

苫小牧東ロータリークラブ

TOMAKOMAIEAST ROTARYCLUB



～会報～ 2月号

例会日 木曜日 12:30 第2例会 18:00
 例会場:グランドホテルニュー王子 TEL 31-3111
 ホームページ: <https://toma-east-rc.com/>

「苫小牧東ロータリークラブ会長方針」
「共に考え、共に行動しよう」

～平和と紛争予防/紛争解決月間～

【2月プログラム予定】

- 第1例会(5日)会員卓話 西條利江 会員
- 第2例会(12日)夜間移動例会 新会員歓迎会
- 第3例会(19日)ロータリーフェロー ワークショップ 報告会
- 第4例会(26日)ゲスト卓話
 MIYA STAFFINGRPO 事業本部
 営業一部コンサルティング営業部 練合知里様



～今月の誕生祝い～

～今月の創業祝い～

(有) 木本建設、(株) 苫小牧市民斎場

ニコニコの内容

出席数・率

財団寄付BOX	28,886円	2/5	24名	出席率	82.76%
米山BOX	19,592円	2/12	20名	出席率	65.52%
親睦BOX	29,250円	2/19	19名	出席率	75.00%
ニコニコBOX	143,260円	2/26	23名	出席率	82.14%
ニコニコ					
総額	220,988円				



【3月プログラム予定】

～水と衛生月間～

- 第1例会(5日)会員卓話 石澤智 会員
- 第2例会(12日)夜間移動例会
- 第3例会(19日)会員卓和 長沼啓示 会員
- 第4例会(26日)ゲスト卓和
 苫小牧商工会議所専務理事 外菌心一様

担当

- 会長 南沢 雄二
- 会長エレクト 山田 亮太
- 幹事 緒方 康人
- 会計・副幹事 堀 暢希
- 会報雑誌・広報委員 鍋島 芳弘

事務局

苫小牧市表町1丁目4-5 日商連ビル5階
 月～木曜日の10:00～16:00
 Tel 0144-35-3344 Fax 0144-33-7744
 e-mail: east_toma2510@song.ocn.ne.jp
 事務局 松岡かおり

会長挨拶

はじめに、1月30日に苫小牧工業高校の卒業生を対象に行われた交通安全講話について報告を行い、命の尊さを伝える本活動は、ロータリーの「奉仕の理想」を具現化する意義深いものだったと述べました。次に、翌31日に札幌で開催された「ロータリーフェローワークショップ」に触れ、クラブ運営や会員同士の繋がりについて多くの学びがあったこと、詳細は2月26日の例会で共有することを伝えました。

会員卓話：西條利江 会員

今回の卓話は、スナックセプテの経営者である西條会員により、自身の経験に基づいた「挨拶の重要性とコミュニケーションの在り方」をテーマに行われました。挨拶という言葉の語源は禅宗の修行にあり、「挨（あい）」は心を開いて近づくこと、「拶（さつ）」は相手の心に迫ることを意味します。西條会員は、挨拶の重要性を説くため「あ・い・さ・つ」の頭文字を用いて解説しました。



- **あ（明るく温かく）**：挨拶のトーン一つで、周囲に安心感と信頼感を与えます。明るい挨拶は、組織や場所の空気を一瞬で変える力を持っています。
- **い（いつでも誰にでも）**：知人や顧客だけでなく、見知らぬ人や苦手な相手に対しても分け隔てなく挨拶をすること。これが思いがけない縁やビジネスの種を生むきっかけになります。
- **さ（先に進んで）**：相手からされるのを待つのではなく、自分から先に声をかける。これは「私はあなたに対して好意を持っています」というメッセージを先んじて伝える行為です。
- **つ（続けて次の言葉を）**：挨拶の後に、その時の状況や相手に合わせた「もう一言」を添えることこそが、信頼関係を築く鍵となります。

西條会員は、「特にスナックなどの接客業において、この“つ”（一言添える挨拶）は、お客様との信頼関係を構築するための最も基礎的かつ高度な技術です。スタッフにはお客様が扉を開けた瞬間に、服装や表情から何か一つ変化を見つけ、挨拶に添えるよう指導しています。一朝一夕にできることではなく、常に相手を思いやる訓練として積み重ねるべきものです。“つ”は挨拶の終わりではなく、相手との新しい関係性を作り続けるための積極的なアクションです。」と述べました。

また、西條会員は、教育現場や家庭で古くから言われてきた「しつけの三原（挨拶をすること、返事をする、履物を揃えること）」についても言及しました。これらは当たり前のように見えて、徹底することは難しいものです。特に接客業においては、言葉を先に発してからお辞儀をする「語先後礼」が基本ですが、現代の若者にはその意味が浸透しにくい面があり、厳しく指導すれば辞めてしまう危うさもある若手に対し、いかにこの「当たり前の大切さ」を伝えていくかが、ご自身の大きな課題であると述べました。過去の成功体験に固執せず、現状を受け入れながら、いかにして利益を上げ、同時にお客様に満足してもらえる店づくりをするか。その答えはやはり「挨拶」という、人と人が心を通わせる原点にあると確信していると述べました。

ビジネスにおいても、日常生活においても、私たちが忘れがちな「挨拶」という行為の重みを再認識させてくれる、非常に有意義な内容でした。

2月12日(木) 第2例会 夜間移動例会

～新会員歓迎会～

夜間移動例会は、「活魚料理 北海」で開かれました。会場では長沼啓示会員の加入を歓迎し、共に学び、行動する仲間として、クラブ活動への積極的な参加と活躍への大きな期待が寄せられました。

和やかで賑やかな夜間例会となりました！美味しい料理を囲みながら、会員同士の親睦を深める笑顔と笑い声があふれるひとときとなりました。



長沼会員、よろしくお願いします！

👉 会長挨拶

本日の卓話のテーマであるロータリーフェローワークショップに触れ、会長自らも、ロータリーの奥深さを再認識するとともに、自身の認識不足を反省するほど学びの多い研修であったと述べました。また今年度も後半に入ったことから、学びをクラブの行動へと繋げ、さらなる発展を目指したいと締めくくりました。

ロータリーフェロー ワークショップ報告会 (堀 暢希会員)

1. 開催概要

2026年1月31日、札幌市にて開催されました。当日は大雪でしたが、当クラブからは南沢会長、山田エレクト、平田ガバナー補佐をはじめ計7名の会員が出席しました。参加クラブの中で最多であり、当クラブの青少年奉仕と国際交流への関心の高さが示されました。



2. ロータリーフェローとその理念

ロータリーフェローとは、ロータリーが提供する国際交流プログラム（交換留学、青少年交流、米山記念奨学会など）に参加し、その経験を通じて成長した若者達の総称です。今回のワークショップでは、彼らの体験と成長が異文化理解、リーダーシップの育成、平和への架け橋という3つの軸で語られました。異文化の理解については、知識としての差異を知るだけでなく、失敗や葛藤を通じて、自分と異なるものをありのままに受け入れる「肌感覚の学び」が重要です。また現代のリーダー像は力強く牽引するだけでなく、周囲に寄り添い、誰もが活躍できる環境を整える「奉仕の心」を持つことだと定義されました。

3. 各プログラムの具体的な成果

- 青少年交流では、米国やカナダへ派遣された学生達が、現地の高校部活動やロータリー例会への参加を通じ、11ヶ月に及ぶホームステイで築いた絆について報告しました。特にLGBTQ+（性的マイノリティの総称）への理解不足から学んだ失敗談など、実体験に基づいた深い洞察が共有されました。
- 青少年指導者育成では、洞爺湖でのキャンプを通じ、火山噴火からの復興プロセスを学ぶ実地学習や、アウトドア体験を通じたチーム活動が行われました。
- 米山記念奨学会では、外国人留学生在が日本文化を学び、母国との架け橋となる活動が報告され、「観光は平和の産業である」という言葉に象徴されるように、異文化交流が平和に直結すると語られました。

4. セーブ・マザー・メコン

本プロジェクトは環境分野のグローバル補助金プロジェクトであり、日本（第2510地区）とタイのクラブが共同で行っているメコン川の環境保全事業です。水質検査システムの導入、ゴミ分別ボックスの設置、3ヶ国語対応の環境教育教材の作成など、多角的なアプローチが取られています。また、回収した資源ゴミの売却益を活動資金に充てる仕組みを構築し、外部支援が終わった後も自走できるモデルを目指しています。

報告の締めくくに、ロータリーの精神である「飲水思源（水を飲むときは、その源に思いを馳せる＝恩を忘れない）」が引用されました。支援を受けた若者達が、今度は支援する側に立ち、次世代へバトンを繋ぐ「恩送り」の連鎖がロータリーの未来を作ります。若きロータリアンとフェローたちが、世界平和への確かな一歩を踏み出していることを実感させるワークショップでした。

2月26日(木) 第4例会

会長挨拶

南沢会長は、はじめに「少子化が加速する中、人材確保はあらゆる業界にとって最重要課題の一つです。地域を支える職業人の集まりであるロータリアンにとって、人を育て、働く場を作ることは、ロータリーの根幹である“職業奉仕”の実践そのものです」と述べました。次いで「今回の卓話を通じて、単に「どう採るか」という手法だけでなく、「いかにして選ばれる会社になるか」という視点での気づきやヒントが得られることへの期待を寄せ、実りある例会にしたいと挨拶を締めくくりました。

ゲスト卓話：新卒採用市場とRPO事業について MAYA STAFFING RPO事業本部 営業一部 練合知里様

練合様は苫小牧出身で、地元の住宅メーカーに13年間勤務し、経営幹部として新卒採用の立ち上げから実務までを長年経験してきました。「地元苫小牧に若者が戻り、活躍できる環境を作りたい」という強い想いから、現在は株式会社マヤスタッフィングにて、北海道（特に札幌・苫小牧）に特化した採用代行（RPO）事業を推進しています。



1. 激化する新卒採用市場の現状

現在の新卒採用市場は「超早期化」と「超売り手市場」が鮮明です。本来は大学3年生の3月広報解禁ですが、実態は3年生の6月からインターンシップを通じた接触が始まっています。4年生になる直前の3月時点で、すでに約半数の学生が内定を保有している状況です。また大卒の求人倍率は1.66倍ですが、北海道内の高卒採用にいたっては3.82倍と、大卒以上の激戦区となっています。特に苫小牧の主要産業である製造業などは、学生の志向の変化もあり、苦戦を強いられています。

2. 採用代行という解決策

多くの地方中小企業では、採用専任の担当がおらず、他業務と兼務しているのが実態です。ノウハウや時間が不足しているため、多額の広告費を投じても成果が出ないという悪循環に陥っています。当社のRPO事業は、単なる事務代行ではなく「伴走型支援」を特徴としています。

具体的には採用計画の策定から、マイナビ等の媒体運用、説明会代行、面接官、内定者フォロー（内定辞退防止）まで、採用プロセスのすべてをカバーします。また、企業内に採用担当を1名置いていただき、ノウハウを共有しながら2～3年かけて自社で内製化できるよう導きます。

3. 当社の強み

当社の採用代行は、以下の3点で他社と差別化を図っています。

- ・ 全スタッフが3年以上の採用実務経験者であり、現場を熟知しています。
- ・ 特定の求人媒体の代理店ではないため、顧客にとって最適な媒体や手法を中立的な立場から提案できます。
- ・ 苫小牧市とも連携し、市の採用支援事業を受託するなど、地域の雇用情勢に深く精通しています。

最後に練合様は、「採用は企業の30年後の未来を作る重要な投資です。“優秀な学生だったが自社の社風には合わなかっただけ”という層を他企業へ繋ぐいく、地域全体でのマッチングの可能性があります」と述べ、企業の存続と苫小牧全体の活性化のために、地域の経営者であるロータリアンたちに対し、共に汗を流し、地域の未来を創造していくパートナーとしての決意を伝えて、卓話を締めくくりました。