

昨年は足立ガバナー年度で、地区の各セミナーで著名な多くのパストガバナーの講演があり、奉仕の原点であるロータリーの心を学ぶ、多くの機会に恵まれました。その講演記録の内容を抜粋して紹介致します。

親睦を目的として発足したロータリーは、会員同士による相互扶助による事業の発展を経て、自らの事業を健全に運営すると共に、対社会的に奉仕する組織に進化しました。そして、最終的に、職業奉仕と社会奉仕の二つの奉仕理念を確立したのです。

その一つはアーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した職業奉仕の理念で、最も良く奉仕する者、最も多く報われる、という第二のモットーとして、ロータリアンの心に深く浸透しています。職業奉仕とは、シェルドンが大学で専攻した販売学を基本として、経営学の基本理念とした教をロータリーが受け入れ、奉仕理念としたもの、自分の儲けを優先するのではなく、自分の職業を通じて社会に貢献するという意図を持って事業を営めば、結果として継続的な事業の発展が得られるという独自の思考です。事業を営む事は経営学を実践することです。事業の発展は末長く利益をもたらす顧客を確保する事であり、自分だけ儲けようとする商売から脱して、他人に対してサービスする事が、事業を成功させる方法なのです。

サービスが良ければリピーターとなって、何度も店を訪れるでしょうし、新しい顧客も紹介してくれるはずです。そして店は賑わい継続的に発展していくのです。

シェルドンは原因結果論から奉仕哲学を説いています。火という原因によって、熱という結果が生まれます。大きい火によって大きな熱が得られるように、大きな奉仕を行えば、大きな利益が得られるのです。利他の心を持って、他人の成功を願うことが、自らが成功する秘訣なのです。

ロータリアンの職業は利益を得るための手段ではなく、その職業を通じて社会に奉仕するためにあるのです。

私どものクラブの坂本一パストガバナーが、以前講演の中で話したことが印象に残っています。

ロータリーの原点は職業奉仕にあり、奉仕というものを職業の中に見出すか。

その為の勉強の場がクラブ奉仕であり、その上に社会奉仕、国際奉仕が可能になる。

又、ロータリーを楽しむことの本質は、ただ賑やかにワイワイするのではなく、ロータリーを理解する事が基本にあると話しておりました。

私もロータリアンでいられる事に感謝し、自分の人生観を高めていく勉強の場がロータリーであると信じて、努力していきたいと思えます。

出席率向上に向けて

田村 憲一郎 ロータリー研修委員長（アカデミー部門）

今日の例会は、出席率向上ということで本題の中味の濃いところは小林さんをお願いし、私はその前座を務めさせていただきます。

私が北クラブに入会したのは、25年前の昭和59年で、そうそうたるメンバーが入会しておりまして、小松さんが5月23日、金森さんが5月30日、私が7月23日、穂積さんが10月30日の入会、前年の58年には小林さん、浦田さん、高橋さん、熊沢さんが入会し、次の年60年には千田さん、中嶋会長が入会しております。



北クラブの歴史を作ってきた方ばかりですが、その頃の会員数は90名から100名の大台に乗った時期もありました。クラブの入会に当たって言われた事は、「ロータリアンの義務は三つある、一つは会費を納めること、二つ目は例会に出席すること、三つ目はロータリーの友を購読すること」、この三点を守れば退会になることはないからと教わりました。

会費を納める事と、「友」を購読することは、仕事をやっていれば解決しますが、毎週の例会出席だけは強い意志がなければ、続ける事の難しい義務であります。

私のスポンサーは松田弘正さんでした、スポンサーに迷惑をかけない為にも例会出席だけは、まず頑張ってみようと決意しました。お蔭様で、入会の決意が今でも続いており、昨年の旭川地区大会で、25年表彰を受ける事が出来ました。

以前、村井直前会長のおとうさんが会員だった時、あれほど公私共に忙しく、出張の多い方だったのですが、クラブの例会に出られた時は、必ず何枚かのメイクアップカードを出席委員会に提出されておられました。在籍30数年、釧路にいない時は出張先でメキャップをされ、永年優良出席会員として私どもの模範の先輩でありました。家庭集会だったと思いますが、「私がロータリーをやめる時は、例会にも出られず、メイクアップも出来なくなった時です」言っておられた村井先輩の言葉が脳裏に焼きついております。

「田村は例会に来ると、居眠りばかりしている」と陰で囁かれているようですが、私の商売は、朝4時に起きて卵の箱詰めをする手間のかかる仕事をしております、先ごろ地元の名門スーパーが倒産しましたが、毎年大きな取引先が歯の抜けるように無くなります。あとは人を雇わないで自分の身体を使って継続していくしか方法がないのが現状です。その様な訳で、例会で居眠りしている事が多々ありますが、何とか在籍する限り、皆出席を続けようと思っておりますので、お許し頂きたいと存じます。この辺で、小林さんに譲りたいと思います。

出席率向上に向けて 小林 貢 会員 パスト会長

私に今日の卓話の白羽の矢が立ったのか考えてみました。8月頃のロータリーワンポイント情報で、出席率の話をした為だと思いました。

出席率の計算において、12名の免除会員がありますが、その出席が活用されていない為に、率として大変低い数字で発表されている事が、ここ2~3年続いていたので、私としては、頭を悩めておりました。

何故そう思うのか、新入会員に対するオリエンテーションなどにおいて、ロータリアンには最低三つの義務がありますよ、「出席して下さい」とくどい位言っておきながら、例会で現状の出席率を耳にしますと、出席はその程度で良いのでないか、仕事も忙しいので半分位で良いと思うのではないのでしょうか、悪循環に作用して中々出席率が上がらない状況であると推測されます。

そこで、ワンポイント卓話の時、出席率を提示しないで欲しい、どうしても提示するなら出席免除会員の出席を考慮した形にして欲しい旨、申し込みを致しました。その願いを取り上げて頂き、納得のいく数字となり、少しは安堵しております。

皆様の中で、パーセントが低いからサボるという意識はないと思いますが、良好な状況となる雰囲気作りが大切であると考えます。

皆様の顔ぶれを見ていると、何か若い人の出席が少ないと感じましたので、出席委員会より、昨年7月~12月までの出席表を借りて分析してみましたのが、お手元の表であります。

在籍年数出席率分析表は、計算が難しくて、1日半くらい掛かって作成しました。

在籍3年未満の会員が18名いて、出席率60.6%、平均年齢45.9歳

在籍4~9年の会員は16名いて、出席率36.5%、平均年齢55.3歳

在籍10~19年の会員は15名いて、出席率60.3%、平均年齢56.9歳



在籍20年以上の会員は6名いて、出席率85.7%、平均年齢66.2歳

免除会員は12名で、出席率46.8%、平均年齢77.4歳であります。

この中で4～9年会員は、ちょうど仕事の一番忙しい年令だと察しておりますが、あとは60%以上であり、特に20年以上は86%ですが、例会に一回も出てない人が一人おりますが、100%出席が5人おります。4～9年の会員について、私もそうでしたが3年未満までは、ロータリーを頭に置きながら仕事などをしておりましたが、段々と慣れてきたり、多少惰性的となったり、気の緩みが出たり、仕事の忙しさに気持ちが向く時期なのかと、表を作成しながら考えました。また、修正出席率計算表を参考にして頂くと数パーセント向上できると思います。

「出席率向上に向けて」の対策は、実際の事を言いますと対策なしであります。一人ひとりがどう意識するか、自覚を持つか、それ以外にほとんどありません。

次年度に対する参考の為に・・・

1. 出席免除会員で出席率の高い会員の免除を解除し、出席率向上に繋げる。出席免除会員とは、年令とロータリー在籍を足して85以上になると資格が得られる。ただ、免除会員になるかならないかは本人の申請による。

また、3年未満18名のなかに1年未満が14名います。出席を意識して頂く為にどうしたら良いのか、

2. 家庭集会やフォーラム、朝粥塾などで話し合い会員の意識の高揚を啓蒙する。