

本当の会員増強策は 職業分類から

八戸 石橋 司

『友』四月号横組み掲載の、安部豊任氏の「経営手法をロータリーに」ロータリーの心を職場に」に、大きな感銘を受けました。

安部氏が述べているロータリーと職場の好循環こそ、ロータリーの神髄ではないかと心から賛同しました。経営的逆境からのロータリー入会と活動、そして職場の立て直しは、現代の私たちに大きな示唆と勇気を与えてくれます。日本のロータリークラブは、安部氏の教訓に学ぶ必要があるのではないのでしょうか。

今、私たちは会員減少に悩み、それは地区再編成にまで発展しかねないという悩みを抱えており、当然、会員増強が叫ばれています。ぜひここで、ロータリークラブの意義をもう一度考えてみるべきだと思います。

英文学者の外山滋比古氏はエッセーの中で、たびたびロータリークラブに言及しています。ロータリーの「二業種一会員」を称賛し、異業種交流こそが人格の研鑽と活力を生むと、述べています。

私たち日本のロータリークラブは今、外山氏の称賛に値する組織になっているでしょうか。すなわち、職業分類に基づいた会員構成など、本来のロータリーが持つ良さをきちんと備えているでしょうか。

職業分類は極めて重要です。自分の地域にどのような産業があるのか、どういう職業の人々が働いているのかを、職業分類によって正確に把握することが、自分自身の職業奉仕の姿を捉える第一歩だと思えます。もう一度、自分の地域とクラブの職業分類を検討し、そこから会員増強に取り掛かるべきだと考えます。安部豊任氏の体験を読めばなおさらに、職業とロータリーの本来のあり方に、思いをはせることとなります。

ロータリーには、掲げた理想に賛同した人々が集います。これからは旧来の地縁、血縁、あるいは会社の縁ばかりではなく、「理想に賛同する」という縁を、大切にすべきではないでしょうか。これまでの組織が「ボンディング（密着）型」だとすれば、新しいロータリーは「ブリッジング（橋渡し）型」の組織となるべきでしょう。

それが真の会員増強の道である、と私は考えます。