう意味でいくと、先ほど申し上げた「合併するのではないか」という前に、寄付を取ろうとしているのです今、国際ロータリーは。それ　、誰から、共謀していますよね。これはそういう意味でのロン・バートンがクビになった原因のひとつかもしれません。

それじゃ、なぜ、国際ロータリーはライオンズを横目に見ているのかということで、これもグラフで皆さまにお伝えしていますが、一貫して今世紀に入って会員は増えています。現状1,453,000人います。これは全盛期・20世紀に最高140万人にいってから一貫してライオンズは会員数が減って来ました。最悪のとき131万人まで減って来ました。これがそういう意味でいくと一貫して会員が増えているという事象がある。ただこの中で、私がコメントを入れてありますが、2002年の136万2,000人から現在145万3,000人、いまはもっと増えているかもしれません。発祥の地であるアメリカが、43万5,000人から31万6,000人になり、12万人減っています。インドが、147,000人から25万人、11万人増えています。中国、中国本土これは、６年前に習近平の共産党と提携をして、ライオンズクラブが中国本土の国民に開放をした結果ですが、１年間に300クラブできて、だいたい20,000人ずつ増えながら、今47,000人になっています。退会も6,000人ぐらいいますからそういう意味でいくと毎年14,000～15,000人増えていますので、今年は60,000人ぐらいになっているかもしれません。台湾もそういう意味でいくと31,000人から44,000人へ、この増加の部分しか増加していないのです。

これはライオンズクラブの日本の会員の推移です。日本の会員の推移の中で最近一旦増えています。一旦増えていますけれど、この３年間一貫して減少しています。私、分区の皆さまにお伝えしていますが、家族会員の中で実態のない、「クラブ活動をしなくて良いから、奥さんを会員にしてくれ」そういう運動をした結果であります。25,000人入りました。しかし、この３年間一貫してこの黄色い線のグラフが、家族会員というメンバーの方たちですが、減少をし続けています。



ライオンズクラブ、これ私は敵でも味方でもない。ただ、ライオンズクラブが同じ奉仕団体の共通な土俵の中にいるとするならば、いま現状日本でどうなっているかということに対しての皆さまに対する情報提供であります。クラブの数は一貫して減少しています。十勝のクラブでいくと、ライオンズクラブはどんどん消滅しているはずです。世界のライオンズクラブは、46,232から48,240。

インドと中国と、そういう所がどんどん増えていきながら日本のライオンズクラブは、415クラブがこの10年間で消滅し、12％が減りました。

一方、われわれロータリークラブは2,336で2,274、62クラブが消滅していますが2.7％に過ぎません。日本はがんばっていると認識してください。同時に、われわれ自身の2500地区も人口減少をしながらも会員を維持しているということ。なおかつ、ロータリアンのメンバーの数の密度が日本一であるということは、われわれにとって大きな自信を持っていただく要素であるということを、あえて皆さまたちに銘記していきたいと思います。まず、現状の中で当地区は素晴らしいのだとそう思ってください。

標題として『戦略結果を前提としては日本型改革の実践』が書いてあります。今回の規定審議会で、私ども、柔軟性の導入に対するアンチの制定案を６つぐらい出しているのです。例えば、ロータリーの目的の中の「柔軟性の例会を月２回から年間４時間にするべし」とか、様々な部分での制定案を出しました。今回、国際ロータリーのマローニーさんを中心に撤回圧力がすごかったのです。ということは、「柔軟性導入を否定されたら困るからだ。なんとか撤回してくれ」と、そういう意味で撤回圧力がすごかったです。同時に、皆さまたちに国際ロータリーのホームページを見ていただいた中で、規定審議会に関わる部分でのコメントを読んでください。その中で、2019年の規定審議会は、「柔軟性導入に対する反対圧力の、抵抗に対して毅然と止血をした」。なにかわれわれ日本の方で出したことが抵抗勢力で、その抵抗勢力が本当に邪魔みたいな言い方をされています。それだけ日本は特殊だといま言われつつありますが、私は違うと思っています。日本は日本で、先ほど申し上げたように日本のライオンズと比べたら日本のロータリーはしっかりしています。

いま日本のロータリーの会員数は90,000人弱です。それからライオンズのメンバーは、いま115,000人いますが、先ほど申し上げた家族会員・学生会員・レオ会員、あるいは様々なそういう優待会員など様々な部分で実際には動いていないだろう、あるいはわれわれとは違うカテゴリーの方たちを除く正会員だけでは90,000人を切っています、ライオンズは。そういう意味で、ロータリーは着実に活動し、そして実態のあるクラブ運営をしている、実質のある90,000人がいるということ。これはわれわれにとっての大きなアドバンテージであるという前提の中で、われわれ自身がどうやって、日本のロータリアン・ロータリークラブが活力を維持し、そしてなおかつ拡大という道に向かうのかということについて、日本型のやり方があるのではないかということを私はご提言させていただきたいと思っています。

それで、下に書いています。ベンチマーク。「ベンチマークは職業人の集まりの歴史・個性・ブランドとしてのロータリーだ」。われわれのベンチマークはライオンズではない。ベンチマークって「比較するべき存在」と言って良いのかな。

そういうベンチマークの中で、われわれのベンチマークはライオンズではない。もちろん日本で、です。それで日本のベンチマークは、われわれの職業人、先ほど東海林さんが言っていました。私は商工会議所のメンバーというのは最大のリソースだと思っています。要は事業専門職の中で事業をやっている方たちの団体が商工会議所ですから、商工会議所である事業を専門職の方たちの源泉がどうなっているのかについて分析をしていた経過がございますが、いま職業人が、あるいは商工会議所のメンバーが激減している状態の中で「どうすれば良いの」という様々な部分それについての私の考えをこれからお話しします。

対応性。ダイバーシティ、良質なロータリアンの集合体が日本のロータリークラブ。それから、時間×所得×地位×学歴の変数。ステータスの高いクラブ、それが日本のいままでの伝統ですよね。東京ロータリークラブ、大阪でいくと大阪ロータリークラブ、京都ロータリークラブ、当地区で言いますと旭川ロータリークラブ、帯広ロータリークラブ、釧路もそうかもしれません。釧路ロータリークラブ、元々戦前からでき上り商工業者の中でのトップたちが集まって、それで昼食をとっていたクラブ。そういう意味でいくと、時間に余裕があり、所得も高く、地位も高く、そして学歴も高い人たちが入るところがロータリークラブだ、という変数で動いていた時代、これはもう終わっているという

ことから始まって欲しいわけです。それが終わっている中で、その変数をどう変えていくかということを皆さんたちが考えていく。もちろんわれわれも一緒に考えていくべし、と私は思います。

「日本型の拡大モデルの創設」という言い方を私がさせていただいているのは、日本が一番進んでいるのです。先進地なのです、高齢化の。年寄りしかいないのです、日本はいま。そういう意味でいくとわれわれは、そういう年寄りしかいないということに関して恥じるべきじゃなくて、もっとも先行事例としてのそういう高齢化社会の中での、われわれとしての新しいクラブ。あるいは、いまの現存のクラブの中での活性化について問うべしと思っています。

そういう中で、今日お話し申し上げたいのは、この赤い部分だけお話しします。『学ぶ場としてのロータリー』、これにフォーカスを当てたいと思います。学ぶ場、皆さんそういう意味でいくと日本型メリット論としてのロータリーというのは、皆さんよくご存じですよね。Enter to learn, go forth to serve「入りて学び出でて奉仕せよ」。あるいは、米山梅吉さんが「ロータリーは道場」と言ったのですか。そういう意味では、いろいろな意味で例会を大事にしながら、例会を通して自分たちが職業人としての学びをしながら社会に対して奉仕をする場。そういう細川先生の今日お話しがありました。その場が、学ぶ場としてのロータリーというものに対して私はフォーカスすべきであると、そう思っています。「入りて学び出でて奉仕せよ」、学びの場としてのロータリークラブ、事業専門職にメリットを与える。変ないい方ですけれど、He Profits Most Who Serves Bestというシェルドンの言葉とは、あのシェルドンスクールの中で、シカゴロータリークラブの人たちは様々な部分でロータリーの活動を通して、いわゆる例会を通して自分たちが職業人として学び、結果として皆さまたち利益を得た。大きな商売として職業人としての成功を得たということのつながりがシカゴロータリーの大きなメリットして認められた部分の時代があったのではないでしょうか。

そして、この下にトーストマスターズ・インターナショナル。

トーストマスターズとは、日本に約250～300ですか。後ほどお話しの中に出て来ると思いますが、実は６月のハンブルグでの国際大会でトーストマスターズのインターナショナルの会長が記念講演をします。そして先週、開催された規定審議会で今年の現会長から19の72を審議するときに、「ローターアクトを国際ロータリーに加盟する件」という彼の趣旨説明。これは、私の議事録約70ページ、細川事務所の方から皆さまにご案内が行っていると思いますが、その中に掲載されています。

その議事録の中に、現会長がこう言いました。「トーストマスターズ・インターナショナルとアライアンスを組みました」、同盟を組みましたという言い方です。それは「トーストマスターズのプログラムをロータリークラブ並びにローターアクトクラブに導入します」と。基本的には、トーストマスターズのプログラムというのは、これからご説明させていただきますが、「学ぶ」という専門のクラブです。奉仕はしません。会員は20代の若い女性が７割、そして全世界に30万人のクラブです。これは19の72です。修正動議・ローターアクトクラブにＲＩ加入を認める件。定款の方、採択。これは2/3の賛成を得ないとダメなものでしたが、自動入会か選択入会の見解が定まっていない。理事会は陣頭分担金を任意にローターアクトクラブに課すことが可能になるが、当面はゼロか。

下が、いま私が申し上げたことです。ＲＩ会長は、趣旨説明で、トーストマスターズ・インターナショナルとのアライアンスをしたことを発表した。こういうことです。これはローターアクトに対してどういうメリットを与えるか。ロータリークラブに対してどういう形でメリットを与えるかという中で、トーストマスターズのプログラムに意義があるという認識の中でアライアンスを組んだということだと私は推測をしています。

それでは、トーストマスターズってなんだろう。これは女性の会長です。読ませていただきます。「自分が1987年に設立したセカンド・ウェーブ社の経営責任者としてアップル社のマッキントッシュ製・・・・（と書いてありますが、いろいろな仕事をしていたのですね）1990年からトーストマスターとなり、同組織で数々のリーダーシップ職を歴任した後、最高レベルの栄誉である優秀トーストマス

ター・ディスティングイッシュトトーストマスターに選ばれた」というこの女性が、今回のトーストマスターズ・インターナショナルの会長であります。彼女が、ハンブルグで記念講演をします。
トーストマスターズとは、なんぞや。2018年12月現在、全世界で総会員数は357,000人以上。日本では、日本語・英語その他外国のクラブなど約200クラブ。先ほど250と言いましたが、ちょっと少なかったですね。400人以上の会員が活動しています。

これは、私がホームページを見て確認をしたのですが、このトーストマスターでこの200クラブのうちの８割が英語クラブです。英語でスピーチをしています、日本ですよ。あと20クラブあるのは、それ40クラブのうちフランス語が数クラブ、外国語で、フランス語、中国語、そして日本語、そういう中での英語を中核にスピーチをして職業人としてのプレデンテーション能力、発言をし、聞いた人たちに対してどう説得力を持って話すことができるか。それをお互いにラーニングして、確認をしながらやっていくクラブと私は思います。

それで、日本では、多分、英会話教室に行くよりも安いから行っている人も多いかもしれません。しかし、こういうクラブがあるということと、この写真で見ているとおり若い人ばかりです。例会やワークショップを実践することによって学ぶ場です。会員は例会で様々な役割を担うことによってリーダーシップスキルを学びます。例会に先生はいません。

今日、葭本パストガバナーが言っていましたよね。「ＲＬＩとは、何なのか。これは皆さんたちが一緒になって学ぶ場にしていく場ですよ」。

後ほど、私もＲＬＩの話をしますが、学ぶ場として例会をしっかりとやっている。ある意味でいくとクラブはトーストマスターズに似た話かもしれません。われわれ以上に、学んでいるかもしれません、職業人として。

そういう意味での私どもが「若い人たちはなぜ入らないのだ」という言い方をしていますが、若い人たちにとってのメリットはどういうものなのかを考えていく中で、トーストマスターズの理念というものは、私はひとつの切り口であろうとそう思います。

「なぜトーストマスターが良いのでしょう」。入会金4,000円・会費月1,500円・年間18,000円で、すごく安い。月に２回だと思いますが、例会を開催し、自分たちのスキルを上げていくという場を提供している。これは全世界で30数万人いるということ。これについては注目いただきたいわけです。

これはマローニーさんのもう一度申し上げますが、赤い部分の中で「変化が見えない」。われわれ十年一日のごとく例会をやっていませんでしょうか。新しいクラブを作るときに簡単に言ったら、作るに当たって若い人たちを入れて、あるいは誰かがやって、それで簡単に数を集めて今までどおりやらせよう、としていませんでしょうか、新クラブを作るとき。それは自分たちの例会と同じようにやってもらう。そして「ロータリーの歴史とは、何なのか」とか、そういうことを伝えていく。それも大事です。しかし、いま申し上げていることは、若い人たちを入れていく上で彼らのニーズをどう反映していますでしょか、というような例会のやり方について、もう一度皆さんたち考えることが必要ではないかということが私の提言なのです。

そういうところが、いまの「変化が見えない」という部分、赤い部分の中で。新クラブを作るにしてもお互いに例会を、あるいは学ぶ場を、ある意味でいくといままでどおり伝えていくことはもう無理な時代ではないでしょうか、ということを私は言いたいわけです。

文化を変える抜本的な変化、いまそういうお話しを申し上げました。英語クラブで良いかもしれません。英語クラブで、次作るのだったら。それはもちろん今日の服部ガバナーのお話しの中で、服部ガバナーの広尾のクラブは外国人が入会して、英語と日本語が飛び交っている例会をしています。そういう意味で「俺たち田舎では関係ない」という話ではなくて、いまこれから申し上げる提言の中には、2500地区でそれをできる地域があるかもしれないということをお伝えしたいのです。新しいクラブ、時代の変化に合ったクラブを作っていくということが、新クラブを作る切り口として皆さまたち、

もう一度考えていただきたいということを私のご提言にさせていただきます。

トーストマスターズのプログラムは、ＲＬＩ・リーダーシップ研究会と手法は同じです。それで若い人たちのスキルアップということについては、極めて有効なプログラムです。プログラムというより方法論ですから、いま私が申し上げていることは。方法論・理念とかそういうこと言っていません、方法論です。その方法論として若い人たちのスキルアップというよりも、ロータリアンのスキルアップ、われわれにとってのスキルアップの方法論としてのＲＬＩ、あるいはトーストマスターズのプログラム、私は注目すべきであろうとそのように思います。そういう意味で、学ぶ場としてのロータリーの価値を高めていくということに意識をもう一度皆さま確認できればと思うのです。学ぶ場としてのロータリーの価値をもう一度確認しましょう。それをわれわれは、皆さまたちに提言する次第であります。

そういう前提条件がありますよ、という中で、これは2500地区の新クラブ拡大、分区中核都市が大きな役割を担っているのではないでしょうか、ということを私これからお話し申し上げます。

先ほどから申し上げていることは、2500地区は会員を維持するだけの素晴らしい地区なのだと、会員を維持している所に対して拍手を送りたいぐらいの地区なのです。一番多いのですから、ロータリアンが。その中で「それでは、新クラブはもういいだろう」という話ではなくて、新クラブを作っていくことに対して、先ほどから申し上げている「新しい切り口の中で作っていこう」という、可能性のある街があるのではないでしょうかと私の方としてお伝えします。

これはよく私が作っているパワーポイントですが、人口減少と情報化というパラダイムシフト、今でいくと、自動車エンジンが内燃機から電気化する。これがパラダイムシフトだと思います。様々なパラダイムシフトの中で当然ながら、われわれが運命的に変化せざるを得ないものが、東京ブロック都市への人口集中。それから全地域での高齢化、中小企業の減速、これは先ほど商工会議所の数が減っている。そういう意味でいくとロータリアンの源泉が減少している。現状のロータリアンです、現状のロータリアンの事業専門職の人たちが減っている。しかし若い人たちの中で、会社員や自分たちが会社の中でスキルを上げていこうという人たちに対しての私たちは門戸を開いていないことについて私、先ほど申し上げました。

このままいくと2040年、あと20数年後には700人、もし人口減少と同じ減少の幅でいくならば、22年後には700人減少しますよということをまず前提として皆さんご理解ください。

よく私が申し上げていることが、第３分区を注目してください。

第３分区は、ロータリアンの数10,000人当たり8.65名です。2500地区は10,000人当たり14.3名います。そうするとこれは、第３分区はもっと増えるはずだと思います。いま383名の会員がいますが、少なくともその倍、あるいは倍と言っても700人ぐらいまでは可能性は高いですよと、旭川は。第３分区は700人ぐらいまでになるはずだと思います。第６分区は509人いますからね。これは先ほどからのテーマとは別ですが、密度からいうならば第３分区は会員の拡大する幅が残っているということを認識いただくことをお願い申し上げたいと思います。

旭川が34万2,000人でロータリアンが296名、8.64。釧路が19万4,500人で301名、15.48。黄色い部分もお話ししています。帯広16.8万人で21.13、北見が14.19、網走が25.8、根室が26.6。中核都市の中で多分、若い従業員、あるいは若い職業人と言ってもいいでしょうがおられる中で、新クラブをいま申し上げた学ぶ場としてのメリットを追求する場として、新クラブを作ることによって会員増強ができる可能性があるのではないかということを私申し上げているだけです。これについて皆さま方たちもご議論いただければありがたい。

もちろん、ローターアクトがある地域が、ローターアクトが今回国際ロータリーの会員になりました。ローターアクトが本当に陣頭分担金を払うことも嫌だと言いかねないローターアクトが多いと思います。しかし、そのローターアクトクラブという世代の人たちをどうやって増やしていくかという切り口の中で、いま申し上げた学ぶメリット、あるいは学ぶ場としての価値のある場所に変えていく

ことによってローターアクトを拡大し、なおかつそれをロータリークラブにしていくという、そういうプログラムをわれわれとしては作らざるを得ない。そういうようなことが、いまの拡大の視点として大事であることを皆さんご理解いただければ幸いです。

これは地区研修委員会からのお願いということで、分区の会長・幹事の皆さまたちにお話ししました。クラブ研修リーダーの設置をお願いしています。「まだできていない」あるいは「作らない」というクラブの会長さんがおられるかもしれませんが、情報委員長の名前を変えていただくだけです。小さな変化、われわれ自身組織の中で小さな名前を変えると変わって行くのです。名前を変えていただくことによって、研修に対する、ある意味で焦点・フォーカスが当たるのです。学ぶということに対してのフォーカスを当てるということが、私がいままでお話し申し上げている、日本における学ぶ場としてのロータリーを研ぎ澄ましていく上で、この小さな変化というものをぜひお願い申し上げたいということが私のいままでのお願いでした。

このクラブ研修リーダーの役割ということだけご紹介させていただきます。クラブ会長エレクトは、次年度中にクラブの研修プランを監督するクラブ研修リーダーを１名任命できる。クラブ研修リーダーの任期は１年であり、連続で就任できる任期は３期までとする。クラブ研修リーダーは、すべてのニーズが満たされるようクラブ理事会及び各種委員会と協力し、また支援とアイデアと得るために地区研修委員会、クラブを担当するガバナー補佐、地区ガバナーと協力すべきである。これは2006年、いまから13年前の理事会会合の決定104号、ロータリー章典に載っているものを引用しました。「まだ情報委員会しかない」というようなことは極めて私どもとしては残念とは言いません、名前を変えていただくことについては、有意義なことになるということを私、申し上げますので、ぜひお願い申し上げたいわけです。

最後に、2019-2020年地区の活動方針、明日、吉田ガバナーが説明しますが、分区の会長・幹事会の皆さまにお伝えしています、「知らずて語れず」。「知らずして語れず」ということが本当の日本語ではないのという言い方をわれわれはしていますが、これ学びて学ぶということの逆転の言い方です。要は、知らないと語れないですね。学んでいって自分が知っていくことによって、何かを語る。そういうことが学びの場としてロータリーに必要ではないでしょうか、ということが吉田ガバナーエレクトの心だと思います。

先程より私が申し上げていることは、そういう意味を含めて来年度の１年間、こういう形の「知らずて語れず」という中で、学ぶ場としてのロータリーをどうやってわれわれはもう一度考え直すのか。あるいは、新クラブを作るにしてもトーストマスターズってどんなところだろう。北海道には、札幌市にしかありません。そういう中で様々な若い人たちが持っているニーズの中で、われわれとは違うニーズを、それはもちろんわれわれ自身が学ぶべきことも必ずあるはずです。

われわれが学ぶべきこと、沢山あるはずです。知らないということを知っている人こそ、ある意味学ぶことができる人です。私はなんでも知っているという人は学ぶことはできません。そういう意味でいくと、私は知らないけれど、知らないということを知りながらこの部分を知らないのだから学ぼう。そういうことをこれから会長・幹事の皆さまたちには、吉田ガバナーが訴えていくと思います。そういう中で公式訪問のときに温かく迎えていただくことをお願い申し上げながら、私の話しに代えさせていただきます。

地区研修・協議会

開会式

ガバナー挨拶

ガバナー　細　川　吉　博

昨日から天気が少し荒れるということで、皆さんの足・交通機関が大丈夫かと心配しましたが、今日になりすっかり釧路市内も雪も解けて良かったと思います。また、北は第一分区、利尻・礼文を含めこの2500地区から多くの皆さま方がこの釧路の地に集まり、本日ここに地区研修協議会が開催されますこと、吉田ガバナーエレクト、そして釧路ロータリークラブの皆さま方にこころから謝意を申し上げます。

今年は皆さんお気づきだと思いますけど、今まで地区協議会の中では 分科会という形の中で、それぞれに分かれて話し合いをしようという形だったわけですが、新たな試みとして地区の研修委員会が発足した中で、全体研修シンポジウムとして勉強しようという取り組みになっております。

ロータリーというのは絶えず同じものではなくていい形に変化して行く、進化して行くものであります。今日のこの試みが是非私たち2500地区のロータリアンにとってみて素晴らしい一歩となりますことを祈念いたします。

皆さま方にとって本日の地区協議会がロータリアンとしての新たな目覚めになることを祈念いたしましてガバナーとしてのご挨拶とさせていただきます。

本 会 議

R１会長テーマ・国際協議会報告並びに地区活動方針及び活動目標の発表

ガバナーエレクト　吉　田　潤　司

私は１月の初旬にサンディエゴで１週間、非常に厳しい研修を受けてきました。私が感じましたことは、ロータリーの別の世界を見せてもらったということが１つ。世界中から配偶者を含めて1 000人以上のガバナーとガバナー婦人が集まり研修を受け、多様性を感じましたのと同時にロータリーの偉大さを感じました。改めてロータリーは凄いということを感じました。私が感じましたことを、是非皆さま方も感じていただければと思います。

私がアメリカに行き学べたことは地区の皆さまの声援があっての事で改めて感謝申し上げますとともに、私がその思いをお返しすることは、私が受けて来た研修を何とか地区の皆さまに伝えまして、2500地区各クラブ・各会員が元気で活性化できるように、少しでもお手伝いをできればと思っております。今日はマローニー会長のテーマと私の地区方針を一生懸命ご報告させて頂きます。

（マローニー会長のビデオ動画音声）

皆さん、おはようございます。サンディエゴへ、そして2019年ロータリー国際協議会へようこそお越しくださいました。今週、私たち一人ひとりが始める旅、2019-20年度に向けて、また2019-20年度とその先に共に歩んで行く旅は私たちが一緒に作るものです。

出身国はどこであれ、話す言語が何であれ、文化や伝統が何であれ、私たちがここに来た目的は1つです。それは、より多くのロータリアン、ローターアクター、そして全てのロータリーファミリーがこれまでより、もっとよく奉仕できるようにより強いロータリーを築くことです。

最初の強調事項は、ロータリーを成長させることです。私たちの奉仕活動やプロジェクトのインパクトを成長させること、また最も重要なのは、これからより多くのことを達成するために会員基盤を成長させることです。

昨年、ロータリーでは誰も望んでいなかった記録が打ち立てられました。それはロータリー退会者数の記録です。「期待した経験がロータリーで得られなかったから退会した」という人たちがいました。「生涯ずーっとロータリーを愛している」という人たちもいましたが、彼らは去りました。その能力、経験、リーダーシップと一緒にロータリーを去ったのです。

この課題への答えは、退会者の代わりに新入会員を増やすことではありません。それは、穴だらけのバケツに水を注ぐようなものです。会員減の根本原因、すなわち会員の不十分な参加や着実に進む会員の高齢化に取り組む必要があるのです。行動を起こす時が来ています。新しい会員モデルを作り、ロータリー入会への新しい道を開き、既存のクラブが既存のニーズを叶えていない所で新しいロータリークラブとローターアクトクラブを作るのです。

個人ではなく、地域社会に入念な目を向けることのできる多様な委員からなる会員増強委員会をクラブに設置することです。地域社会にいる人々のグループ、役職、職業のうち、これに会員がいないのはどれか、見つける必要があるのはそういった人たちです。つまり、職業分類制度と呼ばれるものです。113年間続いて来たものであり、これを再発見し活用する必要があります。

これに加え、新クラブの結成を通じてロータリーを成長させなければなりません。ロータリークラ

ブがない所だけでなく、ロータリーが既に活発に活動している地域社会においても新クラブを作る必要があります。他のクラブとは違う例会や奉仕の機関がある新しいモデルのクラブを立ち上げる必要があります。

２つ目の強調事項は、クラブよりも家庭に近いところにあります。それは家族です。ロータリーの活動と家族との時間が競合せず、互いに補完し合うような文化を作って行く必要があります。

３つ目の強調事項、それは、忙しく仕事をしているロータリーアンもロータリーのリーダーとなれるようにするための道を開くことです。ロータリーの梯子は登るのが難しいものであるべきではありませんし、その必要もありません。もっと簡単にできるのです。ロータリーでリーダーとなることを阻む障壁の多くは、私たち自身が築いたものであり、違う時代・違う世代に合わせて作られたものです。いまこそ敵を知り、文化を変えるときが来ています。

これら３つの強調事項は全て組織内部の健全さ、すなわちロータリーの成長を可能とする構造と機能に焦点を当てています。しかし、ロータリーは地域社会から孤立している存在ではありません。

４つ目の強調事項は、長年に亘るロータリーと国連との歴史的な関係に焦点を置いています。ロータリーが大きく貢献できる持続可能な開発目標に焦点を当てて行きます。安全な水、保健の充実、教育の改善、経済の安定など世界の恵まれない人たちのために、どの分野で活動する場合も、ロータリーはより健康で平和で持続可能な世界に向けた国連の継続したコミントメントを共有しています。

奉仕と平和という精神の下に世界中の人々がつながることができ、目標に向かって意義ある行動を起こすことのできるロータリーのインフラです。ロータリーのビジョン声明は次のように謳っています。

私たちロータリアンは世界で、地域社会で、そして自分自身の中で持続可能な良い変化を生むために人々が手を取り合って行動する世界を目指しています。

ロータリーを通じて私たちはつながります。ロータリーで私たちはお互いの違いを超え、深く意義ある形でお互いにつながることができます。ロータリーがなければ出会うことがなかった人々、職業上の機会、私たちの支援を必要とする人たちとのつながりをもたらしてくれます。私たちは互いに、また地域社会ともつながり、同じクラブの会員だけでなく、私たち全員が付属する世界的コミュニティの人たちとつながっています。

ロータリーでの体系の中核にあるのがこのつながりです。それがあるから私たちはロータリーに入会し、ロータリーに留まるのです。ロータリーを成長させる方法もつながりにあります。そしてこれが2019-20年度のテーマです。ロータリーは世界をつなぐ。世界がかつてないほど分断されている今日、私たち全員をつなぐのはロータリーです。比類のない基盤を有するロータリーを通じて私たちは人類の素晴らしい多様性とつながり、共通の目的を追求しながら末永く深い絆を作り出しましょう。

（ここまで動画音声）

マローニー会長はこのように心を込めて約１時間以上の講演をされました。話は分かり易い話で「ロータリーは会員増強しなければどうにもならない。退会を防止しなければダメなんだ」ということから始まりました。

マローニーさんの会長テーマをもう一度解説させてもらいますと、「ロータリーは世界をつなぐ」これがマローニーさんの考えです。講演の中で最初に話したことがこの部分です。いま最も必要なのは何かというと、皆さまのリーダシップ。「リーダーシップをとってくれ」と言われました。
真のリーダーの目的は何かということを熱く語られました。これは「可能な限り、なんでも自分でやるのではない。周りの人を育てなさい。周りの人に限りなき可能性を達成できるようにリードするように」このように話されました。これはクラブでも同じです。会長がなんでも全部やるのではない。「クラブには各役員の人、委員の人がたくさんいます。その人たちにいろいろなことをやってもらって、

それを育てて可能な限りやってもらうようにしなければダメなんです」と話されました。

例えば、「ガバナーは歳をとって仕事から引退した人がやるものではないんだよ。もっと若い人がガバナーをやる時代が来ているのです」という話もされました。

マローニーさんのテーマはこの４つですが、３つは会員増強について、会員のことについて話されました。４つ目はロータリーと国連との歴史的関係。これは、ロータリーが世界をつなぐという話でした。

ロータリーの成長、全ての活動の源、私たちが色々な奉仕活動を行っていますが、全ては会員増強なのです。会員が減ってしまったら何もできなくなります。まず会員増強について考えよう。組織的に会員を増強しよう。それから「家族が大事なんだ。若い職業人も、実業家・実業人もクラブに入れると、彼らは非常に家庭を重視しています。その家庭の人たちにもロータリーに参加してもらおう」と話されました。

それから、誰でもリーダーになれるようにしよう。「忙しい人はクラブの会長にはなかなかなれない」ではなく、忙しい人でも会長になれるように、リーダーを育てよう、リーダーになる道を閉ざしてはならない。このように話されました。

最後は会員増強から、現在のように宗教的に、地域的関係にいろいろな面で分断された世界ですが、私は国際協議会に行きまして世界中の国の人と、根本はロータリーでつながっているのだと改めて実感しました。話をする時にも何をする時にも、話が通じないけど仲間がいるのだなという感じでお話をしました。ロータリーと国連との関係では、いろんなことをやっていますが、こういう分断された世界だからロータリーがすごく大事なのです。ポリオの撲滅も目前です。これももう少し力を入れて行きましょうと言っていました。

私たちは世界中でいろいろな人とつながっています。ロータリーということでつながっています。ロータリーを通じて私たちが世界に通じています。

できるだけソーシャルメディアにロータリーの活動を投稿してください。個人でも、クラブでも、地区でも、ロータリーの情報を提供しよう。そしてそれをお互いに見合うことにより、ロータリーが通じているのだと。もちろん、これはロータリーの広報という意味がありますが、ぜひこれをやってください、とマローニーさんはお話されました。

マローニーさんは最後に「比類なき基盤を有するロータリーを通じて私たちは人類の素晴らしい多様性とつながり、共通の目的を追求しながら末永く深い絆を作り出します。ロータリーは世界をつなぐ」これで最後は結ばれました。

講演を聞きまして、マローニーさんは会員が減少している、今まで120万人を維持していたのが昨年度、120万人を１回切ってしまったのです。これは、ダムに穴が開いて水がこぼれだしてしまったような状態で、これは本当に危機だということで一気に減ってしまうのではないか。なんとか退会を防止して会員の増強をしよう。ただ、何も考えないで会員増強をしたのであれば、穴の開いたバケツに水を灌ぐようなものだ。どうして退会するのか、これを考えて増強しようというお話でありました。

以上が大変雑駁ですけれどもマローニーさんのＲＩ会長方針につきましての私自身の感想でございます。

続きまして、私の地区の方針につきましてお話をさせていただきます。

私は、1943年７月25日に釧路で生まれ、75歳になります。人生をやり直すのであればもう少し一生懸命にやれば良かったというくらい歳をとった面もあります。1980年５月25日36歳のときにロータリークラブに入会。1997年７月に会長就任。2002年７月小船井ガバナーのときに地区幹事をさせて頂きました。2006年７月に釧路ロータリークラブ70周年の実行委員長。2011年７月に第７分区のガバナー補佐。2017年７月にガバナーエレクトに就任しております。

仕事は、ビル管理と警備業を営んでおります。趣味は、弓を引くことと、下手なピアノを弾いて楽

しんでることです。安らぎの時は夜、風呂に入って詩吟を歌っている時です。好きな言葉は、西郷隆盛の「雪に耐えて梅花麗しく（耐雪梅花麗）　霜を経て楓葉紅なり（経霜楓葉丹）」。梅の花は、雪に耐えるからきれいに咲くのだ。紅葉は、霜を経るから綺麗にあんなに赤く咲くのだ。私はこの言葉が好きです。

マローニー会長は最後に「分断された世界の状況だからこそ平和を求めるロータリーが必要なのだ」と言いました。私もその様に思います。例えば、韓国3590地区の現ガバナーエレクトは私と非常に仲のいい友達です。国際協議会に行き、あの広い1000人以上も入るような大ホールで食事をしているときに、そのエレクトがうろうろして日本人の所へ行って、忘れ物でもしたのかなと思って私は傍に行き「何をしているの」と言いましたら、彼は「あなたを探していたのだ。お土産を持って来たんだ」と、１年ぶりの再会で親しく話をしました。その時、ロータリアンは、ロータリーで通じているんだなという気持ちが強くなりました。

先ほども言いましたが、会員数120万人がひとつのボーダーライン、死守ラインだったのです。何とか増やしたいけど、これを切らないようにしようとしたけど、切ってしまったのです。現在、また回復したみたいですけども。一度切ってしまうと、どんどん雪だるまが坂道を下るように減って行くものなのです。よってマローニーさんは「ロータリーは危機の状態にあるのだ」とお話されました。

では、なんで退会するのでしょうか、という話になりますと、退会する人は「メリットがない」「つまらない」「みんなを覚えられない、あんなにたくさんの人を覚えることできないではないか」「何をしているか分からないんだ」「忙しくて出席できないんだ」、こういうことを言って辞める人がいます。

退会する人の答えで一番だめなところは一番最後の忙しくて出席できないです。私はいま、ロータリーのメリットは何かを一生懸命考えていますが、基本的によく「商売の何にも役に立たなかったよ」と言う人がいますが、ある意味、ロータリーというのはスポーツジムか音楽教室と物は違うけど似ているのではないかなと思います。例えば水泳教室へ行って、例えば音楽教室へ行って、水泳を覚えよう、ピアノを練習しようと思うときに本人が行って一生懸命練習しなかったら、泳げるようにはなれないし、ピアノも上手くなるはずがないのです。行って一生懸命やっているから、泳げるようになったり、ピアノを弾けるようになることがメリットなのです。だからロータリーも入ったからといって、誰も「何か買ってやるか」「何かしようか」はないのです。ここがある意味の勘違いなのかもしれません。

入会するときに、いろんな話をするときに「メリットは与えられるものではないんだよ。自分で一生懸命に中に入って行ってメリットを自分で作って行かなければならないんだよ」というレクチャーも必要だと思います。マローニーさんは「退会する人は、十分な知識を持たないで入会してしまって、何もわからなくて、つまらなくて、欠席ばかりして、辞めようかとなって行く。この繰り返しだ」と言っています。大事なことは、入会を勧めた時、入会した時。いかに入会する前にロータリーの話しをするのか、理解してもらうのか。入った時に十分なレクチャーをして行かないと、これは退会予備軍になってしまいます。

この退会予備軍は、３年以内に退会してしまった人は“アンチ・ロータリー”になる傾向があるのです。「何も面白くなかった、あんなところは」「つまんない、お金ばかりかかって。だから俺は休んでいたんだ」と。辞めてしまったら「あんなところ入っても何も面白くないよ。金ばかりかかって」というような逆宣伝マンになってしまうのです。ですからこれを防がなければならないのです。
今の世界の情勢からすると10万人が入って、10万人が辞めるようなものです。ここをどうやって防ぐかです。

会は増強しなければ必ず衰退する。私がロータリーに入って40年近くになります。40年程前に入った時の会長は、会長挨拶の中でほとんど毎回この話をしていました。「会は増強しなければ必ず衰退する。だから増強、増強、いつも増強を考えよう」と言っていました。私が入った時のその言葉は耳に付いています。ですから私と同じ頃に入った人は、この言葉がみんな金科玉条のように思っていると思い

ます。

会員は、黙っていても必ず高齢化して行くのです。いまはぬるま湯でゆっくりした、いい所かも知れませんが、10年20年経ったときに段々会員は減ってしまいます。皆さまのクラブの中で、「誰か友達にいないか」というふうに進めているケースが多いと思います。「誰か探して来いよ」ではだめなのです。会員増強委員会を作って、職業分類表を活用して、クラブで組織的に会員増強をしなければダメなのです。

組織的にやるときに、知識をいかに持って勧めるときに「楽しいから入りなさいよ」「有名な人がいるから友達になれるよ」、そういう誘い方では今の若い人は入ってこないのです。「楽しいから？
そこにわざわざ入らなければならないの」「誰かを知ることができる？　その人を知って何かいいことあるのかい」、今の若い人はそういう感覚なのです。例えば、私の得意先の銀行員にロータリーの話をする時に、「いいね、例えば僕が入ったとき何ができるのでしょうかね」こういう質問を必ず受けます。知識の裏付けがなければ、会員増強にならないですし、退会防止にもならない。
まず、学び、語り、そして楽しんで、誇りを持とう、が一番大事なことでないかと私は思います。
私の地区方針はそういう意味で『知らずて語れず！』。これは語呂合わせみたいなもので、要は知らなければ何も語れないということです。

国際ロータリーが「ロータリーを知っていますか」とアンケートで質問しました。その時に、ロータリーを知っている人は20％だったのです。名前だけは聞いたことがあるが40％。全く聞いたことがない・分からない人も40％なのです。名前だけは聞いたことがあるという中には、ライオンズの名前を知っている人は意外に多いのです。でも、「ロータリーって知らないな」という人も多いのです。知らないのです。では、知っていると答えた人に「ロータリーって何ですか」と聞きましたら、「お金持ちの集まりではないの」「企業人の集まりではないの」「お年寄りの暇つぶし団体ではないの」「自己満足の人たちの集まりではないの」「みんなで集まってご飯を食べている団体だよ」、この様に言っているのです。

では、ロータリアンに「ロータリーって何ですか」と質問しますと、「世界一の奉仕団体です」「異業種交流会です」「いろんな会員がいます。知り合いになれます」「日本や世界でたくさんの奉仕活動をしている団体です」「多くの経営者や責任者がいます」「みんなと友達になれます」、このように答えています。どれも端的・部分的には間違いではないのです。ただ、今の説明だけでロータリーに興味を持っても、ロータリーに入ってもらえるかということです。

どうやって一歩を進めさせるかなのです。「楽しい団体」では興味を示しません。大事なことは「何をしているのだろうか」「入会したら何ができるのか」だと思います。自分たちの言葉で、ロータリーとは何なのかを語れるように私はしたいのです。

皆さんたちは経験豊富な方ばかりですから、頭の中にはロータリーとは何なのかを理解していると思います。しかし、整理してこのように考えたことは少ないのではないかと思います。

では、学ぶためにはどういう方法があるのか。一番簡単なのは例会に出席することです。例会に出席することによって学ぶことができます。それから、フォーラムだとか情報集会、委員会活動などに積極的に参加をしてそこで知識を吸収する。地区大会、ＩＭ、周年記念集会、レクリエーション、こういうものにもたくさん参加することで学ぶことができます。『ロータリーの友』『ガバナー月信』、中でも公共イメージコーディネーターの欄がありますが、私はそこを良く読んでおります。一生懸命読まなくてもパラパラめくりでいいのです。その時にパッと気が付いたことがあれば、そこをよく読むのです。ロータリーの友でも、ポリオの特集や、財団の特集など、いろいろなことを掲載していますが、これもパラパラとめくるだけでもいいと思います。

それから、分からないことは先輩に聞くことです。例えば、「ロータリーって、始まるとき歌を歌うのですか」でもいいと思います。些細な事でも分からなければ聞く。次に、ロータリーのウエブサ

イトにアクセスする。『My Rotary』の話もありますが、My Rotaryは少し重たいですが知識の宝庫みたいで、分からないことがあればそこを開けば全ての答えが出てきます。

私に「ロータリーは何なのですか」と言われましたら、公共イメージ・コーディネーターが考えたもので、このように言っていました。「自分自身と自分の職業を磨きながら、地域や国際社会に奉仕する人々の集まりなのです。あなたも入会しませんか」。この「あなたも入会しませんか」という言葉がすごく大事だと言っていました。

では、別な観点から、これは堅苦しい言い方です。「人道的な奉仕を行い、あらゆる職業において高度な道徳的基準を守ることを推奨し、かつ世界における親善と平和の確立に寄与することを目指した実業人及び専門職業人が世界で結び合った団体です。あなたも入会しませんか」こういう話です。皆さんも例会によく出ていると思います。何十年とクラブの例会は同じ形で行っています。例会は日頃のストレスから解放される癒しの空間です。友達と語り合って、明日への活力を作る団体です。しかし、地元で、国内で、世界で、多くの奉仕団体を知っています。百聞は一見にしかずです。あなたも入会しませんか。こういう一番分かり易い答えもあります。これも公共イメージ・コーディネーターの方がお話をしていました。

ロータリーの最大の欠点は何かというと、ロータリアンがロータリーに誇りを持っていないということです。もっと誇りを持ってステータスでもいいと思います。われわれがこういう団体に入って一生懸命学んで、いろいろな奉仕活動をやっているということは、やはり一般の人から見たら少し別なことをやっているのかもしれないのです。われわれは普通の人よりも多少恵まれているのかもしれないです。お酒を飲む回数を減らしたり、外食をする回数を減らしたりしながら、募金をしながら世界平和につながることをやっているのです。そういう意味で、大いに誇りを持っていいと思います。誇りを持たなくて、「ロータリーって何かなー」と言ったら、「楽しいんだよ」と言うのではなく、堂々と「ロータリーはこういうところですよ」と、誇りを持って言えることが大事ではないかと思います。

地区の活動目標は、私は会員増強だと思います。会員が減ってしまってはどんな素晴らしい奉仕事業、計画でも絵にかいた餅になってしまいます。人的なもの、資金的なものが集まらなければなりません。私は、何があっても会員増強だと思います。会員増強をみんなで考えましょう。奉仕事業にも積極的に参加しましょう。My Rotaryに登録をぜひお願いしたいと思います。My Rotaryは、開いていくとなかなか面白いです。

ロータリー賞に挑戦。ロータリー賞に挑戦と言うと、ものすごい大変なことをやるみたいですが、何も難しいことはないです。会員を１人増強したらポイントが付くことになっています。

一番大事なことは、クラブの目標を作ることです。自分のクラブはどの様な特色を持ったクラブを作りたいのか、何人くらいのクラブにしたいのか、しっかりとしたクラブの目標を持つことはすごく大事だと思います。これは現年度で作って、次年度で作り変えるのもいいと思いますが、クラブが目標を持たなければだめだと思います。これをぜひ考えていただきたいと思います。

会員増強にマローニー会長も言っていました。「強い熱意と危機感を持とう。明日のロータリー、10年後のロータリーを考えると、会員増強が全ての活動に優先します。ロータリーの素晴らしい事業も活動も、会員が減少しては先ほど言いましたとおり絵にかいた餅になってしまいます。クラブの活性化というのは、今日お集まりの皆様方のリーダーの熱意にかかっていると思います。ぜひ会員増強を含めてリーダーシップを発揮していただきたいです。

私はロータリーに入会したときに先輩から言われたことがあります。入るときにロータリーのことを全く知らなかったのです。その時に先輩が言ったことは、ちょうど私が当時仕事を始めたばかりで「吉田君、なにか夢中になって仕事をして、世の中がよく見えていないみたいだからいろんな人に会ってやるのが良いよ。ロータリーに入ったら６カ月間はできるだけ休まないで出席しなさい。そして、ロータリーに入ったらたくさんの人がいるから、その人全員をあの人はＡさん、あの人はＢさん、は無理

だから、みんなに、あいつは吉田君だよ、あれが吉田君だよと覚えてもらいなさい」と言われました。そして入ったら、スポンサーの人と一緒にテーブルを毎週毎週変えて座りなさい。できるだけ会合に出席しなさい。そして分からないことがあったら先輩に聞けばいいではないか。最後に「それを６カ月やって、いやなら、肌に合わないと思ったら辞めればいいんだよ」と軽い気持ちで言われました。

私が40年間続いたのは、先輩の最初の６カ月のことを守ったのが今日の姿になっているんだと思います。いま考えてみますと、もしロータリーに入っていなかったら、寂しい人生だったのではないかなという気がします。ロータリーはやはり素晴らしいところだと思います。それを無くす訳にはいかないのですね。ぜひ活性化できるようにみんなで頑張って行きたいと思います。

基調講演

開催趣旨の説明及び講師略歴のご紹介

ＰＥＴＳ／地区研修・協議会　実行委員会副実行委員長　**吉　田　秀　俊**

皆さんこんにちは。本日は基調講演に多数ご参集いただき、誠にありがとうございます。

本日は大変お忙しい中、講師といたしまして株式会社セコマ代表取締役であります丸谷智保様にお越しいただき『地域と共に歩むセコマの経営』というテーマでご講演をいただきますが、私からは本講演の趣旨説明と講師のご紹介をさせていただきます。

皆さんご承知のとおり、『株式会社セコマ』はコンビニエンス業界では道内最大手のセイコーマートを運営する会社であり、現在道内に1,100店舗を有しております。都市部だけではなく人口の少ない地域や離島にも店舗を展開されており、人口カバー率は99.8％を誇るなど単なるコンビニエンスストアとしてではなく地域のライフラインとして道民から広く親しまれております。

特に昨年９月に発生いたしました「ブラックアウト」の状況下におきましては、95％以上の店舗が自家発電によって営業を継続し、地震による被災者だけでなく道民の多くが助けられました。この行為は『神対応』と呼ばれ、道内だけではなく全国からも多くの称賛の声が上がりました。

このセコマの経営理念は、ロータリーの基本理念である社会奉仕・職業奉仕と相通ずるものがあるのではないかと思い、今回の講演を企画した次第でございます。

若干前置きが長くなりましたが、ここで講師の略歴をご紹介させていただきます。講師の丸谷様は、昭和29年９月24日生まれで、現在64歳。慶応大学の法学部をご卒業後、昭和54年４月に北海道拓殖銀行に入行され、平成９年には営業企画部の次長を歴任されました。その後平成10年にシティバンクに入行し、平成17年には顧客・人材開発本部の本部長を務められております。その後、平成19年３月に「株式会社セコマ」の前身でございます「株式会社セイコーマート」に入社され、同年６月に専務取締役、平成20年３月に取締役副社長、そして平成21年３月に代表取締役社長に就任され、現在に至っております。また平成26年には、内閣府経済財政諮問会議の政策コメンテーターに就任されるなど、道内のみならず国内におきましても様々な分野でご活躍されており、その手腕は高く評価されております。

それでは講師の丸谷様、ご講演よろしくお願いいたします。

基調講演

『地域と共に歩むセコマの経営』

株式会社セコマ　代表取締役社長　　**丸谷　智保　様**

今日は、大変多くの地域の皆さまにお集まりいただきまして、それぞれの地域で私どものセイコーマートの店舗も大変お世話になっております。今日はこのような高い席から大変恐縮でございますけれども、お時間を頂戴しましたので『地域と共に歩むセコマの経営』という標題でもってお話しをさせていただきたいと思います。

とりわけ『地域と共に歩む経営』ということで、今日は、道北・道東地域とのいろいろなコラボレーションの事例もたくさん紹介していきたいと思います。

川上から川下へ流れて行くような経営戦略

お店は、皆さんご存じのとおりセコマグループの概要からお話をさせていただきます。

「生産農業法人」

セコマグループとは、お店は小売店をたくさんやっていますが、実はその小売店に届ける「卸」、あるいは「物流」、さらに遡りますと「製造」「生産農業法人」という、サプライチェーンを川の川上から川下へ流れて行くような経営を戦略としております。

その川の１番上流のところ、「農業生産法人」を約120ヘクタール経営しておりまして、そこで生産している「農業産物」というものが、われわれが使う全体の野菜の分量の約25％を締めています。その他は、契約農協さんや契約農家さんから調達していまして、いわゆる安定調達をしているのがだいたい90％、市場から買っているものが10％、このような割り振りであります。

「製造部門」

次に、「製造部門」ですが、道内の様々な場所に21の「食品生産」に関わる工場を持っており、多くの土地に工場を展開している訳です。

どのような工場があるかというと、よく「100円惣菜」と言って小さな惣菜が店に並んでいると思いますが、その惣菜を作り、サンドイッチを作っている『北燦食品』、これは札幌にあります。その工場が函館・苫小牧、それから関東にも実はあります。この『北燦食品』とは、われわれへの食品供給だけではなく、スターバックスのサンドイッチも作っています。道内40強、いまスターバックスがありますが、そこにも商品・製品を供給している訳です。

北の方へ行きますと『豊富牛乳公社』。これはセコマグループの会社でございますが、牛乳、それからヨーグルトといったものを作っています。その牛乳を使って羽幌町に『ダイマル乳品』というアイスクリームの工場を持っております。このように商品・製品が繋がっていることがサプライチェーンの特徴であります。

京極町には、京極の名水、ふきだし公園の名水がありますが、そのすぐ傍にお水と氷、製氷ですね。それからコーヒーを作っている『ミネラルウォーター』という会社も持っています。

道東の海岸沿い、非常に水産資源の多いところですが、そこには『北嶺』という水産加工場を持っています。ホットシェフの鮭のおにぎりの具材になる訳です。すべてが小売店に出ているものと関連をしているということです。

北見には、『北香』という漬物、あるいはカット野菜などを作っている工場があります。

次が、「物流」です。道内全体で15の物流拠点があって、札幌の大谷地の流通センターにある一番大きな『札幌センター』の写真です。北海道は、非常に広い土地ですので、物流が非常に難しく、私どものグループとしては札幌の大きなセンターを中心とし、全道にこのように拠点を張り巡らせることで全道の物流をカバーしています。従って、全道の隅々に人口の少ない所にでも出店が可能になっているのは、この物流網が非常に綿密に発達していることが言えます。

道内1,100以上の店舗

最後が、皆さんにお世話になっているお店、これがセイコーマート店舗。ご紹介にあったとおりだいたい1,100以上の店舗が道内にあって、関東にも僅かですけれども100店舗弱のお店があります。全体では1,200店強のお店でリテール事業、その他を入れまして約2,000億円の売り上げ、これが私どもの全体の構図であります。

いまのようなサプライチェーン網を駆使して、北海道のほとんどの地域に店舗を網羅しているという特徴があります。179の市町村があるうちの175に出店をしており、人口でいうとカバー率99.8％が私どもであります。

そのような地域に非常に密着した経営をしていることもあって、全国のコンビニエンスチェーンの顧客満足度調査もだいたい８年やっていますけれども、ずっと１位を取得して、ここ３年は３年連続コンビニエンスストアの顧客満足度第１位を獲得しています。2015年から余計な色が１つ入って８年連続とはならなかったのですが、いまのところ３年連続第１位であります。

グループ全体の概要は、たくさんの人を使うことになります。21,000人です。当然ですが、ほとんどはパートさんです。

１個200円の商品を売っている

どうしてセコマは地域密着戦略なのだろうか、というお話をいたします。ある意味私は、地域密着戦略とは当然の帰結として出て来たというように考えています。例えばグループの売り上げが2,000億円とお話しましたが、大事なのはその2,000億円ではなくて、実は１年間で９億個の品物を売っています。ということは、2,000億÷９億＝１個222円の商品を扱っている。この１個200円の商品を売っているのが、実は私どもの事業の本質であります。この１個200円の商品をたくさん買ってもらっている。あるいは、毎日のように来てくれている。そういうお客さんにわれわれは恵まれているということです。

さらに言いますと、年間で２億4,000万人のお客さんが来ています。だいたい１日平均しますと60万人の方がセイコーマートの店舗に来店しているのです。道民が540万人いますので、赤ちゃんも全員入れまして道民１人当たりにしますと、年間で44回、皆さん来店していただいている計算になります。こちらにいらっしゃる方がそんなにたくさんの頻度、週に１回ぐらいの平均来店客数ということになりますが、「そんなには使っていないよ」という人もいますし、「いやいや毎日行っていた」という人もいると思います。その平均を取りますと１人平均44回。１番来てくれるお客さんが年間で何回ぐらいセイコーマートに来店していただいているか。最高に来てくれている人は970回来ています。１日３回。

地域密着型

そういう人たちに支えられて２億4,000万人になっているし、2,000億円の売り上げになっている。でもその基礎というものは、先ほど言った地域密着型であるし、１個200円の商品を各店で売っているということです。この２つの本質から見えて来ることは、やはり地域と密着して、共生して、われわれも存続していくという姿が、ここから事業の本質として見えてまいります。

それがゆえに、われわれの戦略としても「地域と共に歩む」という戦略・経営方針を立てている訳です。

従業員数と労働時間

もうひとつ大事なことは、従業員数と労働時間です。先刻ご承知のとおり従業員数というのは、われわれはパートさんが非常に多いので、３時間しか働かない人もいれば、８時間働いてくれる人ももちろんいる訳です。あるいは、月曜日と火曜日だけ働いて、後は別の仕事をしている人もいる。従って頭数というよりは、どちらかというと総労働時間で何時間働いてくれているのだろうかが重要になってまいります。

店舗で働いてくれている方の総労働時間を足し上げると1,440万時間になります。ここから何が見えて来るのだろう。例えば、１時間当たりの時給が10円上がると1,440万時間×10円ですから１億4,400万円のコストアップになる。20円だと２億8,000万円のコストアップにすぐ繋がるということです。先ほどのようにその地域密着経営をどうしてやるのかは、こういう事業の本質を分解していく。それから従業員をどうして大事にしていかないといけないかを考えると、そもそもがたくさんの人数、あるいはたくさんの労働時間によって、われわれの店舗が成り立っていると考えると、これをできるだけ残業等の少ない、働きやすい効率化については、政府から言われるまでもなく取り組まなければいけないこれまた事業の本質的な部分だと思います。

地域と共に歩む具体的事例

上渚滑地区の店舗

紋別市の内陸部にある上渚滑地区の事例です。航空写真で見ますと900人ぐらいの集落です。普通、ここの集落はコンビニエンスを出すというマーケットとしては、少し小さ過ぎます。ただ、ここに１軒だけあったＡコープのお店がなくなってしまい、「この地域に１店舗もお店がなくなるので、なんとか出店してほしい」と依頼を受けました。また、紋別市長と話をしたら、「この地域は林業の中心地だ。紋別市は、水産業と林業、そして僅かばかり酪農があります。ですから中心産業のひとつがここの地域なのです。漁業・水産業の中心は、紋別市で港の方にある訳ですが、もう一方の中心産業の林業の中心地がこの上渚滑である訳です。従って行政としましても、この地区をなんとかやはり産業の中心地として存続させたい。またこの回りには、何軒もの酪農家の皆さんがいて、だいたい30,000トンの牛乳を作っている」ということでした。従って「行政としてもこの地域を守るためにも無店舗地域にはできない。できるだけの協力を惜しまない」ということでした。

また、地域住民の方もこのように「地域活性化期成会」というものを作って「なんとか来てほしい」ということで、陳情までしていただいた訳です。

この地域住民の皆さんの思いになんとか応えたい。しかし、人口は900人、高齢化率、65歳以上の人口比率は４割を超えているという、ある意味典型的と言ったら語弊がありますが、いわゆる過疎地高齢化の進んだ地域でした。それでお店をなんとか出そう。そのためには、フルスペックでお店を作っていると、少しコストがかかりすぎる。つまり減価償却費が膨大になってしまう。このような国道沿いに古いドライブインがありましたので、この１階部分を改装して、イチから店を作るのではなく、

改修費用として低コストで店を出そうと考えました。ところが、このドライブインがなんと違法建築でして、なんとしても建築確認申請を下ろしていただけなかったのです。それで一旦諦めました。最終的には、このように大変立派なセイコーマート店舗に至るのですが、そこまで行くのにやはり２年ぐらいの歳月を要しました。最終的には、先ほどの期成会の方々が、先ほどのドライブインの土地を買いました。皆さんで600万円ぐらいのお金を出し合って、ここを買ったというよりはドライブインの解体費用が主だったと思います。そしてその土地を紋別市へ寄付をした。紋別市は、それを受けて「地域振興助成金」という形でこの店舗の建設費の半分を助成してくれた訳です。

われわれはここでの売り上げは確かに小さな売り上げしか見込めないですが、お店に関していうと土地代がかからないし、店舗の償却も半分の償却で済む。計算して見ますと、黒字か赤字かギリギリのところでなんとか成り立つのではないだろうかということで、こういうお店に漕ぎ着いた訳です。

営業時間が、なんと朝６時30分から20時、20時ということは夜８時です。コンビニなのに８時に閉まる。いま24時間営業の問題が言われていますが、ここは地域の皆さんといろいろ相談をしました。「朝は多少早くやってほしい」、「夜はみんな寝ているから早く閉まっても良い」、それで８時に閉めることにしました。従ってこれは13時間30分の営業時間です。13時間30分の営業ということは、だいたいシフトの人がお二人いれば７時間の人と６時間の人です。あるいは７時間・７時間ぐらいで２人のシフトで十分店は回っていきます。その意味では、非常に人件費的にローコストの経営も可能な訳です。そのような工夫をしながら「地域にお店がないと困る」というニーズにいろいろな工夫をしながら、あるいは地域の方と話し合いをしながら、このような店舗に漕ぎ着けた訳です。

それから結構広い店舗にしましたけれども、広めのイートインコーナーをこのように作りました。これで皆さんの語らいの場所・地区センターのような形で使っていただいています。また都市間バスの待合所にこの場所を使ってもらっています。このドライブインの目の前に都市間バスのバス停があります。これは旭川や札幌へ行く高速バスのバス停です。この地域の方の大事な足になっていまして、ところがこれが吹きさらしなのです。非常に寒い、それでこのバスの待合所をこの中に作った訳です。これまで寒かったのを温かい中で待ってバスが到着して乗って行く。そのような地域コミュニティとしてもコンビニを使っていただくことで、地域の方といろいろな話し合いをしてこのようにたどり着いた訳です。

さて、900人の地域でどのように、いくら半分市が出してくれたと言っても、それでもやはりいろいろなものがかかります。光熱費も結構高い。最終的に私が考えたことは、この上渚滑は滝上町から紋別へ向けて行く道の途中にあります。旭川の物流センターから出発したトラックは、このように滝上町を通って上渚滑を通って紋別へ至ります。そしていろいろな荷物を下ろして旭川のセンターに帰って行く。こういう流れになっています。ですから上渚滑は、この物流網の途上の途中にある地域な訳です。従ってどの道、以前から上渚滑地区を通っていましたので、新たな物流コストは発生しないだろうとまず考えました。だから物流コストとしてはほぼゼロだと。

それからもう１つは、このお店、いまは実際25万円ぐらいの売り上げです。小さな売り上げですが、その売り上げの中にある半分くらいの商品は、先ほどお見せしたサプライチェーンの中の私どもの製造工場で作った物です。どういうことかというと、もし店で利益が出なかったとしても、物流も自前でやっているからそこで某かの物流利益は出ます。更に製造している物が半分ぐらいお店に並んでいますので、製造して出荷した時点で製造の利益は取れます。つまりグループ利益は、サプライチェー

ンの中で、店舗の利益・物流の利益・製造の利益とこの３つの構造になっていますので、その３つの構造の中でなんとかトントンになれば、地域住民の方の意向に応えてなんとかできないかということを考えた訳です。

いまこのお店は、営業時間が短いこともあり、光熱費もあまりかからないということもあって、25万円の売り上げで十分成り立っているお店です。いろいろなことを工夫すれば決して過疎地だから店が出せないということではないという事例です。

さて、ここで店を出して、次のひとつの物語がありました。私も知らなかったのです。その翌年に北海道大学にこのようなおしゃれなお店をオープンしました。中はこのように木目調で、木の温もりを感じるお店です。セイコーマートのオレンジの色もあまり使わず、北海道大学の大学構内に溶け込んだお店を作った訳です。ここも木をたくさん使っておりますので、お店の２階で学生さんがホットシェフを食べながらお勉強をするのですが、この中のコーナーにカラマツの集成材を使いました。これが、例の紋別の上渚滑で作っている、林業からできるカラマツ集成材です。どうしてこれを使ったかというと、実は上渚滑にある木材屋さんが、私の所へ来て「社長、実はウチの集成材がオリンピックの新しい競技場になる新国立競技場の天井の木材として使われることになった」という話をいただきまして、「ああ、そんな良い集成材なら、ぜひこの北大の木目調の非常に木の多い店舗でも使わせてくれないか」ということで、この中の木材としても使わせて頂きました。つまり心配をしながら地域に店を出しました。店もなんとか皆さんの協力で成立し、地域の方もこの店を盛り上げていかなくちゃいけないということで一生懸命使ってくれています。その中で逆に、林業の盛んな上渚滑地区の木材を別な所で使うことができた。つまり地域の密着戦略といっても、それがまた別な所に循環して行く、ひとつの地域の活性化です。小さなことかもしれないけれども地域産業の一翼を担うこともできている、こんなつながりの中で循環的な経済活動が生まれるというのは、後から私も知りましたが収穫でした。

浜小清水の店舗

小清水町に、浜小清水という所があります。小清水町の中には、私の店がもう既にありました。ただそこから遠い所、海岸沿いに浜小清水があります。ここには、駅と隣り合わせになった「道の駅」があります。そこに中心的に入っていたスーパーさんが抜けてしまって道の駅自体が非常に寂しくなりました。小清水町長が私の所へ来て「セイコーマートの店舗を代わりにやってくれ」という話がありました。

スーパーの抜けた跡を町が1,000万円で買い取りました。その1,000万円で買い取った場所をわれわれに月10,000円で賃貸をしてくれました。月10,000円というのは、ほとんど賃料としてはタダみたいなものですが「それで出店してくれないか」ということでした。ここは先ほどの上渚滑よりもっと売り上げが小さい12～13万円ほどです。でもやはり地域の方はこの駅を使っている。高校生も朝早く駅から乗って通って行く。そんな所で周りの農家の方からも声があって、「そのくらいの賃料で貸してくれるのであればなんとかなるだろう」ということでお店を出しました。

オープニングセレモニーの主催者は町、小清水町が主催者です。セイコーマートの店舗の前で、私が来賓。自分の店なのになぜ僕が来賓なのだろうと不思議でした。「来賓、ご祝辞お願いします」と言うので、「今日は、セイコーマート店舗誠におめでとうございます」と挨拶をして思ったのは、逆にいうとこれだなと思ったのです。やはりこの店は、町がここを買ったこともちろんありますが、「やはり自分たちの店だ。自分たちでこの店を守り存続させて行くのだ」という決意にも聞こえました。私は自分で祝辞を述べながら「誠におめでとうございます」と心の底から言えました。われわれは、それを手伝っているだけだと。「これは地域の皆さんのお店ですよ、そして育ててください」とご祝辞を述べさせていただいた記憶があります。

ここも後日談があって、小清水町は「カルビーのポテトチップス」を最初に作った町です。「『小清

水町の開基100周年』に合わせて復刻版の最初に出したカルビーのポテトチップスを出したい」ということがありましたので、私の方からカルビーの社長へ電話をして、ワンショット80,000袋位なのですが、80,000個のカルビーの復刻版のポテトチップスを作って全道のセイコーマートで売りました。もちろん小清水町が一番たくさん売ってくれましたが、このようなコラボレーションが、ひとつの小さな店が契機となってつながりができたということです。

浜中町の昆布

同じような事例が浜中町でもあります。浜中町は面白い所で、実はＪＡ・農協が20年以上前から私どもの店舗をフランチャイズとして運営していました。いまセコマの店舗というのは、だいたい直営店が８割、フランチャイズ加盟店が２割です。ここはＪＡが加盟店となって運営をして、もう20年経ちました。20年を契機に店をこのようにリニューアルオープンしました。ここはすごく売り上げも高く、非常にフランチャイズとしても粛々と立派にやってくれています。

実は、私は浜中町の牛乳は知っていました。牛乳をタカナシ乳業に納めて、それがハーゲンダッツの原料にもなっていることは知っていました。ただ知らなかったのは、前浜がもちろん立派なものがあって、そこで獲れるウニや昆布が非常に有名です。有名というか、私は知らなかったのですが、天然の前浜の昆布が収穫量日本一だそうです。このような光景がある訳です。この天然自然昆布を使って何かできないか。ここに『北連物産』さんという会社があり、いわゆる伝統的な昆布を使った昆布巻きなどを出しておられる訳です。千歳空港にもお店を持っていますが、その北連物産を紹介してもらいました。ちょうど浜中店のオープニングに行って、農協の組合長が「ちょっと丸谷さん連れて行きたい所があるのです」と言われ、行ってみたら北連物産さんを紹介されました。そんなにすごい昆布があったのだと。恥ずかしながら私は知りませんでした。「では、その天然の昆布を使っていろいろな商品を作らせてほしい」と。下の方にある物は、昆布を使って練り込んだ「昆布大福」。あまり評判が良くないのですが、この商品何万個も売れています。４月から販売したばかりです。美味しくて体にも良い。大福を食べたら何となく少し太るかなという罪悪感がありますが、昆布が罪悪感を消してくれます。これを売り出し前に、こういう講演会で「昆布大福をやりたい」と言ったらあまり皆さん反応してくれなかったです。ただ売り始めたらかなり評判が良くて、これは浜中町の昆布を使っています。他に昆布の粉を練り込んだうどんを作りました。元々ダシを昆布からとったダシを使っていますが、さらにうどんの中に昆布を練り込んであるので、更に昆布味がすごくします。切った昆布を佃煮のようにして、それを手巻き寿司にしたり、いろいろな昆布を使った商品をいま開発しているところであり、いま１つの店舗のリニューアルオープンで出かけて行ったそのきっかけでこういう所を知り、これが現実のこういう商品として実現していった。この後「昆布焼酎」「サワー」などを出そうと思っています。

住民、その熱意と、行政の三位一体

まとめますと、やはり住民の皆さまと、その熱意と、また行政も「その地域の存続を守っていきたい。残していきたい」ということを行政側も後押しをし、われわれも民間として「なんとかそれに答えられないか」と赤字にはできないと思いながらもその要請に答えていきたい。こういう三位一体の取り組みが今のような成功事例になっていったと思います。更にわれわれが商品として使う、あるいは建物の内装材として使うなど、発展して行くとすれば、それは地域興しというよりも「その地域、900人の集落をどうやって残していくか」、その地域残しのお手伝いになり、われわれ自身もその地域を残していくことが重要なことになっている。従って、やはり地域密着で経営をやっていかなければならないということです。

メロンソフトクリーム

それから地域からいろいろな資源をいただいており、先ほど幾つか例を紹介しました。更に幾つか紹介しますと、例えばこのメロン、少しだけ傷ついているようないわゆる正規品にならない物です。非正規品というはね物になってしまう訳です。中身は非常に美味しいのに産業廃棄物になってしまい、お金を払って捨てなければいけない。「せっかく同じように作って、少しだけ表に傷が付いているだけなのに」ということで、中身をくり抜いて搾汁をし、それを搾ってソフトクリームに混ぜて「メロンソフト」という商品を作りました。このメロンソフトがいまや年間で560万個売れる商品に育ちました。最初はＪＡ苫前と苫前農協との取引で少しだけだったのが、今はもう100トンぐらい使うものでこのように取引農協が増えました。メロンの非正規の物、「ちょっとだけ傷がある物」をわれわれは安く買い取る。農家さんも「売れない物をセイコーマートで買ってくれる」ということで、お互い非常に良い関係で広がっております。

１００%北海道原材料の大福

大福は、年間400万個も売れており、この大福の中身はすべて北海道産原材料です。小豆は北海道産の主に襟裳種の小豆を使っています。餅米は、北見が主ですが「きたゆきもち」200トンを使い、400万個の大福を生産しております。

ＪＡ芽室さんからは、切り干し大根を買っていて、その「切り干し大根の煮染め」を惣菜として売っています。この切り干し大根はロングランの商品で、当社の惣菜の売り上げの中で常にトップ５に入っている。あの切り干し大根というものは軽いのです。大根を乾燥させている物を年間で12トン使用しています。

ハスカップ・かぼちゃ・ブルーベリー

次に地震があった厚真町。ここは広域苫小牧というＪＡですが、「ハスカップを使って何か商品を作ってくれ」ということもあり、ハスカップを１トン買わせてもらいました。ハスカップはけっこう高いもので手で取らなければいけないということもありkg2,000円位しますが、１トン買って「ハスカップのアイス」を作りました。これが47万個売る商品になっており、このパッケージには、「北海道厚真町産ハスカップ使用」と地域ブランドを付けて、本州にもたくさん販売しています。北海道と本州と半分ぐらいの売り上げです。今年からは、１トンから３トンに原料の供給を増やしてもらっています。あと、むかわ町の「かぼちゃのアイス」や「余市町産のブルーベリー」などもあります。例えば北見や滝の上からは、ミント・ハッカをいただいて今、商品化しているところです。間もなく６月ぐらいになるとこのミントの商品も出てきます。

いま北海道もいろいろな所で果実ができるようになり、増毛町には洋なし、「ラ・フランス」の非常に美味しい物がある。そういうものを使って何かを作るなど、地域の産品をいろいろ利用して産業振興にしていこうかと思っています。

また、われわれも北海道産、しかもその地域の名前の冠することができる商品を道内、それから道外にも売っていくことができる、その様なつながりと連携が地域に広がっているところです。

地域の特産品も扱っており、全店には供給できないケースもあると思いますが、道東の有名なものであれば標津の羊羹。これも随分売れて年間で40,000個ぐらい売れています。この商品は、全店でいま扱っていますが、釧路地区だけでというのであれば阿寒のマリモ羊羹の扱いをさせていただいています。

池田町、ワイン・ブランデー

私の出身である池田町十勝ワイン。ワインだけではなくブランデーを作っております。このブランデーを活用して「ブランデーハイボール」を作りました。これがまた31年の熟成されたブランデーが、

30万本の大ヒット商品になりました。皆さんあまりブランデーを飲まなくなっています。昔は、海外旅行へ行くと必ず「お土産で買って来てくれ」と頼まれました。池田町もブランデーを昔から作っていましたが、あまり売れないので樽の中に残って31年。そうしたら逆にすごく良いモルトになりました。どこかのウイスキー会社と同じです。素晴らしいモルト、それを使ってハイボールにしました。これは、ウイスキーのハイボールどころではありません。これもすごく売れました。本州からもすごい引き合いがあります。

スーパーでは全国で２番目に大きい『ライフ』というスーパーがあり、そこも30万本売りました。しかし売れると残念なことにモルトがなくなってしまいます。私もついこの間、池田町へ行って勝井町長に会って「なんとかモルトをキープして続けてほしい」と言ったのですが、段々なくなって来ています。少々残念です。これから細々と売り続けようと思っています。また、十勝フェアなども実施し、非常に地域との関係性を強く持っています。

話題は変わり今風の話題です。最初に申し上げたとおり21,000人を雇用していますが、従業員のほとんどはパートさんな訳です。お店でもたくさんのパートさんに働いて頂いていますが、工場なども、いろいろな所にあり、そこにもパートさんがたくさんいます。やはりご多分に漏れず、非常に採用に苦労しています。まず、お店のパートさんですが、普通だと求人広告紙にこのような小さい広告を出して、「なんとか店で朝９時から５時まで」という募集広告を出しますね。広告になんと１億2,000万円も年間払っています。

求人をウェブ募集で

紙媒体の広告はあまり効果がないので、少しずつ減らし、ウェブ広告にしています。ウェブで応募する。スマホやパソコンから、当社のホームページに入って応募します。それでこのウェブ応募の受付を４年前に開始しました。

一方で、ウェブで受け付けるのみならず、応募してくれた方にすぐ電話をするフリーダイヤルを一緒に作りました。このフリーダイヤルからウェブで応募してくれた方に電話が行きます。

私が考えたのは、例えば「パートさんで働きたい」という人も自分の条件がある訳です。「４時には帰って子どもさんを迎えにいかなくてはいけない」とか「何曜日の朝は、毎日親の介護で家に寄ってから出勤しなくてはいけない」という人たちがいる訳です。あるいは「子育てが終わって暇なのだが、月曜日から金曜日までは働きたくない」という人がたくさんいます。「私は月・水・金で働きたい」、働きたいが時間がマッチングしない。われわれの方は、この店で人が不足している。この店のこの曜日で人が不足している。この店のこの時間帯で人が足りないので採用したい。これは、われわれの方の勝手な思いです。でも応募してくる人は、「応募してみたけれど私は月・水・金しか働きたくない。それでも良いですか」ということです。つまり応募はするけれども実際に働ける条件、あるいは時間帯、曜日、あるいはお休みの条件をすり合わせをしたいのです。紙で募集をしていると、その条件のすり合わせをする時間のないまま、他へいってしまう。結局、応募を止めるとなる訳です。

一旦ウェブで応募を吸い上げて、次にフリーダイヤルから電話をすぐにし、お互いの条件をすり合わせるとこのような声も出たのです。「私はレジに立って接客をするのは嫌です。それはあまり得意ではないので」、「それでは、あなたの通える別な店で、ホットシェフで募集をしていますが、ホットシェフの中で黙々と調理をして頂けませんか」ということをこのフリーダイヤルで行います。そうして相手のいろいろな条件・時間、どのような所で仕事をしたいのかすり合わせていくのです。そうするとマッチングができるようになりました。相手のニーズに合わせてこちら側の応募をしていく。あるいは応募をしたものに相手のニーズを合わせる。これまでは経営がこういう経営方針で、この時間帯で人がほしいと言って、それにマッチする人を集めていたのが、逆に、人の方に合わせて経営の流れを変えなければいけない時代になったことが働き方改革かと理解をしています。

この2015年に募集のためのコールセンター、それからウェブ募集を開始してから、当然月によっていろいろなバラつきがありますが、見ていただきたいところは、このグラフのように応募も採用もその当時に比べて1.6倍ぐらいに増えています。非常に募集が苦しい時期の中で、マッチングをさせようとしたら意外とこのようなチャンスが広がって来ています。

コンビニの24時間営業問題

24時間の問題。最初に少しお話ししましたが、私どもは24時間店舗というものは、実は22.8％しか営んでいません。残りの８割ぐらいは、24時間ではありません。いつ閉めるか。12時ぐらいで閉めるケースが多いです。24時間営業の現在言われている問題というのは、実は24時間営業問題というよりも、いまのように人材の働き方の改革もあり、ライフスタイルの変化もあって、昔だったらたくさん集めることができた「深夜で働く人」ももちろん足りなくなって来ましたが、本当の問題の本質は、そこではないのです。

皆さんもあのニュースを見て、別に24時間やらなくてもいいのに。なぜ24時間営業にそこまでこだわるのだろうかと、思っていませんでしょうか。皆さんがおかしいと思ったということは、本質は別なところにあるということです。それは24時間やらざるを得ないのは実は、他のチェーンこのようにロイヤリティがすごく高いのです。そして一定の売り上げがあればそこからチャージしますからロイヤリティが入ってくる。収入が入ってくる。残りの負担・コストは全部加盟店オーナーが負担することになります。

例えば、今から20年ぐらい前でしたら１時間の時給は450円～460円です。いまは850円～860円、下手すると900円～1,000円です。当時の倍になっています。そういう経費・コストは、非常に高くなるのに、相変わらず24時間をやらせようとするのは、24時間をやらせれば何がしか売り上げは上がります。売り上げさえ上がれば、そこから一定のチャージをするだけですので、フランチャイズを運営している本部は何も痛みがない。ところが実際に現場でその人件費への負担や光熱費を負担するというコストを払っているのは各加盟店のオーナーさんたちなので、こちらの方の負担とコストがドンと増える。だから本部の方は24時間やれば何がしか売り上げが上がって、ロイヤリティは取れる。しかし、オーナーさんの方は、どんどんどんどんコストが上がっているので24時間を止めたい。本部の方は止めさせない。オーナーさんの方は止めたい。こういう矛盾の対立が今の24時間問題。つまり本質を言うと高すぎるチャージ、高すぎるロイヤリティに本質があります。そこを隠すためにむしろ24時間営業問題や、そういう時間の問題にすり替えていると考えて結構だと思います。お互いが共存して共栄していける、そういうのが本来のフランチャイズ制度の基本ですが、その基本理念に逸脱してしまった高すぎるロイヤリティがいま問題になっているとご理解いただければと思います。

更に人の働き方の変化、ライフスタイルの変化というものがあります。私どもは昨年と今年２年続けて元旦を休みにしました。全店ではありませんが670店舗ほどのお店を今年も休みにしました。お店を休みにすると何が起きるかというと、副作用で好事例が出てきます。どういうことかというと、休む店が多くなればその店に朝早くからトラックで届ける訳ですが、そのトラックドライバーや倉庫で朝早くにピッキングをしている人たち、この人たちも休むことができます。その人たちは元旦が開いていれば31日の大晦日に一生懸命ピッキングをしている訳です。670店休むと、その分の倉庫の作業員、惣菜工場で前の晩から作業しているパートさんなども休むことができる。お店を休むことによっ

てこういう幅広い効果が出てくる。

もちろん元旦の売り上げというものは１日に５億ぐらいありますから、その売り上げは失います。しかし、それ以上のものを「初めて、久しぶりに、何年かぶりで家族と紅白を見られた」という話が出てきて、明日からの働くモチベーションにもなる。そういう効果がありましたので元旦を休業にした訳であります。

もうひとつの経営のやり方の変化というのは、「３時間シフト」というものがあります。どういうことかというと、「惣菜工場」です。先ほどの『北燦食品』という惣菜工場。この惣菜工場で人を募集してなかなか集まらない。でも「３時間だけなら働きたい」「夕方はカラオケに行く」とか「お花を習う」とか、あるいは「旅行へ行きたい」という人は結構います。あるいは、ちょっと高齢者で「体はキツいけど、３時間ぐらいならまだ十分動く、働きたい」「いいです。３時間だけ働いてください」と採用したら沢山来ました。それで普通に工場のラインの中に入ってもらいました。そして惣菜の仕分けや製品を作るラインに入ってもらいました。ところがラインの中にいる人の何人かは、３時間経ったら「私帰ります」と帰る訳です。８時間働く人は、まだそのラインに残っている訳です。これはあまり日本人としては案配が良くない訳です。３時間の人もちょっと罪悪感を感じますね。本来は良いのですが。

なので３時間仕事できるよという人のために３時間で終わる短いラインを作りました。そのように工場を変えました。もちろん長くかかるものと、３時間で終わるもの。例えば簡単なトッピングで済むようなものは、３時間ラインにいたしました。１本３時間の人のためにラインを作りました。そして３時間で全部商品化が終わるというものが幾つかの種類がありますので、そういうものを専門で作っていただくとしたところ、その後もこのような時短の人が集まって来るということができました。先ほどから申し上げているとおり、経営の方がむしろ働き方に合わせるようなオペレーションをスタートしている訳です。

企業内保育所

企業内保育所の写真です。工場で働いている若いお母さんが子どもたちをここに預けて心配なく仕事ができる。もし「熱が出た」と言えば、すぐ工場から来て病院へ連れて行くか自宅に帰る、そういうことができる安心感があるので辞めません。辞めないというか、長く勤めてくれる訳でメリットがあります。だから募集・採用も確かに大変ですが人が辞めないような仕組みを作ってあげることも重要かと思います。

ここの保育所は、惣菜工場のすぐ傍にありますので、ここにいる子どもたちは美味しい惣菜をたくさん食べて元気に育っており、こういうことも幾つかの工場でスタートをしております。

このまとめは、経営が働き手に合わせる時代になったのではないか。あるいは経営の考え方も「５か年計画経営方針」というものを打ち出すことは結構ですが、その中に人というものをどう経営方針の中に加えていくか。このような時代に入って来たのではないかと思います。

北海道商品を本州や海外に紹介

北海道の商品を先ほど言った本州や海外にいろいろ紹介しています。例えば牛乳などは、セイコーマートの北海道内で売っている物が1,500万本です。ところが「外販」といって本州のドラッグストアやスーパーなどの方は1,600万本ですから、道内のセイコーマートで売っているよりも外で売っている方の本数が多くなりました。いまパック乳全体では、3,100万本の販売です。今年はもっとその外販が多くなると思います。

その他に牛乳を作っていると生クリームやバターなど副産品ができます。バイプロダクツを売ることも行っていまして結構、産業の広がりは広いと思います。ホテルや旅館にも食材、あるいは商品を

卸していきます。関東には物流拠点があるので、物流も流せるということです。今は本州でのお取引先が200社位に広がっており、皆さん北海道のブランドの物が欲しいと一様におっしゃってくれます。

海外にも行っていまして、例えばアメリカに大福を輸出しております。なぜかというと大福は冷凍ができます。皆さんの冷凍庫に大福が入っていることがままあると思いますが、冷凍をして自然解凍をしても十分美味しく、モチモチと柔らかいので冷凍でアメリカまで持って行き、そこで自然解凍をしてもらって向こうの日本食のスーパーなどに卸しております。

アジアで、一番大事なマーケットは、いまのところジャパンであり、ベトナムでも中国でもない、ジャパン。北海道から見れば、本州・四国・九州・沖縄、これはみんなアジアにおけるジャパンマーケットということになると思います。

『胆振・東部地震』での危機対応

まだ１年も経っていないですね。６か月・７か月ぐらいです。例の『胆振・東部地震』の時からまだそれくらいしか経っていないのですが、なにかもう大分遠い昔のような感じがいたします。

決してこれは遠い昔の話ではなく、災害というものは、ここのところすごく多いのです。北海道でも台風が直撃するようになりました。過去５年間で『大規模災害』と指定をされた災害が15件発生しています。つまり年間３件くらいの大規模な災害、地震にしても台風にしても大洪水にしてもそうです。大豪雨そういうものが起きている。北海道も例えば平成26年の大雪、あの雪に閉ざされて何人かの方が亡くなりました。平成28年の台風９号・10号・11号が立て続けに来て、道東も相当な被害。次に昨年の『胆振・東部地震』です。その地震の被害もさることながら、全道が停電したということで大変な災害になった訳です。

このようなことが日常茶飯事のように起きてしまうことが、いまの世の中です。「東南海トラフ」や九州の地震など、あのようなものの危険性はもちろんありますが、北海道はやはりいま一番危険だと言われていることが『千島海溝地震』です。釧路港やあるいは苫小牧港などは甚大な被害を被ると言われています。400年周期で発生していますが、それがまだ起きていないということで、その周期説の中ではかなり深刻な予想をされているものです。地震の時にどのような対応をしたのか、いろいろな報道がされましたけれども今一度振り返ってみたいと思います。

セイコーマートはすぐさま店を開けましたので、たくさんのお客さんが主に水と食料を求めて来店しました。これはお客さんが並んでいる写真ですが、発災直後に店を開けることができたのです。1,100店舗の道内のお店のうち1,050店舗の営業をいたしました。それは簡単な非常用電源キットがあったのです。これは15,000円ぐらいの小さな物です。なにかというと車のシガーソケットです。車のシガーソケットから電源を繋いで、ここにある箱で12ボルトの車の電圧を100ボルトに変えてくれます。ここからほんの少しだけの電気を取って延長コードで繋いでレジスターをあまり電気を使わず動かすことができます。コンビニエンスは、とにかくレジスターが動けばお店を開けることができるので、それが全店に備わっておりました。2004年の大型台風の時にわれわれは全店にこの備えをいたしましたので、すぐさまこれを使ってレジを立ち上げてお店を開けたことが、その時にできたことです。

もうひとつ、お客さまから「すごくありがたい」と言われたことは、ホットシェフのおにぎりです。ホットシェフ厨房というものは、このように本格的なフライヤーとか回転窯とかスチコン（スチームコンベクションオーブン)、こういったものを備えています。これらの多くは電気で動く訳で、この時これらは全く使えませんでした。ところが、炊飯窯はＬＰガスだったり都市ガスだったり、この時ガスは来ていましたので、お米を研いで炊くことはできたのです。だから炊き出しのおにぎりのように、たくさんお米を炊いて温かいおにぎりをたくさん作って、そして皆さんに差し上げました。そうすると、この温かいものがすごく喜ばれました。「こういう災害時に温かい物が口に入るということはすごくありがたい」と随分いろいろな人から言われました。

いろいろなツイッターなどであげてくれたのですが、自家発電でホットシェフを作って「おにぎりありますよ」とか、このように買った塩おむすびで写真に撮ってツイッターにあげてくれたり。これは、東北の大震災の時に同じようなことをいたしました。その時のマニュアルがあり電気を失った場合には炊飯窯で、ガスでお米を炊いて、とにかく具材がなくてもおにぎりだけでも出していく、とこのようにしてきました。

一方で、どうして1,050店舗も店を開けることができたのか。自主的に、自発的にパートさんもお店に行って開けてくれました。そしてすぐ、このように簡単なキットを使って電気を立ち上げて、そしてレジスターを動かした。これは各従業員の方が地域に住んでいますから、地域に対するその使命感がありました。従って、自発的にお店へ行ってくれたことになります。

これは確かにマニュアルであるとか、対処の仕方です。調達先をずっと整理してあり、もしあそこの工場がダメだったらこっちの地域の工場から回そう、資材の調達も含めてこのようなものをリスト化し準備をしていました。ただ、それだけでは自発的な行動には繋がらなかったと思います。

地域と共にわれわれは経営をしていますし、地域と共に歩んでいるということを10,000人以上いるパートさん全員に分かってもらおうと、全パートさんをこのように教育をしています。私が考えたことは、これはコミュニティに対する、地域に対するロイヤリティ。貢献する気持ち・地域ロイヤリティ、コミュニティ・ロイヤリティがやはり浸透していたのではないか。皆さんが思っていてくれていたのではないか。

簡単に言えば「毎日来てくれるお婆ちゃん、地震で暗くて困っているのではないか」とか「一緒に働いている仲間が大変なのではないか」とか、「皆さん、お客さんが地域の人が水に困って並んでいるのではないか」とか、そのような気持ちを皆さんが持っていてくれたので、かなりの人が自発的にお店に来て店を開けることができたのではないか。だから企業に対するロイヤリティ、コーポレートロイヤリティと言いますが、そういうものではなくそこのお店に勤めているけどその地域に対しての使命感みたいなものが突き動かしたのではないかと思います。

地域密着、何度か言っているようにわれわれは、非常に地域に近いところにお店があって、その地域の方々が毎日来てくれてお店が成り立っていることを考えますと、この地域と共に存続して行くということは重要かと思います。

更に、いまはお店の現場での即時な対応の話をしましたが、たくさんお客さんが来てくれた。棚の商品がみんな無くなってしまった。翌日からどのようにこのお店に商品を入れようか。翌日から追加して入れていく商品の確保と物流の確保、これが実は重要であり、当日はみんな売れてしまった。それからもうひとつは、電気を失ったことによって、例えばアイスクリームはみんな溶けてしまった。それから温度をコントロールしなければいけないチルド商品などは捨てざるを得なかった。アイスクリームは溶けて１億円損失しました。それからチルド商品は捨てないといけないので３億円損失しました。この２つだけで実は４億円の損害を受けているのですが、しかしながらカップラーメンであるとか水であるとかそういうものが全部なくなった棚を翌日はどうやって埋めれば良いのだろうか、これが大変でした。

独自で物流網を持っているがゆえに、この全道の物流網を使って更に自分たちの工場での生産能力を使い、いろいろな所から物資の支援を要請されました。災害時に物資・支援の協定を結んでいる自治体が28あります。そこには、陸上自衛隊も入っていますし、北海道警察や、厚真の火力発電所が地震でやられましたけれども、その北海道電力などもこの災害時の防災協定を結んでいましたので、厚真の発電所にも随分たくさんのおにぎりと水をお届けしました。こういう支援物資を当日及び翌日どのように確保していくか。更にお店にも物資を確保していかなければいけない。

この物流センターが活躍するのですが、この物流センターも20時間停電していました。中は結構、地震で損害を受けました。ここは、大きなセンターの中にあるピッキングエリアの棚が揺れて大崩れ

になってしまいました。これを直すにも非常用電源で照明をとりながらこの棚にきれいに戻していって約半日でこれを整理しました。翌日の午前の写真です。同じ場所です。地震直後はこれです。私が夜の10時頃行った時の写真がこれです。そして翌日昼12時ぐらいまでにこのようにきれいに、みんなで行って当社の社員も手伝いに行って片付けました。こういったことで、物流が回るようになった。

100%自家発電の阿寒物流センター

もうひとつ大きかったことは、釧路に新しい災害対応型の物流センターを作っておりました。釧路のハザードマップが3.11後書き換わって、港近くにあった私どもの釧路の古い物流センターが「もう津波に全て浸かるぞ」というようなハザードマップの中にありました。それで山の方へ移った訳です。ちょうど阿寒インターが出来上がりました。その阿寒インターから約800mの所に先ほどの新センターを作りました。ここまで行くともう津波の心配もない。ここを防災拠点にすると新センターを作って、ここは100%自家発電です。写真で分かるように電線がまったくないです。よって北電から電気をもらっていません。中の発電機で全部まかなっていますのでものすごく大きな発電の電源、これは２つあります。１つがメンテナンスで止るときにはもう片方を動かす。ここは360kW位の発電能力があるので、物流センター全部の電気をまかなうことができます。更にその発電機に必要な重油35,000kLを備蓄して発電の20日分位は問題なく発電できるというような体制を作っています。

自前の給油施設

もうひとつ皆さんが困ったことは、ガソリンスタンドに延々と給油のために車が並んで、無論、動かすにしても移動するにもそのエネルギーを確保できないことになりました。この釧路のセンターは、自前でその給油施設を持っています。トラックには軽油が必要ですが、その軽油の給油施設を持って軽油の備蓄、48,000kLの備蓄をして、これはトラック40台を３週間分動かせるだけの物を持っていました。当日は、この軽油を使って、更にここから軽油を抜いて札幌へ持って行って、札幌のトラックも動かすということをいたしました。この釧路のセンターが非常に重要になりました。

それからもうひとつは、物の調達ですが、北海道の札幌周辺の営業倉庫は、みんな被害を受けました。従って北海道の近くから物をたくさん集めることは難しい。すぐには出て来ないだろうと思ったので、本州から必要物資を調達しました。主に飲料水です。このようなビバレッジメーカー、サントリーフーズ・サントリービバレッジです。アサヒ飲料、お茶の伊藤園、コカコーラ、キリンビバレッジ、こういうところに電話をして本州から物資を直接苫小牧港に引っ張りました。このフェリーを確保して本州からすぐさま物資を確保しました。カップラーメンなどもです。そして発災直後の対応、その後の物流の確保をいたしまして、翌日からも次々と物流を確保してお客さんにも大変喜ばれたと思います。

われわれがやらなければいけないことは忘れてはいけない。そして、あの時どうだったのかと振り返り、もう一度反省をしてみる。われわれも随分いろいろなことをしてみたつもりですが、こういう声がありました。「現金しか使えないのか」ということです。やはり震災で急いで来て「クレジットカードで払いたい」とか「電子マネーみたいなプリペイドカードで払いたい」などニーズがありましたが、実はその機能が使えなくて「現金以外ダメです」というようなことなのです。20%ぐらいのお客さんが、「現金以外使えないのかい」という声がありました。真っ暗な震災の状態の中では明るさや温もりというものは非常に重要だということがホットシェフの温かいおにぎりを提供して分かりました。

震災の時には、気持ちの温かさも大事だと思いました。例えばカップラーメンを買ってくれたけれど「家でお湯が沸かせない」ということもあるので、店舗でお湯を沸かすぐらいの電気ができないかと。結構、電気ポットは電力を使います。したがって車からの発電だけではどうしてもダメだと思いました。チルドを置いているオープンケース、あるいはアイスストッカーのようなものを温度管理できれば捨てなくてもそのままお客さんに売ることができた訳です。それからモバイルルーターのよう

な物が動かせればクレジットカードも使えたし、電子マネーも使えました。そういう反省の中で、もう少し電源を確保していかなければということで、いま更に準備を進めているところであります。

災害対応は手術後のリハビリ―

結論だけ言うと、僕は災害対応というものは、ＢＣＰなどと言いますが、考え方はリハビリテーションだと思います。最初のケガをできるだけ少なくする。これは予防です。でもケガをしてしまった。手術をして骨が繋がった。それから何週間もリハビリに励む訳です。このリハビリに励めば励むほど早く退院できるのです。あるいは普通に歩けるようになる。そうするとまた元の生活、元の経済活動に戻れる訳です。

そうすると震災のときにどう備えるかということも重要ですが、その震災があった、台風があった、その後いかに早く元の状態に戻るかということが大事だと思います。

例えば、われわれであれば通常時はこういう店になっているはずです。ところが震災時は棚に何もない状態になってしまいました。翌日から物を入れてもすぐに売れてしまい、商品が無い。どうやって早くこの通常時に戻すか。これが震災のときに非常に重要なところです。いろいろな経営をやっている方であれば、元の自分の商売の状態にどうやって早く戻していくか。これは結構苦しいです。震災の後始末とか、棚であればこのような崩れたものの整理とか、グチャグチャになった商品をこのようにきれいに並べていく。われわれも約１カ月かかりましたが、これを早くすればするほど震災からの立ち直りが早い。あるいは通常の経済活動に戻れるということなので、ＢＣＰというものは、ビジネス・コンティニューティー・プランは、災害にどう対応するかだけではなくて、災害が起きてしまう、起きたらなにか被害を受ける。しかしその被害から早く立ち直って元の状態・元の体に早く戻す。これはやはりリハビリと同じだと思うので、このリハビリ期間が短ければ短いほど全体的な会社・企業に与える損害は少なく済むと考えます。従ってリハビリテーションだと思いました。

日産のリーフを使って、新たな電源の確保をしたり、リーフから取った電気でお店をここまで。これでも店の半分ぐらいの電気ですが、これぐらいの電気を供給できる。あるいは先ほど言ったようにクレジットカードや電子マネーが使えるような電源も確保したい。もし、あの震災が冬場だったらどうしよう。ゴルフの練習場などでよくあるようなジェットヒーターのような物を賄えないだろうか、いろいろな実験をしています。それに必要な電力はどの程度なのだろうと、最低限必要な物はどんな物だろうかと、いろいろ研究をしております。ガスの冷暖房や自家発電、それから簡単に持ち運べるようなプロパンガス型・カセットボンベ型、あるいは軽油で発電する。これは皆さんも持っている方、多いと思いますがこのような物を店舗に備えるか。本部で備えて災害が起きた場所に素早く運んで行く。あるいは、災害が起きた地域の工場の立ち上げのために少し大きめの非常用発電機を何台か備えておく。そのようなことをして行きたいと思います。

お話をしたことは地域と共に発展というよりは、地域と共に存続して行く。いわゆるサステナブルな永続的な経営を目指して、私ども１人ではできませんので地域と共に存続をし続けて行きたいと考えています。

この写真は、震災の直上の安平町の店舗の写真です。今年の年賀状にウチの社員がこの写真で年賀状を私に送ってくれました。非常に良い写真でした。ちょっと彼から拝借してこの映像を使っていますけれども、安平町は震災で電気がなかなか通りませんでした。その時に初めて電気が通って明るくなった、夕映えの空に明るい電気の灯ったセイコーマートの看板が付いたという写真で、良い写真だと思ってお話の最後にこれを持って来ました。

この時の気持ちを、当社のこの写真を撮った社員は「もう一生忘れません」と言うことでした。電気や明るさが非常に重要だということと、この灯りが灯ったことで地域の方がどれだけ心強く思って、喜んでくれたか。そのような思いがこの写真１枚に表れていると思います。

どうか私どもの経営の思いを少しでもご理解いただき、また共有していただければこの中にいらっしゃるたくさんの方も私どもとまたコラボして、お互い手を携えて長く経営を存続して行くことが可能になって、それが北海道の最終的な発展に繋がるのではないだろうかと考えました。

地区研修シンポジウム

～国際ロータリー第2500地区の未来を語ろう～

【ロータリアンとしての全体研修】

司会

開催に先立ちまして本日のアドバイザーおよびコーディネーターをご紹介させていただきます。

アドバイザー・細川吉博ガバナー、同じくアドバイザー・吉田潤司ガバナーエレクト、同じくアドバイザー・松田英郎ガバナーノミニー、同じくアドバイザー・地区研修委員会委員足立功一パストガバナー、そして本日のコーディネーターはＰＥＴＳ地区研修協議会実行委員会実行幹事・邵龍珍君です。

邵　龍珍　実行幹事

今回は参加した次年度リーダーの皆さま方が一堂に会して、全体研修「2500地区の未来を語ろう！」というテーマでシンポジウムを開催することになりました。

今回のシンポジウム開催にあたり、事前に67クラブ様にアンケートを送付いたしました。ありがたいことに全てのクラブから回答をいただいて、この場をお借りして、感謝とお礼を申し上げます。

皆さん、お手元の資料にアンケートの集計結果を冊子にしております。

今回のアンケートは14の設問で行いました。まず、１問目。「貴ロータリークラブは、ロータリーとして有効な奉仕事業を行いましたか」ということでございましたが、左の円グラフ、88％のクラブが奉仕事業を行っているという答えでした。６％が「いいえ」で、６％が「未回答」ということです。右の横棒グラフは分区別です。第１分区、第４分区、第５分区、第８分区が、分区内全てのクラブが奉仕事業を行っているということでございました。

どうですか、ガバナーエレクト。この円グラフを見て、画面を見てもらって、どうお考えでしょうか。

吉田　潤司　ガバナーエレクト

こうやって見まして、たくさんのクラブがたくさんの事業をやっていることは素晴らしいことだなと思って、こういうところにロータリーの活力を感じさせてもらいましたね。

邵　龍珍　実行幹事

わが2500地区の人たちはこんなに奉仕事業をされている、そういったクラブがたくさんある地区なんだなと改めて思いました。

それでは、この事業の中身を詳しく見て行きたいと思います。多種多様な事業がございましたので、われわれ実行委員会で13の事業に分類させていただきました。その順番どおり説明させていただきます。

ロータリー文庫。学校への図書寄贈とか図書館への寄贈を行っているクラブが11クラブでございます。２番目は青少年野球。子供たちに夢を与える事業を行っているのが７クラブございました。野球以外の各種スポーツ、フットサル、アイスホッケー、パークゴルフ、バレーボール。北海道ならではのスキー、アルペン、ジャンプ、スケートという形のスポーツを通じて子供たちに地域活性化を図っているクラブが10クラブ。そして、福祉、また障害者支援の活動しているのが８クラブございました。５番目、独自の奨学金給付制度を行っているクラブが芽室・釧路・留辺蘂・釧路東・根室が単独、帯広が３クラブ合同で行っているということでございます。

われわれ地域密着ということで、先ほどのセコマさんの話ではないですが、われわれロータリアン、各地区、分区ですごい地域に密着した様々な事業を行っておりました。

2500ロータリーＥクラブが、小学生が１人１個スマホを持っているという現状の中で、スマホの安全教室を行った事業もありました。また、富良野ロータリークラブ、せっかくご登壇いただいております松田ノミニー、「小学校壁新聞コンクール」に対して少し簡単に説明していただければと思うのですが。

松田　英郎　ガバナーノミニー

2009－2010年の時から５年間に亘りまして、富良野ロータリークラブで小学校に壁新聞コンクールというのを開催いたしました。その後にローターアクトクラブにこの事業をおまかせして、今も継続しております。以上です。

邵　龍珍　実行幹事

ロータリークラブからローターアクトクラブに事業を移管したということですね。。われわれロータリー、また会社でもそうですが、いろんな発想の元で行動することが大事だなと、子供たちを見ながらそういった考えになったところでございます。

次は、こういったクラブの皆さんがこういった事業を行っております。根室さん、中学生の職場体験ということでございました。次の交通安全推進ということで７つのロータリークラブさんが啓蒙活動・ボランティア活動を行っているということでございます。各種寄附・助成ということで、６つのロータリークラブの皆さんが活動されているということでございます。９番目は清掃活動・整備活動また植樹というボランティアをしているクラブが14クラブです。あと先ほどと被りますが各団体活動へ助成ということで帯広、釧路北、利尻、という３クラブが活動されています。足立パストガバナー、「坂本基金」という基金なのですが、どういった基金なのか少しご説明いただければと思います。

足立　功一　パストガバナー

我がクラブの活動、根本理念のひとつは人材育成、もうひとつはロータリー理念の研鑽ということで、昔からこの２つをメインにしております。過去、北海道では一番早くローターアクトクラブを作って、若い人材を育成するという活動をしてきました。今、根本的にやっているのはＩＤスポーツ、障害者に対する支援、それと坂本基金、それから商業高校における就職指導講演会、この３つが基本になっているわけです。

坂本パストガバナーが誕生した時、今から16～17年前ですが、その時、坂本パストガバナーのお考えが「これからのロータリーは新世代に目を向けて、それを正しく健全に育成しなければならない」という考えから、その当時の「新世代セミナー」というのをやりました。それが終わった後、この活動を継承していかなければならないということで、釧路北クラブの会員が発起をし、「坂本新世代基金」

をつくり、そしてその中に皆さんの慶弔費の中からお金を入れたり、それから財団の認証ポイント、他人の認証ポイントを使った場合には同額の金額を坂本基金に入れて使わせていただくことで、資金繰りをして各釧路市内の団体に対して資金援助をしていることになります。

もう20年近く経ちますから、最近では支援をする相手を見つけることも難しくなってきて、岐路に立たされているかなというのが私の感想であります。

邵　龍珍　実行幹事

新聞にも掲載されたのですが、ここ数年、北ロータリークラブさんは「災害支援くしろネットワーク」さんに寄附されています。その団体は何かというと、東北大震災以降、毎年ゴールデンウィーク期間に東北、福島へボランティアを募ってバスで行く資金を提供しているということです。

次に進ませていただきます。地区補助金を活用した事業を行っているクラブがこの４クラブございました。皆さん、どうか地区補助金を活用していただきたいと思います。これは皆さん、ご存じのようにＲＩではなくて、われわれ地区が審査をしますのでハードルが非常に低いです。そういった低い段階で、その地域の子供たちや人たちのためにいろんな事業を発案して、地区補助金を活用して事業をしてもらいたいなと思います。

昨日のロータリー財団委員長のお話では、日本ロータリー34地区あるうちに、われわれ2500地区はこの地区補助金をフルに活用している５本の指に入るそうです。よって、活動はいっぱいしていますが、原資がだんだん少なくなっているということで、今度からは早めに申請して、良い事業を申請しないと選ばれないのではないのかなと思います。ＭＯＵをしっかりとっていただいて、良い事業をしてもらいたいなと思います。

地区補助金の次はグローバル補助金の活用です。2500ロータリーＥクラブと旭川モーニングロータリークラブさんがグローバル事業を活用されております。私の個人的見解ですが、ひとつのクラブでこのグローバル補助金をするというのは大変素晴らしい事業だと思います。しかしながら、その分区内、また隣のクラブと手と手を取り合って、２つ、３つのクラブが合同でやれば、もっと資金が増えていいんじゃないかなと思うのですが。吉田ガバナーエレクト、この合同で行うという件に関してはいかがですか。

吉田　潤司　ガバナーエレクト

私は合同でやることは大変良いことだと思います。特にグローバル補助金の事業は事業が大きくなりますので、相手クラブとは経験が豊富であれば勉強になると思います。また、立ち上げることによって、両クラブが苦楽をともにしながら進んで行ければ、そのクラブ同志、会員同志の交流が深くなると思います。そういう面からも私は大賛成だと思っています。

邵　龍珍　実行幹事

横のクラブ、分区とのつながりは大事だと思います。それが、つながっていけるチャンスがあるということでございます。グローバル補助金はハードルが高くて難しいのですが、われわれは素晴らしい財団委員会をもっていいますのでお手伝いしてくれます。うちのクラブも４回ほどやっていますが、そういったお手伝いをいただきながら、まずはチャレンジするということが大切だと思います。なんなりと相談していただければと思います。

次に合同事業です。５つのクラブさんが合同事業を行っておりました。特に第７分区、全８クラブが合同で中学生の硬式野球を支援している。帯広は市内５クラブと、ローターアクトとの合同事業ということで、細川ガバナー、帯広ロータリーとしまして少しご説明していただきたいのですが。

細川　吉博　ガバナー

昨年、初めてなのですが、５クラブが合同でポリオに対するパネル、またビデオもあったと思いますが市役所のロビーで展示したものです。市民の人たちにそれを啓蒙するという目的でやっております。その際、私たちが提唱しておりますローターアクトクラブもありますので、ローターアクトクラブも一緒になってこの事業を盛り上げる形でやっております。大変反響もありましたし、そういう形でチャレンジできたことは良かったのではないのかなと思っております。

邵　龍珍　実行幹事

やはり５つのクラブが集まって公共的イメージの向上を図っていることは素晴らしい事業だと思います。フェイスブックの友達で帯広の５つのクラブが毎年、合同例会や夜間例会を行っており、ＩＭ、地区大会、それ以外に５クラブが集まって、友情を交わして親睦を図ることを率先してやっていらっしゃるので、第６分区の皆さまが羨ましいなと、私は個人的には思っております。

次の設問ですが、「次年度以降、貴クラブとして計画している新規事業はありますか」という問に、こういったありがたい前向きな事業を行うと宣言された内容がありました。

この中で「インターアクトクラブを立ち上げる」という素晴らしい志をもっているクラブがありました。また、「大学・高校生を対象にした奨学金制度の創設と新たに奨学金制度を作る」というクラブもございました。

次に、財団への寄附総額、および米山記念奨学会への寄附総額に入ります。グラフで青がロータリー財団。黄色が米山ということです。財団に関しては第７分区、第６分区が地区内では頑張っておられます。そのあと、１分区です。2500地区の平均は6,010ドル、米山に関しては第５、第６、第７と続きます。2500地区米山記念奨学会への寄付金平均は1,557ドルということでございました。

ガバナー、率直にお聞きします。ガバナー年度はまだ統計を取られていないと思うのですが、昨年度でこの財団の寄附というのは日本ロータリー34地区あるうち、ぶっちゃけ何位くらいなんですかね。

細川　吉博　ガバナー

財団につきましては、2017－2018年度は、１人当たりの平均が132ドルということでありまして、34地区の中で見ますと、実は上から22位で、下から12番目ということです。総額で見ましても30万ドルくらいの地区なのですが、これは上から27、ということは下から７番目で、やはり2500地区もその辺のところを、もうちょっと頑張って行ければと思っています。

また、年次基金につきましては、皆さん100ドルを目標にしていますが、現実としては90ドルくらいで及んでいないということでございます。あと、皆さま方の資料の中に米山のパンフレットがあると思いますが、その中を見られたら分かりますけど、１位は2590地区・神奈川県がだいたい31,000円くらいの寄附だとしましたら、当地区2500は6,600円程度ということで、実は34地区内では最下位でございます。

各委員会の方、本当に一生懸命頑張っていただいているのですが、今一度私も含めて財団、また米山につきまして皆さんにもう少しご理解をいただけるように努力が必要だったなと思っております。また、今後の目標としてぜひ、米山、ロータリー財団につきましてもご理解いただきたいと思っております。

邵　龍珍　実行幹事

米山は過去、下から２番目だったのがとうとう最下位になってしまったということで、ガバナーがガバナー会に行ったら肩身の狭い思いをしているのかなと思います。

そういった中で寄附をすればいいという訳ではないですが、先ほど言いました地区補助金を使うには、やはり原資がないと良い事業も補助金をもらってできないことがあると思います。

お一人お一人の小さな志の寄附がＤＤＦとして３年後当地区に50％戻ってくるという流れをしっかり考えていただいて、原資も上げながら、われわれの活動もしていくという観点で皆さん取り組んでいただければありがたいなと思います。

次に「貴ロータリークラブにおいて、ロータリー財団および奨学会への寄附増加を推進する取り組みはありますか」でございました。

いろいろなご意見をいただいておりましたが、共通して言えるのは財団担当の委員会、そして委員長、またはクラブ会長さんにしっかりとクラブ内で財団に対しての使途、流れを伝えてもらって頑張っているというクラブが多かったです。先程も言いましたが、地区の総額寄付が３年後にＤＤＦとして半分戻ってきます。例えば、今年1,000ドルを寄付したら３年後に500ドルがＲＩ財団から戻ってきます。その500ドルがわれわれのグローバル補助金、また、地区補助金の原資になって活動できるのです。ここを理解していただいてご協力をお願いしたいなと思います。

次に、「寄附総額の増加するようなご提案はありますか」ということで。これに関しては「ジョッキ献金」で、たぶん網走ロータリークラブさんがビールジョッキを回してニコニコ献金を、それを見たあるクラブ会長さんが「そういった面白い感じで寄附も募ったらいいんじゃないか」というご提案でした。

もうひとつは、「たくさんの方が集まる地区大会とかセミナーなど、そういう時にマイロータリーをとおして、スマホをとおして寄附をする、そういった柔軟な企画を練ったらどうだ」という建設的な意見をいただきましたので、次年度以降、柔軟な発想のもとで考えていければと思いました。その他クラブからの提案もありました。

次に「会員増強に関する特別な取り組みはありますか」ということで。この会員増強に関しては、先ほどガバナーエレクトの話もありましたが、これが１丁目１番地と思います。皆さんご苦労されていると思います。しかしながら、「入会しやすい環境を作り、整える」というクラブが多かったです。「若手の人、女性会員が入れるような環境作りをしよう」というクラブが多かったです。

また、昨日の会員増強セミナーで東海林委員長が「情報を共有してコミュニケーションを図るのが大事だ。そして、チャレンジ、そしてアタック」と仰っていました。ここがヒントになるのかなと。

先ほど、ガバナーエレクトもアタックをした時に「貴方も入会してみませんか」とひと言を言えるか言えないか、ということでございます。そういうことを参考に今後も会員増強に頑張っていただければなと思います。その他クラブの提案もありました。

次に「マイロータリーの登録数」でございます。この表、ブルーが各分区の人数をクラブ数で割った平均です。第６分区ですと、各クラブの平均が51。黄色がマイロータリーに登録しているメンバーです。緑の棒線が登録割合です。これを見ますと第７分区が41％の割合。次に第５分区が36.2％です。地区の平均は34％でございました。先ほど、ガバナーエレクトが「マイロータリー登録してください」と仰っておりました。ガバナーエレクトご自身、マイロータリー登録されて、いかがですか。

吉田　潤司　ガバナーエレクト

マイロータリーは登録していまして、国際協議会に行きましてもガバナーエレクトはマンツーマンで「マイロータリーの使い方」という研修がありました。ということは、エレクトでもあまり使えていない人が多いということなのです。でも、パソコン画面を出してもらって、「こうやるんです、こうやるんです」と使い方を教えてもらいまして、その後に帰って来てからもできるだけ開いて使うようにしています。

ただ、素晴らしいマイロータリーの量ですから、ちょっと重たいのが欠点なのですが。私は、何かのデータを見たいとか、何かを調べたいという時に、どうしても到達できない時は、日本事務局に掛けますと非常に親切で「パソコンの前に座ってください。ここを開いてください。こうです、こうです」と丁寧に教えてくれるのです。これはぜひ、皆さん日本事務局を利用して覚えれば良いと思います。

また、日本事務局がしっかりしていまして、同じ事をまた次の日でも「昨日も言いましたよね」ということは絶対に言わないです。また１から本当に丁寧に教えてくれます。やっぱり、ここをクリアしますと非常に助かります。皆様のロータリーライフには必ず役に立つのではないかと思います。

邵　龍珍　実行幹事

マイロータリーをぜひ、皆さん登録して下さい。マイロータリーからも寄附ができるということです。

次に、マイロータリー登録の100％達成クラブが３つございました。豊富ロータリークラブ様、釧路ベイロータリークラブ様、利尻島ロータリークラブ様の３クラブです。

また、「優秀」と書いたのですが、Ｅクラブ様、そして北見西ロータリークラブ様、４名で100％ということでございました。これはアンケート以降、登録されていて100％なっているかもしれませんが、参考にしていただきたいと思います。

次に「ロータリー賞へのエントリー」です。25.4％のクラブが現在エントリーしていると。残念ながら56.7％のクラブが「エントリーしない」ということでございました。ちょっと寂しいなと思ったのですが、ぜひＲＩ会長賞にエントリーして頑張ってもらいたいと思います。ここで、第１分区の皆さま方が分区内の全クラブがエントリーしています。ぜひ、会長賞狙って頑張ってもらいたいと思います。

次に「貴クラブがロータリー事業を他のロータリークラブを参考に事業を行っていますか」です。ここも22.4％のクラブが「行っている」。逆に言えば70.1％のクラブが「行っていない」ということでございました。僕はこの表を見て少し感じたのは、わが2500地区の各クラブの皆さま方は、独自性を持って事業をしているのかなと思いました。その地域のために、地域に密着した事業を考えて行っているんだなと思いました。でも、よくよく考えてみますと、横のつながりがないのかな、情報には乏しいのかなと、逆に悪く考えたら、そのように思ったのですが、ガバナーエレクト、この表を見ていかがでしょうか。

吉田　潤司　ガバナーエレクト

今の設問を見まして、「いいえ」と答えたクラブは、やる気がないということではないと思います。やりたいんだけど、何やっていいのか分からない、というのが多いと思うのです。他の所でやったの

を情報共有して、どういうことをやっているのかを見られますと、実に千差万別、いろんな事業をたくさんやっています。中には非常にユニークな考え方もありますけども、何かやろうと思う前の考える手段として、他の今までの事業を情報共有していただいて、そこの中でヒントを掴んでいただければスムーズに行くんではないかと思います。

邵　龍珍　実行幹事

今のガバナーエレクトのお話の中に答えがあったんです。実は「他クラブが取り組む事業に関して情報共有は必要ですか」というところの答えだったんです。実は何と88％のクラブ、約９割ですが、64のうち60クラブが「情報共有した方がいい」「情報共有して欲しい」がこのアンケートの答えでした。

やはり2500地区内の皆さま方は互いに情報共有、情報交換を欲していると思ったのです。今回の地区研修シンポジウム、もうひとつの目的はここにあります。情報共有しようじゃないか。冒頭にもありましたように、ここにいる次年度リーダー皆さま方がお互いに情報共有しながら柔軟な発想のもとで物事を考えて計画して実行に移す。そういった機会になるのではないかと思っております。

では、さらにわれわれ実行委員会が今たくさん紹介した事業の中で、３つをピックアップし、この場でご紹介させていただきたいと思います。

まず、最初に旭川北ロータリークラブさんの『千ちゃん勉強会』があるんですけど、旭川北ロータリークラブ、北口会長エレクトさん、すみません。僕は『千ちゃん勉強会』にすぐ目がいったんですが、名付けた理由は何かありますか。

北口　潤　会長エレクト

名前はこの勉強会の場所そのものなのですが、千ちゃん食堂です。当北クラブの千田会員のご両親が経営している食堂でありまして、月２回、快く会場を提供していただいていることで「千ちゃん勉強会」という名前をつけました。

邵　龍珍　実行幹事

千ちゃん勉強会ですね。千ちゃん食堂、面白いなと思ったのですが、この事業「子供たちの未来に投資する学習支援人材育成事業」、これを考えるきっかけといいますか、動機といいますか、それを教えていただければと思うのですが。

北口　潤　会長エレクト

実際には昨年からスタートしたのですが、さかのぼること３年前、当クラブの高橋会長の方針の中に「奉仕活動をもう一度考えてみよう。見直してみよう」という項目がありまして、２年間、全会員でこのことについて話し合いました。

過去の奉仕活動を振り返り、現在の奉仕活動を考え、これからどのような奉仕活動が必要とされているか、ということで話し合いました。昨年、奉仕開発委員会というものを設けまして、そこでまとめていただいたのが、この事業なのです。やっぱり身近な地域社会、これからの子供たちは、将来の宝ですよね。その子供たちの現実というのは北海道でもそうだと思いますが、旭川でも残念ながら子供たちの６人に１人は貧困家庭ということで、家庭の事情で教育の機会がない。つまり進学・就職にも影響してくる。しいては、収入の不安定な状態になってしまう、という貧困の連鎖というのを聞かされました。それで、少なくとも子供たちの勉強会については私たち北クラブでできるだろう、ということで立ち上げました。

邵　龍珍　実行幹事

どんな事業、どんな内容で勉強会をしているのか教えていただければと思います。

北口　潤　会長エレクト

現在は月２回、第１・３月曜日、夕方５時から「千ちゃん食堂」で、主に今は旭川教育大の学生ボランティア、旭川北高等学校インターアクトの高校生、あるいは地元に住んでいる元教師・退職者、そういう人たちの協力を得まして勉強会をやっております。

２時間くらいですが、その後に美味しい千ちゃん食堂のラーメンをボランティア、ロータリアン、そして子供たちと一緒に食べながら交流をして、できるだけ地域社会、地元に愛着をもってもらおうと思って努力しています。

もうひとつは、今までの交流の中で、他の同じような学習支援の団体に支援もしております。

邵　龍珍　実行幹事

今まで１年ちょっとだと思いますが、成果点と問題点もあると思います。そういったことがもしあればお話いただければなと思います。

北口　潤　会長エレクト

スタート時には３名～４名の生徒数だったのですが、１年経ちましてスペース的にもいま25名定員いっぱいの登録数になっています。ですから、これからの新規受け入れがどのようにできるかということ、もうひとつは大半が教育大生のボランティアに頼るところが多いので、今後メンバーの減少等で指導者確保が課題になるのかなと思っております。

邵　龍珍　実行幹事

ロータリアンは毎回参加されていますか。

北口　潤　会長エレクト

毎回、数名が参加しております。やっぱり自分たちで言うのもなんですけれども、ロータリアンという信頼できる大人たちが、子供たちと接するということは子供たちのこれからの将来にとってはとてもいいことだと考えて努力しております。

邵　龍珍　実行幹事

今のお話を聞いて足立パストガバナー、この事業に関してご感想をお聞きしたいのですが。

足立　功一　パストガバナー

私は個人的に、開業以来20数年、釧路の児童相談所の虐待児のプロジェクト委員をやっております。虐待児の問題が釧路や根室地域で起こった時に、委員として助言を与えているのですが、そういうこと起こす家庭というのは貧困がひどくて、それから片親で親から見放されて、という現状をずっと見てまいりました。先程、北の方が仰いましたが、日本国内で６人に１人の子供が貧困であると。これはやっぱり教育の格差、それから厳しい生活、たとえば病院にもかかられない、それから着替えも月１回であるという報告がされています。いま貧困という問題は海外の問題ではなくて、日本国内の問題でもあると自覚されています。貧困をほっておきますと、子供は将来的に希望は抱けないということや必要な教育を受けられない、または適切な生活ができないということから、ＤＶ、いじめ、不登校、こういう現象につながってしまう。

日本の一人親世帯の子供の貧困率は、一人親は月14万円ぐらい平均の給与で生活をしていて、ＯＥＣＤ諸国の中では平均が22.6なのですが、日本は56％あるんですね。非常に日本の子供は格差ができて、貧困が激しくなってきている。つまり教育を受けられなければ学力の低下、ひいては正職員になれないことになりますから将来的には生活保護を受けざるえないという、この連鎖をやはりどこかで断ち切らないといけないということで、私は北口さんの活動には喝采を送りたいと思います。

皆さん、地域に帰られたらこういう問題は身近にある問題だと思いますから、これが将来、ロータリアンが地域の中で取り組んで行かなければならない問題だと私はそう思っています。

邵　龍珍　実行幹事

細川ガバナー、いかがでしょう。

細川　吉博　ガバナー

クラブ訪問などで旭川北ロータリークラブさんの取り組みを聞かせていただいて、大変素晴らしいと思っております。というのは、ロータリアン自身がそこに参加して汗をかく、一緒に行動することの大切さが、そこにあるのかなと思います。

たまたま、帯広のところで十勝学園という親が育てられない子供たちの施設があるのですが、帯広の十勝機動警察隊という所で、前隊長が今は転勤しましたけれども、そこの子供たちを集めて空手を教える。空手と言ってもそんな本格的じゃなくて、子供たちが来て「さぁみんな、道場の中を走るぞ、ジャンプするぞ」という形でやっているんですね。そういう子供たちって、最初来たときは「あれっ？」と思ったのですが、そういうひとつのスポーツとか何かによって生き生きしながら、目をキラキラさせながら、すごい活動をしているのを見ました。

それは子供たちの居場所をどうやって作っていくのかという問題だと思います。そのきっかけが、例えば、今のような勉強会があれば、例えばスポーツであったり、いろいろな機会があると思います。これはたぶん2500地区の中でどこのクラブも直面するし、見つめ直せばそういう機会があるのかなと思います。ぜひ、皆さんの所でもこういうきっかけを作って、足立パスガバナーが仰られたような、

子供たちの貧困を何とか食い止めるような努力をロータリアンとして行っていっていただければありがたいと思います。

邵　龍珍　実行幹事

３年間この事業を考え、話し合い、企画して旭川北ロータリークラブさまは地道に取り組んできました。10年、20年継続しようと、全会員一致で考えている事業だそうです。本当に素晴らしい事業でございます。北口会長エレクト、誠にありがとうございました。

次の二つ目の事業をご紹介させていただきます。紋別ロータリークラブ様の「国際青少年交換事業」でございます。紋別ロータリークラブさんのご要望で、こういった国際事業に関して、もっと詳しく正確に皆さんにお伝えしてほしいということで、次年度国際青少年交換委員長の駒形委員長、原点に戻って国際青少年交換事業というのは、ということでご説明を今一度お願いいたします。

駒形　曙美　委員長

委員長を務めております駒形です。この事業は開催の会が現在2500地区で紋別会さんだけとなります。私のクラブであります旭川東でも、昨年までは行っていたのですが、今年度は留学生がいないという形で継続できていないのが現状でございます。

この交換事業に関しましては世界100カ国以上で実施されておりまして、ロータリークラブがホストになりまして、主に高校生です。お互いの高校生を交換し合いまして、自分のところのホストとして迎え入れて、海外に日本の若者を送り出す事業でございます。派遣をしたホストクラブには海外から留学生・交換学生が来る形になりますので、紋別さんにおかれましては、長年に亘りこのように引き受けていただいているのが現在の活動になります。

邵　龍珍　実行幹事

紋別ロータリー様は、今まで何人の方を受け入れて、何人の方を出したか、という具体的数字はありますか。

駒形　曙美　委員長

１年に１名を送り出して１名を受け入れる事業をこれまでに40年弱に亘りまして、35名の送り出しの学生と38名の受け入れの学生をホストしていただいております。

紋別クラブにおいては、この事業をとおして人づくりや街づくりなどにも参加いただいて、市の表敬訪問などもしております。ロータリーの活動を世に示す良い機会であると伺っております。

邵　龍珍　実行幹事

38人を迎えたということは38年間続けているということですよね。大変長きに亘って紋別さんは、この地区のために、学生のために国際貢献をされていると思います。

現時点で委員長、2500地区で行っている国際青少年交換事業、これを効果・成果点、それと問題点、なにかあれば教えてください。

駒形　曙美　委員長

効果といたしましては、送り出した青少年の人生を変えるほどの経験を提供できるプログラムでございます。実際に、送り出しの前に面接をした時と、帰ってきた後に自分で１年間の報告を行うところでは全くの別人のようになって帰ってくる生徒が多く見られます。また、この事業に関しましては、ロータリアンの親族も恩恵を受けることが可能な事業でございます。なので、ロータリアンのご子息ですとかお孫さんなどがこの事業に参加していただいております。

また、帰ってきた学生、『ローテックス』とお呼びしますが、そのローテックスが実際に優秀なロータリアンとして全国で数多く活躍いただいておりますので、ロータリアンの育成事業としてもかなりの地位を占めているのではないかと考えております。

問題点としましては、実際のところ、地区から開催会に補助金をお送りしている形ではございますが、実際にはそれよりかなり多くの負担を強いている形になっておりますので、予算に関してもう少し提供できればなということになります。人数が増えると予算が増えるのがこの事業の形になりますので、そこを増やすのが難しいのが現状でございます。

それと、最近の学生が留学というか、交換事業に大変な事業でございますので、途中で帰って来てしまう生徒もいることもあります。一般的には16～17歳の生徒が手を挙げていただいて、自ら英語でＰＲ文を書いて、相手国に送って、認めていただいて、という事業になりますので、そのハードルを越えて留学にたどり着ける生徒がいないのも現実です。

ホストクラブの方でも長い１年間の事業になります。送り出しの前の選定から帰ってきて報告を受けると３期に亘る事業になりますので、なかなかこれにご理解いただいて、ご協力いただいているのが少ないのが現実です。また、地区内に帯広や釧路や旭川など、今までにこの事業に携わっていただいたクラブもありますが、なかなか復活までにはその分の負担が大きくなっているのかなと考えております。

邵　龍珍　実行幹事

アンケートの中で違う分区のエレクトさんなのですが、「以前はわれわれの分区もこの事業をやっていた。また米山奨学生受け入れもそうです。今は中断している。どうにかロータリーでしかできない素晴らしい事業を復活できるか、きっかけがないのか聞いてもらいたい」というアンケートがあったのです。また、委員長が資金の負担というところを踏まえてガバナーエレクト、国際青少年交換事業に対してお考えをお聞かせ願いたいんですけど。

吉田　潤司　ガバナーエレクト

私も本当に勉強不足で、この国際青少年交換事業につきましては、今まであまり勉強していなかったというか無関心だったので、今回、この事業が紋別ロータリークラブに負担をかけているということ初めて分かりました。この事業は大変ロータリーにふさわしい事業であり、他地区ではたくさんの所でやっているんですけども、残念ながら2500地区は交換留学生が少ないのも事実であります。

私も拙い記憶からしますと、たしか以前は会員皆さんからいくらかのお金をいただきながら、特別会計を組んでやっていたという記憶があります。その時には多少、予算もつけられたと思うのですが、今、それがどういう事情でなくなったのかは、私もよく分からないので、これから調べてみないとならないのですが。ただ、これは新たにまた負担を求めてやるということになりますと、会費が高くなるということも含めてハードルも高いこともあります。いろんな意味でこれから考えないといけないことであると思います。

今回、こういう問題提起をしていただきましたことで、これは地区が先頭になってこの事業の意義、それから歴史、それから今後の問題点につきまして、私なりの年度も考えて次年度、次々年度にも考え方を伝えて素晴らしい事業がもう少しスムーズにできる方法ないかを考えていきます。大変申し訳ない回答なのですが、そのように考えております。

邵　龍珍　実行幹事

松田ガバナーノミニー、いかがでしょう。この問題に関して。

松田　英郎　ガバナーノミニー

私どもの富良野クラブでも10年くらい前になりますが、交換留学生を数名受け入れたことはあります。その中でいろいろ問題点あると思います。受け入れた学生の性格上の問題もありますし、習慣が違うこともあります。もうひとつ重大なのはホストファミリーの問題です。１カ所で何とかホストファミリーを収めたいところなのですが、なかなか諸事情ありまして、数週間だったり、数カ月であったりという問題点もあります。

そういうことで今は中断ということなのですが、こういう事業は私も重要な事業だと思っております。何とか再開といいますか旭川地区でもやれれば良いなと思っています。

私は医者で産業医をやっています。富良野には緑峰高校という職業高校があるのです。今年、産業医で最初に校長先生にお会いしたところ、紋別ロータリークラブの方はよく知っていると思います、新山雄士（にいやまゆうじ）先生が校長先生で赴任されました。挨拶のとき私はロータリークラブなので、ロータリークラブに誘ってみたのです。そしたら、「敷居が高い」と言われたのですが、「よく知っていますよ」と言われ、紋別さんの留学生の話をされました。こういう活動がロータリーの広報活動にもつながっていることを感じました。ぜひ、その方を入会していただきたいと思うのですが、なかなか理解も得られませんのでじっくり時間をかけて口説き落としたいと思っています。

ふたつの面で、ロータリーの広報活動と学生たちのためになる、しいてはわれわれに返ってくるという感じがしましたので、何とか続ければなと思いました。

邵　龍珍　実行幹事

エレクト、ノミニー、資金の問題を検討すると前向きなご発言いただきましてありがとうございます。

次の３つ目、十勝ロータリー奨学会に関して、帯広東ロータリークラブの加藤会長エレクトお願いします。

加藤会長、この事業を行うきっかけを少しお話いただきたいのですが。

加藤　武志　会長エレクト

この事業は元々、細川ガバナーの帯広北ロータリークラブさんの周年事業からスタートしたとお聞きしております。

事業名は『公益財団法人十勝ロータリー奨学会』と申しまして、元々のきっかけは帯広北ロータリークラブさんが創立20周年の昭和52年に「社会奉仕事業として地元の人づくり、十勝にゆかりのある人づくり、身近な人に奨学金を送ろう」ということでスタートしたと聞いております。その後、私どもの帯広東ロータリークラブが合流させていただいて、そして音更ロータリークラブさんも合流して、３クラブで北海道教育委員会の認可を昭和62年にいただいたと聞いています。去年で30周年が終わりましたが、約百十余名の人たちに奨学金を送って皆さんに大変喜んでいただいている事業であります。

邵　龍珍　実行幹事

大変素晴らしい30年続いている事業でございますが、いま現在の効果点・問題点等ありましたら教えていただければと思います。

加藤　武志　会長エレクト

効果はまさに向学心溢れるといいますか、志の高い生徒さん、若い人たちに奨学金支給によって進学、多くの可能性、活路を見い出し、その喜びの声が寄せられております。

問題点としましては、皆さん優秀な生徒さんばかりが応募してくることで、その選考に大変苦労していて「どうしたらいいんだろう」と、選考委員の皆さんは頭を悩まし心を痛めながら、選考しているとそのように聞いています。

邵　龍珍　実行幹事

その奨学生さんたちは、今後卒業して、また帯広に帰ってくるんですかね。それとも地元が多いのですか。

加藤　武志　会長エレクト

この４月24日は奨学会の３クラブ合同の例会がございまして、皆さん素晴らしい志を持って「必ず十勝に恩返しをしに帰ってくる」とこのように言っていただきました。これは十勝にゆかりのある人、十勝の地元の人たちというか高校生、それから逆に帯広畜産大学がありますから全国から十勝に入ってくる、そういう人たちにも適用されていることで、まさに地元・十勝の人づくりのために、この３ロータリークラブでずっと継続してやって行きたい、とこのように聞いています。

邵　龍珍　実行幹事

足立パストガバナー、分区内でロータリークラブが合同で行うという、こういったひとつの目標を持って頑張って行くというのは、いかがお考えですか。

足立　功一　パストガバナー

分区で企画して、こういう事業をやるということに悪いことはひとつもありません。こういう事業というのは、皆さんご承知のように多額の原資を要します。その原資は今ひとつの小クラブの中で集めるには限界があります。ですから、インターネットが

発達して情報交換がすぐできるようになったこの時代に、例えば分区内だけではなく地区内の他クラブと提携しながらいろいろやっていくのは十分可能だと思います。

私が今から10年前、皆様方の所に訪問させていただいた時には、活動報告・計画書を見せていただいたのですが、その中で奉仕活動につけているお金よりも報告書や計画書の資金の方が多くついているという所もございました。または何百万円と多額の資金を使って周年行事をやる所もございます。ですが、私は基本的にはなるべくロータリーのそういう行事は質素にして、そのお金をこういうような資金につけなければロータリアン本来の動きとしてはおかしいのではないかなと個人的な意見を持っています。ですから、派手にいろいろなことをやることは構いませんが、もっと実になった活動をしてもらいたいというのが私の個人的な希望です。

邵　龍珍　実行幹事

帯広３クラブ合同ということで細川ガバナー、この事業に関してひと言お願いいたします。

細川　吉博ガバナー

2500地区の中ではクラブ単独で奨学金事業やっていらっしゃるクラブはまだ他にもございます。ただ、今回の十勝ロータリー奨学会におきましては、ひとつのクラブが単独でやるよりも３つのクラブが一緒にやった方がより効果的で力が合わせられるだろうという形でやっています。

ここのところには帯広北クラブがスポンサークラブとなって、帯広東クラブさんと音更クラブさんが子クラブという関係もありまして、そういう意味も含めて３クラブが良好な関係、そういう仲という形も再確認する中でのクラブのつながりもあると思っています。

先ほどの話ではないですが、今年は８人いらしたのです。本当に皆さん優秀な方ばかりなのですが、願わくばもっと多くの人に奨学金を与えて勉強する機会、少しでも勉強を助けられる機会を作ってあげるのが私たちロータリーのひとつの奉仕活動と考えますと、多くのクラブが集まる、そして多くの皆さんにご理解いただくことも大切なことかなと思います。

すぐ目の前に効果として出てこなくても、それが何十年後には、私たちの身の回りのいろいろな意味での良い効果として戻ってくることを信じていくことも大切なのかなと思います。

邵　龍珍　実行幹事

ひとりの力はこんなちっぽけな力だと思います。10人、50人、100人、1000人集まりますと本当にそのパワーは多大なものだと思います。このような事業で、ひとつのクラブ、二つのクラブ、多数のクラブが集まってやることによって、力が増して、その地域の子供たちのために、その地域の人のために貢献できる。そういう事業ができるのは、われわれロータリークラブだと思います。そのロータリークラブのわれわれロータリアン、皆さんどうですか、誇りを持つことができないでしょうか。

「知らずて語れず」ロータリーを学び、ロータリー語り、ロータリーを楽しみ、そしてロータリーに誇りを持とう！これはガバナーエレクトのガバナー方針でございます。本日、こういった情報交換のなか、皆さん何を感じていただいたのか、前向きに誇りを持てるような形でポジティブに捉えていただければなと思います。

本日、紹介させていただきました旭川北ロータリークラブ、紋別ロータリークラブ、帯広東ロータリークラブ、そして駒形委員長、ありがとうございました。

時間が迫ってきましたので最後に、アンケートで2500地区に対するご要望というのを記入して、さまざまなアンケートいただきました。嘘偽りない現状の各クラブの要望です。今日は時間がないので、そのまま参考資料を読んでいただければと思います。簡単でよろしいので、松田ノミニー、ひと言お願いいたします。

松田　英郎　ガバナーノミニー

このようなシンポジウムの機会を与えていただき、どうもありがとうございました。私も、地域の要望といいますか地区のクラブがこんなに一生懸命に奉仕活動しているのは本当に驚いていますし、本当に敬服いたしております。

要望の中でいろいろあるのですけれど、まとめてみますと、地区のクラブ同志の情報共有が一番大事なのかなと思いました。皆さまのご意見を拝聴しながら地区研修協議会の在り方だとか、ＰＥＴＳの在り方だとか、そういうことを真摯に考えて、皆さまに喜ばれるような地区運営をやって行きたいと感じました。

魅力のある地区研修協議会、ぜひ最後までこの協議会が良かったなと思えるような会を運営して行きたいと思いました。

邵　龍珍　実行幹事

松田ノミニー、１年、２年としっかりとご準備していただいて頑張っていただきたいと思います。

今日に至るまで、さまざまなご意見とご鞭撻をいただきながら、この企画を実行させていただきました。すべて吉田ガバナーエレクトの当2500地区のために、また地区とクラブの距離を縮めたいという思い、そのためには情報交換が必要だという思いを汲んで、今回実行させていただきました。

そういった思いを実現させていただいた小船井修一地区研修委員長はじめ、地区研修委員の皆さまにこの場をお借りして感謝を申し上げます。

また、一番は最後の最後までここに残って聞いていただきました次年度リーダーの皆さま方だと思います。この場をお借りして、今一度、心から感謝とお礼を申し上げまして、本日のシンポジウムを終了させていただきます。

地域研修シンポジウム

シンポジウム総括

ガバナーエレクト　吉　田　潤　司

今日の全体研修・シンポジウムは例年行っています分科会に代わりまして企画させてもらいました。評価はどうぞ皆さまの心の中で評価をしていただけると思います。

今回のシンポジウムの前半は各クラブの事業発表でありました。本当に素晴らしい事業を情熱を持って継続していただいていることに対して本当に感謝をいたします。今後もぜひ情熱を持って継続をしていただだければと思います。

折角のこの素晴らしい事業に水を差すような話になるかもしれませんが、いうまでもなく時代は大きく変化しております。事業を立ち上げた頃から見ましたら、その事業の理念も変わっている場合もあります。20年前、30年前、世の中が変わっているところも真摯に受け止めて自問自答することも大事なことだと思います。

人口が減少していること、地域の要望はどういうことなのか、資金不足や人的負担が大き過ぎとか、いろんな問題があります。また、新しい会員が新たな事業を立ち上げたいと考えているかもしれないです。常に事業をどう進めたらいいのか、「これは過去に偉大なる先輩が立ち上げた事業でクラブの誇りなんだ」という形でマンネリ化して続けていくことは私は良くないことだと思います。事業から卒業することも、これも大事なことだと思います。新しい事業を立ち上げて、また、もちろん現在の事業を継続することも、クラブ活性化のためには必要なことだと思います。どうぞ、自問自答しながら進めていただければと思います。

後半の地区の皆さまの要望につきましては、非常にたくさんの意見をいただきました。これは今日の協議会が終わりましてから、私は間もなく７月から皆さまの地区を公式訪問させていただきます。また、地区大会が終わりました後のＩＭ、周年事業、いろんなところで皆さまにお会いする機会がたくさんあると思います。私は皆さま方からいろんな質問、お話をたくさん出していただきまして、私の考えられる範囲内で答えを出していきたいと思います。

大きく変わることはなかなか難しいと思います。大きく予算を出すことは難しいかもしれないですが、地区と皆さまが近くなるように話し合って、ガバナーである私の考え方を伝えることで少しでも距離を縮めることができるのではないかと思います。そういう気持ちで私は皆さま方とこれからもお話をしていきたいと思います。

素晴らしい2500地区を作るためには、ぜひ皆さま方の力が大事でございます。私も頑張りますけども、どうぞ皆さま方お力をお貸し下さい。

閉 会 式

会長エレクト研修セミナー(ＰＥＴＳ)総評

パストガバナー　**小船井　修　一**

多くの方が、予想以上に残っておられたことに感謝申し上げます。

ＰＥＴＳの中で私ども地区研修委員会が企画したことは、２つのギャップを埋めることでした。１つのギャップ。グローバルスタンダードと今の私ども2500地区の運営のギャップです。１つは、国際ロータリーが指定するＰＥＴＳというのは、６つの本会議、12のテーマで、１泊２日で分科会を最低６回開催することが一応マニュアルに載っています。

そういう意味でいくと、われわれ今まで、ＰＥＴＳはどれだけやって来れたのでしょうか。多くても半日、少なくて３時間、それでＰＥＴＳは終わっていました。

もう１つのギャップを申し上げましょう。全国34の地区が日本にあります。その中でＰＥＴＳを２月の下旬から３月上旬、10日までと言ってもいいでしょう、34の地区のうちの多分28地区が全て３月上旬に終えています。そして３月下旬までに私どもの地区を除いた他の地区が終えています。簡単に言ったら私どもの地区は４月にやっていますが、残り33地区は３月には全て終えて、４月ないし５月には地区研修協議会と、分離して開催しています。この２つのギャップです。

今回、私どもは開催するにあたって、５つの分区に合同でやっていただきましたけど、分区で「ガバナー補佐、次年度会長・幹事懇談会」を開催させていただきながら、次年度ＲＩ会長テーマ、並びに吉田エレクトの考え方をお伝えし、現状の国際ロータリーはどう動いているかのご説明をさせていただいたのが、その経過であります。

そういうＰＥＴＳに関わった部分で、様々な取り組みをしたことに対するご理解をいただければ幸いです。

同時に、今後ともＰＥＴＳを早めにやって行く流れは、私どもはそうすべきだと思っています。そういう意味を含めまして、松田ノミニーにも私どもそういう形でご相談させていただきながら、３月８日に富良野でＰＥＴＳを開催していただくことを松田ノミニーに決めていただきました。その時、スタンダードは、ＰＥＴＳには会長エレクトしか参加しません。幹事は参加しません。参加する必要はないのです。これがスタンダードです。

先ほどの要望の中で、会合の簡素化、あるいは合理化、さまざまな部分でコンパクト化、そういうことを含めて松田ノミニーと相談しながらコンパクトな形でＰＥＴＳを開催する方向でやって行きたいと思っています。

閉 会 式

地区研修シンポジウム 総評

次年度地区研修委員会　委員　　細　川　吉　博

今日のこの地区研修協議会におきましては、吉田ガバナーエレクト、そして小船井研修委員長の想いが詰まっているというか、その中に新たな形で今までの分科会とは違う形で進めて行くという気持ちがありました。終わって、玄関の方に帰られた人もいらっしゃるみたいですけど多くの方が残っていただいて大変有意義な会だったと思います。

私たちロータリーはいろいろな時に公共イメージ向上とよく言われます。私たちロータリーを、ロータリアン以外の地域の人に見てもらう、分かってもらうという意味は、私たち自身がまた見られているということの裏返しでございます。私たちがロータリアンとしてどのような振る舞いをして、どのような活動をしていくのかということは、見られていることも十分意識して行く。そのためには今日のような研修会を含めまして、ぜひ皆さんでロータリーを学ぶ、ただ座学で聞いているのではなくて、自分たちが進んで学んでいくことが大切だと思います。

これから先、この2500地区がこの地区の研修委員会を中心に、ぜひ皆さんでロータリーを学ぶ、ロータリーを学んでそれを自分たちの生活・仕事につなげていけるようなロータリーになるようなものにするために皆さんで考えて行っていただきたいと思っています。

私自身、先ほどバッチを交換いたしまして、気持ちも少し軽くなったのですが、まだＩＭも４カ所、周年も３カ所ございます。今まで10カ月に亘りましてガバナーとしてこの地区の皆さま方に大変お世話になり、本当に心から感謝いたします。まだ２カ月少し、頑張りますけども、この後、吉田ガバナー、そして松田ガバナーという形でこの地区がつながって行きます。ぜひ、皆さんのご協力と、そして皆さんと一緒にこの地区のロータリーを盛り上げて行くようによろしくお願いいたします。

本日はどうもお疲れ様でございました。

参 加 者 名 簿

〈敬称略・順不同〉

第1分区

■ 礼文ロータリークラブ（4名）　会長　松田　英二　幹事　菅野　浩
岩川　浩志　柳谷　正武

■ 利尻ロータリークラブ（8名）　会長　堤　正樹　幹事　下川原勝則
山本　義憲　米谷　篤　尾形　仁将　小神　久　佐藤　吉郎　渡邊　善哉

■ 利尻島ロータリークラブ（1名）　幹事　常磐井武榮

■ 天塩ロータリークラブ（2名）　会長　赤塚　勤　幹事　竹内　満弘

■ 豊富ロータリークラブ（5名）　会長　大島　憲昭　幹事　水戸部成則
石川　敏　矢田　政人　上坂　敬治

■ 稚内ロータリークラブ（6名）　会長　松村　幸彦　幹事　野原　善紀
山本　泰照　中川　雄策　土門　哲也　谷原　一郎

■ 稚内南ロータリークラブ（12名）　会長　加藤　勝幸　幹事　貝森　好文
丸小　寿幸　高橋　淳一　明田　常臣　堀　充　中居　詳往　松田　信夫　種村　政昭
飯﨑　仁一　吉田　幸徳　上田由美子

第2分区

■ 美深ロータリークラブ（4名）　会長　坂井　弘明　幹事　齊藤　雄太
遠藤　伸浩　齊藤　宏行

■ 枝幸ロータリークラブ（1名）　会長　大坪　秀明

■ 名寄ロータリークラブ（17名）　会長　吉川　博己　幹事　遠藤　和之
山岸　眞理　松前　衛　長久　和敬　池田　幸司　片岡　洋　奥田　一巳　坂田　仁
白木　剛　有田　昭宗　長谷川充保　大野真一郎　木村　繁　蓮宗　孝　播本雅津子
湯川　孝一

■ 中頓別ロータリークラブ（2名）　会長　細谷　陽一　幹事　長谷川克弘

■ 士別ロータリークラブ（8名）　会長　近井　孝義　幹事　但木　行久
奈良　康弘　大橋　直幸　谷村　一文　志村　孝幸　福島　和秀　谷　温恵

■ 下川ロータリークラブ（3名）　会長　夏野　俊一　幹事　濱下伸一郎
北明　敏之

第3分区

■ 旭川ロータリークラブ（14名）　会長　新田　守　幹事　石田　慶嗣
小滝　達也　富川　泰志　林　孝幸　尾田　利雄　鎌田　嘉範　多田　郁雄　吉田　裕
園田　直之　石平　洋二　青山　貴志　若井　賢治　澤沼　茂

■ 旭川東ロータリークラブ（10名）　会長　鈴木　敏治　幹事　髙嶋　善昭
佐藤　嗣博　駒形　貞洋　前田　高志　山﨑　知文　青木　順成　木俣　一明　後藤　諭一
金子　浩康

■ 旭川北ロータリークラブ（12名）　会長　北口　潤　幹事　石澤　智彦
東堂　明　藤澤　均　小林　史人　谷川　敞　真下　幹朗　田中　稔　森山　昌彦
千田　康博　大貫　亮介　軽部　望

■ 旭川南ロータリークラブ（10名）　会長　神　幸博　幹事　景井　和康
小野塚裕昭　淤見　政儀　河野　広秀　小島　崇宏　篠永　健一　南口　龍幸　山本　直久
角田　進

■ 旭川西ロータリークラブ（11名）　会長　本間　潤　幹事　廣岡　輝恵
佐藤　友泰　長谷川力也　川村　寿裕　三谷　治　山北　正美　川原　宏文　落合　弘行
西口　憲一　高橋　規久

■ 旭川東北ロータリークラブ（12名）　会長　竹内　遵　幹事　千野　博雅

岩田谷　隆　川上　義尚　黒滝めぐみ　佐々木浩一　鈴木　哲　茶木　拓治　成田　修
畠山ルミ子　藤原　貞雄　山口　龍泰

■ 旭川モーニングロータリークラブ（15名）　会長　宮永　憲一　幹事　大久保昌宣
石川千賀男　飯塚　達夫　小川　伸治　小林　睦明　小柳　裕子
坂本　信一　武田　昭宏　竹村　陽一　竹村　陽子　林　雅美
飛弾野正幸　安井　裕子　河﨑高麗男

■ 旭川空港ロータリークラブ（７名）　会長　西山　真　幹事　永沼　貞芳
秋山　雅章　田村　利廣　岸田　利男　宮出奈美枝　藤巻美香子

■ 美瑛ロータリークラブ（９名）　会長　瀧田　勝彦　幹事　山田　浩二
古川　博士　小嶋　仁　上田　利政　杉本　和雄　菊地　晴夫　竹内　一秋　南　勉

■ 富良野ロータリークラブ（30名）　会長　軽米　達也　幹事　櫻木　裕行
松田　英郎　西塚　邦夫　小林　裕幸　日下　博行　藤岡　末生　今井　一道　段　禎文
西川　充彦　石平　清美　半澤　佳寛　荒木　毅　伊東　忠　石上　敏己　市村　英規
吉田　均　日里　雅至　荒木　徹　奥平　康博　長谷川周作　糠谷　諭　中山　文男
久保　昌己　山内　昌子　峰廻　賢　渡部　秀雄　福井　敏満　上田　篤行　中里　徳宏
松田　英郎

■ 上川ロータリークラブ（８名）　会長　辻　拓　幹事　伊藤　隆司
川上　隆士　鈴木　実　徳光　勝俊　湯川　秀一　渡部　義一　櫻田　紀子

■ 北海道2500ロータリーＥクラブ（８名）　会長　湯浅　秀昭　幹事　鳥海　一宏
梅井　幹雄　渡邉　正俊　東堂　賢功　高橋　広昭　布子　克敏　丸田　順一

第４分区

■ 遠軽ロータリークラブ（18名）　会長　渡辺　勉　幹事　本間　克明
上田　稔　高井　一博　木村　一則　金谷　正一　遠藤　利秀　島田　光隆　乾　淳
須藤　順一　竹内　徳治　石井　朋子　渡辺　政俊　黒坂　貴行　髙橋　義詔　前島　英樹
佐藤　郁子　東海林　勉

■ 紋別ロータリークラブ（９名）　会長　伊藤　正人　幹事　横山　和浩
太田　寿　鈴木　信　関原　功三　末廣　征嗣　渡部　啓一　伊藤　晴之　菅野　友二

■ 紋別港ロータリークラブ（９名）　会長　真坂　彰　幹事　鶴見誠一郎
若松　英輝　舘岡　久幸　小林　正男　近藤　豊　山市　喜雅　鶴見　隆宏　椿谷　浩一

■ 中湧別ロータリークラブ（２名）　会長　宮川　勝彦　幹事　長谷川晴夫

■ 興部ロータリークラブ（６名）　会長　阿部　昭一　幹事　長坂　廣行
川崎　敏夫　菅原　博　石山　康平　松村　和一

■ 雄武ロータリークラブ（７名）　会長　清水　伸一　幹事　白石　豊喜
橋詰　啓史　久保　元　石井　昭蔵　川村　公人　吉田　隆好

■ 滝上ロータリークラブ（７名）　会長　東光　義信　幹事　遠子内　隆
眞貝眞佐喜　松ヶ瀬哲朗　加藤　範雄　後藤　好基　武田　和実

第５分区

■ 網走ロータリークラブ（13名）　会長　山田　俊美
石川　康弘　奥谷　雍子　川原田一史　松山　茂　一色　隆　池田　真哲　鴻巣　直樹
益村　公人　松井　丈　杉村　浩　本間　公三　野田美智明

■ 網走西ロータリークラブ（10名）　会長　城戸　正博　幹事　阿部　文英
田中　栄治　栗田　政男　山崎　道彦　下山　大輔　石垣　直樹　伊藤　悟　宮川　忠
加藤　哲雄

■ 美幌ロータリークラブ（13名）　会長　小形　明　幹事　稲垣　淳一
丸山　俊夫　林　真男　加藤　秀二　川上　勝利　高橋　裕之　久山　邦徳　井上　聡
上西　惠　高橋　清文　北守　勲　西島　栞

■ 北見ロータリークラブ（15名）　会長　長屋　憲明　幹事　潮田　豊
永田　正記　岡村　金司　主藤　雅裕　田尾　航太　小池　康幸　青山　央和　柏尾　典秀
帰山　哲雄　中村　寿志　伊谷　樹里　越膳　良臣　松島　大公　桑原　博行

■ 北見東ロータリークラブ（10名）　会長　門脇　武一　幹事　松田　善光
櫻田　正弘　服部　仁　松下　満　和田　修二　山口　淳一　安田　敦　京塚　啓司
髙橋　一徳

■ 北見西ロータリークラブ（15名）　会長　服部　邦彦　幹事　村田　望
棧　邦雄　鈴木　康士　西村　清一　岡花　茂　角田　誠二　渡部　正勝　近江　孝介
野呂　伸一　千葉　秀俊　与野木隆一　迫田　圭太　松浦　信一　栗山　太郎

■ 清里ロータリークラブ（7名）　会長　畠山　出　幹事　原田　健嗣
南部　陽　村島　浩文　漆原　淳　若松　顕仁　武田　昌三

■ 留辺蘂ロータリークラブ（4名）　会長　前田　彰壽　幹事　菊池　道
木谷　実　髙田　有修

■ 斜里ロータリークラブ（16名）　会長　藤枝　靖　幹事　野尻　勝規
藤田　典之　高木　壽一　山本　大介　日下　祥幸　元木　誠二　下山　誠　森田　拓巳
河面　正弘　豊島　和敏　今井　郁子　浦田　順子　鈴木　市郎　中島　雅幸　木村　哲明

第6分区

■ 足寄ロータリークラブ（9名）　会長　菅田　昌典　幹事　佐藤　和洋
八重樫　明　鷲岡　康照　遠藤　総一　石川　勲　沼澤　康弘　永井　博道　本多　一仁

■ 広尾ロータリークラブ（5名）　会長　二口　繁　幹事　板垣　正人
尾矢　利昭　杉元　勝則　藤井　昭彦

■ 上士幌ロータリークラブ（5名）　会長　長屋　光男　幹事　宮内　隆
小島　徹　鈴木　近彦　佐藤　佳邦

■ 芽室ロータリークラブ（5名）　会長　金井　裕次　幹事　田島　直人
家内　裕典　松山　陽一　鈴木　健充

■ 帯広ロータリークラブ（18名）　会長　小沢　昌博　幹事　飛岡　抗
小白　智志　工藤　大輔　長澤　秀行　五十嵐聖二　小水　基弘　大江　平　猿川　陽介
村松　一樹　栂安　雅満　工藤　稔　小田　剛　後藤　裕弘　倉野　賢　讃岐　武史
野村　文吾　渡辺喜代美

■ 帯広北ロータリークラブ（20名）　会長　松原　光一　幹事　荒木　樹
細川　吉博　関口　亘　南出　雅樹　竹田　晴司　松岡　真勝　福田　和彦　石井　宏治
石岡　幸雄　石割　昭浩　仁科　勝義　及川　悟　曽我　浩昌　一宮　綾子　齊藤　政樹
村上　道隆　深井　弘美　畠山　美和　中島　慎也

■ 帯広西ロータリークラブ（23名）　会長　若林　剛　幹事　河西　智子
大友　広明　上垣香世子　久保　且佳　河合　敏　近藤　真治　佐藤　聡　佐々木和彦
小野　辰夫　平田　宗利　西藤　博行　奥田　頼昌　奥　敏則　松田　貴史　藤本　剛
柳沢　一元　立崎　貴之　辻田　茂生　北川　勝啓　小谷　典之　太田　豊　江口　文隆

■ 帯広東ロータリークラブ（14名）　会長　加藤　武志　幹事　角　高紀
益子　裕之　加藤　昭治　西田　重人　宮前　克則　齊藤　豊　上野　敏郎　加藤　雄樹
深澤佳世子　大塚　正昭　曽根　一　鎌田　勉　及川　武一

■ 帯広南ロータリークラブ（21名）　会長　武田　啓司　幹事　髙橋　勝実
宮本　建治　岩城　茂樹　花房　浩一　小田　衣代　徳江　孝一　貴戸　政則　柴田　博美
佐伯　大輔　小笠原達也　佐藤みゆき　阿部　公夫　小田桐秀敏　松田　整　澤田　智治
坪坂　透　小川　芳勝　松田　英明　和田　信仁　遠藤　丈

■ 音更ロータリークラブ（8名）　会長　佐藤　誠吾　幹事　阿部　英輝
中西　眞信　小枝　秀則　多田　文朗　梶谷　徹也　黒川　吉一　行木　隼人

■ 清水ロータリークラブ（8名）　会長　藤井　宏　幹事　上田　充代
有澤　秀幸　荒木　義春　浅岡　寛喜　大月　帛子　喜多　啓一　杉村　栄治

第7分区

■ 釧路ロータリークラブ（42名）　会長　天方　智順　幹事　松井　聖治
清水　幸彦　小船井修一　吉田　潤司　後藤　公貴　西村　智久　五明　正吉　舟木　博
水口　喜文　五十嵐正弘　土橋　賢一　市橋多佳丞　白幡　博　佐藤　貴之　池田いずみ

杉山　宏司　清水　輝彦　杉浦　裕之　高橋　徹次　脇　弘幸　川本　和之　阿部　勝義
山原　活志　古谷　守生　村上　祐二　横田　英喜　池田　優　浅野　清貴　佐藤　尚彦
池田　一己　羽田野貴志　小野寺　俊　泉　敬　前田　秀幸　木下　正明　伊貝　正志
石田　博司　青田　敏治　尾越　弘典　及川　雅順　伊藤　邦彦

■ **釧路東ロータリークラブ（13名）**　会長　玉垣　範夫　幹事　柴田　俊光
佐藤　公俊　山下　賢　青山　英彦　佐々木　勉　濁沼　英一　川上　登　益子　良弘
草島　守之　長谷川　渉　高森　智　奈良　亨

■ **釧路北ロータリークラブ（28名）**　会長　坂入　信行　幹事　迫田　武
足立　功一　平澤　利秀　中島谷友一朗　田野竜之介　小林　裕幸　石森　將敬　平井　昌弘
川村　真一　北川　健二　佐渡　正幸　高橋　貢　森山　義文　多田　洋平　吉田　茂樹
佐久間泰弘　佐々木隆哉　菊池美恵子　伊藤　尚嗣　本間　弘人　石井東洋彦　小野寺英夫
篠原　恒也　松田有律香　中島　仁実　前　義幸　香川　謹吾

■ **釧路南ロータリークラブ（20名）**　会長　前田　裕治　幹事　早津　壮史
伊東　良孝　安藤　整治　上川原　昭　亀井　麻也　亀岡　孝　木内　治彦　工藤ゆかり
佐藤真之介　佐野　実　澤山　理恵　寺口美由紀　堤　達也　長井　一広　長江　孝文
長江　勉　長倉巨樹彦　奈良　清成　和田　優

■ **釧路西ロータリークラブ（21名）**　会長　平　信二　幹事　請川　透
加納　則好　石井　善樹　石川　俊二　大場　恵治　岡安　正人　小栗　直也　菊地　康平
小泉　和史　佐藤　和彦　三宮　久蔵　杉野　史和　髙橋　誠　鶴間　秀典　那知　哲
張江　宣夫　舟木　雅司　松田　正昭　三木　克敏　山本　秀基

■ **釧路ベイロータリークラブ（18名）**　会長　沢田　雅仁　幹事　渡辺　雅樹
葭本　正美　漆崎　隆　池田　圭樹　伊藤　広樹　貝嶋　政治　春日　賢二　川上　光彦
小平　優之　後藤　義信　鈴木　敏夫　高橋　将文　千葉　潔　中村　昭彦　成田　育夫
濱田　聖子　森　圭一郎

■ **音別ロータリークラブ（9名）**　会長　横山　寛道　幹事　川口　恭弘
工藤　勝　秡川　智行　佐藤　巧　杉山　範雄　水野　昭人　伊東　幸裕　久門　祐之

■ **白糠ロータリークラブ（10名）**　会長　進藤　卓嗣　幹事　片山　清孝
田森　滋　大和　征義　美馬　俊哉　山田　圭祐　大坪　洋一　片山　辰夫　本城慶児郎
竹田　拓史

第8分区

■ **厚岸ロータリークラブ（5名）**　会長　竹田　敏夫　幹事　小寺　勉
門前　雪夫　西田　哲己　舟山　敏次

■ **別海ロータリークラブ（10名）**　会長　遠藤　博文　幹事　近岡　一詩
松隈　昭敏　楠瀬　功　堀込　哲夫　佐藤　佑輔　佐野　豊　島影　輝雄　山口　長伸
高橋　昌晴

■ **浜中ロータリークラブ（5名）**　会長　加藤　勤也　幹事　松村　嗣弥
山﨑　貞夫　西原　基治　栗本　英弥

■ **中標津ロータリークラブ（9名）**　会長　畠山　祐行　幹事　日野澤　譲
長谷川　眞　青山　勇　長谷川　淳　栗﨑　勝秀　田中　憲司　小澤　健二　笹谷　芳夫

■ **根室ロータリークラブ（15名）**　会長　秋穂　智久　幹事　富山　誠
荒木　英和　石橋　忠幸　遠藤　輝宣　川口　源司　木村　輝昌　佐藤　隆　佐藤　文彦
勅使河原浩司　天神　正人　冨川　歩　松橋　拓也　山田　康志　飯田　望

■ **根室西ロータリークラブ（26名）**　会長　平賀　禎彦　幹事　白鳥　一昭
石垣　光直　石垣　光義　一島　房雄　伊藤　和夫　馬立　重　大島　義孝　岡野　将光
河村　重敏　橘内　章　近藤　英紀　坂巻　秀敏　作地　健二　佐々木昭洋　佐々木　隆
佐田　裕之　佐藤美喜夫　杉木　博幸　田中　昭由　飯作　鶴幸　星　隆一　三浦　琢
山本　哲弘　山森丈太郎　磯野　麻湖

■ **弟子屈ロータリークラブ（8名）**　会長　小家山　勝　幹事　渡邉　明子
今井　善昭　筒井　庄一　鈴木　幸栄　木暮　敏男　森　雅昭　小澤　慎司

2019−20年度　PETS・地区研修・協議会　・会員増強拡大セミナー実行委員会組織図

実行委員会組織
Host Club：釧路ロータリークラブ

ガバナー
吉田　潤司

釧路RC
会　長　脇　　弘幸
副会長　杉村　荘平
幹　事　浅川　正紳
会長エレクト　天方　智順

地区幹事
木下　正明

ガバナー事務局

企画・総務局	企画・総務局	事務・運営局
企画局長	総務局長	事務局長
白幡　博	栗林　延次	五明　正吉

顧　問
PDG　清水　幸彦
PDG　小船井修一

実行委員長
石田　博司

実行副委員長
吉田　秀俊

実行幹事
邵　　龍珍

実行副幹事
◎　後藤　公貴
市橋　夛佳丞
村上　祐二

S. A. A
田中　正己

ソングリーダー
川合　隆俊

会　計
◎　尾越　弘典
○　横田　英喜

総務・企画委員会
委員長　◎　中島　徳政
副委員長　○　松井　聖治

総務・企画部会
部会長　◎　佐藤　貴之
小野寺　寛隆
齋藤　史行
瀧波　大亮
林　英樹
舟木　博
前田　秀幸

救護担当
齋藤　浩記
久島　貞一

受付・接待部会
部会長　◎　甲賀　伸彦
副部会長　○　浅野　清貴
伊藤　邦彦
及川　雅順
工藤　彦夫
髙橋　徹次
馬場　雅嗣
松並　弘宜
吉田　英一

会場・運営委員会
委員長　◎　荒井　剛
副委員長　○　土橋　賢一

会場・運営部会
部会長　◎　横田　英喜
打矢　静司
木村　豊年
髙橋　直人
登坂　康弘
吹谷　浩康
山崎　真人
山田　健
中村　幸史

懇親・運営部会
部会長　◎　柿田　英樹
副部会長　○　関向　一
池田　いずみ
栗林　定正
清水　寧
菅原　顕史
萩原　国彦
杉浦　裕之
水口　善文
山原　活志
石鍋　斉
阿部　勝義
古谷　守生

記録・PETS運営委員会
委員長　◎　滝越　康雄
副委員長　○　伊貝　正志

記録部会
部会長　◎　杉山　宏司
副部会長　○　清水　輝彦
五十嵐　正弘
大道　光肇
菅原　淳

PETS・拡大セミナー運営部会
部会長　◎　小野寺　俊
副部会長　○　樋口　貴広
浅野　洋
小林　隆志
佐藤　禎一

地区研修・協議会運営委員会
委員長　◎　黒田　恒史
副委員長　○　池田　一己

本会議・閉会式運営部会
部会長　◎　濱谷　美津男
副部会長　○　米本　富夫
栗林　定德
佐藤　茂良
谷川　富成
西村　智久
羽田野　貴志
本間　榮一

基調講演・地区研修運営部会
部会長　◎　梁瀬　之弘
副部会長　○　佐藤　尚彦
青田　敏治
池田　優
泉　敬
川本　和之
白崎　義章

Rotary

ガバナー事務所

〒085-0016　北海道釧路市錦町５丁目３
三ッ輪ビル２Ｆ
TEL0154-61-0018　FAX0154-61-0017
E-mail:rid2500-kushiro@orion.ocn.ne.jp