



2018~2019年度 RI 会長 バリー・ラシン

(バハマ、イーストナッソーロータリークラブ所属)

RI 第 2730 地区ガバナー 川原篤雄 (鹿児島サザンウインド RC)
鹿児島県市内ガバナー補佐 B グループ上田耕平 (鹿児島北 RC)
A グループ内倉厚弘 (鹿児島城西 RC)

鹿児島東南ロータリークラブ

会長 中馬 敏之 幹事 渡海谷 宗宜 副会長 野井倉 洋豪
(例会日、場所) 毎週火曜日、鹿児島市与次郎一丁目8-10

サンロイヤルホテル Tel 099-253-2020

(事務局) 〒890-0062 鹿児島市与次郎一丁目8-10

サンロイヤルホテル4F Tel 259-6855 Fax 259-1622

E-Mail info@tounanrc.jp ホームページ <http://www.tounanrc.jp/>

第 2389 回 No.22

平成 30 年 12 月 18 日 (火)

本日のプログラム

クリスマス夜間家族例会

第 2388 回例会報告

会長挨拶

会長 中馬敏之

皆さんこんにちは。

以前、ガバナー月信に掲載されている「新会員のためのロータリー講座」について、ご紹介したことがありましたが、本日は居川さんの新入会員卓話もありますので、新入会員と私自身の勉強のために第2弾をご紹介したいと思います。

ガバナー月信 9 月号に「新会員のためのロータリー講座」として「4 つのテスト」が掲載されていました。4 つのテストは、英語で「The Four-Way Test」というそうですが、内容はご承知のとおり「①真実かどうか②みんなに公平か③好意と友情を深めるか④みんなのためになるかどうか」です。

この4つのテストですが、1932年シカゴのロータリアンハーバート・テラー氏が倒産寸前のアルミニウム会社を救済する方法として創案したものだそうです。机上に書き並べた文章を何度も読み返し、又従業員の知恵も借りて事業を真面目に推進してその中から倒産会社を立て直すための4つのテストを作り上げ、事業に真剣に取り組んだ結果、20年間で負債を返済し、株主への配当も実現したとのことでし

た。

4つのテストは、1つ充たせばいい、2つ充たせばいいというものではなく、4つともすべて充たす必要があるということです。

ただ、この講座では、真実であれば何でもよいというわけではなく、不都合がある場合は他の方法を講ずることも許されるとありました。「嘘も方便」とする場合も許されてよいとの説明もありましたが、誤解を招くといけませんので、臨機応変に対応しないといけないということだと理解しています。

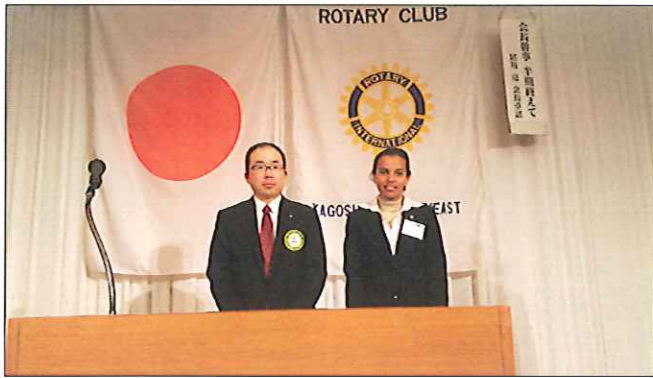
私も職業上、様々な立場に立たなければならないことがあります。可能な限りこの4つのテストを実現できるよう努めて参りたいと思います。

機会がありましたらまた第3弾をお伝えしようと思います。

ゲスト・ビジター紹介

米山奨学生 セムハルさん

→12月分の奨学金授与を行いました。



セムハルさんより、「いつもありがとうございます！」

会務報告

- 来週 12月18日(火)は、クリスマス夜間家族例会です。時間は18時30分～、場所はサンロイヤルホテルです。例年通りオークションも開催いたします。理事の皆様は、18時～理事会も開催されますのでよろしくお願いいたします。
- 12月25日(火)及び1月1日(火)は休会となります。
- 1月10日(木)は12時30分～13時30分までサンロイヤルホテル太陽の間にて鹿児島市内10クラブ合同の新春合同例会が開催されます。1月8日(火)の例会は、1月10日の新春合同例会へ振替となります。
- ロータリーの友、ガバナー月信各12月号を配布しております。

出席報告

会員数	24名	前々回出席者	14名
出席免除	1名	メイクアップ	4名
出席会員	13名	出席訂正率	78.2%
出席率	56.5%		

スマイル報告

☆中馬敏之君-居川さん、本日の新入会員卓話よろしくお祈いします。
 ☆山田忠茂君-居川会員の卓話、やっと呼聴出来ませす。楽しみにしていました。

本日計 3,000 円 累計 219,000 円

RA スマイル報告

今回はございません。

本日計 0 円 累計 200,000 円

本日のプログラム

会長・幹事 半期を終えて

会長 中馬敏之



今年7月から2018-2019年度が始まり、もうすぐ上半期が過ぎようとしています。最初は時間が経つのがゆっくり感じていたのですが、10月を過ぎたあたりから早く感じるようになりました。10月は特に重要な行事が立て続けにあったからだと思います。

少し振り返ってみますと、まず、10月第2週にネーマンスブラッディワインRCから妙田さんご夫妻が来鹿、当クラブの例会に出席してくださいました。妙田さんと連絡を取り合い御もてなしをしてくださいました賣來さん、記念品等を手配、準備してくださいました若松さん本当にありがとうございました。また、妙田さんの奥様を歓迎してくださいましたマーガレット会の皆様、夜の懇親会に参加して下さった多くの会員の皆様に感謝申し上げます。

次の週は第2730地区の地区大会が鹿児島市内でありました。朝から多くの会員の皆様に参加していただきありがとうございました。

その次の週はガバナー公式訪問がありました。例会では、居川さんの入会式があり、例会後のクラブフォーラムでは野井倉さん、興津さん、東さんに11項目から選んだ3項目についてそれぞれ発表していただきました。ありがとうございました。また、今年度当クラブが50周年を迎えるということで、バリーラシンRI会長から表彰状が届いたのには驚きました。大変光栄なことだと思います。

最後の週は志學館大学の模擬面接会がありました。実行委員長の上田平さん始め面接官として参加いただいた会員の皆様ありがとうございました。他クラブからも面接官の応援をいただき充実した面接会ではなかったかと

思います。

そして何といっても今年度は50周年ということで、実行委員長の野井倉さんには本当にお世話になっております。打合せの会議を何度も開いていただきましたし、津軽三味線の石井秀岱氏の素晴らしい演奏を聴かせていただきました。本当にありがとうございます。

また、前年度から引き続き今年度も二火会をしていますが、お店の手配等親睦委員長の別府さんにはお世話になっております。ありがとうございます。来年2月の二火会はふぐを予約していただいていますので皆さん楽しみにしててください。

また、新入会員が増えたということで地区の研修会や西RCの勉強会に参加していただいたことは、新入会員だけでなくクラブにとっても大変ありがたいことでした。提案し、きっかけを作っていただいた上園さん、山田さん、上原さん本当にありがとうございました。

そして、とにかくいろんな会に出席する機会の多い会長・幹事ですが、一緒に出席し、支えていただいた渡海谷幹事本当にありがとうございました。

また、例会や各イベントに参加していただいた会員の皆様本当にありがとうございました。

上半期の反省としましては、年度替わりに退会者等が出たことで委員会組織のメンバーが一部決まらず、活動要覧の準備が遅くなったことや各イベントについての実行委員会(委員長や委員)についての周知が不十分だったことです。下半期も50周年はじめイベントがありますので、実行委員会を中心に皆様とともに準備を進め、楽しいイベントにできればと思います

幹事 渡海谷 宗宜



新入会員卓話 居川 亮(おりかわ りょう)会員



みなさんこんにちは。不動産業をしております有限会社丸建商事の居川亮です。この度は私の自己紹介のためにお時間をいただきありがとうございます。

前々回の例会でお話させていただく予定ではございましたが、喉の調子が非常に悪く、急遽延期してもらうことになりました。その節は大変ご迷惑をお掛けしました。現在はほぼ回復しましたので、大丈夫かと思えます。

早速自己紹介をしていきます。そこまで面白い内容ではありませんが、みなさんにより私のことを知ってもらえるように自己紹介させていただきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

まず初めに、私の名前についてお話いたします。私の名前は居川と言いますが、漢字で書くと住居の居に三本川、この漢字で居川と読みます。この漢字でオリカワと読む苗字は大変珍しい苗字らしく、私も一族以外では見たことのない苗字です。

それにも理由があります。そもそもこの居川という名前は私の曾祖父から始まった苗字だからです。曾祖父は若い頃、同じ漢字でイガワという苗字で滋賀県にいました。商売のために行商をしながら鹿児島を目指して南下し、何を思ったのか種子島に渡ったそうです。そこで商売を始め種子島に定住することになるのですが、役所に何かの申請を行った際、役所が間違えて、オリカワで登録してしまったのがこの苗字の始まりと聞いています。

オリカワ一族は種子島の中種子町にたくさん分布しており、それぞれ、様々な商売をしていることから、その辺りでは有名な一族みたいです。

曾祖父には子供が11人います。一番上の長女を除いて全て男性で、男性はそれぞれ時計屋、靴屋、ガソリンスタンド、総合商社等、様々な業種でそれぞれ自営業をされているそうです。

私の祖父は種子島で製材所を営んだのち、鹿児島に渡り、丸建商事を立ち上げ、不動産業を始めました。それが昭和51年5月1日のことで、設立して現在で43年となっています。現在は私の父、居川博孝が二代目で代表を務めており、何もなければ、私が三代目として事業を継ぐ予定になっています。

そんな私の自己紹介をさせていただくわけですが、私は1987年、昭和62年4月17日生まれの31歳、血液型はO型でうさぎ年の牡羊座です。福岡出身の鹿児島育ち、現在独身です。一番好きな食べ物は好み焼きで、嫌いな食べ物はチョコレートです。趣味はフットサルといって、少人数でサッカーをするような競技と、映画鑑賞が好きです。先日は今話題の「ボヘミアン・ラブソディ」を映画館で観てきました。とても面白い映画だったので、オススメします。休日は部屋の掃除など、溜まった家事を行ったあと、ゆっくり自宅や映画館で映画鑑賞をしています。父親は種子島の中種子町出身で私と30歳差の61歳です。もう潰れてしまいましたが、福岡で、朝日住建というデベロッパーに勤めていました。母も同じく61歳です。母は鹿児島の吉野町出身で、結婚する前は山形屋で働いていました。兄弟は兄がいて、現在33歳、関東のほうでシステムエンジニアをしています。

出身地は福岡の早良区になりますが、育ちは鹿児島です。父親の勤めていた会社の都合で熊本にも少しの間住んでいました。

小学校は福岡市城南区にある鳥飼小学校に小学3年生まで在学し、その後、父親が現在の事業を継ぐために鹿児島に移り、鹿児島では吉野小学校を卒業、中学校は鴨池中学校を卒業しました。

小学生のころはサッカーとハンドボールのクラブに在籍していました。ハンドボールでは鹿児島県の県大会をキャプテンとして出場し、優勝をした経験があります。中学校でもハンドボールをしようと思ったのですが、ちょうど私が入学したときにハンドボール部が廃部になってしまい、何をしようか迷っていたら、いつの間にか卓球部に所属していました。卓球は3年間頑張り、鹿児島県大会団体戦で3位、個人ではベスト16が最高成績でした。

高校は鹿児島東高校に進みました。そこでサッカー部に所属しましたが、先輩との折り合いが付かず退部。その後、社会人サッカークラブに所属し、サッカーやフットサ

ルをするようになりました。所属チームは違いますが、いまでもフットサルは続けていて、週1回与次郎のサングリーンで練習をしています。

大学は県外に行きました。若気の至りで、とりあえず、鹿児島以外の土地で一人暮らしをしてみたいという気持ちがあり、宮崎にある宮崎産業経営大学という私立の大学の法学部を受験しました。そこで初めて法律というものを勉強することになるのですが、これが非常に面白く、熱心に勉強した覚えがあります。

大学では民法のゼミに所属し、民法を中心に勉強しました。民法を法律扱う仕事といえば、弁護士、司法書士や行政書士等色々ありますが、元々父親が不動産業をしていたため、大学で学んだ知識を不動産業に活かせるら良いなと思い、このころ、不動産業に就くことを決めました。大学で法律を学んだおかげで、宅地建物取引主任士、いわゆる宅建の資格勉強もすんなりすることができ、苦戦はしましたが、無事取得することができました。

私が宮崎の大学に入学するころ、ちょうど東国原さんが県知事に当選した年でした。私が不動産屋さんと住むところを探していると、東国原さんが乗った選挙カーが走り回って手を振っていました。あの頃の宮崎は東国原さんがTVに出ない日は無く、東国原さんのおかげで、すごく活気づいていたような印象があります。



大学4年生のころ、直接実家の不動産会社へ行くのではなく、どこかの不動産会社で修業をしたほうが良いだろうと思って、九州の不動産会社を中心に就職活動を行いました。しかし、就職活動をした時期はリーマンショックが起こった翌年でしたので、就職活動は非常に苦戦しました。

面接は不動産会社以外の会社を含めて80社ぐらい受けましたが、一社からも内定をもらえることができず、途方に暮れていたところ、ようやく鹿児島の不動産会社から内

定をもらえ、そこに就職することになりました。
そこが、不動産会社のエイブルネットワーク鹿児島でした。

エイブルは、東京が本社のかかなり大きな不動産賃貸業の会社ですが、鹿児島のエイブルは鹿児島の企業がそのエイブルからフランチャイズ契約で名前を借りていました。私も入るまでは知らなかったのですが、酒のキンコーが親会社の不動産会社でした。当時は南日ホームという名前でしたが、いまはオーリック不動産という名前に変わっています。

私がエイブルに入社したころは、起業して約5年目のころで、エイブルの業績が右肩上がりには伸び始めた時期でした。非常にやり手の社員が多く、営業のレベルはかなり高かったと思います。1年に一回、全国のフランチャイズ店約800店舗で実績の順番が出るのですが、鹿児島のエイブルは毎年全ての店舗が年間仲介件数10位以内、5位以内には必ず3店舗は入るようなレベルで、大体1位と2位は鹿児島の店舗がワンツーフィニッシュを飾っていました。

エイブル時代の話をする前に、補足説明として不動産の不動産賃貸仲介業プラス賃貸管理業について、少しお話をいたします。

不動産賃貸仲介業は、自社もしくは他の管理会社及び個人の家主が管理又は所有している空き部屋を紹介する業務です。仲介業なので、不動産会社であれば、基本的にどこの不動産業者が管理している物件でもご紹介が可能です。相手の不動産会社にもよりますので、全てとは言えませんが、やろうと思えば北海道のお部屋の紹介も可能です。

不動産賃貸仲介業の「営業マンの仕事」といえば、広告を出して集客し、接客や案内を行い、その後、申し込み～契約をし、鍵を引渡すという流れです。ここまでが営業マンの仕事です。そして、不動産会社としては入居されたあと、不動産賃貸管理業として、建物とお部屋の管理を行い、退去したら退去清算を行います。そして、また集客を行うということの繰り返しです。

ちなみに、賃貸管理業務のみを行うのであれば、宅地建物取引業の免許は必要ありません。

さて、エイブルには営業職で就職しました。不動産賃貸仲介業の営業は非常に大変でした。まず、私が少し人見

知りで人と話すのが得意ではなかったということ、覚えることがたくさんあること、営業職なのでノルマがあるということでした。また、当時は鹿児島の道にあまり詳しくなく、最初、エイブル谷山店に配属されたのですが、谷山の地理は道も狭いところが多く、非常に複雑で、カーナビもすっかり案内してくれないため、道を覚えるのにかなり苦労しました。

ノルマについて、1年目はそれこそ月に15件前後、繁忙期の1月～3月は月に25件前後でしたが、2年目以降は繁忙期ではない通常の月に25件～30件、繁忙期は月に35件～40件に設定されました。入社したら1件以上申し込みは取らないと目標達成をすることができません。しかし、1日必ず1人接客ができるという保証はありませんし、お客さんの中には暇だったので来店した。という方もいて、必ず部屋を決めるお客さんが来られるということでもありませんでした。そういった状況でも契約を取るため、必死に物件を覚え、集客方法を考え、接客の仕方を試行錯誤し、即決を取れなかったお客様との予定組を頑張った覚えがあります。頑張った甲斐もあり、営業成績はエイブルの中でもかなり良いほうになり、エイブル鹿児島内ではありますが、2回程、年間仲介件数と年間売上で表彰を受けたこともありました。毎月個人の成績が出るのですが、繁忙期ではない通常のもので調子の良い月は決定率90%以上を保った月もありました。ちなみに、決定率は新規のお客さんを1組接客して、申し込みを取ったら100%、新規2組目を逃したら50%になります。ただ、その逃したお客さんでも予定組をして再度来店してもらい、そこで申込を取った場合、決定率が100%になるという感じでした。通常月で、大体決定率65%あればということだったので、決定率90%は結構良い数字じゃないかなと思います。

営業成績が伸びるのは非常に嬉しいことではあったのですが、契約書は自分で作成しなければならなかったもので、申し込み件数が多くなれば多くなるほど、契約書等の事務作業が増え、どんどん忙しくなるというスパイラルに陥っていきます。休みの日も会社携帯を持たされていたので、普通にお客さんや職場から電話が掛かってきますし、ノルマを達成するために休日入社も当たり前でした。出勤は8時30分からで、終了は18時30分まででしたが、それから残業が始まり、帰るのは大体21時以降が当たり

前、遅いときで深夜0時近くという生活をしていました。エイブル在籍時代はほとんど休みを取ることもなく、年がら年中朝から晩まで馬車馬のように働いていました。

現在のエイブルはそういうこともなく、ちゃんと契約書を作る事務員がいて、帰る時間も早くなったということをお聞きしています。

酒のキンコーでは知っている方もいらっしゃると思いますが、京セラの稲盛会長の提唱する京セラフィロソフィーというものを経営理念にしています。名前は京セラフィロソフィーと酒のキンコーを合体させ、内容は京セラフィロソフィーに他社の経営理念かオリジナルかわかりませんが、何項目か追加して、キンコーフィロソフィーというものに変更していました。酒のキンコーの濱田龍彦社長は京セラフィロソフィーを勉強する「盛和塾」というので勉強されているそうです。もちろん、社員もそのフィロソフィーを勉強することになるのですが、経営者としての考え方、人生の生き方の教を説いており、私はすごくタメなるなど思い、楽しく勉強させてもらいました。

そのフィロソフィーを勉強する「盛和塾」では、経常利益を前年比10%増という目標を設定されるらしく、その影響で店舗での売り上げノルマがすごい勢いで伸びていった覚えがあります。エイブルは右肩上がりでもどんどん伸びている時期だったので、前年比10%を軽く超える年もありました。その翌年は良い売り上げの10%増で目標を立てられるので、個人と店舗のノルマもどんどん伸びていったことを覚えています。それによる弊害も色々あったのですが……。

さて、そんなフィロソフィーの中で私の好きな言葉を一つご紹介させていただきます。

『利他の心を判断基準にする。』

という言葉です。

意味としては、

私たちの心には「自分だけがよければいい」と考える利己の心と、「自分を犠牲にしても他の人を助けよう」とする利他の心があります。利己の心で判断すると、自分のことしか考えていないので、誰の協力も得られません。自分中心ですから視野も狭くなり、間違った判断をしてしまいます。

一方、利他の心で判断すると「人によかれ」という心ですから、まわりの人みんなが協力してくれます。また視野も

広くなるので、正しい判断ができるのです。

より良い仕事をしていくためには、自分だけのことを考えて判断するのではなく、まわりの人のことを考え、思いやりに満ちた「利他の心」に立って判断をすべきです。

以上がフィロソフィーに書いてある内容になります。

初めてロータリーの4つのテストの歌を聞かせてもらったとき、最後に「みんなのためになるかどうか」とありますが、まさにこれのことだなと思ったことを覚えています。

他にも良い言葉が結構あるので、興味のある方はネットで京セラフィロソフィーと検索するとオフィシャルサイトがあるので、そちらでご覧いただけます。

さて、話が逸れましたが、エイブルはちょうど5年間勤務しました。最後の年は営業ではなく、色々経験したかったので、管理課というところに異動しました。管理課というのは、オーナーから預かっている物件の管理をする部署で、お客様からのクレーム対応、オーナーからの要望や相談にお応えし、退去時の精算、家賃を滞納している人への督促、家賃回収、事務作業など、賃貸で一番面倒なところを担う部署でした。

私が管理課に所属したとき、エイブルは県内での管理戸数が、川商ハウスさんに次いで県内で2番目の管理戸数になっていました。私は荒田から谷山方面の物件を任せられ、約1500部屋を管理していました。お手伝いのバイトが2人いたとはいえ、1500部屋を一人で管理するのは結構大変で、非常に濃い密度で様々なクレーム対応や管理業務を経験させてもらいました。このクレーム対応は営業マンが作った契約書にミスがあって、そこが運悪くクレームに発展した場合も管理課の人間がクレームを処理するというをやっていました。おかげで、契約書の大切さは十分学ぶことができ、丸建商事の作る契約書はかなりレベルの高い内容になっていると思っていて、売買の契約書もそうですが、他社が参考にさせてほしいと連絡を入れてくるぐらいです。

管理業務ではクレーム処理が大半の仕事なので、様々なお客さんが怒っている姿が拝見できます。そういうお客さんに対して誠心誠意対応すると、逆にすごく気に入ってもらえることもあり、別の部屋を探しているお客さんを紹介や、住んでいないと気付かないような点を教えてくれるようになりました。クレームは起きないことに越したことはありませんが、管理課の仕事はそういうところにやりがい

があったように感じます。逆に一番きつかったのは、隣のお部屋からすごい異臭がするという連絡があったときでした。大体異臭がするときは、部屋の中で孤独死されていて、時間が経ったときです。あまり良いお話ではありませんが、そういうお部屋を最初に確認するのは不動産業者になります。もちろん、お部屋を勝手に開けるのは不法侵入になりますので、警察立ち会いのもとで行います。その後の清算で遺族と揉めるなど色々ありますが、こういうお話が苦手な方もいらっしゃるかもしれませんので、どうしても聞きたい方がいらっしゃれば、個別にお話ししますので、いつでもお聞きください。

エイブル在籍中は、鹿児島県のありとあらゆる物件を何百件も見回り、メインの賃貸仲介を1200件以上契約し、属性様々なお客様と会話させてもらいました。フランチャイズとはいえ、エイブルに勤めていたので、東京でのやり方、大手のやり方、考え方まで学ばせてもらいました。また、オーナーへの空室改善の提案やリフォーム提案等、物件を紹介するだけではなく、内装工事関係、賃貸経営や管理に関するノウハウまで学ぶことができ、辛いことも多かったですが、エイブルには本当に良い経験をさせてもらったと感謝をしているところです。

28歳で実家の都合もあり、エイブルを辞めて丸建商事に勤めることになりました。まだ丸建商事に入って3年ぐらいです。

丸建商事は鹿児島市南林寺町にあります。南林寺という場所と丸建商事という名前が不動産業ということから、以前はヤクザの会社かと思われていたこともあって、よく警察の方がご来店されていました。

家族3人でやっていて、私の父親が社長、母が事務、そして私の3人です。売買の仲介がメインですが、賃貸仲介、賃貸管理も行っていて、不動産業全般をしています。エリアは基本的に鹿児島県内どこでも、たまに県外の賃貸・売買物件を取り扱うこともあります。賃貸で管理している物件は鹿児島市内が一番多く、その他には始良や霧島市のほうも管理している物件があります。そこまで大きな会社ではありませんし、売り上げもたいしたことはありませんが、周りの人に助けられながら、年々少しずつ伸びてきているので、とてもやりがいのある仕事です。

今後、様々の苦労があるとは思いますが、仕事とロータリーの活動、長く楽しくできたらと思っています。

最後になりますが、山田さんにお誘いをうけ、東南ロータリークラブに所属することができました。こうして素晴らしい方々にお会いできたのも山田さんのおかげです。改めてありがとうございます。また、とても未熟なため、皆様には色々とお世話になることが多いとは思いますが、所属したからには頑張っていきたいと思っておりますので、ご指導の程、是非よろしく願いいたします。十分な自己紹介をできているかどうかわかりませんが、これで私の自己紹介を終わらせていただきます。ありがとうございました。

鹿児島東南ロータリークラブは公式訪問は2018年10月23日に行われました。

公式訪問ガバナーアドレスの原稿をいただきましたので載せます。

国際ロータリー第2730地区ガバナー川原篤雄
インスピレーションになれるロータリークラブに！！
ロータリアンに！！

2018・19年度バリー・ラシンRI会長は年度テーマを「BE THE INSPIRATION」

「インスピレーションになろう」と発表されました。

変化を生み出すために、もっと何かをしよう、力を発揮しようという意欲を相手の心に起こさせる存在になること、それがインスピレーションになることだと説明されました。

では、どうすれば、どうしたら「インスピレーション」になれるのでしょうか？

他者へのインスピレーションになるためには、時には自らの行動(考動)を持って示さなければなりません。時には自分の言葉で感動を語らなければならないのです。

ロータリーでは最近「変化」という言葉をよく耳にします。もう一つは奉仕活動により、世界をより住みやすい場所にするための「持続可能」な良い変化です。今、ロータリークラブに与えられた課題は、それぞれのクラブが5年後10年後～・・・

生き生きと元気であるために、今から自分たちのクラブが何をしていく必要があるかを考え、それを実行していくことと同時に世界をより良い場所にしていくための行動です。

そのためには「会員」と「クラブ」が、「クラブ」と「地区」が、「地区」と「RI」がいつも繋がっていなければなりません。「ワン・ロータリー」でなければならないのです。

皆さん、「プラスワンの考動を！！」地区内のクラブがそれぞれ良い「インスピレーション」となって地域を世界をより良い所に変えるため「Take Action」⑩項目 語って下さい。

チャレンジを期待します。

I RIテーマ、ロータリーのビジョン声明

RI会長 強調事項の推進

テーマ 「インスピレーションになろう」

BE THE INSPIRATION

ロータリービジョンの声明

私たちロータリアンは、世界で、地域社会で、そして自分自身の中で「持続性可能」な良い変化を生むために、人々が手を取り合って行世界を目指しています。

RI会長 強調事項

(1) ポリオ撲滅の達成

※30年前、毎年推定 35 万人のポリオに感染した子供が、4 年前 359 人、3 年前 74 人、2 年前 37 人、2018 年 (H30)6 月 9 人と報告。あと一歩で撲滅

(2) ローターアクトクラブ、インターアクトクラブの増大

(3) ロータリーデーの開催

(4) クラブのサポート、人道的奉仕、公共イメージの認知度の向上

II 地区運営方針 地区モットー「プラスワンの行動を！」

◎地区運営委員会を基本として連携の強化を計る。

III 地区推進事項

(1) 「Take Action」チャレンジ⑩項目へ

(2) クラブ戦略計画立案、実施の支援

新会員の研修

(3) ワン・ロータリー「会員」「ロータリークラブ」「地区」「RI」との繋がり

① My Rotary 活用支援 (ロータリー賞へのチャレンジ)クラブセントラル、地区ホームページ

② ロータリー認知度の向上のための

ロータリーデーの実施

2019.2.24 実施に向け企画研究

(IM に代わってでも OK)

③ 2020.10 東京オリンピック開始年度

日本のロータリー(東京ロータリー)100周年、協力支援

祝い点鐘ゴングを地区内 66 クラブにて会長に点鐘して頂き意識を喚起する。

IV 会員基盤の強化(最優先、最重要)のためクラブへ推奨する

(ゾーンの危機、理事の減)

(1) クラブ戦略計画に基づいた会員増強

(女性、若い世代、未来のリーダーetc.)

(2) 新クラブ結成、創立、衛星クラブの強化

世界の人口の 50%は 35 歳以下である。

V (1) R 財団への支援と活用

① 地区年次寄付ゼロクラブ ゼロの達成

(2016・17) (2017・18) 2 年連続達成

2018・19 年度も支援協力で 3 期連続を

② 公益財団法人ロータリー米山記念奨学会への支援

その他

- ・ バリー・ラシン会長のバハマ、地中海は 50 年後(海拔 1m)海中へ

- ・ ポリオ撲滅後のテーマ 環境社会(SEG)ガバナンス

- ・ ロータリーの友 指定記事及び月信に目通しを。

★記帳メーキャップ受付(11:30~12:30)。			
12/25 休会	1/1 休会	1/8→1/10(木) 新春合同例会へ振替(於:サンロイヤル)	
月/日	クラブ	例会場	プログラム
12/19 (水)	鹿児島南	サンロイヤル	★クリスマス家族会 18:30~
	鹿児島百	山形	★クリスマス家族会 18:30~城山観光ホテル
	鹿児島西南	ゆうづき	クラブ協議会
12/20 (木)	鹿児島東	サンデイズイン	上期反省会
	鹿児島北	インプラホテル	★21日(金)18:30へ クリスマス家族会
	鹿児島SW	鹿児島東急 REI	★クリスマス家族会 18:30~
12/21 (金)	鹿児島	山形屋	★クリスマス家族会 18:30~城山観光ホテル
12/24 (月)	鹿児島中央	山形屋	祝日のため休会
12/25 (火)	鹿児島城西	鹿児島東急 REI	定款休会