

会場名	サブリーダー	
	役職	氏名
大阪国際会議場 1001-1002	地区代表幹事	宮里 唯子
	地区研修委員	塩谷 眞治
<b>リーダー 役職・氏名</b>	地区研修委員	田中 研一
地区研修委員長		
岡部泰鑑パストガバナー		
<b>議事録作成者</b>	副 SAA 富田 祐子(大阪西南 RC)、安田 憲生(大阪西南 RC)	

発表者：地区研修委員 田中 研一 (15 時 05 分)

役員紹介・配付資料確認

発表者：地区研修委員長 岡部泰鑑パストガバナー (15 時 10 分)

リーダー挨拶

本日は、私(岡部 PG)から前半にクラブ研修の重要性、後半に塩谷委員よりクラブ幹事の役割についてお話しさせて頂く。

発表者：地区研修委員長 岡部泰鑑パストガバナー

### クラブ研修の重要性について

クラブ研修リーダーの多くは会長経験者であることから、会長の良き相談相手となることが求められている。次年度になるまでのこの 2, 3 ヶ月がクラブ研修リーダーにとって最も重要な時期であるとも言える。

以下、委員長から各クラブ研修リーダーに対しての Q&A 方式で進められた。(回答は省略)

- ロータリーの基本理念はご存じですか？
- 自クラブの良い点を教えて下さい。
- 自クラブで起こっている問題や悩みについて教えて下さい。
- 楽しい例会を実現するためには何が出来ると考えますか？
- 幅広い年代を上手に活動に取り込んでいくためにはどのような取り組みが考えられますか？
- 5 名以上の増強に成功したクラブはありますか？その取り組みについて教えて下さい。

様々な質問をしたが、皆さんの答えに正解、不正解があるわけではない。この機会に他クラブの取り組みから自クラブに取り入れられる事を一つでも見つけて欲しい。

クラブ研修リーダーは、RI、地区の方針や会長の思いを理解した上でクラブ内にわかりやすく伝えていく事が大切である。分かりやすく、というところが重要で、研修リーダーはいわば「中和役」であるとも位置づけられる。RI が、地区が、会長が言っているから、というだけではどうしてもトップダウンになりがちで、会員との間に意識の大きな溝ができてしまう。ここをソフトに伝え、み

んなに分かってもらい動いてもらうのも実は研修リーダーの役割である。同時に、RI や地区での動きや推奨されていることについても、いかに楽しく会員に実践してもらうかも大切な役割である。工夫してもらえるよう期待している。

発表者：地区研修委員塩谷 眞治

(16 時 00 分)

### クラブ幹事の役割

幹事の皆さんで My Rotary のアカウントは開設されていない方がもしいらっしゃったら、すぐに作成して下さい。

今日は「クラブを成功に導くリーダーシップ：幹事編 2019-22 年度」をもとに Q&A 形式で進めていきたい。(回答は省略)

- あなたのクラブにおいて、幹事は主にどのような役割を担っていますか？
- 幹事として会長とどのように協力しますか？
- クラブの各委員会をどのように支援しますか？
- 今年度のあなたの目標を教えてください。その目標はクラブ戦略計画をどのように支えるものですか？

幹事ほどロータリーや自クラブを学ぶのに良いポジションはないと思う。

次年度はガバナーのスローガンとして「Stand by you」が掲げられている。皆さんがクラブ幹事としてクラブに寄り添った活動をされることを期待している。そして、RI から地区、クラブに至るまで情報が全て集まってくる幹事の役目を通じて、さらに深くロータリーを理解する機会として欲しい。皆さんの努力によって、各クラブが満足度の高い活動が行われることを願っている。

発表者：地区代表幹事 宮里 唯子

(16 時 30 分)

### 2019-20 年度クラブへの依頼事項

「クラブを成功に導くリーダーシップ」を熟読してほしい。こうしたテキストは会長編、幹事編はもちろんのことガバナー編もある。しかし(私が今年度務めた)地区代表幹事に関するテキストというのは存在しない。そこで東京の地区支援室に問い合わせたところ、ガバナー編を読み込んで下さいという返答であった。つまり、地区代表幹事はガバナーと表裏一体となり活動することが求められているということである。幹事となる皆さんも同様に、会長編のテキストを通じて会長がどのようなミッションを背負っているのかを理解することで、会長をサポートしつつクラブの活動を成功に導くことができるのではないかと。

### クラブカードについて

ダイナースでは、コーポレートカードに相当する「クラブカード」の発行ができる。クラブでの懇親会費、ロータリーグッズなどの購入の際にはクラブカードで決済をするよう検討をお願いしたい。これにより、決済額の 0.3%がロ財団のポリオ基金に寄付されるからである。

当地区では、9 クラブがすでにクラブカードを採用している。過去 3 年間の決済総額は約 1,900 万円に上り、その 0.3%、約 60 万円が寄付された。これにより約 9,400 人の子供にワクチンが届け

られたのである。

野生のポリオワクチンを抑え込んだ国であっても、当面は不活化ワクチンの投与は続けなければならない。まだまだポリオ撲滅には多くの支援が必要あることをご理解頂き、会長方針としてポリオ撲滅に取り組むという事であれば、是非クラブカードの導入を検討して頂きたい。

また、クラブ研修リーダーの皆様におかれては、ぜひ新入会員に対し、ポリオ撲滅に対する RI の取り組みについてレクチャーして頂きたい。この事が RI、地区への活動の理解に、ひいてはクラブの活性化に繋がるものと考えている。

発表者：質疑応答

( 時 分)

**会員増強、またそれを実現するために例会を充実したものにするためのヒントがあればご教示頂きたい。**

(岡部 PG) せっかくの機会なので、ここにお集まりの皆様から事例を伺ってみたい。

(茨城西様) 数年前からの取り組みが今年度に実ったという形で 5 名の増強が達成できたように思う。例会見学に来てくれたゲストに対してのフォローは欠かさずやっていたことも功を奏している。

近年ロータリーの原点が薄れてきているように感じる。4 つのテストなどの考え方はポール ハリスの生い立ちに由来するところが大きいのではと考え、卓話の機会などにこうしたことを話すように努めているが、岡部 PG のご見解はどうか？

(岡部 PG) ロータリーの歴史や素晴らしい実績を会員に伝えていくのは非常に大切なことである。しかし、自分自身の経験を振り返っても、ロータリーの歴史を伝える前段階として、会員がクラブを楽しみロータリーに対して心を開いている状態になってもらう事も大切ではないか。

例会が楽しいから例会に行く、という感覚よりも、自分にとってクラブは「ファミリー」だという意識がとても強い。ファミリーだから皆に会いに行くし、食事もともにするという感覚。世代間格差の話も出たが、ファミリーであれば世代間格差があるのはむしろ当然で、それをどう受容して進んでいくか、という側面もあるのではないか。岡部 PG のご見解を伺いたい。

(岡部 PG) 全くおっしゃる通りである。これに、ロータリーというファミリーには親睦と奉仕という「目的」があるということも付け加えておきたい。また、異業種から学び研鑽することができるのも、ロータリーがファミリーだからこそ出来ることだという事もぜひ覚えておいて頂きたい視点である。

**3 年に 1 度の規定審議会の改訂はどのようなものになるのかの情報はあるか？**

(宮里委員) これについては近々報告会を開催する予定がある。メールで開催の案内が送られる。

閉会 (16 時 40 分)

**4 月 26 日 (金) までにガバナー事務所宛てにお送りください。**

返信先：ガバナー事務所 E-mail : funahashi@ri2660.gr.jp