

例会報告 Rotary

お祝い・
テーブルディスカッション

- 例会日 毎週金曜日 12:30~13:30 ●会長 下屋勝比古
●例会場 高山市花里町 3-33-3 TEL 34-3988 ●幹事 塚本 直人
大垣共立銀行高山支店 4F ●会報委員長 挾土 貞吉

世界に希望を生み出そう

<会長の時間>

今週は、2つの高等学校に行きました。飛騨高山高校では、いじめや不登校について学校が生徒や保護者に対する取り組みや、次年度への対策と方針を発表するものです。3年生のこの時期に転校や退学するものがあると聞きます。「生徒指導」が「生徒支援」と言葉や対応が変化し、生徒に対して、丁寧で長い目でサポートしていながらも時代とともに対策や対応が変わり、学校や先生自身が「アップデート」しないとついていけないと言われました。いじめについては、「加害生徒」「被害生徒」と、会議の場で表現されますが、実際には生徒や保護者に対して決して使うことは無いよう細かく配慮をされていました。

「斐太高校研究発表会 HIDA T.ACADEMIA」では、これまでグループごとの発表でした。グループだと自分の意見が採用されない、協力しなくても進んでしまうので、今回からは他人に干渉されない自分で興味あるテーマを自由に探求する発表になりました。個人だとさばれないのでなかなか難しいです。テーマ一覧を見ると、220題の興味深いものから高校生らしいものまでありました。「食糧不足を防ぐために私たちができることは何か?」

「河合町の地域活性化」「地方の人口減少と生き残り戦略」「JKに受けるデザインとは」「なぜ温泉に入ったら牛乳が飲みたくなるのか」などテーマもジャンルもいろいろでした。

その中から7題が発表され、「仕掛学で魔法をかけちゃうぞ」が優秀作の有斐会長賞になりました。「仕掛学」という心理を利用した仕掛けを使って誘導して成果を得る。その手法を用いて駐輪場の自転車をきれいに整理できるかを検証するものでした。仕掛学については、言われればそれかかって知っていることですが、何よりプレゼンの話し方、アピールの方法が抜群。最後の講評でもコミュニケーション力のすごさを評価されました。ちなみに2位は「私たちに必要な防災対策とは何か」という研究を、家族と2日間被災生活を模擬体験し、地域の防災訓練に参加した体験を基に発表されました。どれも頼もしい発表でした。

会長の時間はこれまで15回くらい行いました。テーマや話題を考えて準備しますが、緊張したり声が小さかったり、話がハチャメチャになったり。話の内容もさることながら、しっかり前を向いて話せるよう今日も頑張りました。

今日は能登地震から1ヶ月が過ぎました。寒い中、未だ避難が続いている被災者の皆さんに寄り添い、台北の想いと共に西ロータリーの想いが届きますようお願いいたします。

<幹事報告>

◎ガバナー、地区青少年交換部門委員長より

- 国際青少年交換 2025-2026 夏期派遣学生募集案内

派遣先 米、豪、新、仏、瑞、那、等

資格 出発時の年齢が満16歳以上18歳未満でロータリークラブの推薦する高校1年生・2年生の者で、学業成績は平均以上で、日本国籍を有する者

期 間 2025年8月(派遣国により異なる)より約1年間

選考日 7月21日(日) ホテルグランヴェール岐阜

内定通知 8月初旬。推薦クラブ会長宛に通知する

◎ロータリー日本100年史編集委員会より

- ・ロータリー日本100年史正誤表送付の件

◎高山市教育委員会 学校教育課長より

- ・高山市キャリア教育を考える会総会の開催について

日 時 2月20日(火) 14:30~16:00

場 所 高山市役所2階201会議室

<受贈誌>

(株)クマヒラ・ホールディングス(抜萃のつづりその八十三)、
台北市松年福祉会(玉蘭荘だより)

<出席報告>

出席者数	会員数	出席率
25名	36名	73.53%

<本日のプログラム>

お祝い



新年例会ご欠席の高井さんへ、賀寿の品物を贈呈しました。

古希・・・
高井 道子さん

◎会員誕生日

鴻野 幸泰 2.13 ⇒
(当日欠席)
遠藤 隆浩 2. 2
野尻 陽子 2.13

◎夫人誕生日

田中 晶洋 晶 子さん 2. 24
杉山 和宏 啓 美さん 2. 19
堀 幸一郎 由 美さん 2. 8

◎結婚記念日

(写真左より)

岡田 賛三 S48. 2. 10
田邊 淳 H 6. 2. 26
杉山 和宏 H15. 2. 23



例会報告

◎出席表彰

(写真左より)

大村 貴之

11年

塚本 直人

11年

堺 和信

9年

◎在籍周年記念表彰

なし

◎3ヶ月表彰

・伊藤 松寿 ・大村 貴之 ・鴻野 幸泰 ・堺 和信
・田中 晶洋 ・塚本 直人 ・平 康裕



<震災支援についてのテーブルディスカッション>

本日は、元日に発生した「能登半島沖地震」への支援を高山西ロータリークラブとしてどのように行うかを皆さんで議論いただきたくテーブルディスカッションを行います。

議題は 1. 支援金か義援金か
2. 1. を踏まえ、どこを窓口として託すか
3. クラブとしての拠出規模とその集金方法 です。



1. 支援金か義援金か

- ・誰に、どのように使われるか、クラブとしての意図が明確となる支援金の方が良いのでは？
- ・被災者への配分に時間のかかる義援金ではなく、被災地ニーズに柔軟に対応できる支援金が良いのでは？
- ・どの機関・団体に託すかにより義援金が良いか支援金が良いのかはかわるのでは？

2. 1. を踏まえ、どこを窓口として託すか

- ・以前姉妹クラブ提携していた縁で、珠洲ロータリークラブを支援先としては？
- ・珠洲クラブ単体での支援金の受け入れは、被災規模から言ってもむしろその活用が重荷となるのでは？
- ・クラブ広報の意も含め、新聞社等を経由する
- ・今月号の『ロータリーの友』にも掲載されていた「2610 地区（石川、富山）の「令和6年能登半島地震災害支援本部」宛とするのがロータリーからロータリーへ、となり適当ではないか？

3. クラブとしての拠出規模とその集金方法

- ・会員それぞれ各方面で既に色々な形で支援を行っている。各個人からの寄付は無理のない範囲で募る。
- ・既に台北東海ロータリークラブより「お見舞金」として預かっている額と同等もしくはそれを超える額が適当。
- ・会員からの募金だけでなくクラブ特別会費積立金を使用して、台北東海ロータリークラブ同額以上を拠出する

各グループから出された意見を基に、例会終了後の理事会にて対応を以下のとおり決定しました。

- ・「台北東海RC」より預かった「お見舞金」を、「2610 地区令和6年能登半島地震災害支援本部」へ支援金として送金する。
- ・当クラブとしても、既に2630 地区ガバナー事務所へ送金した分とは別途、高山西ロータリークラブとして直接2610 地区へ支援金を送るため、2月9日および16日の例会時に募金箱を回し、会員各自より1人1口1万円以上の協力をお願いし、2回の募金で目標金額に不足する分を特別会費積立金より補填する。

<ニコニコボックス>

●下屋 勝比古さん、塚本 直人さん

能登半島地震から1カ月が経過しました。被災された方々の一日も早い復旧そして復興をお祈りします。本日は能登半島地震支援についてテーブルディスカッション形式での意見交換を頂きます。活発な話し合いのもとクラブとしての支援の仕方をご提案下さい。よろしくお願いします。

●古橋 直彦さん

在籍30年のお祝いを頂きありがとうございました。前回垣内さんが多額出されていました。その額には及びませんが。

●岡田 賛三さん、内田 幸洋さん、米澤 久二さん、田中 武さん、鴻野 幸泰さん、大村 貴之さん、杉山 和宏さん、中島 一成さん、堀 幸一郎さん

年始早々不幸な出来事がありましたが、あつと言う間に1カ月が過ぎ2月を迎えました。明るい兆しとして日経平均株価が連日高値を更新しています。この調子で地域経済も良くなる事を願うばかりです。

人間力を高める

第 20 回

田邊 淳

日々の業務や私生活においても、人間力を高め、失敗を恐れず挑戦することは大切です。

あらゆることで、夢を持ち、熱意を持って取り組むことが成功の鍵ではないでしょうか。

具体的には

1. 自己啓発の重要性

常に新しい知識やスキルを身につけることは、競争力を高めることにつながります。業界トレンドや最新の技術、異文化への理解を深めるため、セミナーや研修に積極的に参加、ロータリークラブなど社外の方々とのコミュニケーションも外部知識のインプットとして重要です。

2. 失敗を恐れずに挑戦する勇氣

拡大するAIやDX化、又コロナ渦以降変化する市場環境など、この変化を乗り越え生き残るためには、失敗を恐れずに挑戦する勇氣が必要です。どの業界でも、新たなアイデアやサービスを生み出すことが求められます。しかし、新しいことに取り組むことは必ずしも成功する保証はありません。失敗を恐れずにチャレンジし、その経験から学び成長することが大切です。失敗は成功への道標となることもあるので、諦めずに挑戦したいものです。

3. チームワークの重要性

お客様へのサービス提供やイベントの運営など、様々な業務をチームワークで行います。チームワークが優れていれば、円滑な業務遂行が可能となります。そのため、コミュニケーション能力を高め、相手の意見や考えに対して柔軟に対応できるスキルを身につけることが重要です。また、自分自身の仕事への責任感を持ち、他のメンバーをサポートする姿勢が大切です。

4. お客様とのコミュニケーション力

業務上は勿論、日常においても、お客様との良好なコミュニケーションが求められます。お客様の要望や問題に適切に対応し、満足度の高いサービスを提供することが重要です。そのためには、優れたコミュニケーション能力が必要となります。お客様のニーズを理解し、的確に対応するためには、聴取力や対話力の向上が必要です。

吉田松陰先生の言葉で「夢なき者に理想なし、理想なき者に計画なし、計画なき者に実行なし、実行なき者に成功なし。故に、夢なき者に成功なし」があります。

私の好きな言葉で、読み返す旅に刺さります。「はたして自分には夢や理想があるのか？」60歳となってもなかなか成長の無い自分です。

取り留めのない文章となり、申し訳ございません。思うところをつらつらと書かせて頂きました。