



事務総長の講演

ジョン・ヒューコ

事務総長

2025年2月10日

皆さま、こんにちは。

毎年、国際協議会は、ロータリーが直面するであろう課題に立ち向かう次世代のリーダーを育成する場となっています。しかし、マリオ会長エレクトが今朝指摘したように、これらの課題のいくつか、特に会員増強に関するものは、非常に長い間、繰り返し取り上げられてきました。

これらの課題に対処し、ロータリーが発展していくには、大胆かつ革新的で、さらには革命的である必要があると考えます。つまり、従来のクラブとは異なる、新しい革新的なクラブを結成する必要があるということです。しかし、それは既存のクラブに変更を加えることも意味します。そうすることで、新しくエキサイティングなクラブになります。新しい会員を惹きつけることと同じくらい、現会員を維持することも重要です。こうしたことは、私たちの組織を成長させ、会員増強の課題に対応するための鍵となります。

また、行事、プログラム、奉仕の機会を通じて、ロータリーに人びとを参加させる新しい方法を見つけることも意味します。実際、私たちのビジョン声明は、会員だけでなく、人びとを団結させて行動を起こすことを目指しています。なぜなら、学友や地域社会のパートナーなど、すべての参加者がロータリーの成功に貢献しているからです。

ここで、新クラブを結成し、クラブ会長を前向きな変化へと導くガバナーの責務についてお話しする前に、事業経営の経験がある方なら誰でもよく理解しているはずの「顧客を知ること」についてお話ししたいと思います。

例えば、皆さんが新しいコーヒーショップを開業したいと思った場合、空き店舗を探し、賃貸料を支払い、設備を購入し、スタッフを見つけ、開店するだけで、うまくいくこともあるかもしれません。しかし、その地域について理解していれば、成功の可能性はもっと高まるでしょう。その通りにはどれくらいの通行量があるのでしょうか。競合店はどのくらいあるのでしょうか。その地域にはコーヒーを飲む人が多いのでしょうか、それとも紅茶を好む人が多いのでしょうか。

賢明な事業主であれば、こうした調査を行い、適切な場所を見つけ、顧客の興味を引くようなメニューを考案し、近隣の事業者と関係を築いて、顧客をこちらに回してもらえるようにするでしょう。

ロータリークラブも同じことをする必要があります。私たちは、市場にクラブの体験というプロダクトを提供していることを認識する必要があります。私たちは、そのプロダクトに対して時間とお金を支払っています。そして、ロータリーに引き入れたい人びとに対して、そのプロダクトの価値

を提示する必要があります。しかし、世界中の多くの地域で、そしてあまりにも多くのクラブで、そのようなことはしていません。

ロータリーが提供していることの重要な部分とは、地域社会で行っている奉仕と、私たちがもたらしめているインパクトです。そこで、私の地区での話をさせてください。私は、ウクライナの第2232地区にあるキーウ・ロータリークラブに所属しています。ウクライナでの戦争は、同国のロータリアンに想像を絶する苦難をもたらしましたが、同時に、ウクライナのロータリー会員の強さとレジリエンス(困難からの回復力)を明らかにしました。

紛争が続いているにもかかわらず、クラブは活動を継続しているだけでなく、ますます活気づいています。なぜでしょう。それは、自国や地域社会とのつながりを深めているからです。ウクライナのクラブは、包囲された地域社会の変化するニーズを理解するために活動してきました。人道的支援の提供、避難を余儀なくされた家族への支援、地元のリーダーとの協力による地域社会のレジリエンスの強化など、ウクライナのクラブは、同国の適応と生存において信頼のおけるパートナーとなっています。

その献身的な活動は、人びとの注目を集めています。ウクライナでは、戦争のさなかにもかかわらず、ロータリーの活動に感銘を受け、貢献したいと考える人びとがロータリークラブに入会し、会員数は50%増加しました。また、戦争が始まって以来、救援活動に8,000万米ドルを寄付した世界中のロータリー会員の寛大さも、大きなインパクトを与えています。

では、なぜ私はウクライナについて言及しているのでしょうか。ここで得られる教訓は明白であり、すべての地域社会にも当てはまるからです。私たちの地域社会を真に理解するために力を注ぐ、つまり、ニーズに耳を傾け、リーダーと協力し、思いやりを持って奉仕するとき、人びとは自然と私たちの仲間になり、私たちのプロダクトを買いたいと思うような環境がクラブに生まれます。

ロータリーは画一的な組織ではなく、また、そうあるべきではないことは皆が知るところです。会員やその他の参加者が最も関心をもてる方法で、参加してもらう必要があります。それは、身近な課題の解決であったり、地球の裏側に住む人びとを支援するための協力であったりします。これを効果的に行うには、ロータリーはポール・ハリスの知恵に従う必要があります。ハリスは、ロータリーは常に進化し続け、時には革新をもたらさなければならないと述べました。

まさに今がその時なのです。そして、この革新はクラブレベルから始まらなければなりません。特に、苦戦を強いられているクラブにおいてです。世界中の多くの地域で、ロータリーの基盤である伝統的なクラブのモデルが、ライフスタイルや優先事項、期待の変化に追いついていないのが現状です。この革新では、積極的参加、奉仕、インパクトに重点を置く必要があります。

ここで、ロータリーの調査から得られた驚くべき事実をお話したいと思います。ロータリーと有意義な関わりを持つ人びとを対象に調査を行ったところ、回答者の大半がクラブへの入会に関心がないことが分かりました。これらの人びとはロータリーに対して非常に好意的な見方をしており、私たちの活動も目にしています。しかし、何らかの理由でクラブへの入会をためらっているのです。

また、調査の結果、奉仕団体に所属していない人のうち、そのような団体への参加に関心があ

るのはわずか5%であることも分かりました。これは二つのことを意味します。まず、その5%の人びとを惹きつけるために、最善のモデルを構築する必要があります。そうすれば、これらの人びとに最初にアプローチすることができます。世界人口の5%は、それほど大きな数字ではないように思えるかもしれませんが、実際には4億人です。彼らがどこにいるのかを特定し、彼らに最も強くアピールする必要があります。そして二つ目は、ロータリーが提供していることを十分に理解していない人びとにも、ロータリーを広くアピールする必要があるということです。

そこで、皆さんのご協力をお願いしたいことがあります。クラブを訪問し、クラブ会長と話す際には、ロータリーの方針にはかなりの柔軟性があることを理解してもらえようご説明ください。毎週例会を開く、同じ時間帯に例会を開く、または同じ形式に固執しなければならないといった義務はありません。ロータリーの伝統は重要です。しかし、伝統とは私たちが作るものであって、伝統が私たちを作るわけではありません。

そのためロータリーでは、クラブで革新的なアイデアを試したり、型にはまらない考え方をしたりすることが認められています。皆さんには、そのことを広めていただく必要があります。もちろん、ロータリーには決して変えてはならないものもあります。ロータリーの価値観、奉仕への献身、親睦、そして四つのテストへの信念です。従来型のモデルがクラブでうまく機能しているのであれば、それでも構いません。しかし、そうでない場合、そのクラブは変革を迫られています。

ここで、新しいアプローチをいくつか見てみましょう。クラブによっては、奉仕活動のみを行う例会を試しているところがあります。また、ネットワーキングに重点を置くクラブや、例会場所をローテーションするクラブもあります。新型コロナの流行時にオンライン例会を経験し、その良さを気に入って、対面式とオンライン式を組み合わせたハイブリッド型になったクラブもあります。バーチャルな要素は、会員や非会員を問わず、世界中の人びとと関わることを可能にします。また、対面式の例会と同様に、奉仕プロジェクトを強化することができます。

また、ロータリー会員は現在、地域社会調査、奉仕プロジェクトの実施に関するブレインストーミング、さらには多言語を必要とするクラブでの翻訳作業に、AI(人工知能)を活用しています。今、携帯電話でロータリーのコーヒESHOPを検索している皆さん、そのコーヒESHOPは存在しません。皆さんが目にした画像はAIによって生成されたものです。

つまり、私たちの周りには、あらゆる革新が存在しているのです。クラブが革新のアイデアをさらに必要としている場合、ロータリー行動計画は、クラブが提供する体験を再考する上で、非常に役立つリソースとなります。そこで、皆さんにお願いしたいのは、これらの革新を推進し、そして何よりも、クラブ会長に「今こそ革新的な行動を起こす時だ」と伝えることで、変化の担い手となっていただくことです。なぜなら、皆さん一人ひとりが、その革新の重要な一部であるからです。

さて、地区ガバナーとして、皆さんの主な責務の一つは、新クラブを設立することです。皆さんの裁量で設立できるクラブには、さまざまな種類があります。その例をいくつかご紹介します。ロータリーのデータによると、分野特化型クラブへの関心が高まっています。ここ数年、インド、アフリカ、ヨーロッパなど、さまざまな地域でそのようなクラブが活発に活動しています。また、世界中の人びとが参加できるEクラブもあります。マリオ会長エレクトは、衛星クラブについてスピーチで触れました。そして最後に、いわゆるインパクト・クラブまたはコンパニオン・クラブと呼ばれるクラブもあります。これは、既存の従来型クラブのコンパニオン(仲間)となるクラブです。会員は、既存の従来型クラブに正会員として会費を支払いますが、例会への出席は義務付けられ

ておらず、奉仕活動のみを行います。

このようなインパクト・クラブやコンパニオン・クラブは、週末の奉仕活動に関心のある若い専門職の人びとにとって魅力的な存在となっており、繁栄しています。退会率は従来型クラブの半分程度です。

先ほど申し上げたように、新クラブの設立は地区ガバナーの責務です。過去5年間で、全地区の約20パーセントが一つも新クラブを設立していません。一つもです。昨年、新クラブを設立した地区は半数以下でした。

これは変えなければなりません。なぜなら、私たちの最大の成長機会は、何か新しいことを求めている人びとから生まれるものだからです。そして、この変化は、皆さん一人ひとりから始まらなければなりません。もしすべての地区が五つの新しいロータリークラブを結成したら、それはすべての地区で100人の新しいロータリー会員が誕生することを意味します。毎年52,000人の新会員が誕生することになります。そして、私たちが現会員と新会員を維持するために努力すれば、ロータリーの成長は目覚ましいものとなるでしょう。

そこで、これまで十分に話し合っただけでなかった話題に戻り、奉仕への献身と会員増強・維持に焦点を当てる必要性を組み合わせた行動の呼びかけをもって、私の話を締めくくりたいと思います。先ほど、4億人もの人びとがどこかにいるけれど、それらの人びとを特定するのは容易ではないという話をしました。これまでの経験から、そうした人びとを惹きつける最善の方法は、地域社会と密に関連した団体となることだと分かっています。

インドでは、多くの人が不可能と考えていたポリオ根絶という偉業にロータリーが貢献しました。この活動は、今でもインド全土で高く評価されており、会員数の大幅な増加という恩恵をもたらし続けています。

アフリカ全土でも、同様のことが起こっています。ロータリーは、アフリカ大陸からポリオを根絶しただけでなく、エボラ出血熱やその他の致死性の高い病気と闘うための公共保健リソースを構築しました。ザンビアやエジプトといった国々が直面する深刻な問題に取り組むロータリーの継続的な取り組みも注目され、評価されています。そして、アフリカでは会員数が大幅に増加しています。

これは、ロータリーが前向きな変化をもたらすために深く関与しているあらゆる場所で起こっていることです。ロータリーが最大の課題を特定し、それに取り組む場所であれば、どこでも成長を遂げているのです。

革命を起こしましょう。ロータリーでつながり、成長し、よいことをしたいという、人びとの願いを実現するためにです。

ロータリーを内側から改革し、私たちが最も必要としている人びとを惹きつけるような方法でクラブを拡大していきましょう。そして、現会員と新会員がロータリーに居続けたくなるような体験とプロダクトを提供していきましょう。新しい革新的なクラブのモデルを創り出していきましょう。

そして、ロータリーが地域社会にとって欠かせない存在となり、どこでも、誰にとっても、よいことのために手を取りあえる場所として知られるようにしていきましょう。

ありがとうございました。引き続き国際協議会をお楽しみください。