



伊東・吉田より望む富士山／三井恵美子・画

Ito West R.C. Weekly

R.I. 第2620地区 静岡第1グループ



伊東西

会長 村上恵宏 副会長 稲葉雅之
幹事 三井勇人

例会場 伊東市竹の内1-3-16 暖香園ポウル2F
例会日 毎週(金曜日) TEL 0557-37-1512
事務所 伊東市竹の内1-3-16 暖香園ポウル内
TEL・FAX 0557-37-0036
ホームページ <http://itowest.rcy.jp>

出席報告

	会員数	出席規定 該当者	出席者	欠席者	M. U	出席率
本日	51	48	44	4		91.66%

ROTARY OPENS OPPORTUNITIES

ロータリーは機会の扉を開く

2020～2021年度 R.I. 会長 ホルガー・クナーク
第2620地区ガバナー 荻原英生

2020.7.31 第1998回例会 No.1998

会長挨拶

皆様こんにちは、この様な状況の中でもR.C.の委員会セミナー等はしっかりと行われるようになりました。先日7月19日R.C.財団セミナーに下村R.C.財団委員長、幹事と共に勉強して来ました。また本日の卓話は戦略委員会フォーラムです。クラブの長期ビジョン・戦略的計画を共有しましょう。さて、当社キャスコンサルタントは、東京海上日動の専属代理店です。したがって、東京海上日動の指導や影響等が大きく、例えばTOP QUALITY代理店となるには全国約5万店の代理店の中で上位2%の精悦代理店になることです。「コンサルティング力」「損害サービス対応力」「経営・組織力」等厳しい基準をクリアしたプロフェッショナルな人材が集う環境でなければなりません。経営理念・方針から始り中期経営計画・BCP（事業継続計画）の策定、人事制度等PDCAサイクルが定着し持続的な成長を実現しているのかなどまで様々な認定要件があります。そういう意味では、やるべきこと課題が明確になっていることは経営がやりやすいのかもしれませんが、もう少し詳しく話したいと思います。デミング博士が1950



年(大分前のことですね)に来日した際の講演会で紹介されたという説で、今では工場だけでなく一般的な仕事の進め方や、経営やマネジメントの手法としても使われるようになりました。Plan：計画達成したい目標を立てて計画を作成します。Do：実行計画に沿って実行します。Check：評価達成度の評価をします。Action：改善検証結果で見た課題の解決策を考え改善することです。PDCAサイクルを継続的に期間を決めて何度も回し、良かったところはさらに伸ばし、同じミスを繰り返さないように仕事の効率化と意識の向上にもつながって進んでいくわけです。今、ロータリークラブでも戦略的計画を立てましようと言われていいます。単年度でなく、次に引き継いでいくためにもPDCAサイクルも参考なるかと思えます。

本日の欠席者

安西光枝君 東端克博君 増田真啓君
稲木孝彦君

幹事報告

例会終了後例会上にて理事会開催します。

ゲスト

伊東商工会議所青年部
気鋭の会
会長 佐々木伸一様
鈴木絢子様
佐藤保志様



伊東温泉あんしんチャンネルのPR

四つのテスト

言行はこれに照らしてから

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

委員会報告

○国際奉仕委員会 土屋委員長

台北大安クラブチャーターナイト訪問中止の件

○ゴルフ部 小川部長

ストーンカップ取りきり戦

優勝 大胡充利君

準優勝 石井幸弘君

3位 小川嘉洋君

CASカップ

優勝 荒堀憲二君 準優勝 シヤムレツフェ

ル公子君 3位 牧野隆広君



スマイルボックス

北岡 貴人君 8/21、西RC親睦ボウリングを企画して頂き有難うございました。3蜜にならないように用意しますので安心して下さい。

土屋順史君・久保田英二君・勝又隆男君・村上恵宏君・小川嘉洋君・葛城武典君

本日、伊東商工会議所青年部、気鋭の会から願いがあります。少し耳をかたむけていただけますでしょうか？よろしくお願い致します。

原 幸男君 小川委員長人使いが荒いです。高齢者もそうでない者も仕事の割当は同じです。それでも少しでも役に立つかと思うとうれしいです。

石井 幸弘君 先日のストーンカップ、キャスカップで大川さんと洋さん喜代志さんに勝ちました。

村上恵宏君・沼田竹広君・齊藤洋君・田邊文保君・稲葉衛君

先日の第1回キャスカップ、荒堀先生、シヤムさん、優勝、準優勝おめでとう。おかげで馬券ゲットありがとうございました。

荒堀 憲二君 ゴルフ部コンペ、勝たせて頂きました。皆様と天候のおかげ様です。

市川 正樹君 コロナ禍で大変皆様もご苦労をなさっていると思いますが、この度伊東経済が少しでも活性化になればと「いとうエールクーポン」を企画しました。伊東市内の700店以上でお使いいただけます。委員長としてもご協力お願いいたします。

卓話

担当 小川 久委員長

戦略委員会フォーラム

発表者 葛城武典君 杉本興一君
石井幸弘君



今年度初のフォーラム。「戦略」という物々しいタイトルに、会員はどのような印象を抱くのか？「難解＝退屈＝自己満足」こんな印象を少しでも和らげるべく、平易を心掛けた。難しい内容を、型通りの「弁舌」だけでは上手く伝わらない。ましてや新年度が始まり1ヶ月。伝えるべき内容など有りはしない。取りあえず委員会を開き、その総意を「スライド」にまとめて発表した。3部作の内容。①『ロータリーにおける戦略とは？』（小川委員長）国際ロータリーからの通達による「戦略作成」のノウハウの報告。②『前年度戦略委員会からの報告』（葛城前委員長）コロナ禍の影響で未報告に終わった前年度の戦略活動報告。伊東西ロータリーの現状把握についてまとめた内容。③『戦略の一つとしてのガバナー選出提言』（杉本クラブ研修リーダー・石井前会長）以前から折に触れ話題に上がっていた「伊東西RCからガバナーを！」というテーマを杉本リーダーが説明。第1グループの担当委員に打診した時の内容や、ガバナー候補に挙がっている稲葉雅之君への「本音」と「意欲」を再確認したことの報告があり。続いて「言い出しっぺ」の石井前会長からの熱い趣旨説明。今後の「戦略」を考える上で「ガバナー選出」という大きなテーマを掲げた場合、会員の合意形成から始まり計画・スケジュール・準備など大プロジェクトになることは間違いない。ただ、会員数・年齢構成・会の良好な雰囲気などを考慮すると、あながち不可能とも思えない。何よりも当事者である稲葉くんの「男気」を買いたいと思う。初めは誰しも「突拍子もない冗談」かと思っていた石井前会長の暴挙が、奇しくも今回のフォーラムにて「公式提言」の場となった。本年度の「戦略委員会」は「クラブ研修リーダー」と共に、このテーマについて考えていくことになりそうだ。

（担当 斎藤隆一）

プログラム予定

8月14日 休会（山の日）
8月28日 卓話 齊藤 洋

8月21日 2000回記念例会（夜間）
9月4日 会員増強フォーラム 理事会