



平塚ロータリークラブ 週報

Hiratsuka R.C. Weekly



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

会長：杉山 昌行 副会長：鳥山 優子 幹事：木村 義広 会報委員長：青山 紀美代

例会日 毎週木曜日 12:15～13:30

会場 ブランドホテル神奈中 2F

事務局 平塚市松風町 2-10 平塚商工会議所内

連絡先 0463-23-5955 (事務局)

2019年 2月21日 第 3194 回 週報第 3194 号

本日	2月21日	会員数 57名	対象者 55名	出席者 36(35)名	出席率 64.29%			
前々回	2月9日	会員数 57名	対象者 55名	出席者 57(55)名	出席率 100%	MUP 0名	計 57名	修正率 100%

本日の卓話者ご紹介

イマセ総合研究所
中小企業診断士 今瀬勇二様



卓話

「会員満足度調査から見える 更なる組織成長のポイント」

イマセ総合研究所
中小企業診断士 今瀬勇二

今回の調査結果を大きな視点で見ると以下の点について今後の組織運営のあり方が見えてきます。

- ①組織の現状について 25%が何らかの改善を望んでいる。
- ②クラブの活動、事業への満足度は若い層ほど低い。

年齢の若い層は当然のこととして、現役バリバリで仕事をしているために、昼間の時間をクラブの活動に充てることにはかなりの難しさがあるでしょう。一方で、現役で活動しているだけに年配層よりもはるかに周囲の環境変化には敏感で、その変化への対応の必要性を常に感じている年齢層でもあります。

「環境変化に敏感な若い世代の意見、提案を取り入れて、ベテラン会員が持つ組織運営能力を活かした新たな組織運営」。

ここに平塚ロータリークラブをさらなる発展に導くカギがあります。つまり、若手会員とベテラン会員との相乗効果発揮による組織の発展です。

そのためにこの時点で再確認しなくてはならないことは、奉仕する「相手」の立場で考えた組織理念の再確認です。そこで企業の経営と同様に奉仕をする相手の「不」を確認し、その「不」を解決するためのクラブ事業に邁進することが必須となります。これによって、平塚ロータリークラブは、周囲から高い評価を受け、奉仕した相手の高い満足度を獲得することが出来、社会的にも「価値ある組織」として認識され称賛されることとなります。

社会の「不」を解決する集団、それが平塚ロータリークラブです。

そして最後に一つ付け加えますが、我々、日本人は今、グローバル化された社会の真ただ中にいます。いつまでも島国の狭い感覚で日々過ごすことはできません。従って、ロータリークラブとしてのグローバル活動は必須です。平塚ロータリークラブの国際的奉仕プロジェクトへの参加状況が低いのは、原因を追究した上で、早急に改善していかないとならないポイントでしょう。



幹事報告

- ◎次年度クラブ指導者に向けた「公共イメージ・米山奨学セミナー」が3月6日(水)に開催されます。
森次年度幹事、高橋賢二次年度公共イメージ委員長、山口次年度米山奨学委員長が出席されます。
 - ◎会長エレクト研修セミナー(PETS)が3月12日(火)開催されます。
清水裕会長エレクトが出席されます。
 - ◎平塚西ロータリークラブより第4回目の「オープン例会」のご案内があります。
今回は元NHK交響楽団チューバ奏者として38年間にわたりN響に在籍され、現在は後進の指導に当たっていらっしゃる田戸幾久三(たど いくみつ)様をお迎えして行われます。会員以外の方もご参加出来ます。
- 日時:2019年3月27日(水) 12:00~13:30
場所:カルチャーボンス4階
ビクターフィー:2,500円(会員以外も同額)
ご参加希望の方は3月22日(金)までに事務局へご連絡ください。
- ◎2019-20年度版「ロータリー手帳」の予約申し込みが本日までです。
ご希望の方は事務局まで申し出て下さい。

委員会報告

- ・職業奉仕委員会 高橋賢二委員長
3/7(木)会員健康診断を行います。毎年、小笠原先生にご協力頂き会員の健康診断を行っています。是非この機会にお申し込みください。
- ・青少年委員会 米山俊二委員長
「第49回平塚市少年少女マラソン大会」が3月3日(日)に開催されます。出欠席についての回答がまだの方は、事務局までお願いいたします。

メイクアップ (MUP) 0名

本日のスマイル 8名

ゲスト 2名

中小企業診断士 今瀬勇二(いませ ゆうじ)様
(株)JTB神奈川西支店 支店長 長島誠人様

ビジター 1名

平塚湘南RC 高橋烈雄様

卓話・行事予定

- 2月28日(木) 卓話:野村不動産(株) 開発企画本部 松江健吾様、近藤千晴様
- 3月 7日(木) 会員健康診断

市内例会変更 現在ございません

会員満足度調査から見える 更なる組織成長のポイント

組織の現状について 25%が改善を望む

若い人ほど周囲の環境変化に敏感
環境変化への対応=組織の変革に重要
更なる発展の可能性大

**若い人の意見を取り入れた
ベテランの組織能力の発揮**

クラブの活動、事業への満足度
若い層ほど満足度が低い

ロータリー理念の確認

ロータリーの目的 誰にとって価値あるもの?

2. ...**役立つ仕事はすべて価値あるもの**と認識し
社会に奉仕する機会として
ロータリアン各人の職業を高度なものにすること
奉仕する機会とは?

4つのテスト みんなって誰?

4. **みんなのため**になるかどうか
すべては相手の「不」の解決と関連

奉仕とは何か

奉仕とは奉仕する相手の「不」を見つけ出し
解決することである

「不足」「不満」「不十分」「不便」「不都合」等々

経営とは顧客の「不」を見つけ出し
解決することである

奉仕と違い、経営には競合が存在するので、
必ず、顧客の「不」を解決する仕組みとして
**「二次機能」を創出し、
競合と差別化することが必須**

奉仕は2C, 事業は3Cで考える

顧客 (Customer) (ニーズ)
自社の事業にはどのような顧客がいるか
その顧客のニーズ「不」は

競合 (Competitor) (競合の動向)
競合先はどこで、その競合がとっている戦略は?

自社 (Company) (自社の能力)
顧客のニーズを満たし、競合に勝つための自社の能力は何か?

競合に勝ち顧客を満たすKFSを引き出す

