国際ロータリー　第２５７０地区　第４グループ

皆野・長瀞ロータリークラブ

週報

◇例会日　第１・第２木曜日　１２：３０～１３：３０　第３・第４木曜日のいずれか　１８：３０～１９：３０
◇例会場　長瀞レクリエーションホテル　養浩亭
◇事務所　〒369-1305　秩父郡長瀞町長瀞１４４６　養浩亭内
Tel:0494-66-4134 / Fax:0494-66-4134　e-mail:minanaga@chichibu.ne.jp

CREATE LASTING IMPACT

持続可能なインパクトを生み出そう

第１７４３回例会　令和８年１０月２０日（火）

【会長の時間】　代理　畝　徳治



皆さん、こんにちは。今日は山田会長の代理を仰せつかりました。

昨年私が会長の時間に米山梅吉さんの話を月初めのしておりました。話しきれなかった部分をお話します。

新隠居論について調べても、発表したのが本なのか形が分かりません。米山梅吉の生い立ちと人となりという文章の中で、隠居論が出ていたので、紹介します。

大正が始まった頃に三井銀行常務という事で、米山さんは日本経済界の代表者の一員とみなされていた。その時代に新隠居論を書いたという事です。１９１４年８月に書き、東京ロータリークラブが設立された６年も前の話になります。この考え方をロータリーに入る前からもっていたと。その時の年齢は４７歳の働き盛りでした。

内容は、米山さんの奉仕に関する考え方で、西洋の形式に学びなさいという趣旨です。西洋での隠居は、引退することではなく、隠居して、なすべき仕事を新たに見つけて、公衆のために奉仕するような仕事を見つけてしなさいという趣旨です。

人間は、事業に成功したら、目星がついたら、後進に道を譲って、社会に役立つ社会奉仕を探しなさいというような話です。言うは易く行うは難しという事で、米山さん自身は、人生の後半でいろいろ実行しています。

今回実行の実例については、割愛します。そういう新隠居論を４７歳の若さで書いたという事で、米山さんの偉さが分かるのかなと思います。

【幹事報告】　小埜　和也



皆野・長瀞ロータリークラブの幹事を仰せつかっております小埜と申します。

本日は秩父ロータリークラブ合同という事で、普段は皆野・長瀞は７名の会員ですので、人数が多くて緊張しております。

幹事報告は新井幹事に以下同文です。よろしくお願いいたします。

ガバナー補佐卓話

ＲＩ第２５７０地区　第４グループ西
ガバナー補佐　五十嵐　敦子様



皆様、こんにちは。本日は紅葉が始まる中、車でこちらに向かいました。秩父ロータリークラブの例会場のドアを開けた時に、皆さんの笑顔に迎えていただきまして、大変心が落ち着きました。ありがとうございます。

私は第４グループ西のガバナー補佐を拝命しております五十嵐敦子と申します。皆さんにおかれましては、来月開催されます地区大会の準備にお忙しいと御察し申し上げます。また、来週原島ガバナーの公式訪問が最終となる大切な締めでございます。短い時間ではございますが、心を込めてお話させていただきます。よろしくお願いいたします。

先ほども会長様からお話がございましたが、１１時から若林会長と新井幹事、それから皆野・長瀞ロータリークラブの畝会長代理と小埜幹事同席のもと、書類等の点検をさせていただきました。点検している中で、五十嵐さん、どこでも丁寧に見るのですかと聞かれました。「はい、そうです」とお応えてして、隅から隅まで見させていただきました。クラブ年度計画書、各種記録簿、会計記録簿などを確認させていただきました。大変丁寧に作成されており、クラブの皆様が、今年度に向けて、しっかりと準備を進めていらっしゃった事が伝わってまいりました。原島ガバナーにはしっかりとご報告させていただきたいと思います。

本日はガバナー補佐卓話という事で、お時間をいただきました。何をお話しようかと思いましたが、まずは自己紹介をさせていただき、私と原島ガバナーとのご縁について、お話させていただき、ガバナーが打ち出されたテーマとババロラＲＩ会長テーマについてお話させていただきます。テーマにつきましては、来週原島ガバナーより深く掘り下げてのお話がございますので、私からは少しだけ触れさせていただきます。三つ目に、これが一番大事かなと思います

が、ガバナー補佐としての思いをお話させていただき、四つ目に大事な会員増強と退会防止について、最後に私が思うロータリーの魅力をお話て終わりにしたいと思います。

私は九州の宮崎県の下の方の北郷で生まれました。山と川しかなくて、バスは一日に一台、そんな大自然の中で育ちました。父の仕事の都合で埼玉県の本庄市に引っ越してきて、現在に至っております。仕事は４２年間、幼児教育一筋に退職まで勤めました。現在は不動産の仕事をしています。畑が違いますが、嫁ぎ先が不動産屋さんでした。家族は、夫と子どもが４人。孫は６人います。現在は夫とわんこと私で暮らしています。子どもが４人、孫が６人、何才だろうかと。私の年齢は、生まれてから今日まで26,438日目です。ロータリークラブの入会は２００４年の７月。今年で２２年目になります。本庄ロータリークラブでは、２０１４年－１５年度に女性初の幹事を務めました。２０１８－１９年度に第５６代女性初の会長を務めております。地区にも２００９年より毎年、出向させていただいております。

原島ガバナーについてお話いたします。この６月に大手術を乗り越えて、退院後、７月にはロータリーの舞台に復帰されていました。地区内の各クラブを訪問されて、会員の皆様と心を通わせてこられました。その姿にロータリーに対する責任と奉仕への深い思いを感じ、私自身も多くの事を学ばせていただきました。そして、原島ガバナーを支え、ともに今年度のロータリー活動を進めてこられて皆様にとりましても、特別な思いのある一年ではないかと思っております。私は、原島ガバナーとは地区の役員で、１０年以上ご一緒させていただきました。それからまた私が本庄ロータリークラブで会長年度、３年未満の退会防止のために五十嵐塾を立ち上げました。委員会だと堅苦しいので、塾だったら、楽しめるかなと。その時に原島がガバナーが何度も五十嵐塾に参加してくださり、応援をしてくださいました。それからいろいろなセミナーでも、ご一緒させていただき、原島ガバナーから勇気や元気をもらっていました。

そして、原島ガバナーは、ロータリー活動に誇りをとテーマを掲げられました。これは、私たち、一人一人がロータリーの価値や魅力を改めて見つめなおし、誇りを持って、活動する事の大切さを示してくださっています。私たちの奉仕活動が、地域社会から信頼され、その積み重ねがロータリーの価値をさらに高め、未来へとつながっていきます。私たちはロータリーバッジを胸に、誇りを胸に、仕事に奉仕活動に、そして人生においても、その誇りを行動を示していきたいと思っております。また、オラインカ・ハキーム・ババロラ国際ロータリー会長テーマは、CREATE LASTING IMPACT 持続可能なインパクトを生み出そうというメッセージを発信されました。私たちロータリアンの活動は、地域社会や次世代へとつながっていく大切な仕事です。一つ一つの活動は、人と人とのつながりをはぐくみ、地域に継続的な力を生み出していくものです。私たちが例会で交わす笑顔や言葉。奉仕活動で流す汗。それらすべてが持続するインパクトにつながっています。そしてこの二つのメッセージは、私たちがロータリアンである事に誇りを持って、自分たちの活動に意味を感じながら、次の世代へロータリーのすばらしさをつないでいくためのメッセージです。

次にガバナー補佐としての思いをお話します。私は原島ガバナーから直接第４グループ西のガバナー補佐を指名されました。私のガバナー年度をよりよく運営するためにガバナー補佐の経験は重要であるという原島ガバナーのご配慮でした。ガバナー補佐として、クラブ訪問、セミナー等に参加する中で、多くの発見があり、学びがあり、気づきがありました。そして、人と人とのつながりの大切さを改めて感じました。今、補佐として、階段を一段一段上っております。私自身も大きく成長させていただいているという実感をしております。

そして、今年度から２７５０地区は５グループから９グループ体制に移行して、初めてのスタートです。新しいグループ体制は、ガバナー補佐がクラブの声に耳を傾け、寄り添い、ともに考え、行動し、よりきめ細やかな支援体制の構築を目指す挑戦であり、新しい可能性の始まりだと思っております。この９グループ体制は３年間、継続が決まっております。皆様がこれまで大切に育ててこられた良さを見つめなおし、すばらしい活動をさらに輝かせていただきたいと思っております。そのためには、各クラブがそれぞれの特色を生かしながら、クラブ同士が交流と連携を深め、互いに学びあい、高めあう環境づくりに努めて欲しいと思います。例会が楽しい。奉仕活動が素晴らしい。楽しい。仲間との語り合う時間が心地よい。そんな積み重ねこそがクラブの活性化、持続可能なクラブづくりにつながります。そして、会員同士のつながり、地域への奉仕、青少年への支援など、一つ一つの活動に大きな価値があります。

しかし、時代は変化しています。会員構成や地域社会の課題も変わる中、私たちも柔軟に変化していく必要があります。そのために大切なのが、クラブリーダーシッププラン、ＣＬＰと呼ばれいます。ＣＬＰに基づいてクラブ運営です。ＣＬＰとは組織図を考える事ではありません。ＣＬＰとは会長だけが頑張るクラブではなく、一部の役員だけに任せるのではなく、会員全員で役割を分担して、計画的にクラブを運営する。みんなでクラブを育てていく仕組みです。役割がある人は、クラブに居場所ができます。ＣＬＰはクラブ運営の仕組みであると同時に会員一人一人が活躍して、退会を防ぐ大切な考え方でもあります。そして、クラブの未来を考えるうえで、もっとも力を入れるべきものは、会員増強と退会防止です。ロータリーの最優先事項は、ポリオ根絶。ロータリーの最重点事項は、会員増強です。新しい仲間を迎えることは、ロータリーの理念に共感し、一緒に地域を良くしていく仲間を増やすことです。そして会員の皆様が、ロータリーに入って良かったと感じられる、暖かなクラブづくりも大切です。会員同士が支えあい、声を掛け合い、居場所のあるクラブなら、ロータリーの魅力は自然と次の世代につながっていきます。会員増強とは、新会員の

勧誘と現会員の維持です。
ロータリーは、１９０５年、明治３８年２月２３日に誕生しました。そして、２０３０年に創立１２５周年を迎えます。そこで、２０３０年までの国際ロータリーの会員増強目標が打ち出されました。ロータリー創立１２５周年にちなんで、ロータリアン１２５万人達成が目標です。ステッカーもできています。現在、会員の１２０万人です。２０３０年までの４年間で５万人純増する必要があります。ババロラＲＩ会長は、会員を増やす事だけでなく、今いる会員に長くロータリーを続けてもらうこと。新しい人が参加しやすいクラブをつくる事を重視しています。今年度より会員数、１２５万人の達成に向けて、会員増強と退会防止の両輪で取り組んでいきます。
さて、ロータリーの友に会員増強の特集が掲載されていました。会員増強の方法はが４つ書かれていました。１つは、入会者候補者リストを作成する。具体的な名前を挙げて、誰が知り合いか、誰がどの候補者に連絡をするか決める。同時にロータリーの身近にいる候補者についても見過ごさない。たとえば、会員の配偶者、子ども、元会員、すでにロータリーがどういうものか知っている人たちです。２つ目は、会員増強をクラブの最優先事項にする。その年度を順調に過ごすための最善策は、入会者を増やす事です。新会員の増加は、クラブに新たなエネルギーをもたらします。より多くの人が、委員会に関り、プロジェクトやイベントの運営に参加して、クラブが活発に動きます。３つめは行く先々で、ロータリーについて、話をする。例会に誘う。入会を勧める。職場でも、親戚の集まりでも、近所の立ち話でも、パーティーでも、ロータリーについて話して、例会に誘ってみる。入会を勧める。ほとんどの人は誘われると、うれしいそうです。断らなくてはいけないと思っていても、誘われる事に悪い気はしないそうです。４つ目は、粘り強く。１回や２回誘ったくらいでは、例会に参加してもらえないと思います。入会となると、なおさらです。粘り強く声をかけていく事が、大切です。この４つは分かっていることかもしれません。ここで改めて、会員増強について考える機会にしていただければと思います。マイロータリーのクラブセントラルには、退会者数という数字が記録されております。世界全体で、年間約１万人の人が退会しています。深刻な課題に直面しています。特に入会して１年未満の退会者は１０％。３年未満は４８％が退会している事実は、穴の開いたバケツに例えられています。
皆さんの中で退会しようと思った事はありませんか。私は２回あります。１回目は、入会したばかりの頃です。ロータリークラブに誘われて入ったのですが、どんなクラブか分かりませんでした。今までは幼稚園という空間の中で生きてきたので、私には住む世界が違うと思いました。周りを見ると、男性ばかりです。合わないと思いました。でも退会をとどまったのは、先輩の一言でした。入会してすぐにロータリーが合うか合わないかは、分からないよ。例会に出て、ロータリーがどんな団体なのか知って、分かってから、それでも合わないと思ったら、辞めたらいいよと声をかけてくださいました。私はそれから、私はどうして私に合わないか見つけるために１年間例会に出席いたしました。例会に出席しているうちに、退会の文字が頭から消えました。２回目は、幼稚園を退職した時です。ずっと子育ての時も仕事はしながら、生きてきたので、退職をしたら、好きな事をしようと思っていました。いろいろ考えていたので、人生の一区切りで、全部役職もロータリーも辞めようと思いました。その時は、私の主人に、ロータリーは続けた方がいいよと言われて、そうかという事で、現在に至っています。
会員増強は、毎年重点目標に掲げられていますが、退会については、深く考えてことがあったでしょうか。退会届が提出されると、仕方ないか。個人の事情だからと受け止めて終わってないでしょうか。しかし、退会理由は、最後の一滴に過ぎないというお話をします。皆様は想像力がありますか。きっと、あるでしょう。会員一人一人の心の中には、コップがあります。不満、孤立、寂しさ、居心地の悪さが、そのコップに水を少しずつためていきます。その水が満杯になって、あふれた瞬間が退会だと想像してみてください。
退会は、ある日突然ではなく、少しずつ水が増えていく事で起こります。周りも自分自身も気づかないうちに、静かに進行していきます。大切な事は、あふれる前に気づき、声をかけ、つなぎとめる事です。一人一人が、安心して活動出来るクラブを目指す事です。そして、退会防止は、コップの水をこぼさない事ではなく、増やさない事です。コップの水を減らす方法は、簡単です。新会員が入ったら、孤立しないようにクラブ全体で置き去りにしない事です。例会では、挨拶をすること。名前を呼ぶ事。声をかける事です。そして、いつも感謝を伝える事です。あなたが必要ですという一言は、コップの水位が下がります。楽しさや帰属意識は、コップの水を減らし、最も強い退会防止です。振り返ると、私自身のコップは、あふれる寸前に声を掛けてくださった先輩や家族が背中を押してくれたおかげだと思っております。
最後に私が体験したロータリーの魅力についてお話します。1 つは、異業種の専門家と知り合い、実質的なメリットがありました。私は、幼稚園では本を書いり、県の幼稚園協会に行ったりとやってまいりましたが、他の業種の方とまったくご縁がありませんでした。異業種の方と知り合う事で、視野が広がりました。２つ目は、奉仕活動を通じた感動体験が出来る事です。奉仕活動は、ひとりでやるには限界があります。本庄ロータリークラブでは、私の幼稚園の園児たちとともに、市内のすべての老人ホームへ慰問に行きました。また障害を持つ子供たちと一緒に、市内の公園の植樹もしました。また虐待などで親と暮らせない児童養護施設上里学園の支援は。現在も継続しています。これらの奉仕活動は大きな感動でした。３つめは、年齢や立場を越えた一生涯の友達が出来る事です。人生８０年として、何の団体にも入らず普通の人生を歩む人が、毎日１人の人と出会うと仮定した

時に、約３万人の人と出会うそうです。その３万人の中で学校や職場、ご近所で出会う人が３千人、その中で親しく会話をする人は３００人。その３００人の中で、親友と呼べるのは３人だと言われています。私はロータリークラブに入会した事で、本庄市内はもちろん、県内外、日本中、世界中のロータリアンと出会う事が出来ました。今日も皆さんと出会う事が出来ました。３万人をはるかに超える人たちと出会う事が出来ています。ロータリークラブに入る事がなかったら、知り合えない人たちばかりです。４つ目は、ロータリー活動を楽しみ、続けることが、自己成長と若さを保つ秘訣です。本庄ロータリークラブの会員の中に昭和１０年代生まれの人は５人。昭和２０年代に生まれた人が９人いらっしゃいます。足腰がしっかりしていて、肌の艶も良く、若々しく、例会に出席しています。ロータリー活動を楽しみ続ける事が、心も体も若々しく保つ秘訣です。ロータリーの魅力は、奉仕活動を通じて、感動して、多くの仲間と出会って、学び続けることが、ロータリーの魅力ではないでしょうか。

　結びに、原島ガバナーの今後のご健康を心よりお祈りしますとともに、秩父ロータリークラブ様、皆野・長瀞ロータリークラブ様のますますのご発展と、会員皆様のご健勝、ご活躍、そして来月開催されます地区大会の大成功をお祈り申し上げまして、ガバナー補佐としての卓話を閉じさせていただきます。







出席率

免除以外の会員	出席免除会員	出席	メイク	出席率
7	0	4	0	57.1%