



国際ロータリー第2770地区  
2005-06年度 指導者育成セミナー

ロータリーに学ぶ  
指導者育成について

2005年10月15日  
大宮ソニックシティ

R I 直前理事  
2770地区 PDG 田中 作次



## 研修第二部講師プロフィール



国際ロータリー直前理事  
田中作次(八潮R.C)

- 1975年6月 八潮 R.C 創立会員
- 1980年7月 八潮 R.C. 会長
- 1994～95年 R I 第 2770 地区ガバナー
- 1996～98年 ロータリー財団地域コーディネーター (ゾーン1～4A)
- 1997年 R I 1997 年国際協議会トレーニング・リーダー
- 1997年 R I ゾーントレーニング・リーダー (ゾーン1～4A)
- 1997～01年 R I ロータリー財団恒久基金日本研究グループメンバー
- 1998～99年 R I ロータリーの夢委員会委員
- 1999～01年 R I 指導力養成・研修委員会委員
- 2001～03年 R I ロータリー・センター実施グループ委員
- 2001～03年 R I 世界平和奨学専攻委員会委員
- 2001～06年 日本恒久基金委員会 R I 委員
- 1997～05年 R I 会長代理 9 回 (海外 2 回含む)
- 2002～03年 R I 地区大会検討委員会委員
- 2002～03年 ピチャイ・ラタクル R I 会長主催アジア平和会議副委員長
- 2003～05年 国際ロータリー理事
- 2003～04年 R I ゾーン研究会検討委員会委員
- 2003～05年 ロータリーゾーン研究会召集者 (東京・広島)
- 2004～05年 R I 理事会管理運営委員会副委員長
- 2004～05年 グレン・エステス R I 会長主催祝賀会議実行委員長
- 2005～06年 恒久基金日本委員会委員長
- 2005～06年 R I 財団管理委員長諮問委員会委員
- 2005～06年 ロータリー・センター委員会委員
- 2005～06年 TRF 未来の夢委員会委員

### 【財団基金設立】

冠名世界平和フェロシップ基金設立・冠名基金設立

### 【表彰】

R I 超我の奉仕賞、R I 会長賞、米山功労賞、遺贈友の会創立会員、  
TRF 財団特別功労賞、四大奉仕部門功労賞、メモリアル寄付、  
ポール・ハリス & アーチ・クランプ・ソサエティ創立会員

## ロータリーに学ぶ 指導者育成について

### 魅力的なクラブ作り

#### 1. ロータリー情報の徹底：

ロータリアン必携2005、ロータリー財団地域セミナー・ハンドブック最新版、ロータリーの友、手続要覧2004、毎例会にて4分間情報（当日の会報に載せる）、3年未満会員のロータリー情報研修会をクラブ単位で毎月1回90分程度、地区新会員研修会で、クラブの質問箱を活用し情報委員会で応える、地区セミナー終了後可能な限り早く出席者がクラブで概要を報告（20分以上）、RI日本事務局から資料購入、ロータリー文庫の活用、情報討論会、

#### 2. 活発なクラブ委員会活動：

できるだけ会員が重複しない委員会構成、過去3年の計画と実績を確認するが基本的にはゼロベースで計画を作成、委員会予算および他委員会との関連事項は会長エレクトと事前に相談、年度計画は該当全委員で検討し決定、年計画を第3四半期に終了するよう四半期ごとの計画に落とし込み第4四半期は最終確認、各四半期毎にPDCAサイクルを回しクラブで進捗を報告、委員長だけに依存しない、適度な頻度の委員会開催、活動はクラブ会員の多くの参加を、委員は該当委員会についてあらゆる情報を吸収し他の会員の誰よりも詳しくなる、

#### 3. チャレンジ精神：

どのような役職でも全てハイと喜んで引き受ける、難しい仕事ほどやりがいがあり窮すれば通ずる、常に高い挑戦目標を進んで設定、ライバルは他人ではなく本人（自分が立てた目標達成の信念）である、やさしい仕事も歓迎し質と速さの改善でトップを目指す、他の会員に対して自ら見本を示す、過去の流れに拘われないでいつも新鮮な方法を創造する、脳細胞は使うほど喜んでくれるので難しいことや困ることを引き込もう、今からでも遅くはない直ぐ始めよう、

#### 4. 感動体験を：

クラブ・グループ・地区の行事や国際大会に参加、クラブ強化推進委員会で作成した感動体験集を参考に、ビチャイ・ラタクル元RI会長が入会間もない頃仕方なく参加したクラブ行事で得た感動で本物の会員となる、私の例：心臓の痛みで会員に命を助けてもらったこと・当社が火災で全焼の際会員の思いやりとすばやい対応によってお客様の信

頼を得たこと、

#### 5. 例会は人生を学ぶ道場：

約束の時間を守る習慣、毎週会社を空けることが会社の部下を育てる機会、時間は作るもの、多くの異なる職業人から毎週学べる、世界中のクラブに出席可能、忍耐と寛容の精神を身につける、一方反面教師の特典もある、国際的感覚が身につく、職業倫理・社会道徳・四つのテストの徹底が図れる、毎週会員から職業上のヒントが得られる、生活の質を高めそして他人のために役立つことが人の幸せの基本であることを学ぶ、時間は全ての人に平等に与えられているが使い方によって結果は大きく異なる（例会も同様）

#### 6. 活気ある例会：

時間厳守、例会変更が少ない（例会変更は退会者を増やす）、拍手する人が多い、ゲストを温かく迎えるよう配慮、卓話者の時間を約束どおり守る、担当者が欠席してもロータリー・ソングの頭だしと音量は事前に備万端、会長のお話は例会場でしか聞けないロータリーに関する情報そして会員の近況報告、私語が少ない、例会上の時計を点鐘前に合わせる、委員会報告が活発、4分間ロータリー情報を毎週実施、時間延長を防ぐために最後の10分を最重要視する、前列が空かないよう工夫、プログラムの工夫、女性会員もいる、RI会長賞は毎年申請、委員長やパスト会長は毎回席を変え多くの会員と接する

#### 7. ロータリーのイメージアップ：

会員以外の市民や新会員候補者を時々例会に招く、地域の人たちの参加による奉仕活動、奉仕活動を新聞に寄稿、マスコミ関係者を会員に勧誘、商工会や商工会議所の役員や理事として活躍、会員の日ごろの真摯な職業活動や社会活動、会員はいつも胸に襟ピンを着ける。会員は学ぶ姿勢を優先しいつも謙虚である、地区補助金の活用、

#### 8. 例会出席の意味：

義務よりも権利、多忙な人ほど時間の作り方がうまい、クラブのための出席ではなく自分を磨く機会を得る、他人の話や雑談の行間からも果てしなくヒントが得られる。世界中のクラブに出席できる権利、メイクアップは出席補填よりも他クラブから学ぶ良いチャンスと捉える、地区の委員になればメーキャップカードは多いが自クラブへの出席を優先する、出席率は結果であり自分のために毎週出席する習慣が肝要、

#### 9. 会員増強：

明確な純増年間目標設定、達成期間は前年6月末から当年6月末（366日）、在籍人数記録最高に挑戦、7月から12月までに目標達成、会長・幹事そして増強委員長が中心と

なり全会員で協力、増強特別委員会を毎月開催、入会可能性のある方のリストアップと個別対策、女性会員は世界でまもなく13%、先進国では日本が現在最低で3%強→今後の可能性大、地域社会に入会可能な人でまだ声をかけていない人が多い、新会員が退会しないために：新会員のフォロー、楽しいプログラム、出席がよいクラブ、例会変更はしない、年会費以外の臨時出費を要請しない、例会出席以外にはむやみに時間がとられないように、毎週出席の習慣ができるまでフォロー、出席免除者扱いの誤解を説明、先輩会員からのよき指導、

#### 10. ロータリーバッジから来るイメージ：

信頼、倫理・道徳、友情、思いやり、ロータリーの綱領、生活の質を高める、人道的・教育的プログラム、ポリオの撲滅、世界理解と平和、責任、親友、自己統制、一人も欠けない団結(歯車)、100年の歴史と伝統、168カ国3万2千のクラブと121万の会員、International、世界最古・最大のNGO、国連憲章採択会議への協力、ロータリー創立者ポール・ハリス、世界本部（エバンストン）、超我の奉仕、最も良く奉仕するもの最も多く報われる、ユネスコ、Be A Friend、ロータリー財団、米山財団、世界平和フェロークシッ、

#### 11. 指導者の条件：

いつも貸しを作りお返しを求めない、思いやりの心、自分が委員長やクラブ会長になった時平時の協力が大きな力となる、年度ごとのクラブ会長の運営や方針に積極的に協力、会長に対して多くの会員は以前に頂いた恩に報いようとする、普段協力してなければその立場になった時後で困ることが多い、他人の長所を最低3つ知っている、他人をほめる、ロータリーの長所を優先する、プラス発想である、ハウレンソウ（報告・連絡・相談）が徹底している、約束を守る、説得力、やれない理由を探すよりやれる方法を探す、率先垂範、マイナスの言葉は禁句、自ら進んで先に挨拶、苦しいのは自分だけでない、どれだけ人より我慢強くなれるかで勝ち組となれる、

何かを本当に実現したければ真剣になる、そうすれば必要な情報はあちらからやってくる、最初から完璧をねらったら何もできない、まずできることからすぐ開始、迷った時はいやな方を選ぶ、意志あるところに道がある、何か一つは強いものを持っている(自信)、その気になれる人、忍耐・寛容・謙虚、他人を深追いしない(出口を作る)、他人の意見に耳を傾ける、潜在能力は無限、夢と目標を持つ、貸しをたくさん作りお返しを求めない (give and give)、他人の嫌がることをしない、リスクや失敗を恐れない、自分にできないことを他人にさせない、ロータリーをよく熟知している、批判にこそ耳を傾ける、自分を信じ他人を信じる、よくやったと自讃できる一日、笑顔、明るい、山頂への道は幾通りもある、

## ロータリーは人生を変える その一 ロータリアンが私の命を救う

私がロータリーに入会できたのは商工会会長の関さんという方でした。八潮市に初めてRCが創立されるので是非入会して欲しいということでした。その頃36才だった私はロータリーについての知識は全くありませんでした。まだその地域に東京から引っ越して来たばかりでしたので、商工会長さんからの勧誘をむげに断ることはとてもできません。この組織の内容も分からずに創立会員になってしまいました。1年半位経過しますと、仕事の忙しさと例会出席の時間配分がうまくいかず、その上に特別楽しい場とは思いませんでした。そこである移籍先輩会員にロータリーをやめたいことを話しました。しかし彼は自分も以前あなたと同じ事を思い立って先輩に相談したことがあったというのです。その時今退会したらあなたのためにならない。まだロータリーの本当の良さも、感動も体験もしていない、かめばかむほど味が出てくるのがロータリーだ。一生懸命にロータリーの事をやっていく内にそれがわかっていく。石の上にも3年だ。やめるのは簡単だが、もう一度入るのは至難の業だ。何回でも入会できるような仕組みになっていながら実は再入会しづらいのがロータリーだ。私もやめたかったとき先輩が止めてくれなかったら今の私はない。私がそう思うのだから今やめない方がよいと強いアドバイスを頂き、思いとどまったことをなつかしく思い出しています。それから1年ほどたった頃。私の会社で東京にある明治座を借り切ってお客さまの招待会を実施しました。ご招待の2,000名のお客さまの中から抽選で15名様をグアム招待致しました。2か月後の招待に参加して下さった方々はどちらかと言えばご年輩のご婦人の方々が60%で、あとは若い男性の方々でした。

4泊5日の短い旅とはいえ、お客さまに喜んでいただくために引率者として同行した私は若い人たちとは夜遅くまで、年輩の皆さんとは朝早くからおつきあいをするようになりました。この疲れのためか帰国翌日の早朝、胸がきゅっと締め付けられるようになり呼吸ができなくなりました。このときすぐにロータリーの会員である小林ドクターに家内から電話をしてもらい、車で送ってもらいました。痛み止めを打っても効果なく、モルヒネを打ってもらいました。そしてしばらく休んだ後、入院設備のある広瀬病院と連絡がとれ、そこに移動しました。広瀬先生は同じクラブの創立会員です。そこで2週間入院の間、毎日小林先生が仕事を終えてから広瀬病院まで私のことを心配し、見舞いに来てくれるではありませんか。同じロータリーの仲間とはいえ、このように思いやりの心をそのまま行動で実践する小林先生の心遣いには頭の下がる思いがいたしました。

2週間でも私の病気の原因がよくわからず、東京女子医大で精密検査をすることになりました。3週間ほどで病名がわかり、心外膜炎と診断されました。心臓の周りにウ

イルスが付着し、心筋梗塞のような症状になったと言われました。このように3つの病院でお世話になり、それぞれロータリーの会員のお陰で私の命が助かったと思うとき、ロータリーという組織、そして会員のすばらしさに感動するだけでなく、今後何かでお返しをしなければと思いました。私は退院後自分の健康管理のために小林先生から教えていただいた次の4つのことを必ず守るとみんなに宣言しました。一つはそれまで一日2箱すっていたタバコをやめる事にしました。2つ目は1日3食をきちんと必ず食べる。3つ目は夜11時までには床につく。最後は1日平均7時間の睡眠時間をとる事でした。今でもそれは守っています。

### その二 火災時におけるロータリアンの友情

今から14年前の11月5日、私がロサンゼルスにいたときの朝、日本から電話が入りました。日本時間では夜の10時半でした。私の娘からの電話です。本社と八潮店が火災で燃えているのですぐ帰ってくるようにとのこと。しかしこれは多分夢ではないかと疑い、手をつねってみましたやはり痛い。それでも信じられず一回電話を切ってもう1度こちらからかけ直すと言いました。やはり火災は事実でした。既に燃えているのだから仕方ない、死傷者が出ないことと外部に移らないことを祈るのみでした。八潮市では歴史上はじめての大きな火災に消防車は近隣の市からも応援があり翌日も燃え続けました。紙の卸問屋ですから燃えやすいはずです。その割には燃え尽きるまでには時間がかかったようです。

ロスから役員に対しての指示は32項目にわたりました。翌日関東で配送するための商品もコンピュータも受注伝票も全て全焼、しかしその上で次のことを指示しました。商品は翌日約束通りお客さまに届けること。お客さまから後になってさらに信頼を得るための方策を考えよ、同じ様な災難のあったとき他社ではできない様なお客さまの期待を超えた満足を提供する。困ることはロータリーの会長に相談せよ。当社の関東の全支店を活用し、全社一丸となって対応する等々でした。ロータリーの講演で危機管理のことを聞いていたので参考になりました。大きな量販小売業は全て仕入れ伝票を直接我々のコンピュータに入力し、その出力伝票に基づいて配達しています。しかし当日出力されたお客さまの仕入れ伝票も火災で燃えてありません。

そこで夜中に量販小売業のバイヤーに電話をし、状況をお話した上で、コンピュータの接続を当社の他の支店にきりかえ、仕入れ伝票を再発行してくれるよう依頼しました。商品は他の10の支店から分けてもらいました。量販店以外のお客さまからの受注伝票も燃えてありませんので全てのお客さまに電話で確認しなければなりません。電話を30-40本必要のためロータリー会員のNTT支店長様に依頼し、すぐに調達できました。仮事務所は近くの公民館をロータリーの会員である小森さんに依頼し、他の会社や

団体の予約を変更してくれました。このように火災で近隣に多大のご迷惑をかけながらロータリー会員の皆様のご協力で殆ど品切れもなく、お客さまのお役の立つことができました。本当にありがたいことだと思いました。

### 国連とユネスコ

国際ロータリーと国連との関係は1945年国連が発足した時に存在し、ロータリアンは国連の創設に手腕を発揮しました。サンフランシスコにおける国連憲章採択会議において約50人のロータリアンが、代表議員、顧問、相談役として活躍し、国連の最初の12年間に、5人のロータリアンが国連総会議長の要職を務めました。1943年にロータリーはロンドンにおいて国際的な文化および教育交換を推進するための会議を開催しました。

各国の文部長官、および世界中からオブザーバーが出席したその会合は、1946年に制定されたユネスコ（国連教育科学文化機関）の土台を築く会合となりました。

指導者の役割に興味 2005-06年度RI会長 Carl Wilhelm Stenhammar  
「私がロータリアンになっている理由」 Rotary Wisdom (1998) より

私は常々自分を幸せな人間だと考えてきました。私は大家族で育てられました。両親は私に優れた教育を与えてくれまして、私は全生涯を私の楽しむことで働くことができました。私は幸いにも美しい夫人を伴侶とし、共に暮らしてすばらしい男の子2人をもうけ、一人は素的な孫を1人贈ってくれました。私は常日頃から、指導者の役割に興味があって、地元のテニスクラブや聖歌隊や私立学校その他でお手伝いをする機会がずっとありました。

私がロータリー・クラブの会員になるようにとの申し入れを受けたとき、私はロータリアンであった父がしょっちゅうロータリーのことを大変好意を持って語っていたことを思い出しました。父は決して詳細なことは話していませんでしたが、いつも積極的、肯定的な面を語っていました。そういう事情もあって私が、社会の中で私よりも不幸な人々を援助すると言う機会を提供されたという訳で、ロータリー会員をお受けすることはあまり難しいことではありませんでした。私以外の人々も感じていらっしゃるように、私の貢献などは、大海の一滴の水に過ぎないことは重々存じています。然しながらマザーテレサが言っておられた様に、「その一滴がなかったら大海の水はいっぱいになっていることはないでしょう」それが、私がロータリアンになっている理由です。

(訳 西幸治氏)



## 会員増強と退会防止について

田中 作次 (八潮)

世界中のクラブは毎年新しい会員を多く迎え入れていますが、その努力も空しく毎年クラブ会員の退会者は入会者数と同等の5～10%にも達しています。しかしその原因については病気や死亡、事業不振や転勤などある程度やむを得ない理由はあるものの、多くの場合クラブ内の運営、管理、指導方法、人間関係等に起因する場合が少なくありません。

折角迎え入れた新会員の約40%が3年以内に退会していくという現状について私達は深刻に受け止め原因についての対応策を緊急に作成し行動に移していかなければなりません。どのようなスポーツにおいても、組織においても防衛と攻撃は一对であると同様にクラブの体質強化と発展の源は会員の退会防止と会員増強が共に重要な要素であることに代わりはありません。

また組織を生き生きとさせるためには常に新しい血の導入が必要であり、細胞と同じように分裂が必要です。私達ロータリアンにとって退会防止と会員増強こそロータリー活動の第一歩と言えます。それではどのような心構えでどのような方法で増強と退会防止に取り組むかについての具体例を挙げます。

- 増強は会長、幹事と増強委員長が熱心にやれば必ず成果は上がる その気になること
- 趣味を同じくする人を誘う (ゴルフ、写真、囲碁、など) 同業者、友人、親戚、近隣
- 1989年規定審議会によって女性会員の入会が認められ、現在世界の女性会員は15万人を超え12.6%を超えました。改めて女性会員の増強についてクラブで真剣に検討する価値があります。
- 拡大の時と同様に全員参加で、グループ単位で計画と実践を
- どこにもまだ会員になることを頼まれたことのない人が沢山おられます
- 本当に真剣になれば誰でも最低2人は新会員を推薦できる

- ダメかもしれないと先に否定するが多い。ダメ元でも積極性が功を奏する
- クラブ管理と運営の全てを棚卸し。改善の為のアンケート実施 会員の声を吸い上げる。
- 親睦と奉仕のバランスを意識する
- 多忙な人を推薦する。 多忙な人は時間の作り方がうまい
- 私達は誰かの推薦によって会員になった。今度はそのお返しが必要
- 社会のニーズの多様化によって新しいビジネスが生まれ、そこにチャンスがある  
新しい職業分類を迫りかける
- 知り合いを広めることができる絶好の組織である
- 過去は経済の成長と発展によって恵まれ、現在は普通の状況に戻ったのみである
- 増強が難しいという前に今までにどれだけ深く増強に努力したかを反省
- 同じ条件であってもすばらしい増強をするクラブの年度もある。何故だろうか
- 毎週1回の例会を開く世界で最も古く、最も伝統ある、最も大きなNGOである
- 計画した会員増強数は必ず達成できると皆が信じ行動する。PDCA
  
- クラブで純増強目標数を決定し、宣言する。そして全会員が他に発表する。
- 会員が自慢できるロータリー・クラブをみんなで考え、作る
- ロータリーが何かを会員に与えてくれるのを期待せず会員自身が多くを得られる  
組織
  
- 会員候補者でない人も例会に誘う 広報によい 数年後に入会するかも知れない
- できない理由を探すより、できる方法を探す習慣を

### 1. クラブ親睦活動はロータリーの基本：

仲間の人達の名前をできる限り覚え、顔見知りになるためにクラブ例会場に入った時できる限り多くの人に名前を呼んで挨拶をするよう努力しましょう。それは難しいようでも繰り返しのよって自然の行動となっていきます。最初は抵抗があるようでも意識的に毎回継続していくなれば、間もなく無意識の習慣となっていくでしょう。出席、挨拶、行動、マナーなど全て良い習慣は自分の意志で作られます。繰り返しの挨拶の中からクラブの親睦が満ちあふれて参ります。先輩会員は新会員をMake-Up に連れて行き、地域の行事、地区大会、国際大会に連れて行くことを奨励します。

新会員はこのような体験の中で親睦を深め、貴重な感動の体験を得てはじめて立派な会員になっていきます。参加しなければ良い結果の可能性は全く生まれません。

新しい会員はロータリーの良さ、感動を体験しない間に多くの会員が退会しているのです。年に何回か実施される配偶者と会員家族を交えた親睦のプログラムは会員同士の絆を更に強固にしてくれるでしょう。また老・壮・青の会員の年齢構成のバランスにも心がける必要があります。

クラブの雰囲気大切に：

- クラブ内に派閥が無く、風通しも良く全体がまとまっている。
- 各会員の長所を見つけそれを認め信頼します。
- ふさわしくない場面があれば反面教師として学びます
- いつも他人から学ぶ姿勢で例会や諸会合に臨んでいる。
- 席を変える 皆が知りあいを深めるために、半分の例会は指定席にする

- 会員や卓話者の話の前後に拍手する人の数が多く、活気がみなぎっている
- 私語の多いクラブは私語の少ない時に誉めるとともに今後も継続するよう奨める
- 例会場での互いの挨拶の場面は雰囲気を上げ友情を深める ○〇さんと何人いえるか
- 声をかける、あるいは握手して帰る
- 隣の人が話しかけてくれない（特に新会員の時に困る）

- 例会において、時々懐かしの歌あるいは童謡などもとり入れる
- よいことがあったら誉める。 行動、奉仕、計画達成、偉業、お祝い、仕事、親切
- 会長は謙虚さをもち、クラブ運営に対して誰からでも意見やアイデアを聞き、改善する
- 会長は会員間の意見の食い違いを和解させ、話をよく聞く、
- 例会時間の厳守 時間延長は来訪者や、会員に迷惑 皆、超多忙な人の集まり

- 多くの会員は何回か退会をしようと思ったことがあり、我々には退会を思いとどめさせる義務があります。
- 欠席者への気遣いは早めに実施します。
- 出席は正直に報告、登録と出席は別、MUカードの交換はできない、病気の場合は診断書が要、出席免除会員は出席率の計算に参入しない（分母と分子に入れない）
- 長期欠席会員には会長が訪問し、話し合い、困難の場合は一端退会してもらい、再度円満に入会をお願いする

- 年会費以外の臨時徴収を控える
- 会員の多くがクラブを訪問されるゲストに対して親切でしかも気配りを。

- 食事のマナー化は 高級ではなくても新鮮みを
- 会員の奥様も会員やクラブに対しても協力的である。
- 新会員へのフォローアップ

- ゲストのためや出席率低下を防ぐためにも例会変更を最小限にしている。頻繁な例会日の変更は出席を悪くし、退会者を増やします
- 増強委員長が欠席の多い会員に例会3日前にFAXを自宅にする
- クラブの中期計画を 夢があれば目標に変わり、目標があればやりがいがある
- 1カ月間の出席およびメーキャップ予定の提出

## 2. 会員への十分な情報提供：

日本には「好きこそものの上手なれ」という諺があります。同様にロータリーを好きになるためにはロータリーを良く理解しなければなりません。しかし新会員が自らロータリーを勉強することはそう簡単ではありません。入会当時を振り返れば私達は殆ど先輩会員から指導を受け、学び現在にいたっているといっても過言ではありません。先輩会員がロータリーの歴史や組織、プログラム、会員の種類、クラブ委員会、ロータリー財団、米山財団など基本的項目をしっかりと新会員に伝えておかなければなりません。

また常に変化する新しい情報を絶えず伝達することによって会員はロータリーの組織に参加している実感を身につけることができます。クラブ会長のご挨拶は貴重な短い例会時間にできる限り会員の情報やロータリーに関するトピックなどを主に提供することが肝要であると思います。特に新会員へのオリエンテーションやロータリーの情報提供は組織的、計画的に準備され、その内容も常に修正され、継続的に実施される必要があります。

地区セミナーの報告は2週間以内に最低20分以上行う 教えるは習うこと

- 每例会最低4分以上のロータリー情報を実施
- 新会員教育が適当な頻度で行われている。ロータリアン必携の有効活用
- クラブに質問箱を設置し、どんなことでも情報委員会が回答。
- ロータリーを知れば知るほど、ロータリーが好きになります。
- 湯浅元RI会長” To know is to love” 知ることは好きになることです。

## 3. 活発な委員会活動：

会員になった人達の多くはクラブ運営で何か役に立ちたいと常に思っていますが、クラブは実際には仕事をする機会を与えてくれない場合があります。ある委員会に所属していたとしても委員会活動が停滞しているために単に所属しているだけ

で、その機能を果たせていないことがあります。クラブの各委員会は年間の活動計画を年初に作成し、クラブ理事会で承認されその計画に従って委員会活動を進めています。委員会は年間目標達成のために四半期ごとにPlan, Do, Check, Actionのマネジメントサイクルに従って管理しています。この基本の下にそれぞれの委員会活動を見直し更に活発化させることによって新会員のやる気が満たされ退会防止に大きく役立つことでしょう。

地域から専門職務を代表して選ばれ、入会された会員であるだけに積極的で、前向きな人達の集団なのです。それだけにマンネリ化を防ぎ常に挑戦的な目標を設定し、委員会がその目標達成に挑んでいくなれば魅力的な委員会活動に変化します。委員会は四半期ごとに例会で進捗を発表することを楽しみにするようになるでしょう。RCに多くの委員会がある理由はクラブ規模によって異なりますがクラブ会員全員が委員会活動に参加できる余地を与えていただいているのもその理由の一つであると思います。いつも真剣にロータリー活動に取り組むことによって、私達はロータリーで多くのことを学ぶことができます。委員に任命されたら、その年度担当委員会について完璧に勉強する。資料参照：ロータリーの友

○委員会報告は毎例会平均3つ以上あると思います

○出番がない（リーダーの集まりである）何かをしたいと思っている。

#### 4. 魅力あるプログラムと地域のニーズに合った奉仕活動：

毎週実施される卓話その他例会プログラムが本当に会員の心を引きつける内容であるかどうかは鍵です。クラブ理事会とプログラム委員会は再度原点に立ち返り、会員の立場になって十分な事前準備を備えた魅力的なプログラムを提供するよう心がけねばなりません。新鮮で関心あるプログラムこそロータリーの心臓であると言えます。

また地域のニーズに叶ったそして会員の関心度の高いクラブ奉仕プロジェクトに取り組むことによって地域の信頼を得るだけでなく、地域の広報、会員の親睦、会員退会防止、会員増強に繋がります。そして人道的、教育的奉仕プロジェクトの輪は世界に広がり、世界平和に貢献することを会員自身が自覚し、会員である重要な意義を見出すことでしょう。クラブは会員の配偶者、家族と一緒にこの奉仕活動に参加することを進めてください。ロータリーへの理解は益々増大します。

○会員にとってニーズのある内容に絞って卓話者に依頼する

○地域への奉仕活動等によって地域社会で認められている。

○クラブ運営や、プログラムについて見直しと改善が常に行われている。

## 5. 会員である目的を明確にする：

これはロータリー綱領の実践を目指すことであります。知り合いを広める。事業を通じて道徳的水準を高め、職業を通じて社会に奉仕する。思い遣りの心を持ち人々や社会に役立つ事。会員の世界的親交によって国際間の理解と親善と平和を推進する事。自己の向上を図り人生を学ぶ事。人生における幸せの基本は他の人々や社会のために尽くすことを学びます。情報の宝庫である会員から企業成功のヒントを得る事が可能です。

このようにいつも目的を明らかにし、今何故ロータリアンであるかと自問するとき、ロータリーの偉大性と必然性を強く感じることでしょう。それぞれの組織を総動員しながら退会防止に取り組んでください。皆様の強い意志と信念がクラブ会長の心を動かし、そしてクラブ会長が会員各自に強い自覚を持っていただくことによって、成果を上げることができると信じます。

### 理想的なクラブの条件案

クラブ強化推進委員会 June 30 2005

1. 年間平均90%以上の出席率を目指している。
2. ゲストのためにも、出席率のためにも年間の例会変更が安易に行わない。
3. クラブ内に派閥をつくらない。
4. 会員が声を掛け合う（挨拶や名前を呼ぶ）比率が高い。
5. 会員の配偶者が時々例会に出席したり行事に参加する。
6. いつも他人から学ぶ姿勢で例会に臨んでいる。
7. 例会中、お話しの前後に大きく拍手する会員比率が高い（目標70%以上）。
8. 例会でのクラブ会長の挨拶は、ロータリーに関することに重点におく。
9. 例会プログラムや奉仕プログラムはマンネリ化や前例主義でない工夫。
10. 会員はロータリーの素晴らしさを認識し、退会防止、会員増強に熱心である。
11. 会員の年齢で老・壮・青のバランスがとれるよう努めている。
12. 近い将来に女性会員が全会員の10%以上を目指している（今、世界は12.5%）
13. 新会員教育を年間最低6回以上実施している。
14. ロータリー情報が少なくとも4分以上毎例会に提供されている。
15. 雑誌委員会は毎月、例会で「ロータリーの友」の内容と感想を報告している。

16. ロータリーのイメージアップと地域へのPRに全会員が力を注いでいる。
17. それぞれの委員会が活発に活動し、活動後に反省会が行われている。
18. クラブ理事会の報告は毎月実施されている。
19. 地区セミナーの参加者が2週間以内に例会で15分以上報告している。
20. クラブを超えて将来活躍できる人を育てる努力をしている。
21. 年会費以外にはできる限り例会でロータリー関係以外の資金を集めない
22. クラブの発展を図るため長期計画（3－5年）を立て、毎年更新している。
23. クラブ運営について、まず棚卸を行い、反省と改善が常に実施されている。
24. 政治的問題は例会中には一切触れない。
25. 職場や地域社会で職業倫理を高める為のクラブ活動や議論が行われている。
26. 全会員は「四つのテスト」を暗唱し、これを実行している。
27. 思いやりの心を持ち他人や社会のために尽くす（奉仕の理想）を理解する。
28. 地域社会のニーズを捉え地域社会に対する奉仕とそのPRの機会を持つ。
29. 奉仕プロジェクトは綿密に計画し、実施後必ず評価を行っている。
29. 会員はロータリー財団のプログラムと寄付の重要性を認識している。
30. 財団の年次寄付は全会員が少なくとも年間100ドル以上行っている。
31. 米山財団への寄付はその趣旨をよく理解し、積極的に取り組んでいる。

## クラブ会長・幹事の心構え

27 November 2005 PDG 田中 作次

新年度に当たり、クラブとして可能な項目を探し、挑戦して下さい

- ◎ 会員の退会防止と会員増強 純増5名以上目指す
- ◎ 会員全体の模範となる行動によって、みんなが協力する。 率先垂範が大切
- ◎ 積極性とプラス思考 全会員の長所を発見、好きになる、不可能はないと信じ
- ◎ 各委員や会員にやる気を起こさせ、P D C A 計画・実施・検証・再計画
- ◎ よいことがあったら誉める。行動、奉仕、計画達成、偉業、祝い、仕事、親切
- ◎ 各委員長に最適な人を選ぶ。自分の手足となる
- ◎ 会員間の意見の食い違いを和解させ、話をよく聞く、クラブ内に派閥を作らず
- ◎ リーダーは冗談でもマイナスの言葉を使わない。 増強、寄付、出席の重要性
- ◎ 地区やグループ主催の行事には必ず担当者を100%出席させる。数日前に確認
- ◎ 会長挨拶は事前に準備し、会報担当者に渡す。内容は主にロータリーに関して
- ◎ 一番早く例会に出て会員を待つ。笑顔で、名前を元気で呼んで挨拶を
- ◎ R I 会長賞には毎年挑戦。各委員会で挑戦項目を決定し、いつ誰かを決める

- ◎ クラブ理事会は毎月開催、決定内容を次の例会で必ず報告する。
- ◎ 会員のクラブ会費を有効に活用し、徹底的にムダを省くために定期的に検討会
- ◎ 奉仕活動の棚卸し、絞り込みも重要。4つの奉仕：金力・労力・智力・慈愛
- ◎ 出席は正直に報告、登録だけでは出席でない、カードの交換はできない  
病気の場合は診断書が要、出席免除会員は計算に参入しない、長期欠席会員には会長が訪問し、話し合い、困難の場合は一端退会してもらい、入会可能になったら再度入会をお願いする
- ◎ 米山への普通寄付は年2,000円以上（実際はもっと多い）をクラブが会員に代わって納める事になっているが、R財団はそれがない。今後財団もクラブで30ドル〔できるだけ50ドル〕以上をクラブで寄付し（実績は個人別にする）その他に今まで同様をお願いしていくことが推奨されている。クラブ内における奉仕への資金の見直しや節約を通して実施。会費のアップは出来る限り避ける
- ◎ 例会変更は結果的にクラブの出席率を悪化させ退会者をつくるものになる
- ◎ 謙虚さを持ち、クラブ運営に対して誰からでも意見やアイデアを聞き、改善す
- ◎ クラブ運営において過去5年間で最高の内容と実践力を目標とする。
- ◎ 地区やR Iからの資料や伝達等すぐに処理する。催促を受けることは恥となる
- ◎ 各委員長に依頼したことで必ず途中の確認を。報連相、全ては会長に責任
- ◎ 例会時間の励行 時間延長は来訪者や、会員に迷惑 皆、超多忙な人の集まり
- ◎ ロータリーソングは童謡や昔の歌なども評判よい。歌詞はクラブ会報に載せる
- ◎ ガバナーの目標、会長の目標や委員会の目標と実績を3カ月に一回確認し報告
- ◎ 毎月または隔月に実施される会長幹事会の報告をクラブ例会にて原則として次週に最低20分報告。そのために年間の会長幹事会日程を決めてもらいクラブ・プログラムの中に事前に入れておく。
- ◎ 卓話が始まる前に来訪者が退席することは大変失礼だ。同じことをしないよう
- ◎ クラブの年会費以外の臨時資金要請に対して会員の不満はかなり多い。退会要因の一つであり要注意
- ◎ 1年間は9カ月しかないと思ってクラブ奉仕実施計画を立てる。第4四半期は次年度の準備（ペッツ、地区協議会、地区大会、その他）で思うようにできない。この期間は計画未達の際の予備期間とする
- ◎ ガバナー公式訪問がどのような形式であれ、会員にとって感動的で学ぶことがより多くなるように配慮する。出席が100%になるよう事前の完璧な準備が必要
- ◎ クラブに送られるロータリーワールドの活用を再検討。例えば要点を配布又は会報に
- ◎ 次年度国際大会へ参加しよう。初めての会員は是非参加し一回感動の体験を
- ◎ ロータリーの友への投稿を積極的に 4-5月要するが意義は大きい 友への 関心
- ◎ 国際ロータリー事務局の積極的活用を、奉仕課は大木様、財団は片岡様です



- ◎ 次年度の委員会の統合や分離もエレクトと共にクラブのサイズ、その他によって検討
- ◎ 委員会の委員の皆さんを個人的にも、人前でも、様々な手段で激励する
- ◎ 各委員会ごとにその委員会についての勉強会を実施、スペシャリストになれる
- ◎ 家庭集会を開催 あまり大勢でない方がよい。全員が3回以上発言できるように
- ◎ ロータリー財団と米山財団への寄付は11月までに達成させる努力を
- ◎ 財団奨学生や米山奨学生そして交換学生などに卓話を依頼する
- ◎ クラブの長期計画（5年程度）を立案し、毎年確認や見直しをする
- ◎ ロータリーは世界一厳しい制度だから価値がある。甘くしていけば価値は落ちる
- ◎ ロータリーは例会や仲間を通じて自分を磨いていく場である。誰かが何かをやってくれるのを待つのではなく自から進んでよい点を取り入れる努力が肝心だ
- ◎ MUは出席補填にもなるが他のクラブで学ぶことも多い。よい点は取り入れる
- ◎ 女性会員は世界で、まもなく16万人に、日本でももっと勧誘できるだろう
- ◎ 新会員には1年間オリエンテーションを行う（情報委員会）特典と責務、歴史・綱領・規模・活動、RIのビデオ上映、地区組織、RI組織と運営、R用語等
- ◎ プログラムは例会の善し悪しを決めるポイント、つまらないと出席に影響、十分な検討と準備を万全に、
  
- ◎ 外部卓話の時間短縮をしない、約束通りの時間を（例30分）守る。もし危険と思われる場合は会長の話を最後に持っていくことも一つの方法
- ◎ 会員卓話の場合も3人以上は要注意、時間不足で次回に回すことがある。最後の会員は後回しになってロータリーに幻滅を感じ退会した例がある
- ◎ 毎例会ロータリーに関する4-5分間情報スピーチを実施 情報委員会委員で
- ◎ 例会は1分前に始まり1分前に閉会する気持ちが肝心
- ◎ 会員はいつも会ったらすぐ名前を呼んで挨拶する習慣を 特に新会員にはよい
- ◎ ロータリー特別月間（例ロータリー財団月間）の有効活用 月間を特別に強調する
- ◎ 他の優秀なクラブ会報を参考にしながら自クラブ週報の内容を改善していく
- ◎ クラブの会計上で赤字を作らないように管理監督が重要
- ◎ クラブ年次計画書作成は模範となる他クラブの前年度計画書を参考に改善する