

# 第1回例会にあたり

## 会長 牛島 聡・幹事 青木 隆幸

### 牛島 聡会長

今年度は前年度 小田会長の「アクティビティ」を引き継ぎながら、活気あるクラブになるように尽力して参ります。

青木幹事のサポートを受け奥山副会長、山下憲男副幹事と共に、目標を定めた複数年の事業計画によるクラブ運営を目指します。

私は今年度のクラブのキーワードを「研修と実践で活気あるクラブに」と、いたしました。お陰様で前年度から近年になく、多くの新入会員の皆様をお迎えして、平均年齢も若干ですが若くなりました。このタイミングを逃してはクラブの変革は望めないと感じています。

入会間もない会員の方々と共に、メンバー全員が新入会員の時の志に戻り、会員間の相互理解を深め、ロータリー活動の基本を学びそれを実践する良いチャンスです。会員の多くの方が「例会に来て良かった」「皆と会えて楽しい」と実感できる魅力あるクラブづくりを皆さんで目指しましょう。

2017年-2018年度イアンH.S.ライズリーRI会長は「ロータリー：変化をもたらす」をテーマにされました。また、第2580地区、吉田雅俊ガバナーのキーワードは「感動と調和」です。

私は「共に動き共に成し遂げる体験」を共有できることが会員間の絆を強め、それが自己に「変化をもたらす」そしてロータリアンとしての「感動と調和」に繋がると思います。

設立100年を迎えようとしている日本のロータリーが今、社会との調和を模索しています。会員減少の危機感から、社会の一員としてのロータリーを意識し始めたからだと思われまます。したがって、今私たちは日本のロータリーは何をしてきたかを検証し、これから何をしていくのかを会員各々が自覚することが求められています。そのためにも「研修」は重要だと私は確信しています。

今年度より大原クラブ研修リーダーの下、ロータリーの原点を学び、現状の課題を認識し、金太郎飴のようなクラブではなく、親睦と職業奉仕を軸に魅力的で個性のあるクラブづくりを目指しましょう。「研修」は、何も座学だけでは有りません。私は昨年度、数回の研修で講師の方々の指導的発言を拝聴いたしました。それが本当にロータリーに居ることの意味に繋がるか、私はあまり見出せませんでした。個人で出来ることは限られています。それだからクラブという組織を作ることが必要だったのではないのでしょうか。

私はその様な思いから、今年度は会員の皆様が共に体験しロータリークラブに居る意義を共有できる機会を作りたいと考えています。

今年度、八木会員にご尽力いただいております「奈良研修旅行」などは、会員間の相互理解を深める良い機会を頂いたと思っております。

また、相互理解深める意味でも今年度は会員卓話の機会を増やし、夜間例会も定期的に行います。その様なときは是非入会候補者をお連れください。

お茶の水はビジターの方から「暖かい」雰囲気があるとよく言われます。それは、私は会員間の序列や圧力を感じないからだと思います。

テーブルも指定とさせて頂きました。定期的にシャッフルいたしますので、相互理解を深める機会にしていだければと思っております。

今年度の活動方針といたしまして四つの方針を立てております。



### 1. ロタリー研修

・ロータリー研究会を研修リーダーの下、定期的に開催しロータリーの理解を深める

### 2. 会員増強・退会防止

・入会メリットを明確化し幅広く増強に努める。  
・入会2年未満のメンバーとの親睦とリレーションに努める。

### 3. 親睦の充実

・親睦の原点は例会出席なので「楽しい例会」の雰囲気づくりをする。  
・親睦活動委員会を中心に懇親会の実施や同好会を活性化させる。

### 4. 中長期のクラブ計画委員会設置の検討

・会長・幹事、エレクト会長・幹事を主要メンバーとしたクラブ活動の持続性を検討する。

また、奉仕活動といたしましては、継続奉仕として

1. 「カエルプロジェクト」支援活動の継続

2. 「夢の家」支援の継続

3. 断食基金の継続

新規支援活動として、森様からのご寄付を活用させて頂き、福島の中学生を元気にするための

4. 「友情ネットプロジェクト」への支援を、単年度で実施いたします。

「思いやる」という言葉が私は大好きです。また、そのように有りたいと常日頃心掛けております。我がクラブの奉仕活動は全て思いやりの精神で行われているものばかりです。他への思いやりが出来るのにクラブ内で出来ないはずが有りません。親睦やクラブ奉仕にも思いやりを頂き、各委員会に所属の皆様の委員長へのサポートを是非宜しく願いいたします。

最後に、クラブ会員にとって充実した一年になるようにベストを尽くしますので、理事、役員、会員の皆様のご協力をよろしくお願い致します。

### 青木 隆幸幹事

先日、新入会員の皆様と会食をしました。初めて会話をした方もいらっしゃるって大変意義のある会でした。

会員増強についてですが、私は、通信代理業をしておりますが、現在人口が増えない中、新しいお客様を増やすより、今利用している顧客の流出、例えばドコモから au、

au からソフトバンクに一定の人数が動くだけで、全体の台数を増やすことが難しくなり、通信会社も現在のお客様で長く利用している顧客へのサービスが手厚くなりました。我々も同じように今いる会員の退会を防ぐべく、手厚く会員同士で交流を持つことが大事だと思います。今年度は細かく交流をしたいと思います。

会長・幹事は、副会長・副幹事が翌年の会長・幹事に就任しますが、委員会は副委員長が委員長になることが、当クラブではまずありません。また、私も昨日まで誰が何委員か分からず、皆さんも自覚しておられない方が多くいらっしゃると思います。副委員長が次年度委員長になるようにすれば、ご自分の役目をもって真剣に取り組むのではないかと思います。



