



33 創立 1984.7.10 / 認証 1984.8.6 国際ロータリー第2660地区 大阪鶴見ロータリークラブ会報

事務所：〒534-0026 大阪市都島区網島町9番10号 大閘園内
電話：06-6357-8171 ファックス：06-6357-8011
例会日：毎週火曜日 12時30分 / 例会場：大閘園
会長：山崎修一 / 幹事：津野友邦 / SAA：木村和雄
電子メール：rcosatrm@cf.mbn.or.jp
ホームページ：http://rc-osaka-tsurumi.jp/



人類に奉仕する
ロータリー

本日の例会

〈第1554回〉 2017年6月13日(火) 本年度第35回

卓話

「三方よしで世界へ」

講師：三方よし研究所 副理事 中澤道盛氏

担当：覚野会員

■ロータリーソング ■ランチタイムミュージック
それこそロータリー 夏は来ぬ

次回の例会

6月20日(火)

次回卓話

ホテルの夕べ夜例会
お友達紹介・家族会

前回の報告

会長インフォメーション <PRESIDENT INFORMATION>

会長：山崎修一

経営者の人財とは？・・・その1 「やりきる力」

前々回、前回の「人が育つ環境づくりの原点」は以下の通りでした。

原点7 育てるべきは、「価値創造人財」と「経営者の人財」に集約される。

原点8 「価値創造人財」とは、「ターゲット顧客に指名される価値を生み出すプロ」をいう。

今回からは、いよいよ最後の本丸、育てるべきもう一つの人財、「経営者の人財」についてお話をしましょう。

「経営者の人財」には実にさまざまな能力が要求されます。私どもが行う「経営者の人財」の研修においては、10分類50項目の視点に基づいて、360度評価をしています。しかし、究極は二つだと私は考えています。一つ、引き寄せる力(巻き込む力)、もう一つ、やりきる力です。なぜなら、

原点9 「経営者の人財」とは、「他人を通して(他人を巻き込んで)、自分のやりたいことを、やりきるプロ」をいう。

と考えているからです。今回は、まず「やりきる力」につい

て考えてみましょう。

ユニクロの創業者柳井氏が、「これが私の経営の教科書だ」とおっしゃっている『プロフェッショナルマネジャー』に次のような一文が見られます。

「二十二通りの方法を試み、それでもまだ成功しなかったら二十三番目の方法を試みなくてはならない。」

三つか四つくらいしかけて、経営をしたと勘違いするな、20を超えるトライエンドエラーを繰り返し、最後までやりきるのが経営だ、と言っているのです。最も必要なことはやりきるまでの「執念」ということになるでしょう。

しかし、もちろん、ただ闇雲にたくさんやりさえすればやりきれるわけではありません。そこには多くの体験を通じて得た「ノウハウ」(マネジメント手法)が要求されます。

さらに、もう一つ重要なのは、スピードです。やりきるまで10年かかっていたら、やりきったとは言えないからです。これはすでにお話をしています。年5千万円の売上しかできない人は、1億円の売上をする人と何が違うのか。その人も2年かければ1億円の売上ができるとするならば、1年で実現できるか、2年かかるかのスピードの差ということになります。

サブ原理1 やりきる力の源泉 = 執念 × ノウハウ × スピードということが出来るでしょう。

ロータリー親睦活動月間

大阪鶴見ロータリークラブテーマ「変化対応 実験年度」



〈6月はロータリー親睦活動月間です〉

- 6月 6日(火) 現・次年度理事会 サファイアルーム
10~14日 国際大会 アトランタ (アメリカ)
20日(火) ホタルの夕べ夜例会(お友達紹介・家族会)
太閤園 桜苑 庵 18時より
24日(土) さつまいもPJ 除草・水やり
27日(火) 理事役員退任挨拶

* 6月ロータリーレートは110円です。

* 田中会員 喜寿のお祝い

* 木村会員は現在病院にて入院加療中ですが、回復良好で来週退院の見込みと奥様よりご連絡がありました。一日も早い復帰をお祈りいたします。

* 6月1日大阪水都RCチャーターナイトに山崎会長、秀島エレクト、清水会員、山川会員、わたくし津野幹事が出席して参りました。

〈大阪水都ロータリークラブの基本情報〉

例会は月二回、19時から20時で食事は無し、入会金5千円、年会費9万円。

チャーターメンバーは36名、チャーターナイトの時点で既に44名、チャーターナイトに入会予定者が16名出席。



先ほど幹事からチャーターナイトへの出席報告がありました。

大阪水都ロータリークラブの紹介が横組みの48ページに掲載されています。例会場(中央電気倶楽部)と事務所(石切町)が大きく離れているのは不便ではないかと思いますが、良し悪しは別にして「クラブ運営の柔軟性」を存分に生かしたローコスト運営の型破りな新クラブです。

3ページのRI会長メッセージ「手を差し伸べたいという思いから」は、勿論必読です。25ページの「10年後のロータリーは？」には、昨年のRI規定審議会による定款変更とクラブ細則の関係(クラブごとにその特色が出せる)が記載されています。また、入会10年未満でガバナーに就任した例が日本でもあるという事には驚かされました。

縦組みのページ巻頭は「地球温暖化防止の切り札は？」です。足利工業大学理事長の牛山泉氏による2550地区大会の記念講演要旨ですので、信用がおける内容と思い

ます。これによると、その気になれば自然エネルギーだけで日本のエネルギーは全て賄えるようです。特に、「原発には必ず付属する揚水発電所を不安定な自然エネルギーを安定化させるために利用する」という考えは目から鱗でした。

会員拡大増強セミナー報告

会長エレクト:秀島博規

6月3日(土)に開かれた掲題セミナーの報告です。

このセミナーでは前例が無い事としてガバナーエレクトが基調講演を行われ、会員増強にかける地区の注力度合が感じられました。

片山勉ガバナーエレクト基調講演は、「個性を生かし、参加しよう」のガバナースローガンに基づいて、昨年4月のRI規定審議会の新しい内容を如何に会員増強につなげていくかがポイントでした。

先ず、かつては・・・会員開発→「会員増強」であったが、昨今は・・・入会・参加促進→「会員増強」(Membership Attraction and Engagement)であるという考えが示され、地区会員増強委員会の呼称も「地区入会・参加促進委員会」に変更されることが発表されました。

また、会員となる魅力向上→クラブの将来ビジョン→クラブの友情、友愛、会員同士の絆、という連鎖の説明と、会員増強のためのロータリーの認知度向上が強調されました。

その後、会員増強のアンケート解説があり、入会促進の実例報告と合わせていずれも触発される内容で、ここでは書ききれませんが、今後の会員増強策に反映していきたいと思います。

その中で特に注目を集めたのは、大阪梅田RCで「会員増強同好会」が活動しており成果をあげているとの報告でした。30周年では60名以上の会員が2013~14年度の20名まで減少したが、2016~17年度の40周年は何とか40名以上で迎えたとのこと。クラブの組織ではなく「同好会」を作ったことで、熱意のある人がやらないと増強は進まない(モチベーション)、委員長・委員の単年度制(事なかれ思考になりがち)などの問題を解決できたとの事でした。掟破りのようでは有りますが、当クラブでも検討に値するのではないのでしょうか?

田中会員の喜寿のお祝い



😊 NIKONIKO箱 😊

¥15,000.- 累計 ¥1,164,000.-

菊井会員 日曜日ラインを始めたのですが、事前に送り先を選別する方法がわからなかったので、一斉送信してしまいました。皆さんに届いたらブロックしてください。

水間会員 小生、脊椎間狭窄症になってしまいました。右足が痛くて痛くてベッドで横になれません。皆さんもご注意ください。それと、祝阪神タイガース。

谷 会員 1944年6月6日午前6時ノルマンディ上陸作戦が開始され、第2次大戦の潮目が変わりました。在籍20年のお祝い有難うございます。

田中会員 HC10回連続賞ありがとうございます。

大草会員 前回早退のお詫び。

大阪鶴見RC国際交流基金

¥24,000.- 累計 ¥402,000.-

田中会員 喜寿のお祝い有難うございました。もっと長生きしたいと思います。

中村会員 6/16誕生日 自祝。古希になります。60代とお別れるのが寂しいです！！

秀島会員 会長年度をあと1カ月に控え、待ち遠しくてわくわくしている秀島です！！なにはともあれ(笑)

小山会員 HC.10回連続出席 自祝。今年度の本基金への寄付がまだ少ないようなので、こちらにさせていただきます。

菊井会員 ホームクラブ10回受賞 自祝

卓 話

若者から期待される経営者のあり方分析

講師：松本あゆこ氏

担当：大見会員

私はデザインと出版で「選ばれる商品・サービスにシフトチェンジ」するブランディングのお仕事をしています。

今はお一人様企業で行政から経営者、人魚まで幅広くお仕事させていただいていますが、10年ほど前までは普通の会社員でした。

当時はアパレルブランドの中で雑貨カテゴリーを展開させていて商品を作ったり、企業コラボなどをしてきました。

会社の資金でブランドを作り、在庫を抱えて、商品を販売できたこと仲間がいたから、チームがいたからできたことに心から感謝しておりましたが、そういった経験を生かそうと、独立させていただきました。

最近ではビジネス書の出版もあり多くの経営者の話を生で聞かせていただくことが増えてきました。

それぞれの会社経営者様の思いや方針など細やかに聞いていく中で非常に興味深いことをされている方もいらっしゃいます。

常に、いろいろな角度から物事を捉えること自分本位ではなく、相手の立場に立って相手が喜ぶことをお互いに言い合ったり気遣うことができれば必然と業績が上がっていくということ。そして、その思いや意識が組織から社会へと伝染していけば、もっと夢のある世界が広がると私は感じることができました。

最後までお聞きいただきありがとうございました。



出席報告

(6月6日1553回)

会員数	32名	ビジター	0名
(内出席規定免除	10名)	ゲスト	1名
出席会員	22名中 17名	出席総数	26名
出席免除会員	10名中 8名	前々回	5/23 M/U 1名
出席率	25/30 83.33%	修正出席率	80.65%

卓話

「変化をもたらす」力：「会員増強」 —持続可能なクラブと奉仕活動の礎—

担当：秀島会長エレクト

会員増強の方策について（各会員のご意見を反映して個別具体化）

- ・若い会員（現役世代）及び女性会員にマッチした例会運営やイベントの柔軟化
 - ①例会の適正回数を検討：2016～17年度は試行期間と理解（47～48回→37回）
 - *回数が減りすぎると「行きたい時に休会、行けない時に例会」の矛盾も拡大する
 - 次年度は40～41回に増やすが、引続き試行期間として位置付け、固定化しない
 - ②「出席要件の緩和」を検討：出席免除の柔軟適用と例会外の活動参加によるメイク強化
 - *標準クラブ定款12条3節—出席規定の免除
 - a) 項に沿った有り方と方策
 - *「クラブは、例会の出席要件を和らげ、ほかの方法を通じて会員の参加を促すことができます。参加の方法には、クラブの役職に就く、クラブウェブサイトの更新と管理、例会の企画担当、イベントの企画などがあります。クラブに活気があり、会員が充実した体験をしていれば、出席は問題にはならないでしょう。」(Rotary Leader より)
 - *クラブのイベント準備への協力、RC関連イベント出席などの活動をメイクにする等、参加機会の拡大（例：関係組織との打合せ、同好会の準備・参加、芋ほり等）
 - ③勧誘機会の増強・強化策：OTOMODACHI作戦（仮称）お友達紹介例会の開催増加、クラブイベントへの候補者参加勧誘、若い候補者や女性候補者が関心を持つイベントや同好会の検討、リクルートチームの組成検討など
 - ④「会員候補者推薦書」の見直し
 - 単純な漢字の間違い、制度変更（入会金の廃止など）に伴う修正
 - 「クラブ運営の柔軟化」に則した記載内容の再点検
 - ⑤新入会員の定着促進策：コミュニケーションの強化親睦強化の観点から活動への参加促進のため新人担当お節介役設置の検討
 - 選ぶ方から選ばれるロータリークラブへの意識転換（「入会ありがとう」の気持ち）
 - 昔は良かった（「入会希望者が列をなした」など）は禁句？
 - 会員平等の徹底と一般社会の観点からお互いに「さん」付けで、先生等の呼称を制限？
 - 意識して新入会員へ声掛けし、「コーヒ一杯」の会話でロータリー理解を深める
- ・聖域なき会員増強策・退会防止策の検討
 - ①出席率をこれまで通りに拘るべきかどうかの議論深化
 - ②会費低減あるいは基礎会費+都度会費制による収支バランスの検討
 - ③代理出席、代行会員の検討（法人会員、身分共有会員の検討も視野に）
 - *世界的には既に法人会員や会員身分の共有を実施しているクラブが存在

個別テーマへの取り組み（次年度各委員会へのお願い）

青少年奉仕が5大奉仕となった事や公共イメージ向上がクローズアップされるなどRIの新方針や地区組織の変更が有りました。一方、我がクラブでは委員会の統合が進み、このため各プロジェクト毎の担当委員会が従来通り担当することが上記の変化とミスマッチ化したり、担当委員会によっては過重負担になっているケースも見られます。

会員数や予算も充分とは言えない状況ですので、委員会の枠を超えて各委員会が協力しながら活動を進めていく事が一層重要になっていると思います。

All for One, One for Allの心で、連携を更に密に取組んで頂くように改めてお願いします。

- ・多様なクラブ、特色のある活動を「国際のツルミ」の伝統：国際奉仕の分野で先進的な活動を実施してきた歴史
当面の大イベントとなる鶴見区民祭りや国際交流の集い復活への対応
有志による姉妹クラブや国際奉仕関連クラブ・イベントへの訪問の推奨 など
- ・Myロータリーの登録・活用
登録の早急な促進（アンケートにより一括登録およびパスワード管理の検討も）
クラブセントラルの活用（目標登録、活動の入力、ニュース紹介等）
- ・公共イメージと認知度の向上（謙虚さ重視からノリノリへの変身？）
まずは鶴見区民祭りを絶好のチャンスとして、可能な限り当クラブを地域にアピール
アーモンドの森事業を環境に焦点を当てたプロジェクトとして一層強くアピール
RIリソースの活用、地区へメディアの取材を依頼、その他アイデアを出して実施
- ・「飛躍の礎」のフォローアップ：5か年計画と4つの目標地区会議の趣旨を踏まえて会員増強計画の再立案（2018-19に＜1＞50名規模）と実行プロセスの定期点検（3ヶ月毎程度）を実施
 - *「クラブ戦略計画委員会」は当クラブでは特別事業・長期計画委員会が兼務しているが、機能強化に向け職業分類・会員増強委員会等との合同とするなどを検討。
 - 「親睦を通じた楽しいロータリークラブ」＜2＞、「人材と地域性を活用した地域密着型の奉仕」＜3＞について、家族、人材、人脈（友人）、地域の参加推奨・増進、「国際交流基金の新しい活用」＜4＞は5つの「具体的サンプル」に沿って効果的な運用を実施（特にサンプル3「日本の若者たちの海外留学や海外活動の支援のための活用」を具体的に検討）
- ・「クラブ細則」および「内規」の見直し（各2014年1月、2012年6月に最終改定）
細則：出席免除の規定を柔軟に適用 地区へクラブルール化の相談 など
内規：国際交流基金の新しい活用、「飛躍の礎」での提言を盛込む など

上記を着実に実行すれば、次年度の会長賞条件を満たすと思われますので、会員各位の賛同が得られるならば会長賞を目指したいと思います。

重ねてご協力のほど、よろしくお願い致します。

Rotary



www.rotary.info

ROTARY

121万の
ボランティア会員
世界200カ国

ロータリーソング

四つのテスト

言行はこれに照らしてから

真実かどうか
みんなに公平か
好意と友情を深めるか
みんなのためになるかどうか

R-O-T-A-R-Y

R-O-T-A-R-Y,
that spells Rotary
R-O-T-A-R-Y, is known on land and sea
From North to South, from East to West
He profits most who serves the best
R-O-T-A-R-Y,
that spells Rotary

奉仕の理想

奉仕の理想に集いし友よ
御国に捧げん我等の業
望むは世界の久遠の平和
めぐる歯車いや輝きて
永遠に栄えよ 我等のロータリー

我らの生業

我等の生業さまざまなれど
集いて図る心は一つ
求むるところは平和親睦
力むるところは向上奉仕
おゝロータリアン 我等の集い

限りなき道ロータリー

奉仕の理想 胸に秘め
友情花と咲かせつつ
生きよう今日も ニコニコと
一筋の道 ロータリー
限りなき道 ロータリー

それでこそロータリー

どこで合っても やあとのおうよ
見つけた時にゃ おいと呼ぼうよ
遠い時には 手を振り合おうよ
それでこそ ローローロータリー

町に灯(ともしび)を

出会いの挨拶してごらん
並木さらさら葉から葉へ
人にやさしい町の風
ロータリー ロータリー
廻って 守れ 風車になって
地球がきれいな息をする

われらがロータリー

「聞こえるかい 熱い心の高鳴りが」
夢を世代に受け継いで
今日も明日もその先も
胸いっぱい友情深め
肩組んで 謳おう
われらが ロータリー