



会報

WEEKLY REPORT

2019-20 R.I.会長

マーク・ダニエル・マローニー
第2500地区第6分区帯広北ロータリークラブ

会長/松原 光一
副会長/南出 雅樹
幹事/荒木 樹

[四つのテスト] 1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか

第2953回 例会報告

2019.7.12

●例会日/金曜日 <12:30~13:30>
●例会場/ホテル日航ノースランド帯広
●事務局/帯広市西3条南9丁目 帯広経済センタービル4F
TEL 0155-25-7347

- 点 鐘 松原 光一 会 長
- 開会宣言 松岡 真勝 S A A
- 国歌斉唱
- ロータリーソング (奉仕の理想)
- ゲスト紹介 松原 光一 会 長
- RI第2500地区ガバナー 吉田 潤司 様
- RI第2500地区第6分区ガバナー補佐 大友 広明 様
- RI第2500地区副幹事 脇 弘幸 様
- RI第2500地区副幹事 村上 祐二 様
- 会 食
- 会長挨拶 松原 光一 会 長

みなさんこんにちは、今日はガバナーをお迎えして吉田潤司ガバナー公式訪問例会です 吉田ガバナーにおかれましては、公式訪問が帯広北クラブで4ヶ所目という事です。

ガバナー公式訪問が、こんなに早いのは、初めてございますが、先週の第1回目のガバナー 補佐訪問、今週のガバナー公式訪問と、緊張する一大イベントがそうそうに終り、ある意味その方がいいのかな?と思っております。 吉田ガバナーにおかれましては、来週の火曜日から名寄や中頓別方面の 第2分区に向かわれます。

さて、今年度のライラセミナーの参加募集がきております。ロータリー賞を狙う一つにライラセミナーに参加者を派遣する、という項目があります。ちょっとだけ、ライラセミナーについてお話しします。RYLAは第26地区 (現在の第960地区) で生まれ、そして1971年にロータリーの国際組織であるR.I.に取り上げられ、RYLA(Rotary Youth Leadership Awards)「ロータリー青少年指導者養成 プログラム」として位置付けられ、世界的なプログラムに発展し、1973年にはアメリカで、1976年(昭和51年)には日本でも始められました。第2500地区では、1979年(昭和54年) 山川久明ガバナー年度に旭川の地で第1回目が開催され、今回で39回目になります。今年は、8月31日(土) 午後から始まり9月1日(日) 午前中で終わる一泊二日のプログラムで旭川にて開催されます。締め切りが今月7月31日になっております。参加料や移動は、会の方で負担しますので、是非参加できる方を考えてみてください。

以上で、会長挨拶とさせていただきます。

■会務報告 荒木 樹 幹事
来週以降の例会で理事役員の就任挨拶がありますので、該当される方はご準備の方宜しくお願い致します。

■バナー交換 吉田 潤司 ガバナー 松原 光一 会長



- ニコニコボックスの発表 南出 雅樹 副会長
- RI第2500地区ガバナー 吉田 潤司 様
- RI第2500地区バスターガバナー 合田 賢二 会員
- RI第2500地区副ガバナー 細川 吉博 会員
- 松原 光一 会長 石岡 幸雄 会員
- 柴田 隆規 会員 上野 浩二 会員
- 深井 弘美 会員 村上 道隆 会員
- 田所 亨 会員

■プログラム
【講話】 RI第2500地区ガバナー 吉田 潤司 様

国際協議会でマローニーさんの話を聞きまして、一週間朝から夜まで缶詰で研修されて洗脳されて帰ってきました。その時のお話をします。マローニーさんは特にですね会員増強に関しての話をされたんですね。会員増強、1に増強2に増強っていうそういう感じでお話をされたので、会員増強を中心にお話しします。ロータリーは意

外とハマりましてですね40年間楽しくやってきましたのでロータリーが無い人生ってどんなのだったのかな?多分寂しい人生だったなと思いますので、ロータリーには非常に感謝しております。マローニー会長が国際協議の時にロータリーの歴史、云々はほとんど話しませんでした。

会員のことばかりで、それで一昨年は記録的に会員数は減少してしまっただけでなく、これはたくさんの方が入ってくれてくれたけどそれ以上に沢山の人が辞めてしまったんだってことで、それで会員数が120万を切ってしまったんですね。120万が一つのボーダーラインで120万を切ることになるとこの坂を転げ落ちるようにですねロータリー会員数が減ってしまうということで、すごく聞いたのがロータリーの危機感っていう言葉ですね。なんとかしなきゃと話されました。マローニーさんはこのままでいいのですか?ロータリーはこのままでいいのでしょうかかって話をされました。なんで退会してしまうのでしょうか?退会する原因を除去しないですぐで通りの方法で増強の方でやっていたら、これは穴の空いたバケツに水を注ぐようなもんだと。いつまでたっても水はたまりませんよ、こういう話をされました。なぜ退会するのでしょうか?メリットがないからって退会する人はこんなこと言います。つまらないっていう事です。皆は何をしてくれるか分らないんだって退会します。忙しくて出席できないんだって退会する人もいます。でも私はですねこれは辞めてしまう人のですねこれは取ってつけた理由みたいなものなんですね。これはあの例は違いますが、ロータリーはスポーツジムに例えます。素晴らしいジムがあって施設もあって、素晴らしいインストラクターがいたとしますよね。でもそこに参加してトレーニングしなければ何もメリットもないですね。入ったからといって水泳が上手くなるわけでもない、入ったからって筋肉モリモリになるわけでもないですね。やっぱり努力をしなきゃ。だからそういうことをしなければですね行ってもつまらないってこと、インストラクターも誰も覚えられない、仲間も覚えられない。そしてプログラムをどんどん送って行きますが何をやってるのか分らない、そして拳句の果てには忙しくて行きないうって、そういうことを言うってジムでは何もしたくない、だからやめたっていうのは私は似てるんだと思うんですね。こういうふうには私は思いません。なぜ退会するかということ、大事なことはマローニーさんはですね、入会する前のレクチャー、入会した時のレクチャーこういうのをきちとやらないと、知識を持たないと、そうするとですね何にもわからないで入ってしまっても何もわかんなくてつまらなくて退会してしまう。よくですねロータリー入りなさい、楽しいから今に慣れよって何もしないよ言ってしまうですね、ずっとおいてしまっても休みがちになっても何もケアもしない、フォローもしないと退会準備になって、拳句の果てには退会してしまうんで、3年未満で退会する人はですね、退会した後にあんたこ面白くない、金ばっかり掛かって何も良いことないよ、あんた入るのやめなさいってアンチロータリーになることですから。特に退会防止も含めて3年までに退会する人を無くしようってことをマローニーさんは言っていました。入会時のレクチャーの不足って、重要なのは入会を勧めた時なんですね。入会をした時に十分な知識を与えてですね。今回今日クラブ協議会活動計画書見ました。新入会員3年未満の会員に研修会をやると書かれてました。私はこれはすごく大事なことだと思っんです。特に私の方針、知らず語れずじゃないですがやっぱり学ばなきゃダメなんですね。学ぶことで面白みが出てくると思います。会員はですね年々、年齢が高齢化してきます。会員はですね増強しなければ必ず衰退するんです。皆様のクラブがどうかかわらないですが、多くのクラブはですね、誰か友達いないか紹介して、誰か探してこいよこういうふうなクラブではダメなんですよこれじゃダメなんですね、とマローニーさんは言っていました。会員増強委員会は帯広北クラブにはちゃんとありました、でも増強委員会がないクラブもあるんですねそれから職業分類表を活用して。これはマローニーさんは口を酸っぱくして言っていました。私の方針はですね、会員増強するためにはですねロータリーを知らなければ語ることができないんです。ロータリーって何ですかってことですねだから、知らず語れずは学ぼうという事なんです。私の目標はですね、いろんな役割があります。色んな事やれと言われてますけど、やっぱり会員増強が一番なんです。1年間会員増強、会員増強で行きたいと思っんです。でこういう質問をしました、ロータリーを知ってますかって、一般の人に質問しましたところですねロータリーを知ってるっ



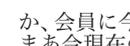
て言った人は20%しかいなかったんです。名前だけは聞いたことがあるという人40%、全く知らない、聞いたことない人が40%。名前だけ聞いたことあるって言っても、いやライオンズは聞いたことがあるよって言う人が多かったんです。そういえばロータリーって言うのもあったよな、いやもうこれはしょうがないですね。知っている人はロータリーについてどう答えたかと言うとですね、お金持ちや企業の人集まりだよ、お年寄りの暇つぶし団体ではないかい、自己満足の人集まりだよ、みんな集まってご飯食べる団体、こんなことを言われちゃったよ、でもロータリーはロータリーは何ですかって聞かれることがよくあると思いますが、答える人の多くは世界一の奉仕団体ですよ、異業種の交流会ですよ、色々な会員がいます、知り合いになれますよ日本や世界でたくさん奉仕活動してる団体です、多くの経営者さんがいます、みんな友達になれますよ、こういう風に答える人が多くの答えなんです。これ、どれもこれもですね間違いではないんです。間違いではありません。でもロータリーと聞かれたら何ですかと、聞かれたらですね、あのこれはチャンスなんですってね関心があるから聞いてくるんですよ、関心無ければ聞きません。私も関心ないことに何ですかと聞く事はないので、関心があるから聞いてくるんです。その時にこの人はロータリーに関心があれば、ちゃんと説明すれば会員になる可能性がります。楽しい団体ですというだけでは興味は示してくれない、何をしているのかってことを語らなければいけないんです。入会したら何が出来るかと語らなければならぬんです。今の若い人はですねどここの社長さん支店長さん偉い人がいますよ、みんな友達になれますよ、今の若い人にですねこういう話をしまして帰ってくる答えの多くはですね、だからなんなのって答えなんですだから何なんだって、そんな自分のよりもずっと上の大会社の社長に会ったって、支店長に会ったってなんのメリットや何があるの？というような答えなんです私にロータリーって何ですかと聞かれたとします、どう答えるかこれは私の答えじゃないです、公共イメージコーディネーターの考えた答えですこれは正確に表してやるのでぜひ見ていただいて。三つあります。三つ例を出しました。一つ目はですね、自分自身と自分の職業を磨きながら地域や国際社会に奉仕する人々の集まりです。あなたも入会しませんか？これ非常に端的に表してですね。この言葉は、こういう風に説明をして欲しいです。次の説明はちょっと長くなりますけど、人道的な奉仕を行い、あらゆる職業に於いて高度な道德的基準を守ることを奨励し、かつ世界の親善と平和の確立に寄与することを旨とする実業人及び専門職業人が世界的に結びつきあった団体です、あなたも入会しませんか？これ一つの団体で世界平和をうたう団体というのはあまりないですね、そのくらいロータリーは大きな目標を持ってるとこういう風に説明してほしい。それから最後はですね私が一番簡単に言えることは友達と知り合い、明日への活力を作る団体なんです、また地元で国内で世界で多くの奉仕活動して。百聞は一見にしかずなんです、あなたも入会しませんか？私は長いこと40年いましてですね、やっぱりこう、なんかこうやろぎの空間だったのが私にとって一番のメリットだったんです。これは大変私好きな説明の仕方なんです。ロータリーの最大の欠点は何でしょうか、これはですねロータリーがロータリーに誇りを持ってないことが一番大きなことなんです。私は財界さっぽろで札幌の経済人が集まったという写真見てました時に沢山のロータリーの方が写っていたのを知っているんですけど、誰もロータリーのバッジをしてないんですね。残念です。松下幸之助も先般亡くなりました日野原聖路加病院の院長もですね、みんなロータリアンなんです、皆ちゃんとバッジをしてるんです。ちゃんと。松下のバッジ以外にもちゃんとバッジをしていたんです。対して喪服にもバッジをして歩いたっていうぐらいにロータリーに対して誇りを持ったんですけど、ただ先程私も協議会でバッジをして欲しいって言ったのはロータリーに誇りを持ってほしい、私はいま自分を高めるための授業してるんですよだからそのためのバッジなんですっていうことである意味自分に対して責任をもってほしい、の意味も含めてです。是非バッジをしてほしいですね。奉仕活動に参加するのも大事です、マイロータリーも登録してください、こういうこともあるんですけどやっぱりですね会員増強しなければならぬんです。マローニーさんはですね、明日のロータリー、何年後のロータリーを考えて下さい、皆さんのクラブが健全で発展的にありますか、そしてどんなに素晴らしい活動計画を立ててもですね。事業計画を立ててもですね、これ会員が少なくなってしまうたらですね、全部絵に描いた餅なんです、そんなものは。だからそうならないために、活性化のためにですねぜひですね皆様の熱意、行動をお願いしたいですね是非ですね帯広北クラブにこれだけの素晴らしい人が集まっていますけど是非ですね私は帯広クラブに悪いんですけど、追いつけ帯広追いつけ帯広をですね合言葉にですねお願いをしたいと思っています。それで少し手段を考えています、会員増強はですね是非やり方があるんですこれほちょっと例ですけど、クラブにはやり方色々ありますってですねこれ、そこでこういう例もあつたってということで参考までに高崎ロータリークラブですね、会長が高崎大

学の教授だったんですけどその方が会長エレクトの時代に色々考えてどうしたら増強できるのか、この高崎ロータリーも会員減少に悩んでいたんですね、そうして1年間で51名も増員したんです。黙って待っていても入会しません、それからしつこい程の勧誘をしなさい、それが最も効果的なんです。募集広告を出す、こんなものは全く効果がないんです。だから会長エレクト時代に100名ぐらいかけてやったんですけど、電話一本しかなかったですね。誰か探して来い、誰かいませんか友達を探してこいということですね、これは全くナンセンスなことなんです。とにかく組織的に関与することが一番、まずやるべきことは増強目標を立てて、できるだけ大きな目標を立てて欲しい。そしてこの純増何パーセント純増3名、こういうのはですねやっぱりダメなんだと。やっぱり大きい目標、純増10名20名50名、こういう目標を立ててほしい、次に各人がバラバラに、自分が思ってる入ってもええそんな人、入って欲しい人、入れそうな人、アトランダムにどんどんリストアップするんです。一人が20人とかってリストアップして、それをみんなで集めてですね、それをすると当然ダブってますよね、それを整理し直してですね入会候補者を整理するんですね。そうしてどの人が勧誘するかをやるんです。できるだけ若い会員が中心になって、ベテランも一緒に勧誘する、そして全員が勧誘担当者、会員をグループ分けします。3人か4人ぐらいのグループに分けて、そして魅力あるロータリーパンフレット、これは地区の会員増強委員会の東海林さんが作ったんですが、こういうのを用意して、そしてロータリーの魅力をですね、ただ入りなさいではなく、ロータリーはこういう活動でというのを熱く熱く語ってほしい、熱く語ることはすごく大事、そして一番これは大事なんです、1対1の勧誘はダメなんです。今忙しいからねって言って断られるのがオチなんです。集団で団体で勧誘する。そして候補者をですね、その1グループで攻める、ダメならその次のグループで何回も行くんですね。オレオレ詐欺みたいなもんでですね、どんどんどんどん行くんです。そしてですね、ほとんどの人はですねそんなに自分を必要としているのだからって断り続けられた人のほとんどの人が入会したそうです。2500地区にはですね、帯広クラブのように大きなクラブもありまして多くのクラブが30人以下です。30人以下のクラブは限界クラブで消滅するクラブって言われています。特に2500地区は半数が限界クラブなんです、私はこれを何とか31名以上にしたいと思っています。とにかくですね、すべての活動の源は会員増強なんです。1年間私はですねぜひ会員増強をですねみんなと一緒にやっていきたいと思っています。今日の例会は決してこれをしなさいと言うのじゃないんですよ、こういう例もありましたっていうことですね。今高崎ロータリークラブは4年ぐらい前から30数名から150名ぐらいになったんですねすごい勢いで増えてます。同じようなやり方をして増やしたクラブもありまして、一部を参考にしているところもあるんですが、是非ですね参考にさせていただければ。最後にですねPR、地区大会是非いらしてください。あの椅子席でやりますから。それから記念講演はですねロータリーが一番最初に、WHOで取り組んだより前にロータリーがポリオに取り組んだんです。その時の話を当時の小見先生っていう方に講演をしてもらいましてですね、ロータリーの今日までの歴史を含めてですね紆余曲折とか、そういう話をしてもらおうようにします。

追いつけ帯広追いつけ帯広ということで頑張ってください。

どうもありがとうございます。

【ご挨拶】 RI第2500地区第6分区ガバナー補佐 大友 広明 様
今日は当クラブの話をして頂きます。
西クラブも8年くらい前に退会者が続出して、今現在会員数が75名いるのですが、58名の時期がありました。そうすると会費が少なくなるので、委員会活動の委員会費も全部の委員会に予算がまわらないような状況になりました。これは大変なことだと、やはりそういう一途になってしまうという事でまあどうしようか、会員に今入っていただけるのかというようなことを考えてですね、まあ現在の結果ですけども会員が皆共通の何かツールというか、皆さんが懇親を深める何かをあるといいんじゃないかということで当クラブは75名中53名の会員の同好会のメンバーがいます。で、銘酒会というのがあります、年に3回あるんですけどもそれも40数名がまして、さらにあの麻雀同好会というのもありまして24.5名会員がおりまして、それぞれに会員が集まってですねそういう活動しながらまあ楽しみながらですね懇親を深めて、何かあるとまああのその集まってですねお酒を飲むというように形を懇親を深めて、とくロータリーには懇親がまあ、懇親が先なのからロータリー活動が先なのかというお話もありますけども、やはりあの両方大事だと思います。会員同士の協力があればロータリーの活動もできないと思います。そういうことで今現在の西クラブでは出席率がですね実働70%を超えております。70から75%なんです。会員同士の交流というのは大事だと思います。なんとかな楽しいその例会をやっていただければと思います。拙いお話でしたけども今日はありがとうございました。



か、会員に今入っていただけるのかというようなことを考えてですね、まあ現在の結果ですけども会員が皆共通の何かツールというか、皆さんが懇親を深める何かをあるといいんじゃないかということで当クラブは75名中53名の会員の同好会のメンバーがいます。で、銘酒会というのがあります、年に3回あるんですけどもそれも40数名がまして、さらにあの麻雀同好会というのもありまして24.5名会員がおりまして、それぞれに会員が集まってですねそういう活動しながらまあ楽しみながらですね懇親を深めて、何かあるとまああのその集まってですねお酒を飲むというように形を懇親を深めて、とくロータリーには懇親がまあ、懇親が先なのからロータリー活動が先なのかというお話もありますけども、やはりあの両方大事だと思います。会員同士の協力があればロータリーの活動もできないと思います。そういうことで今現在の西クラブでは出席率がですね実働70%を超えております。70から75%なんです。会員同士の交流というのは大事だと思います。なんとかな楽しいその例会をやっていただければと思います。拙いお話でしたけども今日はありがとうございました。

■次週のプログラム予定

「 」()

■閉会宣言 松岡 真勝 SAA

■点鐘 松原 光一 会長

例会案内

〈月曜日〉 広尾RC:日高信金広尾支店 〈水曜日〉 帯広RC:ホテル日航ノースランド

〈火曜日〉 芽室RC:めむろ一どセミナー 帯広東RC:ホテル日航ノースランド

〈木曜日〉 足寄RC:足寄銀河ホール21

清水RC:清水町中央公民館

帯広西RC:北海道ホテル

■出席報告/及川 悟 出席委員長

会員数	計算に用いる 会 員 数	ホームクラブ 出 席 数	メークアップ	欠 席	出席率
					66.6%