

第4回(通算1662回)例会報告	令和6年7月26日(金)	フォーラム「クラブ奉仕」
ビジター	田原パシフィックRC: 1名、豊橋RC: 1名、豊橋北RC: 5名	
出席報告	総会員数57名(計算会員数52名) 欠席10名 出席率80.77% 前々回修正出席率90.20%	
歌/会場	会場: em CAMPUS 1F「レストラン FOREST」18:00~	

### 会長の時間



#### 本多英司会長

みなさんこんばんは。本格的な夏が始まりました。夜間例会を開催するのにとてもいい気候になったと少し心が弾んでいます。

今日はいつものロワジールホテルを離れ、ここ、エムキャンパスをお借りしてフォーラムを開催させていただきます。

ロータリー辞典を読み解くと、「フォーラムとはクラブ奉仕・職業奉仕・社会奉仕・国際奉仕・青少年奉仕の五大奉仕の中から問題を取り上げ、その実施、推進について、会員全員が討論して進路を見出そうとする会合」とあります。本日は、その「クラブ奉仕」のフォーラムとなります。

私が入会した頃の頃は、年4回から5回のフォーラムは全て夜間例会でした。そしてほとんどのフォーラムが、アルコールありだったと記憶しています。

会場はロワジールホテルが多かったですが、年度によってはアークリッシュなどで開催されたこともありました。さらに、年度によっては昼間の例会でフォーラムを開催するという年もありました。もちろん守るべきルールはありますが、その年その年の理事会によって、会員の皆さんが参加しやすく、親睦を図りながら、有意義な討論ができるフォーラムを開催しようと工夫しながら計画しています。

その後、昼間の開催が定着していき、さらにコロナ禍によって昼間のフォーラムが普通となってきました。

おそらくコロナ前後に入会された方は、夜間のフォーラムは経験されたことがなかったと思います。

そんな中、2年前、コロナ禍明け最初の年度の最初のフォーラムで、久しぶりに積極的に会員どうして語り合おうと、ここ、エムキャンパスで夜間例会フォーラムを開催したのが昨日のようです。

今日は2年前に続き、久しぶりにエムキャンパスでの夜間例会です。

いつもと違った雰囲気の中で、日常の例会ではなかなかお話しできないようなところまで掘り下げて、新たな信頼関係が築けるようなフォーラムになれば最高です。

本日のフォーラムが、自由闊達な意見交換で盛り上がることを期待して、いつもより少し短いですが、本日の会長の時間とさせていただきます。

### フォーラム「クラブ奉仕」

—選ばれるブランドを育てるために、  
 我がクラブに求めること、期待すること、  
 その実現のために自らできることは何ですか?—



#### 高井龍雄ラーニング委員長

皆さん、こんばんは。ラーニング委員会の高井です。本日はクラブ奉仕委員会のクラブフォーラムを開催いたします。又、時を変え、場所を変え、そして雰囲気を変えて集っております。

ココ、「emCAMPUS」は2年前の杉田会長、本多幹事年度の宇藤クラブ奉仕委員長が今も話題の豊橋の新しいシンボルとして OPEN したばかりのココ「emCAMPUS」で開催しております。

そして、又ココが選ばれました。まさに青山クラブ奉仕委員長の本日のテーマ

①「選ばれるブランド」を育てるために我がクラブに求めること。期待すること。

②その実現のために自ら出来ることは何ですか。

先週、クラブ奉仕内の委員長11人が基本方針、活動計画を発表しました。それぞれの役割から考えや意見を話し合っていたいただきクラブ奉仕の実践こそが選ばれるブランドを育てて行くと私は思っております。

是非、会員皆さまの本日の熱いディスカッションの内容をラーニング(クラブの学習、学び)の元として楽しみにしております。

それでは各テーブルのファシリテーターの皆さまのスムーズな進行をお願い申し上げましてご挨拶とさせていただきます。

本日は宜しくお願いします。

**フォーラムリーダー 青山泰三クラブ奉仕委員長**



みなさま、今晚は、フォーラム「クラブ奉仕」の趣旨と流れの説明をさせていただきます。

会員の皆様にとって大切な内なる奉仕に関わるテーマを会員同士が本音で語り合い互いの考えを知るプロセスを経ることは、各年度

を充実したものに導く原動力となる為、新年度が始まる7月にフォーラム「クラブ奉仕」は開催されていると理解しています。

例会場での楽しい会話や、心と心の通う精神的親睦を深め、卓話などから気付きを得て、会員ご自身の学びに役立て、「人づくり」や「まちづくり」へと発展させることも豊橋ゴールデン RC は目指していると私は感じています。

豊橋ゴールデン RC のブランドは会員の皆様お一人お一人です。本多会長の「選ばれるブランドを育てよう」の実現に向け、時代のニーズも創立当初から変化を重ねており、新会員の皆様も加わった今だからこそ各会員から当クラブに何を求め、期待するのかを互いに知ることが必要と考えました。そして、ブランドである会員の皆様は、要望で終わらせず、要望実現の為に何ができるかまで語り合って頂く「フォーラム」を企画させて頂きました。

本日の「テーマ」は

「選ばれるブランドを育てるために我がクラブに求めること、期待すること、その実現のために自らできることは何ですか？」です。

会員の皆様が豊橋ゴールデン RC に魅力、楽しさ、誇り、成長などを感じる状況を思い浮かべて頂き、何が必要で何ができるのかの意見を出し合ってください。和やかな雰囲気話し合いができるように、飲食しながらのスタイルを取らせて頂きました。節度を持ち、雑談で終わらぬように、記録担当の皆さんが困らないご配慮をお願いします。

話し合い後は、1テーブル5分程度で内容について発表して頂きます。

会員の皆様の積極的な意見が不可欠です。皆様のご理解とご協力をお願い致します。

**乾杯**

**鈴木雅人会員**



会員増強委員会委員長の鈴木雅人です。恐縮ではありますが、御指名を頂きましたので、乾杯の挨拶をさせていただきます。

先日、あるテレビ番組にて、今年の4月から開校した FC 今治高校里山校という高校の紹介を見まし

た。この高校、サッカーの岡田武史元日本代表監督が理事長を務めておりまして、岡田監督が理事長となった経緯や高校が目指す教育理念やその教育方法について取り上げていたのですが、たまたま中三の息子と一緒に見ることが出来まして、いま通う学校との違いや、自分が社員に求めている資質や考え方なども話すことが出来て非常に良い時間を過ごすことが出来ました。岡田監督

の教育に対する理念については、組織の在り方として面白い話も多々ありましたので、ぜひ興味がある方は調べて見て頂ければと思います。そして、岡田監督の話の中で非常に印象に残った言葉がありまして、一体感のあるチームを作るにはという話になった時に岡田監督が話したのは、「一体感を目指したチームを作ろうとすると必ず失敗します。それは一体感を作ることが目的となってしまって、本来目指すべき目的には何も貢献しないからです。トップが明確な目標を掲げて、仲間が目標に向かって主体的に動いた結果として、初めてチームの一体感を感じるのだと思います」という言葉でした。

この豊橋ゴールデンクラブも、本田会長の元、「選ばれるブランドを育てよう」のクラブ方針を掲げて1年がスタートしました。会長のクラブ方針を基に、各委員会等の方針も発表されまして、これから活動がスタートします。私たち一人一人が笑顔で楽しんで、自分から積極的に活動をする事が出来れば、メンバーにとって非常に有意義な一年になると思っております。そしてメンバー全員で豊橋ゴールデンロータリクラブの一体感を楽しむことが出来る一年となりますことを祈念しまして乾杯をしたいと思います。それではご唱和をお願いします、「乾杯！」ありがとうございました。

**4番テーブル**



発表 三輪桂司会員  
原稿 鈴木紳昭会員



①フォーラムテーマ:選ばれるブランドを育てるために我がクラブに求めること、期待することは?

- ・東三河地区のポテンシャルは独特でよいものがある。東三河の魅力を発信することにもっと力を入れれば良いと思う。
- ・期待することは、夢を見ることではなく現実を見ること。例会に参加することがブランドを育てるために必要なこと。
- ・地元新聞に GR クラブの活動記事があまり掲載されていない。新聞等にも取り上げられる事業をする。GR クラブ内で事業マッチングを行い地域貢献に繋げるのはどうか?
- ・豊橋市地区は地域の良さ、住みやすさは魅力がある。人と人の繋がりを広げる活動をする。
- ・個として意味のある目的を持って例会に参加することが必要。それがブランド力に繋がる。
- ・ブランド化をするためには時間がかかる。(3年以上?) 目的を明確にして長期的に継続していくのか?
- ・以前は目立った活動をするな! という習慣があった



が時代にそったインパクトのある活動を期待したい。  
 ・GRクラブの歴史、ロータリーの歴史から色々と学ぶ必要がある。

②フォーラムテーマ：その実現のために自らできることは何か？

- ・例会にちゃんと出席し顔をとにかく出すことが一番大切なこと。
- ・年間例会プログラムの記載の通りイベントに参加し例会の目的をしっかり意識すること。
- ・GRクラブ、豊橋を知ってもらうためにビジターを呼びイベントを開催する。但し、ちゃんとした人物を呼ぶこと。誰でもよいわけではない。
- ・自分自身や地域、家族等に役立つ活動をする。その為には、自分自身がロータリー活動を徹底的に楽しむこと。
- ・例会に参加することに意義がある。
- ・他のロータリークラブとの差別化を図る。
- ・ロータリーの基本理念を忘れてはならない。

2番テーブル



発表 酒井正樹会員  
原稿 村松 光会員



① 我がクラブに求めること、期待すること  
 ・なんといっても人脈。フレンドリーに受け入れてもらえることが大事。

事。

- ・「数は力」会員増強の重要性を再認識することが必要。
- ・輝く人（会員）が増えることこそが選ばれるブランドに繋がる。
- ・会員の資質向上が選ばれるブランド育成に繋がる。
- ・「ひと」につきる！
- ・会員自身がたのしいと思えることが必要。
- ・インパクトのある活動を続けることが重要。
- ・パフォーマンス不足ではないか。見た目のインパクトも必要！
- ・選ばれる「ひと」がいけないといけない。

② その実現のために自らできることは何ですか？

- ・ゴールドのテーブルクロスやゴールドのジャケットを作る。
- ・見た目だけでなく、それを担保できる活動が必要。
- ・自身が魅力を持つことが必要。

- ・フェロウシップに力を入れれば、ブランド活性化に繋がる。
- ・年をとっても辞めないこと！！
- ・クラブを愛すること！！
- ・多様性を会員全員で認める。
- ・会員増強をする。
- ・例会に参加し、年齢問わず積極的にコミュニケーションを取る。
- ・自身の感じたことを素で伝える。
- ・年齢問わず対等に話ができて、活動できることが重要。

1番テーブル



発表 石原正樹会員  
原稿 鈴木雅人会員



① 我がクラブに求めること、期待すること

- ・長期的な事業、活動を行うことで、第三者へのPRが行いやすくなる

なる

- ・システム上毎年方針が変わるが、それを楽しんで活動していきたい
- ・他団体との違いを伝えていくことも必要
- ・年齢を超えた付き合いに魅力を感じているが、その魅力を伝えるのが難しい
- ・新入会員に対して居場所を見つけられる取り組みも必要なのは
- ・会員が所属する理由、候補者が入会する理由を明確に出来る機会を意識して作ってほしい
- ・若い世代に対して、経営者としてのメリットを提示できれば入会につながるのでは
- ・ロータリーは一つの学習の場でもあるので、その意識がないと続けられない。ただし、その意識を持つことはブランドにつながる
- ・ロータリーが対外的に尊敬される組織になるための活動を行いたい。それが、ロータリーに所属して活動するが自分のプライドとなる

② その実現のために自らできることは何ですか？

- ・自社の採用活動で多くの学生に対してプレゼンをする機会があり、その経験を活かせる活動をした
- ・自分自身が前向きに活動を行う
- ・ロータリーの活動は自立を促すことが主体。社会に影響を与える事業をしたい
- ・自分の職業での活動と、ロータリーの活動を融合した事業を行いたい

- ・いま必要なのは外に伝えること。それを率先して行っていききたい
- ・まずは、ロータリーでの任務を全うしたい。メンバーがそれぞれの任務を熟知してほしい
- ・例会出席が、自らの喜びと感じることで、奉仕の精神がうまれる。ポジティブ精神を持つことが大切
- ・一年間、同じことを言い続けることで、ブレない活動に繋げていく。尊敬される活動をした実績が、対外的にも、対内的にも良いイメージとなり、ブランドとなる

- ・会報にもっとインパクトが欲しい。読みたい会報に。
  - ・例えば PTA 仲間等への入会のお誘いもしている。常に勧誘する意識を持っている事。
  - ・会員が他のコミュニティーへも参加して、ロータリーへ誘う活動も行くと良い。
  - ・他クラブだが、「転勤族の会」があると聞く。地域のことを紹介するなど楽しそう。
  - ・当クラブは平均年齢が若いと思うので、その若さをもっとアピールしてはどうか。
  - ・JC-青年部-ロータリーの流れが多いかもしれない。掛け持ちは難しいので青年部との差別化が必要では。
  - ・LINE の発信方法、節度がわからないので発信するのが少し怖い。面白い事はもっと発信していったほうが良いと思う。
  - ・物事には起承転結がある。結果だけを見すぎな感じがするので、プロセスも重視してはどうか。
  - ・親睦から始まり、社会の変化(生きた情報)を取り入れ、活動していく。いろいろな情報を共有化することで、楽しさや魅力が高まる。
- \*クラブの Instagram、Facebook 始めました。

### 3 番テーブル



**発表 浅井大介会員**  
**原稿 飯野益通会員**  
 メンバー: 高橋リーダー、廣中会員、西郷会員、牧野会員、浅井会員、宇藤会員、松島会員、山本直前会長、飯野記録担当

### 5 番テーブル



**発表・原稿 青木一臣会員**

選ばれるブランドを育てるために、我がクラブに求めることを期待すること？

クラブの柱として、高校生ボランティアネットワークに変わるような国際奉仕活動を行う。  
 経験豊富な先輩方の意見を伺い、フットワークが軽い若手が走る。先輩方からは若手の走る方向性のフォローをしていただく。

その実現に自らできる事はなんですか？

委員会メンバーではないから関係ない、ではなく、クラブの会員全員が当事者意識を持ち委員会を超えて、ゴールドンとしてのブランドを育てる。  
 単年度じゃなく、同じ人間が複数年度関わりを持ち、継続的な事業推進に関わる。

### 問 1

- ・みんなが喜ぶ企画をして会報で伝える。
- ・予算が無いが、旬な人や有名人を招いての卓話。
- ・JC みたいな活動をやってはいけないのか、自分自身はやる気があるし、委員長をやらせてもらえれば。(廣中)
- ・若い人たちのやる気、前向きな考えをもっと取り入れるべき。
- \*アメリカの大統領選に女性候補が選ばれそうな話題に触れ・・・
- ・女性会員の増強をする。女性の感性をクラブに取り入れるべき。7~8人(1テーブル分)になれば女性も活動しやすくなる。
- ・会員同士が楽しくやっていることが会員増強につながり、自然にブランド力向上にもつながる。
- ・若い会員にはもっと“ブレイクスルー”してもらいたい。新しいものを作るチャレンジをしましょう。
- ・人を集めるためには、楽しい企画が必要。

### 問 2

- ・JC 以外のコミュニティーからの会員募集も力を入れたい。

### ★他クラブの例会変更

■8月 6日(火) 宝 飯RC 納涼例会  
 田原パRC 渥美RCと納涼例会(サイン無)

■8月 7日(水) 渥 美RC 田原パシフィックRCと納涼例会