



碧南ロータリークラブ週報

第3057回例会 令和5年6月14日(水)

- 会長 長田 和徳
- 幹事 清澤 聡之
- 会場監督(SAA) 縦山 朋久

2022-2023 年度 国際ロータリーのテーマ

- 例会日 毎週水曜日 12:30
- 事務局 碧南商工会議所内
TEL<0566>41-1100
ホームページ: <http://www.hekinan-rc.jp>
E-mail: info@hekinan-rc.jp
- 例会場 碧南商工会議所ホール
〒447-8501 愛知県碧南市源氏神明町 90
FAX<0566>48-1100



- 会報委員 鈴木 洋・長田一希・杉浦保子

●斉 唱

ロータリーソング「我等の生業」

●本日のお弁当

大正館

●本日のお客様

国際ビジネス大学校 理事長 中谷昌文様 (フィリピンRC)

会 長 挨 拶

皆さん、こんにちは。

残すところ今年度の例会もあと2回となりました。今回の私の話題は、組織の規模、特にロータリークラブの適正な構成人数についての考察になります。人間の脳の認知能力から考えた適正な組織規模という観点から話を進めたいと思います。



長田和徳会長

NHKの番組「ヒューマニエンス」で紹介された研究によれば、1人の人間が顔を見て記憶できる人数は約50人とされております。その他にも、ロータリークラブが50人前後で活動するのが適当だという意見があります。これは会員全員が活発に動き、一体感を持つための適正な人数とされております。

さらに詳しく掘り下げてみますと、心理学者のロビン・ダンバーさんは、人間が持つ社会的なつながりの上限を「ダンバーの数」と名付け、それを約150人と定義しました。つまり、人間が有意義に社会的なつながりを維持できるのは、約150人までということです。そして、その中で密接な関係を維持できるのは約50人で、顔と名前だけでなく、性格まで記憶できるとされております。

また、ロビン・ダンバーさんの研究は、親友の数についても言及しております。人間は5人

の親友を持つことが最適で、それぞれの親友がさらに 10 人の知人を持つという構造で、約 50 人の社会的ネットワークが形成されるという理論です。

これらの理論は、私自身の経験にも大いに反映されております。私の会社がまだ 100 人規模の頃は、全員の顔と名前を記憶することが可能でした。しかし、人数が 150 人を超えると、組織としての機能が低下し、経営上の問題が出てきました。これは「ダンバーの数」の理論が示す通り、人間の社会的つながりの上限を超えた為と考えられます。

この経験から、明確な会社方針、年度目標、月次計画の設定、各役職の明確化等が重要であると痛感しました。それにより、組織の機能維持と生産性の向上を図ることができました。

碧南 RC も会員が現在約 60 人で、組織の適正な規模という視点から見ても理想的と言えます。私は例会時の会長挨拶を通して、皆さんと考えを共有することで、会員全員が一体感を感じ、活動に参加する意欲を高めていければと思います。

来週で今年度最後の例会となります。コロナ禍になって約 3 年半が経ちまして、やっと次のステージに進むと思いますので、次期会長の角谷さん、頑張ってください。

以上で会長挨拶とさせていただきます。

幹 事 報 告

幹事報告を申し上げます。

- ・ 16 のロータリークラブよりビジターフィー変更（2023 年 7 月より）のお知らせが届いております。詳細は幹事報告書をご確認ください。



清澤聡之幹事

委 員 会 報 告

<出席奨励ニコボックス委員会>

| | |
|---|------------|
| 総会員数 59 名（内出席免除者 13 名の内出席者 8 名）出席者 49 名 | |
| 出席対象者 49 / 54 名 | 出席率 90.74% |
| 欠席者 10 名（病欠者 0 名） | |

<ニコボックス>

長田 康弘君 本日の卓話講師の国際ビジネス大学校理事長、中谷昌文様をご紹介します。

長松 政孝君 小学 2 年生の娘が名古屋南地区のピアノコンクールで金賞をとりました。

「ランドセルが教えてくれたこと“世界一やさしい社会貢献の教科書”」

国際ビジネス大学校 理事長 中谷昌文様



中谷昌文様

皆様、こんにちは。

只今ご紹介に与りました中谷昌文（なかたによしふみ）と申します。ちょっと読みにくい漢字でして、ほとんどの方に「まさふみさん」と言われますので、どちらでも大丈夫です。

先程、ご紹介していただきましたけれども、私は中京大学に特待生で入学させていただきまして、卒業させてもらって、実家のある広島で保健体育の教師をさせてもらいました。30数年前の広島の学校は大変荒れておりまして、なんと暴走族に所属している生徒が1つの学校に100人以上いるというエリート学校だったんですね。その当時、中学校の先生がナイフで刺されて亡くなるという事件がありまして、これが広島県で大変な問題になりまして、そんな状況の中で、私は元々、高校の教師で採用されたんですけれども、一番荒れた中学校に新米教師として行きました。

その学校には番長の子がいて、私に勝負を挑んできました。素手だったらということで、勝負を受けまして、体育館の裏で洗礼を受けました。最初はわざと私がボッコボコにやられるようにしました。ただ、私は剣道と柔道が二段で、小さい頃から鍛えられてましたので、少々殴られる程度ではびくともしない状況だったものですから、最後はしっかりとシメさせてもらって、彼とは未だに仲良くしていきまして、飲みに行く仲間なんです。そういう元気のいい学校に赴任したのが、私にとって運命的なものでした。

私の担任のクラスに筋ジストロフィーという筋肉が収縮する先天性の病気の子がいて、この子は毎日休まずに車椅子で学校に来てまして、将来は人の役に立つ弁護士になること、修学旅行でディズニーランドに行きたいという夢を持ってました。私は熱血教師だったんで、弟のように可愛がっていましたが、中学2年生の冬に痰を絡ませて即死で亡くなってしまいました。夢のある子が自分のクラスから亡くなるという経験をしまして、私は本当に辛かったです。

今日のお話なんですけれども、児童施設が全国に約600ヶ所あるんです。それで色々調べましたら、児童施設の子供は新品のランドセルをもらえなくて、お兄ちゃんやお姉ちゃんのお下がりを使うことになるので、いじめに遭うんです。そのいじめられた子は、大きくなるといじめ返そうとするので、それが犯罪になる率が高いんです。ですから、私はこのような子たちにランドセルを届ける活動を30年前からコツコツ始めまして、今に至ってるんですね。

私は北海道から沖縄県まで行かせてもらってるんですけれども、皆さんは小さい頃にタイガーマスクの漫画やアニメを見たことがありますか？タイガーマスクがプロレスのファイトマネーを児童施設に寄付するという内容で、私はよく見ていましたので、ああいう活動になればと思ひまして、初代タイガーマスクの佐山聡さんと一緒に活動を始めました。

私はこの活動を通じて、社会貢献っていうのは凄く奥が深いなと感じました。学校の先生

ってというのは、大学を卒業して先生になって、もうちょっと社会勉強をしないとイケないなと思ひまして、私は一旦海外に出ようということで、アメリカに留学させていただきました。その時にユダヤ人の方の自宅に住まわせてもらったんですが、その方がロータリークラブに所属されてまして、これが私のロータリークラブとの出会いでした。そこからロータリークラブが素晴らしい活動をしていることを知っていきまして、大変勉強させていただきました。本当に素晴らしい経営者の方々に会うことができたおかげで、今の私があると思っています。

いずれは学校を経営したいなという夢を私は描いてまして、今は学校法人の通信制の高校と国際ビジネス大学校という特定非営利活動法人の学校を運営しています。本当に子供の可能性って凄くあると思ひまして、色んな学科を作っています。日本の良い部分はもちろん残すんですけども、海外の良い部分をどんどん取り入れて、新しいプログラムを開発しまして、子供たちの支援をさせていただいています。

私はアメリカに行かせていただいて、チャレンジしたことあるんですね。1つはハリウッド映画に出るということで、ショー・コスギさんの付き添いに私の知り合いが偶々いまして、実はアメリカで5本ぐらい映画に出させていただきました。土日の撮影で、48時間寝ないで撮影するんです。若かったからできたと思うんですけども、360度から撮影するんで、同じことを何回もやらないとイケないんですよ。それをつなぎ合わせていくと凄くリアルな映画が作れるんですね。そこら辺が日本と全然違うと感じました。

もう1つはセールスマンになることです。学校の先生は人前で喋ることはするんですけども、セールスってということに関しては全く無頓着で知らないんです。アメリカでは経営者と同じくらいセールスマンの価値が高いんです。売上が上がったら、社内でドーンと張り紙がされるという感じなんです。ですから、セールスマンは営業で成果が上がったら、会社ではヒーローみたいな形で称賛されます。それで私は英語の教材のセールス販売をアメリカでさせてもらって、2ヶ月間は全く売れませんでした。センスがないなと思ったんですが、その時にアメリカ人に売るには、やっぱり英語力が足りないと思ひまして、日本からアメリカに来ている日本人に対してアプローチさせてもらいました。そしたら、自分の子供にと英語の教材を買ってくれる方が出てきて、100万円ぐらいするんですけども、初めて売ることができました。凄く感動しました。そこからその方のご紹介、さらにその方のご紹介で募って、なんと1年間頑張ったら、全米で1位になれたんです。本当に奇跡みたいな話なんですけれども、努力した甲斐がありました。

その後にバスケットボールの神様と呼ばれるマイケル・ジョーダンさんにバスケットボールを教えてもらいたいが為にアポイントを取りました。プロのチームに連絡をして、断られ続けましたが、子供たちに私は教えないとイケないというミッションがあったので、諦めずに何回も電話しました。15回、16回、17回、19回目にやっとOKをいただいて、マイケル・ジョーダンさんから直接バスケットボールを教えてもらいました。そのことを書いた本を8月に出すんですけども、バスケットボールで学んだことを今度は子供たちに伝えたいなと思っています。その時にナイキという会社をマイケル・ジョーダンさんから紹介してもらって、日本にナイキの商品を持って帰ってきて、これを美容室に広げたんですね。美容師は朝か

ら晩まで立ち仕事だったので、このシューズを履いたら凄く楽になったということで、売上がどんどん伸びて、なんと1年間で売上が44億円になったんですね。もう恐ろしい額なんですけれども、それぐらいのヒット商品で、ナイキの商品はどうやって売れたかという、未だに限定の先着順販売なんです。人間っていうのはやっぱりプレミア感というか限定に凄く弱くて、本当に良い物を欲しがってます。

そんなところで時間になってしまったんですけれども、これからも取り組みを続けさせていただいて、ロータリークラブでも勉強して行って、実業と社会貢献活動の両輪で頑張っていきたいなと今後も思っております。今日はこういう機会をいただいたことに心より感謝申し上げます。

今後ともよろしくお願ひします。ありがとうございました。

次回例会案内

令和5年6月28日（水）は定款第7条第1節（d）による休会
令和5年7月5日（水）クラブフォーラム「役員挨拶」