

No.9 第2831回 令和6年9月9日

今週の歌:我等の生業

プログラム

「オフロードにロマンを」

プロライダー 藤原慎也氏

園田会長のテーマ

「夢の力 Power of Dreams」～ポジティブな発想でアクティブに行動！ Being Positive leads to Active～

9月2日(月) 第2830回例会記録

◎出席・・・会員数 45 名 出席 37 名 MU 5 名
(出席免除会員 6 名・休会 1 名)

会長の時間

園田純也会長

先週は台風 10 号の影響によって、宮崎県をはじめ首都圏も大雨が降りました。以前お話ししました首都圏外郭放水路の春日部市にある「防災地下神殿」は稼働して、東京都の安心を守ったとのニュースもありました。



さて去る 8 月 8 日に日向灘を震源とするマグニチュード 7.1 の地震が発生し、気象庁は南海トラフ地震臨時情報（巨大地震注意）を発表しました。南海トラフ地震の想定震源域には当然近畿地方も含まれており、我々も関心を持っておく必要がある話題です。本日は地震についてお話しさせていただきます。

南海トラフ地震は、概ね 100～150 年間隔で繰り返し発生しており、前回の昭和東南海地震（昭和 19 年 1944 年）及び昭和南海地震（昭和 21 年・1946 年）が発生してから 80 年近く経過し、次の南海トラフ地震発生 of 切迫性が高まっています。西協市は南海トラフ地震発生時には、震度 5 強が想定されています。「震度 5 強」とは、気象庁が定めた地震と揺れの関係では資料①の図のような揺れが起こるとされています。歩くのが困難になったり、固定されていない家具やブロック塀が倒れる危険性があったりと、決して侮れない揺れです。地震の発生を予測するのは難しく、地震対策工事には時間もお金もかかります。しかし個人でも出来る対策として、取り組まなければならないのは、家の耐震化であると思います。これに関しては、西協市に住宅の耐震診断と耐震化工事に対しての補助制度がありますし、兵庫県はブロック塀などの点検や補強に関しての相談窓口を設けています。資料②に担当窓口の一覧表を載せていますので参考にして下さい。耐震化補強工事は時間が掛かりますが、今すぐ我々個人が出来る

地震対策であります。

それは次の 5 つに要約できると思います。

(1)家具や家電の置き場所・固定方法の見直し

阪神淡路大震災の死因の 8 割は、家具や家電の転倒による窒息・圧死でした。寝室や子供部屋には家具類はなるべく置かない、そして家具は必ず固定する。

(2)食料や飲料水などの備蓄

(3)非常用バックの準備（防災グッズ）

(4)家族との連絡手段・安全確認

(5)避難場所・避難ルートの確認

市のホームページから避難所の確認をしておきましょう。また、避難所までのルートも確認しておきましょう。家族と離れ離れになった時に備え、集合場所を決めておきましょう。その場合、優先順位を決めておく必要があります。たとえば、①自宅→自宅が損壊→②〇〇公民館（市指定避難所）→避難所が満員で入れない→③〇〇さんの家（親戚、知人宅）といったようにです。いずれにしても、今我々が個人として出来るだけの備えをして、家族、従業員の安全を守る取り組みをすることが必要であると思います。

今回の防災いろはカルタは、地震に関するものです。

—例会時配布資料参照—

◎「震度 5 強」の揺れとは



◎「防災いろはかるた」から地震に関するもの



ふ：笛は口以上にもものを言う
跡：目は口ほどにものを言う
 助けを呼ぶ時、叫んでは体力を消耗します。笛をかばんに常備しましょう。

基になっている「目は口程に物を言う」とは「目は口以上にその人の感情を表す」という意味のことわざですが、心理学では**目の動き**で相手の気持ちを探ることがあり、その中に「目が右側に動く場合は何かを想像している時。一方、目が左に動く場合は何かを思い出している時」という説があるそうです。たとえば、「昨日どこに行っていた？」と問いかけたとき、目が右側に動いた場合は、相手が嘘をつこうとしている可能性があるのだとか。もちろん個人差もあり、全て当てはまるとは思いませんが、嫁さんには知られたくない話ではあります。

幹事報告

(来 信)

- ガバナー事務所より、
 - ・地区奨学金(タイプ 1.2.3)及びグローバル補助金(奨学金)クラブ提唱についてのアンケート
 - ・「ロータリーのマジック」体験談募集について
 - ・RI 日本事務局財団室 NEWS
- 米山梅吉記念館より、賛助会入会お願い及び館報
- 川西 RC より、創立 60 周年記念誌
- 姫路西 RC より、創立 55 周年記念誌
- 富良野 RC、柏原 RC より、週報

(報 告)

- ・例会終了後、理事会を開催します。

委員会報告

○親睦活動委員会

数原泰三委員長

親睦小旅行が今週末となりました。参加される皆さんには予定表をお配りしております。7 日(土)、7 時 20 分、西脇市役所駐車場を出発しますので、時間厳守でお願いします。また新大阪駅で合流される方は 3 階南口に 9 時 20 分にご集合をお願いします。体調を整えていただき、楽しい旅行にしたいと思います。

ニコニコ箱

宇尾好博様 (神戸中 RC)

本日、卓話をさせていただきます。よろしくをお願いします。

藤本会員 早退します。すみません。

高瀬(英)会員 宇尾委員長、卓話楽しみに拝聴させていただきます。

来住(周)会員 早退をお詫びして。

吉田会員 宇尾様、本日は有難うございます。

数原会員 早退をお詫びして。

藤田会員 先日は小澤会員をはじめワインを楽しむ会に参加された皆様にお世話になりました。有意義な時間でした。

※本日のニコニコ 14,000 円

誕生日・結婚記念日・連続出席 49,000 円

※本年度累計額 (9/2 現在) 481,562 円

🌸 本日の花：カーネーション・トウガラシ

プログラム

魅力あるロータリークラブを目指して

「会員維持増強とクラブの役割について」

地区会員維持増強委員 宇尾好博氏

本日は卓話にお招きいただき誠にありがとうございます。数年前、高瀬さんというガバナーがおられましてね。失礼な言い方ですが、私の知る限りなかなかいい男でしてね。高瀬バストガバナーは、一つ良いことをしました。今まで「会員増強拡大委員会」と言っていたのを「会員維持・増強委員会」としたことです。間違ったのは私をその委員長にしたことです。そしてもう一つ良いことを言われました。「ロータリーの魅力を語り伝えよう」と。私は、「自らの言葉で自信を持ってロータリーを語れるようになろう」と言い換えました。今日の話を要約するとこの二つになります。

さて、奉仕活動や会員増強を考える前に、最近報道されている 2050 年問題。日本の人口減少について、兵庫県下においても、市町村が自治体として機能しなくなるところが出てくると言うことです。ロータリークラブの基盤である、皆さんの故郷がなくなってしまうたら、ロータリークラブは、存続できなくなります。私たちの故郷の人口減少への対策、地域社会の経済の活性化なくしては、故郷は存在しなくなります。今まさに、地域社会に存在価値を認められる地域社会の維持発展に寄与する奉仕活動がロータリークラブには求められています。ある地区には、婚活のための委員会があるとも聞いています。ふるさとの人口の維持・人口の増加のためのロータ



リー活動を速やかに進める必要に迫られています。

2020 年を 100 とした場合の 2050 年の西脇市の都市別人口指数 60 以上 70 未満とされています。婚姻者の出産人数は 2 名を維持していますが、問題は婚姻希望者の減少にあります。結婚できない理由の一つに奨学金返済の負担があります。対応制度として、県の「奨学金の返済支援制度」があります。また、西脇市においては、独自の補助金制度があります。企業の負担は少しですので、企業の社員福利制度の一つとして取り入れることにより、社員の採用、地元への定住が促進され、地域社会の少子化対策、活性化に少しでも貢献できます。少子化対策として、地方自治体が婚活マッチングアプリの活用をする、マッチングから成婚までの手助けをするボランティア活動、婚姻後の子育て補助をする制度もあります。ロータリークラブとして、地区補助金だけでなく国や自治体の補助金を活用して奉仕活動を行うのもよいかもしれません。

働き方改革が契機となって社内の出生率が大きく改善した伊藤忠商事株式会社。2010 年全国の平均を大きく下回って 0.6、2013 年 8 時以前朝方勤務体制を実施し 20 時以降原則残業禁止にしたところ 2015 年出生率は 1.54 と全国平均を越え、2020 年 15 時以降の早帰りを認める朝方フレックスタイム制度在宅勤務制度を実施し 2021 年には出生率 1.97 にまで改善されました。2023 年出生率は、全国 1.2 東京 0.99 兵庫県 1.29 です。職業奉仕になるかもしれませんが、企業としてできることがまだまだあると言うことです。ロータリークラブができて間もないころ、労働環境は劣悪を極めたそうです。ロータリアンの経営するレストランで労働環境の改善を行ったことが評判となりロータリークラブは発展したといえます。ロータリークラブの会員企業がこのようなことに取り組むことが、ロータリーの存在価値を高め、公共イメージの向上につながるのではないのでしょうか。さて、メンバーはロータリークラブに何を求めているのでしょうか。「第 2680 地区入会 5 年以内会員アンケート調査」が 5 月に行われ、223 人の回答を得ました。例会にはほとんどが積極的に参加していますが、委員会活動となると積極的参加は 50%義務的参加 25%不参加 25%となっています。積極的参加は、会員増強 20%、オリエンテーション 33%、地域への奉仕事業 40%、国際奉仕 18%、ロータリー財団・米山 22%、親睦活動 70%でした。そこで、参加したい奉仕活動について聞いてみると、地域社会への奉仕活動が 84.8%とダントツでした。このことから、入会 5 年以内の会員が現在のクラブの地域社会への奉仕活動には満足せず、新たな地域社会への奉仕活動を強く望んでいる姿が浮き彫りになっています。

さて、園田会長のテーマは、「夢の力・Power of Dreams」です。我々の原動力・機動力の源は、「夢」であり、夢を実現するために具体的な Action Plan を作り、行動することによって成果が得られると言われています。西脇ロータリークラブは、地域社会や国際社会に貢献する「夢」を目的にしたいと言われています。具体的な行動として、DEI、そして例会プログラム、親睦の充実、地域社会と交流する機会と会員が活躍する機会の増加、会員増強をあげています。会長の方針、夢を実現するためにクラブは組織的な運営がなされなければなりません。

◎魅力あるロータリークラブを目指して 役割分担

会員増強の役割分担	
立場	役割
地区	公共イメージ 情報提供
クラブ組織として	未来像 維持増強プラン 会員研修
会長 幹事	会長例会挨拶 増強バカ
会員増強委員長	リーダーシップ 具体的行動 成果
会員	人脈を生かす 社会貢献
会員維持の役割分担	
会長 幹事	会長例会挨拶 クラブの未来像 ロータリーを語る
クラブアセンブリー(協議会)	会長の情報伝達 プログラム進捗状況確認 半期の総括
クラブフォーラム(討論会)	奉仕部門別 活動内容課題 会員の自由な意見交換
SAA	魅力ある例会運営 メリハリのある例会進行
戦略委員会	理想のクラブ像 会員増強の先に目指すもの
研修リーダー	会長方針に沿った会員研修プラン 各種研修参加奨励
プログラム委員会	例会プログラム企画 会長・研修リーダーと連携
ロータリー情報委員会	新会員へロータリー情報提供 新会員研修
クラブ管理運営委員会	魅力あるクラブづくりの要 委員会の連携調整
職業分類委員会	地域職業分類 理想のクラブ職業分類バランス
出席委員会	活力ある例会の基礎 欠席会員への連絡 100%例会
親睦委員会	新会員歓迎会 各種親睦行事
出席免除会員	体力・時間の許す限り例会出席 育てられ育てたクラブ

魅力あるロータリークラブであるためには、クラブが組織として丁寧に運営されることが肝要です。それには、会長、幹事、役員、委員会がそれぞれの役割を理解して実行するようにしなければなりません。クラブは組織として、クラブの未来像を描き、メンバーがそれを共有する必要があります。例会での会長の挨拶は特に大事で、私は変革の 5 分と言っています。1 回 5 分、今年度の西脇クラブですと年

間 40 回 200 分。クラブの明日の姿を語り、ロータリーの話積極的にこなうことによって、会員のロータリー知識や情報を増やし、会員がロータリーを自ら語れるように成長を促す必要があると思います。地区のセミナーに行ったが、会長挨拶で聞いた話が多いと言われるようになれば素晴らしいと思います。会長の挨拶如何で、活力あるクラブになるか否かが問われると思います。

クラブアッセンブリー(協議会)は、ガバナー訪問の前に一回開催するのではなく年 4~6 回程度開催することが進められています。会長がクラブ役員、会員、委員に情報を伝達することが目的であり、会長が委員会のプログラム計画の進展状況に耳を傾ける格好の機会です。また、どうすれば奉仕プロジェクトを効果的なものにするかについて意見の交換を奨励する機会でもあります。今ですと、上半期末に開催し、各奉仕部門・委員会の上半期中の活動の総括と下半期の活動計画について協議する形でもよいと思います。

クラブ・フォーラム(討論会)は、奉仕部門別にクラブ活動の内容や課題について、会員が意見を出し合い、フリーディスカッションするのが本会合の目的です。奉仕部門の具体的な内容を決めかねている場合などに積極的に開催していただきたいと思います。

クラブ会員増強については、増強委員会が担当されるでしょうが、会員維持はどのようにするか担当委員会を決めていないクラブが非常に多いです。組織として会員維持を具体的に考えることが必要になります。

会員の資質の向上には、会長、幹事、研修リーダー、プログラム委員会、戦略委員会が一体となって取り組まなければなりません。プログラム委員会が熱心さのあまり先走ることも良くありません。会長方針に沿った、クラブの将来を考えた例会プログラム、新会員研修、地区セミナー参加者の選考等を協議する必要があります。会長は、協議した方針を会員に周知して協力を仰ぐことが大切です。

SAA はメリハリのある例会運営を行います。出席委員会は、会員の例会出席動向を把握する委員会です。例会で出席人数の報告を行うことが主たる目的ではなく、欠席しがちな会員にたいして例会への出席を促し例会を活性化する基礎づくりをする役割があります。例会の出席人数が例会委員会の影の活躍のバロメーターになります。

クラブ管理運営委員会は、その下に多くの委員会があります。多くのクラブでは、それらの委員会が思いつくままにバラバラに活動しているのが現状のようです。クラブ管理運営委員会は、魅力あるクラブづくりの要です。委員会を開催し、その下の委員会の調整を行うことが大事になります。

職業分類委員会は、入会された方の職業分類を考えるだけでなく、クラブの理想とする職業分類を考え職業分類表を見直す案をつくる役割を担っています。

出席免除会員は、自分が育てられ、自分が育てたクラブですから、体力と時間の許す限り例会に出席していただければと思います。

当地区 2018 年のアンケート調査を少し見ていきましょう。会員の維持増強に危機感をいっているクラブは、57 クラブ 78%もありましたが、会員増強活動プランを作成しているクラブは 31 クラブ危機感を感じながら手を打っていないクラブは 34 クラブでした。プランの重要性を話したところ、2020 年、2021 年には、70%のクラブがプランを作成し、効果があったクラブは 45%、これからの効果が楽しみなクラブが 36%でした。やはり、プランを作りましょうと言うことになります。当地区の会員増強プラン例 1.会員増強フォーラム(2 回)・会員研修会(1 回) 2.会員の知人・取引先関係 3.元会員・元会員の子息・令嬢の中の経営者 4.過去 5 年間の候補者可能性のある方 5.1 回/2 ヶ月増強委員会開催、クラブ全員情報を共有 6. 非会員・会員の交流会開催

退会防止対策を行っているクラブは、半数にとどまっています。ロータリーの友 2020 年 12 月号のアンケート回答記事に、「具体的な会員維持方法を教えてください」の回答が載っています。代表的なものをひとつ選択で、特になし 663(回答数 1247)という有様です。

クラブは組織として具体的に会員維持の担当を決め、プランを作成することが望まれます。当地区の会員維持プラン例 1.新会員に専属のカウンセラーを選定 2.歴代会長・70 才以上会員例会後に別会場で座談会開催 3.健康増進のスクワット、体操を取り入れる 4.元気な声出し・挨拶を 4 か月実施⇒ムードが変わってきた 5.クラブ全体での活動を増やし、活動を活発にするロータリーへの理解を進める 6 研修リーダー職業奉仕委員長の話・研修会・資料配布 7. 8.出席率向上の為、講師例会・ロータリーに関する卓話を増す 7.炉辺会を開・回数を大幅に増やす 8.例会休みがちな方に会いに行ったりした・長期欠席者へ近況伺 9.例会以外、会合・月 1 回有志の飲み会を開催・ゴルフ 10.奥様方のロータリー理解懇親会

地区研修リーダー会議でのこと。ある会員が「私は、仕事がうまく行っていなかった。ロータリークラブに入会して、「職業奉仕」を学んだ。地域の方との交流を積極的に行うようになった。すると、仕事が上手く行きだした。友人にロータリーに入って変わった自分のことを話した。しかし、ロータリー

への想いロータリーのことをうまく説明ができなかった。難しいものですね。」といいました。

また、会員増強拡大委員会でのこと。ある委員が言いました。「選挙事務所で二人きりになった。気が付くと一時間近くロータリーのことを熱心に話している自分に気が付いた。しばらくすると、いつロータリーに入れてくれるのか。と連絡がきた。」と。東京に全国の地区会員増強委員長、ロータリー財団委員長のセミナーがあり、他地区の経験2年目の増強委員長に聞きました。「クラブの卓話に呼ばれた時、なにかコツがありますか。」「それはね、時間いっぱい話すことです。」「質問をうけることが無いですから」ところが、あるクラブで長老らしき方から「質問。会員増強のコツは何ですか?」と聞かれました。「クラブによって事情が異なりますから----。」と言うと「教えたろか。それは情熱をもってやることや。」と言われたそうです。神戸西神 RC の丸尾バスターガバナーが、メンバーに「あんた、ロータリー面白いやろ。なんでか教えたろか。それはな、頭までどっぷりとロータリーに浸かったことが無いからや。一回どっぷりと浸かってみたらどうや。」と話したそうです。どっぷりと浸かった会員は、元気にロータリーを楽しんでいるようです。

さて、会員増強にロータリーの知識は必要でしょうか。あの方のように私もなりたいたい(高潔性・倫理観)、あの方の勧めなら入会しよう(尊敬)、あなたの熱意に負けた(情熱)、そんなに楽しいのか(学ぶ・親睦)、新聞記事を見て入りたくなった(公共イメージ)、これらが入会の動機でしょうが、それでもロータリーを語る基礎知識は必要と思います。当地区の2016年のアンケート調査「ロータリーの目的を利解していますか」でハイが64%、つまり理解していない方が36%もおられると言うことです。「職業奉仕は難しいと思う」イエエがわずか25%「決議23-34を理解していますか」ハイ33%でした。ロータリーを知るには、1.ロータリーの歴史を知ることです。2.歴史の中に、ロータリーの理念を知る(自己と利他・奉仕の精神)、ロータリーの組織を知る(クラブ・地区・国際ロータリー・財団)、ロータリーの変化を知ることができます。そして、3.ロータリアンと出会ってロータリーを知ることができます。2018年60人の手記をまとめた「会員増強物語」を出版しました。書かれている内容を要約しますと、「会員増強の両輪として、①新たに友を得ること、

・クラブが組織として具体的に戦略を立て実施・会員個人の人脉 ②会員維持の努力を行うこと、・魅力あるクラブづくり----惚れられる 活気のある-
・新会員の十分なフォローを行う・良きロータリアンを育成する」となります。また一番大切な魅力あるクラブとは、・地域において存在感を示せる、・会員はロータリーを共有し、自己を高め合い、信頼感があふる楽しさ、人のためにつくすロータリークラブとも書かれています。会員増強の本質とは、ロータリーの理念をもっと広めたい、良き友をもっと増やしたい、会員の職業の多様性を充実したい、そうするとクラブの雰囲気に変化が生まれる、そして良きロータリアンを地域に増やしたい、そのことによって地域社会を良くしたいと言うことではないでしょうか。会員を増やしてクラブは何を行いたいのでしょうか。クラブ運営資金のためでしょうか。どのようなクラブになりたいのか、地域にどのような貢献をしたいのか、地域そしてクラブの継続的發展に必要なものは何なのか、5年後・10年後のクラブの姿を明確に描くことが必要ではないでしょうか。

私が20歳前の頃、青少年活動をしていました。高校生の女の子に、「明日学校のテストがあるのに今日活動に参加して大丈夫なの」と聞くと、「ここに来たら、ためになることをいっぱい教われるし楽しいからと。」と返事が返ってきました。人は、楽しいから集まるのです。楽しいとは、学ぶことと親睦を深めることができて成り立つものなのです。新会員の不安を取り除くように誰もが声をかける、調会員もクラブの中での存在価値を実感できるクラブ運営、例会欠席会員への積極的な声掛けを行う、地域社会に存在価値を認められる魅力あるロータリークラブを目指してみたいものです。魅力あるロータリークラブを目指して、ロータリーに頭までどっぷりとつかり、ロータリーを自分の言葉で語れる人を育てようじゃないですか。ロータリークラブは倫理観のある人を育むところです。倫理観のある人は、自分の役割を責任を持ってやり遂げます。

私は、いつも「夢は真面目に本気が良い」と言っています。是非とも園田会長と共に魅力あるロータリークラブを目指して夢を実現していただきたいと思います。本日の卓話が皆様の魂の導火線に火をつけることができましたら幸いです。ありがとうございました。

今後のプログラム

9月16日(月) 休 会

9月23日(月) 休 会

9月30日(月) 担当：雑誌広報委員会

※お詫びと訂正

週報No.8【本月のお祝い/連続出席】で2名の記載漏れがありましたので、お詫びいたします。

2ヵ年 廣中 幸司会員

1ヵ年 岡井 昭憲会員