

例会報告：2015年6月23日（晴れ） 第1893回 通常例会

会場：小田原卸センター内会議室
日時：2015年6月23日 12:30~13:30

❖ 会長挨拶

齋藤 永 会長



皆さんこんにちは、今日を含めて後2回の定例会になりました。今日は何の日かご存知ですか。70年前20万人余りの尊い命や文化遺産を奪った沖縄戦の終結の日が6月23日です。その日を「慰霊の日」と言います。今日テレビで言っておりましたが、沖縄の人は4人に1人の割合で犠牲者になっております。私たちは二度と悲惨な戦争をおこしてはならないと感じました。経済面では、日経平均が15年2ヶ月ぶりに高値更新したそうです。スポーツ面では面白いニュースがありました。U21の国際大会が開催されていて、先日のイングランドとスエーデンの試合でイングランドは会場の入り口から174mはなれたホテルからバスで移動したと言うニュースが流れました。たった174mをバスで移動するとは、お金をかけすぎだと思えますが、FIFAの規定で選手はバス移動が義務づけられているそうです。確かにイングランドとなるとスター選手が何人もいますので、なにかあったら大変だと思えますが、歩いてすぐたどり着く距離、お金をかけて174mのバス移動、皆さんはどう思いますか？

本日は小田原総合ビジネス高等学校の校長・金森先生から卓話をいただきますが、私どもがロシアに諏訪問君を送り出している相手側の交換留学生を受け入れしていただいた学校ですので苦労話等お聞き出来るものと思えますので、よろしくお願いいたしまして本日の挨拶に代えさせていただきます。本日もよろしくお願いいたします。

❖ 幹事報告

大川 久弥 幹事



1)今年度の出席率を集計する関係で、7月にメーキャップされる方は事前にお知らせ下さいませお願い致します。特に現在まで100%の方は、皆出席が掛かっていますので宜しくお願いい致します。
2)本日の持ち回り理事会に於きまして、6月30日付での石内会員と岩橋会員の退会が承認されました。

❖ 出席報告

出席報告	会員数	出席	M.U	出席率
6月23日	48(45)	35	3	84.44%
6月16日	48(44)	36	1	84.09%
6月9日	48(44)	39	1	93.18%

【欠席者】10名

石崎 孝、太田 忠、石内 正彦、露木 清勝、木村 啓滋、上田 博和、大川 裕、志澤 昌彦、仲 徳子、大野 英明

【今回MU】3名

石崎 孝 (6/12 湯河原RC)
太田 忠 (6/21 小田原城北RAC)
仲 徳子 (6/15 小田原RC)

【前回MU】増加なし

【前々回MU】1名増加

露木 清勝 (6/21 小田原城北RAC)

❖ 委員会報告

ローターアクトクラブ・絆持会長



6/21の納会にはたくさんの皆さまにご参加いただき、ありがとうございます。40人ほどの出席者のうち1/4はロータリアンの方々と、今年度で一番多い出席者となりました。一年前会長に就き、たくさんのご理解をいただきやってきました。「会員を増やしたい」「第9グループのインターアクトと交流をしたい」が目標で、会員は8名から4名増やすことができました。倍増を目指していましたがそこまでは及ばず、これからも増強は続けていくつもりです。そして私は7年間お世話になったローターアクトを卒業することになりました。度々ロータリークラブの例会に参加する機会があり憧れの気持ちが強いので、時期をみて入会を考えたいと思います。ロータリアンの皆さまからは本当に刺激を受け、貴重な経験をさせていただきました。これからもよろしくお願いいいたします。

ゴルフ同好会・須藤会員

6/21(日)ゴルフコンペを開催いたしました。多くの方に参加していただき、雨は降りましたが無事に終了することができました。次回は9月を予定しています。

❖ 卓話

「留学生受け入れについて」

神奈川県立小田原総合ビジネス高等学校
金森 慶一 校長



私は小田原総合ビジネス高校・第三代校長の金森と申します。今日は留学生を受け入れたきっかけと、学校の紹介を少しお話しさせていただきますと思います。

私は厚木商業に長く勤務していて、ソロプチミストさんと付き合いがありました。今の厚木市長の奥様とも一緒に活動したことがあります。そういうご縁があったので、

ロータリーからインターアクトの話があった時にも参加させていただきました。今回たまたま留学の話聞いた時、学校として留学生の受け入れは非常に勉強になることだと思いました。特にロシアからの生徒ということで、普段我々はロシアの状況をほとんど知らないの、子どもたちは未知の世界と触れ合うこととなります。異文化理解・異文化交流という点でも子どもたちにとって貴重な経験になると思われ受け入れを決めました。決定には職員会議を通さなくてはなりません。反対があるかもという懸念もありましたが、何とかやるよという気楽な気持ちでOKさせていただきました。私は厚木商業で国際経済科というクラスを持っていた時、RCからブラジルの女子生徒を受け入れたことがあります。言葉もままならない状態で、修学旅行でスキーに行き雪を初めて見た、などという経験をしました。ですから、何とかやると思っていました。職員会議でも「先生方が忙しい時は校長室に置いておけばいいから」と言って決めたのです。有り難いことに職員たちは協力的で、学年もクラスもすんなり受け入れてくれて、特別な準備委員会を立ち上げたりもせずスムーズに始められました。

お配りした資料は、受け入れる学校側が事前に知りたいことが書かれています。今後のためもあり、情報をまとめてみました。今回のロシア留学生に関しては、当初10/1から3/31までと聞いていて職員会議をそれで通しました。県にもその申請を出しましたが、10月になっても11月になっても来なくて、12月に入って突然「来週来ることになりました」という連絡がありました。あわてて体制を整えたのですが、来てみたら3月までではなくて7月いっぱいまでピザを取ってきてしまっている、と。年度替わりの4月以降も面倒を見てもらいたいと言われて、もう一度職員会議にかけ直して県にも延長申請を出しました。来る時期が予定より2~3ヶ月遅れて、来てから帰る時期が2~3ヶ月伸びているということで、学校としては戸惑ったところがありました。湯河原RCのご配慮とご協力をいただいて学校側も何とかできましたが、その経験から今日のレジュメを作ってみました。学校側が事前に知りたい情報はまず、留学希望期間、国籍、性別、年齢です。年齢でどの学年に入れるかが決まります。そして本人の氏名・住所、学校名・住所、健康状況。持病のある子どもも時にはいますので、学校側も把握しておきたい情報です。また、職員に理解を求めると一番重要なのはやはり言葉です。日本語が話せるのか？英会話はできるのか？という質問が職員会議で必ず出ます。私はボディランゲージでいいじゃないかと思うのですが、今回のロシアの生徒も日本語は話せず、英語もデタラメでした。電子辞書片手に単語でやり取りしながら一所懸命やっていました。日本語が話せなくても構いませんが、状況は知りたいと思います。受入家庭に関して。今回の湯河原RCは事情があって1ヶ月ご

一番困るのは本人から報告されて事前の申告がなかったことです。具合の悪い時、万が一ケガなどしてしまった時にホームステイ先へ連絡するのが学校側の責任ですので、受入家庭の所在だけは確実に知らせてもらいたいです。以前の厚木では4家庭へ3ヶ月ローテーションで回ることになっていたの、事前に把握することができました。臨機応変でそれほど堅苦しいことは言いませんが、受入家庭だけは事前に分かると助かります。

学校側の対応はもちろん学校によって異なります。小田原総合ビジネスは今回初の受け入れでしたが、担任と英語科教員と私と、それぞれ過去に留学生を受け入れた経験があったのですんなりできました。学校によってその辺りの事情も違いますし、自習が多くなって図書室でポツンとさせてしまうケースも聞いたことがあります。本来、我々がアメリカに留学するとしたら英語はできて当たり前、できなかったら自分が悪いということで面倒は見てくれません。その点日本の学校は丁寧で、受け入れた生徒に単位をあげたり、フリータイムは空き時間の先生が日本語を教えたり、とやっている学校が多いと思います。その辺の体制が整っている、受け入れに慣れている学校もあります。我々は初めてだったのでRCに色々ご迷惑をかけたのではないかと心配しています。本人がコンピューターや数学の好きな生徒だったので、情報処理や数学の授業は出席させていました。簿記や国語などはどうしようもないので、その時間は図書室で空いている先生が日本語を教えました。校長室でも何度か簡単な作文や今日の思い出などを書かせていました。彼は残念ながら7月いっぱいまでいられず、5月の連休明けに大学受験のため急遽帰郷することとなりました。途中で終わった形になってしまいましたが、初めての受け入れを何とか対応できたと思います。絶対生徒たちの大きな励みになることなので、これからも交換留学制度をよろしくお願いいします。

最後に本校のPRを少し。小田原総合ビジネス高校は2020年オリンピックの年に100周年を迎えます。大正10年足柄実科高等女学校に始まり、非常に複雑な歴史を辿って何とか100周年を迎えようとしています。これだけの変遷を持つ学校も珍しいでしょう。商業高校の特色は「人財」育成です。資格取得や体験を通じて自分の財産を蓄えるのが商業高校の魅力だと思います。現在チャレンジショップ「城湯屋(ジウトウヤ)」という店を敷地内で営業しています。銀座通りで10年間やってきましたが、地元の方と触れ合い、いざという時の備えにもなるよう敷地内で営業していこうと決めました。全国の高校生の開発商品や生産物、地元の農産物を販売しています。地域の発展のために子どもたちがアイデアを出し合って貢献したいと頑張っていますので、ぜひ皆様もお立ち寄りください。

