

8月は会員増強・拡大月間です

THE WEEKLY REPORT

R I 第 2820 地区

水海道ロータリークラブ

2009-2010年度 テーマ

増やそう 新しい仲間たち！
開こう 未来への扉を！



2009-2010 年度 R I 会長
ジョン・ケニー

次回例会予定 9月2日 会員卓話 新世代月間に因んで
9月9日 外部卓話

VOL. 47 No. 8 (通算No. 2210)

2009年8月26日(水)例会プログラム

点鐘

ロータリーソング

ビジター紹介

出席報告

SAA報告

諸報告

幹事報告

会長挨拶

会員卓話 五木田裕一会員



花火大会

写真提供：常総市役所

2009 - 2010年度

会長 田上 秀雄

幹事 武藤 康之

創立 1963年9月25日

例会場・例会日

〒303-0023 茨城県常総市水海道宝町 2790

常陽銀行水海道支店内 3F

毎週 水曜日 12:30 ~ 13:30 0297-22-1251

事務所

〒303-0023 茨城県常総市水海道宝町 3386

釜久ビル 3F

0297-30-0875 Fax0297-30-0876

E-mail mitsu-rc@lapis.plala.or.jp

URL <http://www.mitukaido-rc.jp/>

8月は会員増強・拡大月間です

THE WEEKLY REPORT

例会報告 Vol.47 No.7 (No.2209) 8月19日(水)晴れ (司会 斎藤広巳委員長)

本例会での主な事項

会長挨拶

会員卓話 会員増強月間に因んで

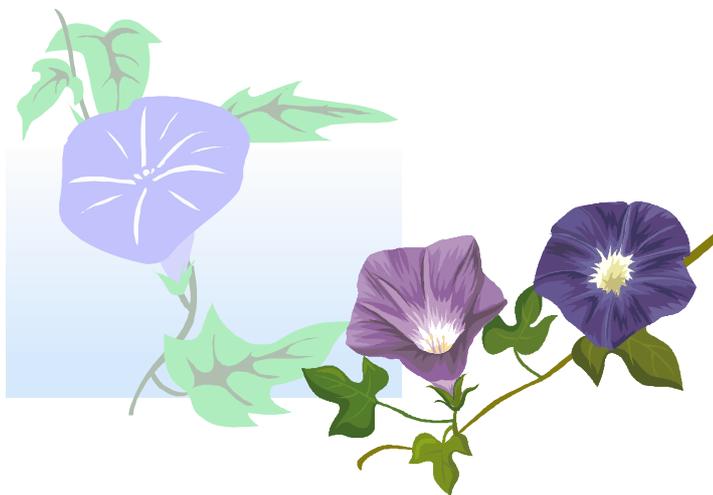
ピジター

米山奨学生 金 憲周さん

誕生祝



会員 松坂興一会員



諸報告

米山記念奨学会 (青木正弘委員長)

7月26日開催の2820地区米山奨学委員長及び米山カウンセラー合同セミナー 報告

参加者 小島富雄カウンセラー 青木正弘米山委員長

水戸三の丸ホテルを会場に午前10時開会し米山奨学委員長、カウンセラーの役割について説明があり、クラブで奨学生を受入れる際に、カウンセラーがいかにか大切に重要な役割を担うかについての説明があり、各クラブでカウンセラーを選出するときは、順番とかではなく適任者を選出すべきだと感じました。カウンセラーの人選が米山奨学期間は勿論、期間終了後の日本との関係にも影響するのではと考えます。奨学生を推薦し教育する立場の茨城大学、筑波大学、流通経済大学担当長の方々から「留学生の現状と留学生教育」について説明があり最後に学友の卓話で終了しました。

幹事報告 武藤康之幹事

週報受理クラブ なし

例会変更通知 牛久RC 8月31日(月) 休会

会長挨拶 田上秀雄会長



皆さん、こんにちは。金 憲周さん、ようこそいらっしゃいました。会員一同歓迎申し上げます。

盆休みも明け皆様は多忙な日々をお過ごしのことと思います。今年は冷夏で色々なところで影響が出ています。7月21日から8月10日の主な都市の日照時間を調べたところ、東京都56.2時間、名古屋63.9時間、兵庫24.8時間、松江18.8時間、富山34時間、仙台36時間、福岡60.9時間でした。

農作物ではタマネギ、ジャガイモが3倍・トマト、キュウリ、ナス1.5倍・トウモロコシ、枝豆2倍と9月いっぱい高値が続くことでしょう。東北では米の出来具合が特に心配されています。

8月は会員増強・拡大月間です

THE WEEKLY REPORT

またエアコン、ビールの販売量も落ちています。こんな時にコンビニ業界では夏におでんを売り出すなど企業も必死で冷夏に立ち向かっているようです。これからは台風やここのところ頻繁に起きている地震に気をつけてください。

さて8月1日は親睦委員会の方々に横浜博Y150での移動例会を計画していただきました。横浜の歴史にふれ、美味しい中華料理や紹興酒をいただきながら会員の家族の皆様と楽しい時間を過ごせたことを感謝いたします。親睦委員会の皆様ありがとうございました。

また8月5日にはガバナー公式訪問の日程を無事に終えました。各委員長の皆様には当日各委員会の目標について発表下さりありがとうございましたこの場をお借りして御礼申し上げます。

内藤彰ガバナーの講評は、会員増強、退会防止を行うと共に、ロータリークラブ会員の皆様が1人1人の責任を果たしていただきたいとのことでした。

今後も皆様と共に目標達成のため努力して参りたいと思います。

会員卓話 会員増強月間に因んで



田上秀雄会員

本日は「会員増強」について卓話を依頼されましたので私なりの考えをお話しさせていただきます。

8月は会員増強月刊でもあります。水海道ロータリークラブは今年の会員増強のクラブ目標として純増5名を掲げて行動しております。クラブテーマは『増やそう新しい仲間たち！ 開こう未来への扉を！』です。現状3名の新人推薦を行っているところでございます。クラブの会員増強とは新入会員の推薦、入会だけが会員増強ではありません。会員増強には元

来三つの要素があります。

1. 新会員の推薦
2. 優良会員の保全(退会防止)
3. 新クラブの拡大 であります。

また会員増強は特定の会員や会員増強委員だけでなく全員が行うことではないかと思えます。これができないとクラブは衰退に向かうしかありません。会員全員でこの問題に取り組むためには会員増強戦略が必要だと考えます。

ある企業では一種の異業種交流会で、研修会や各種講演会に出席して異業種の経営者と交流し仲間や友人作りなどを通し勧誘を進めています。また二代目経営者の育成にかかわる勉強会などを開き若い世代の経営者に入会していただけるように努力しているところもあります。

私達のロータリーの原点はクラブにあります。魅力あるクラブこそが会員を惹き付ける力となります。チームワークの取れた秩序と品格のあるクラブこそ周囲からも評価が高まります。その根本は会員の一人ひとりの倫理観や道義心の厚い人間性であり、クラブ奉仕の理念そのものであります。それらを新人会員の方々と分かち合うつもりで優しい心からの呼びかけをすることが大切です。

またロータリーに相応し人材としては、「善良で、社会性、誠実性、道徳観、コミュニケーション能力があり、職業上良い世評をうけている職業人、または専門職業人」を優先に考えなくてはなりません。

このような良き人材を新たに勧誘し、素晴らしい功績を上げてこられた既存の優良会員の方々を保全(退会防止)するためには常に皆様の一人ひとりの繋がりの輪が必要不可欠となります。それと同時に、ボランティアに対する人々の考え方や、ボランティア活動から得られる経験に何を期待するかは、社会的、政治的、経済的状況に影響されます。勧誘の方策を立てる際には、以下の問いについて考えてみてください。

- ・人はどのような基準をもとに、ボランティア活動をするための団体を選ぶのか。

8月は会員増強・拡大月間です

THE WEEKLY REPORT

- 日本におけるボランティア活動の選択肢にはどのようなものがあるか。
 - クラブは、会員候補者が求めている機会を提供しているか。
 - ほかの団体やボランティアの機会と比べて、ロータリークラブ会員に与えられる利点にはどのようなものがあるか。
 - 会員候補者に、ほかの団体ではなくロータリーを選んでもらえるようにするには、どうすればよいか。こうした問いを土台として会員が話し合い、地域社会で奉仕活動をしたいという人にロータリークラブを選んでもらうようにする最良の方法は何かを検討していただきたいと思います。
- また、奉仕の機会だけでなく、以下のようなロータリークラブ会員の恩典についても強調してください。
- 地域社会で同じような志を抱く人々との同胞関係、親睦、友情を育むこと
 - ビジネスの人脈づくり
 - 定評ある国際的な奉仕団体に所属する機会

競合する団体について調べておけば、クラブはさらに魅力的な選択肢となるような位置づけに努め、資格ある会員候補者にロータリークラブの魅力や恩典を効果的に伝えることができます。

会員の皆さまはこの水海道ロータリークラブに入会してどのようなメリットがあったでしょうか？慣れない活動に戸惑った事もあったと思います。また会員になっていなければ経験できなかったさまざまな体験や出来事があるはず。ロータリー活動とは自分を磨き、奉仕活動は自分や他人の心まで豊かにする働きがあると私は思います。

会員増強とはそう難しく考えず、そんなエピソードを新人勧誘の時に話してあげてはいかがでしょう？

そうすればロータリークラブというものが新人の方々にとって、もっと身近に感じられることでしょう。

大事なことはロータリー理念を全ての会員が、正しく認識して行動することです。そうでないと今後地域社会には認められず、会員増強も難しくなります。

良い新人を迎えるには迎える側もそれなりの良い評価を受けられるクラブとロータリアンでいられるよう日頃から努力していかなければならないと思います。

今後のロータリークラブの継続、繁栄のために皆様のお力をお貸しくださるようお願いし、卓話を終わります。

北村陽太郎会員増強委員長



7月20日(海の日)水戸・三の丸ホテルで開催されましたクラブ奉仕研究会の報告をさせていただきます。

出席者: 会員組織委員会 白井委員長、クラブ管理運営委員会 大塚副幹事、会員増強委員会 北村(陽)委員長

午前中・・・作山クラブ奉仕総括委員長の「魅力あるクラブ作りと同志勧誘」の講演がありました。その中で「一人一説運動」として、会員一人一人が常に新会員の勧誘を心がけてください。

午後・・・パネルディスカッション「増強の実例とクラブ奉仕のあり方」

パネリスト・・・石岡RC直前会長 長谷川 清さん、大子RC 野内厚志さん、水戸東RC(水戸好文RC育成委員長) 湊 正雄さん

- ・ 石岡RC、大子RCは昨年純増4名

- ・ 水戸好文RC・・・女性のみのRC

分区単位グループディスカッション・・・ 増強 R情報 クラブ奉仕の実践例と案

当クラブの会員増強・・・目標5名、石下地区の会員を、女性会員新会員の推薦を宜しくお願いします。

8月は会員増強・拡大月間です

THE WEEKLY REPORT

出席報告 (福田克比古委員長)

会員総数	出席者数	欠席者数	賜暇	メーク	出席率
51名	40名	11名	0名	11名	100.00%

ニコニコボックス 北村英明 SAA副委員長

入金計 ¥23,000 累計 ¥577,000

誕生祝御礼 会員 松坂会員

無事、生還しました。 松坂会員

金 憲周さん、本日ようこそいらっしゃいました。 田上会員

金 憲周さん、ようこそ。 山野井・石塚(利) 各会員

田上会長、公式訪問ご苦労様でした。 秋田会員

米山カウンセラーで褒められました。 小島会員

その他 横山会員

会報委員会

染谷正美委員長

秋田政夫副委員長

上野 博委員

新会員を迎え入れる

親愛なるロータリアンの皆さん、



私はいつも、ロータリーとはそれぞれがリーダーである人々によって構成されている自発的な組織であるという点を心にとどめておくことが大切であると考えてきました。このような聴衆を前にして話をするとき、説得や要求がふさわしいものとは考えたことはありません。

それぞれのロータリークラブは自立しており、また、そうあるべきです。国際ロータリーのリーダーシップとは、コントロールするために存在するのではなく、動機づけをして、導くことにあるのです。

ロータリーで最初に経験するのはクラブ

ですから、ロータリーにいる私たちが会員増強の重要性について語る時、最も大切なことは、圧倒的多数のロータリアンにとって、ロータリーで最初に経験するのは、クラブの例会、クラブのプロジェクト、クラブの仲間といった、クラブにおけるものであるということを、心にとどめることである、と私は信じています。今から104年前、ポール・ハリスが初めてのロータリークラブを立ち上げたとき、彼は最初から奉仕のことを考えていたわけではありませんでした。そうではなく、彼の心にあったのは、人格、知性、道徳を備えた人々が、お互いの親睦と友情を楽しむことができる場所づくりでした。奉仕はそういった人々が集まった結果、自然の成り行きとして、後になって発生したものなのです。

核となる価値観を共有する

善良なロータリアン、核となる価値観を共有する会員一人ひとりが、クラブをより強力に、そして、ロータリアンではない人が入会したいと思うような魅力的なものにします。残念ながら、間違った人を迎え入れると、まったく反対の結果をもたらすことにもなります。

ロータリアンとは、大きなことを成し遂げる能力、それを賢く実行するセンス、そして、正直に、上手に成

8月は会員増強・拡大月間です

THE WEEKLY REPORT

し遂げる性格的な強さなど、それに見合った能力のある人々であり、また、そういう人でなければなりません。結局のところ、ロータリーに新しい会員を導入する最善の方法は、何世代にもわたって引き継がれているやり方であることだと信じています。一人の会員が注意深く選んだ友人や顧客、同僚などを例会に招待し、もし相性が良さそうならその人を会員として推薦するという方法です。この方法で私たちのクラブは調和を保ちます。このようにして、新しいクラブが伝統あるクラブになり、新会員が生涯にわたるロータリアンとなっていくのです。

いい仕事、慎重に選んだ会員

会員増強は、今日、私たちが直面している大きな課題であり、しかも、いろいろな意味で新鮮です。現在の世界的な経済情勢によって引き起こされた困難を否定することはできません。けれども、ヘンリー・フォードの言葉を借りるなら「もしお金によって自立できると考えているなら、あなたは一生自立できないだろう。唯一本当の安定とは、この世で得た知識、経験、能力の蓄積である」ですから、私たち全員がいい仕事を続け、慎重に選んだ新会員を迎え入れることが、ロータリーにいる私たちにとって欠かすことのできない保証なのです。

8月 会員増強および拡大月間 (Membership and Extension Month)

会員増強には、内部拡大、外部拡大の2つがあります。内部拡大は、クラブの区域内で得られている適格な職業分類の代表者に入会してもらい、クラブの会員数を増やすことです。

外部拡大とは、ロータリークラブがまだ存在していないところに、新しくクラブを設立してロータリーを拡大し、会員数を増やす活動です。この活動は、地区においてはガバナーと、スポンサークラブの協力で行われ、無地区地域では、国際ロータリー理事会のもとで遂行されます。クラブの拡大は、会員数増加の牽引車(けんいんしゃ)的役割を担っています。

9月 新世代のための月間 (New Generations Month)

1996-97年度から、従来の「青少年活動月間」の名称が変わり、「新世代のための月間」となりました。年齢30歳までの若い人、すべてを含む新世代の育成を支援するロータリー活動に、焦点を当てる月間です。

クラブと地区は、新世代の基本的ニーズ、すなわち健康、人間の価値、教育、自己開発を支援するプロジェクトに着手するように要請されています。

10月 職業奉仕月間 (Vocational Service Month)

RI理事会では、一人ひとりのロータリアンだけでなく、クラブも職業奉仕の理想を日常実践するよう強調するために、特に職業奉仕に焦点を絞ったプログラムを行うよう、奨励しています。

クラブに推奨される具体的活動には、地区レベルの行事で、ロータリーボランティアを表彰すること、ロータリー親睦活動への参加を推進すること、職業奉仕活動またはプロジェクトを提唱すること、空席の職業分類に会員を入会させる会員増強活動、があります。

2002-03年度ラタクルRI会長は、「約100年もの間、ロータリアンは公正な商慣行と高い倫理基準を勤めてきました。-この月間に関連づけて、私たちはビジネスを改善し、若者には職業訓練や技術を、障害者には仕事を提供するために、職能を発揮するべきです」と呼びかけました。