

8月は会員増強・拡大月間です

R I 第 2820 地区

THE WEEKLY REPORT

水海道ロータリークラブ



2006 - 2007年度 テーマ

心の中にロータリーを

地域と共に

2006-07 年度 国際ロータリー会長
ウィリアム・ビル・ボイド

次回例会予定

9月6日 振替休会(納涼会)

VOL. 44 No.8 (通算No.2091)

2006年 8月30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

ツウンバ交換学生帰国挨拶



2006 - 2007年度 会長 松村 仁 寿

幹事 青木 正 弘

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

例会報告 Vol 44 No.7 (No.2090) 8月23日(水)晴れ(司会 石塚克己委員長)

本例会での主な事項

会長挨拶 松村仁寿会長
会員卓話 中川莞爾会員
表彰 ロータリー財団マルチプルポールハリスフェロー

諸 報 告

国際奉仕委員会 (齊藤広巳委員長)

8月10日の出発致しましたオーストラリア交換学生が、明日24日に帰国します。また、オーストラリアより子供たちの様子が写真入メールで送られてきました。

表 彰 ロータリー財団 マルチプル・ポール・ハリスフェロー



松坂興一会員 草間春正会員 鈴木邦彦会員



幹事報告 (青木正弘幹事)

週報受理 藤代RC
例会変更通知受理 なし

会長挨拶 (松村仁寿会長)



なぜ、「一人一業種制度」がロータリー運動の必要条件と言われてきたかを考えてみましょう。

ロータリー創立の動機は「親睦」にあります。もし、同業者が同じクラブ内にいれば、真底心を開いて語り合うことはできません。事業上のトップ・シークレットを語り合う発想の交換も、同業者がいては満足にできません。従って、クラブ内におけるゆるぎなき純粋親睦を守るための方策として「一人一業種制度」が生まれたのだと考えるべきでしょう。もっとも、ロータリーにおける純粋親睦に対するロータリアン外からの批判をかわすために、

「あらゆる業種にロータリーの奉仕の理念を広げるために、地域社会の横断面を捉えた全ての職種の人を入会させる必要がある。そのためには、クラブのキャパシティからも一人一業種を守る必要がある」と軌道修正をしていますが……

何はともあれ、クラブの親睦を守るために「一人一業種制度」が生まれたことは間違いありませんから、規約がどのように変わろうとも、「一人一業種制度」の精神だけは守る必要があります。私は「一人一業種制度」がロータリーの必要条件であるという考えは変わりませんが、これが「五人一業種制度」に変更された現在、クラブ親睦の前提として、お互いが仲良く共存できる同業者に限って入会を認めるというように、細則を運用すべきであると思えますし、細則をそのように改正することは可能であると思えます。

8月は会員増強・拡大月間です

会員卓話 中川莞爾会員「会長時代を振り返って」

入会・・・1972年11月 沢田氏と同日、青木全弘会員は12月の入会

1982年～1983年度 第20代 会長 増田三郎会員、幹事 中川
創立20周年記念式典・・・図書館に銅像寄付(石塚先生宅訪問)300万でお願いした。

1989年～1990年度 地区委員(財団委員)会長経験のない者は1人

1990年～1991年度 第28代 会長 大串 悟会員、幹事 五木田祐八郎会員、宅間ガバナー

1990年10月に大串会長入院(10月17日例会より)会長代行 中川副会長務める。

分区代理は隅屋会員、初めてのIMを行う。大串会長、IMの準備を進める。

1991年2月予定。IMの直前に大串会長亡くなる。

IMの時、誰が会長をやるべきか宅間ガバナーに連絡したところ、今まで4ヶ月も会長代行をやったのだから、中川副会長がやりなさいとの返事に私はびっくりでした。

理事会、クラブ協議会にて中川会長代行決定する。

その後、ある会員(パスト会長の代理)が来て、副会長は会長にはなれないとの事を話しに来たのですが、私から宅間ガバナーに直接聞いて下さいと言ったらそのままでした。

1991年～1992年度 第29代 会長 中川莞爾会員 幹事 皆葉瑞男会員、辻ガバナー

国際ロータリーテーマ「自分を越えた眼を」ラジェンドラ・スーパーRI 会長

自分または自分のものから私達みんなのという新しい視点への転換を図り、自分を越えて家族、クラブ、地域社会、国、そして私達の世界へと目を向けることによって、自然に出てくるロータリーの目標である、他者への奉仕が生まれるのではないか、以上のことを勘案して水海道RCのテーマを決めた。

「周囲に眼を」

1. 環境保全 2. ボランティア活動 3. 文盲追放 4. 国際親善 5. 親睦

以上の事を目標として、調和のとれたクラブとなるよう、本年度の会長方針とした。また、会長ミニ卓話にワシントンからの新聞を送ってもらい、世界の情報を主に取り上げた。年度内に大きく変わったことは、年会費の増額。そのつど5,000円、1万円と集めていたのをなくす為年会費に取り組む。

年会費15万 17万にクラブ協議会にて承認。ビジター費 2,000円 1,500円 親睦活動費330万円

松村会長に告ぐ

1. 頭の古いパスト会長より、出来るだけ直前会長にわからない点は聞くように
2. 例会はいつも時間一杯使わないで、たまには早めに切り上げるのも良い、今日みたいに暑いときは(笑)

出席報告 (橋本忠昭委員)

会員総数	出席者数	欠席者数	賜暇	メーク	出席率
48名	34名	14名	0名	1名	72.92%

ニコニコボックス (登坂 寛SAA)

入金計 ￥40,000 累計 ￥483,000

中川会員、卓話宜しくお願い致します。 松村会員

財団表彰、おめでとうございます。今後とも宜しく。 青木(正)会員

残暑お見舞い申し上げます。 大串・熊谷 各会員

8月は会員増強・拡大月間です

本日卓話をさせていただきます。 中川会員

中川バスト会長、卓話宜しく願います。 プログラム委員会

マルチプル・ポール・ハリスフェローの表彰を受けました。 鈴木(邦)・松坂・草間 各会員

過日はありがとうございました。 五木田会員

ロータリー情報委員会開催の家庭集会を来週30日午後6時から開催いたします。ご参加を宜しく願います。 青木(全)ロータリー情報委員長

夏季交換学生3人明日帰国します。ツウンバRCでのスピーチの写真が送られてきました。 斉藤会員

お盆休みはいかがお暮らしてましたか? 鈴木(豊)会員

昨日は涼しい山梨の小淵沢でプレーしてきました。 角田会員

その他 山野井・横山 各会員

久しぶりに休ませていただきます。 青木(清)会員



ロータリー情報委員会より

理事会(クラブ): 毎月一回定例理事会が開かれます。理事会は会長、会長エレクト、副会長の外、各クラブの細則に従って、幹事、会計、直前会長などが理事として参加します。理事会はクラブの管理主体すなわち審議、企画をかねた執行機関で、クラブ運営上最終の決定権と責任を持っています。但し、定款・細則の改正に関しては全員の会合によります。

会報委員会 委員長 角田雅宣 副委員長 北村 仁 委員 山崎善市

会員増強: RI 発行「会員増強、退会防止の手引き」抜粋

ロータリープログラムより

ロータリークラブが企業体だったとしたら、貴方はロータリークラブをどのように経営しますか? 企業体の拡張に協力するのを断るでしょうか? 社員が単に出勤してくるだけで会社の仕事をしないのを許すでしょうか? 欠員があってもそのままにしておくでしょうか?

多分そんなことはないでしょう。おそらく、たゆみなく努力し、発展に努めるでしょう---。地域社会中に『製品』を広報し、貴方の企業体に新しいアイディアを持ち寄ってくる才能豊かな人材を募り、現在の『従業員』を満ち足りた生産性のある人材に保つでしょう。

しかし、最近の研究によると、多くのロータリークラブ指導者は、会員増強と退会防止のこととなると、この事業上の判断力を生かしていません。1990年代は、既存ロータリークラブにおける会員減少という驚くべき傾向が見受けられた時です。ロータリーの全体的会員増強は既存クラブの成長発展よりは、新クラブの設立によるものだと言えます。要するに、既存クラブは、新会員の心をとらえることにも、現会員を留めておくことにも失敗したと言うことです。

今こそクラブ指導者は会員増強を最優先しなければなりません。毎年発生する自然減少を補うためだけにクラブは発展する必要があります。又、発展はクラブの活力にとっても必須のものです。新会員は、奉仕プロジェクト遂行の熱意、活力、実行力だけでなく、新しいプロジェクト案をもたらします。そして貴方が発展を推進することによって、より多くの人々がロータリーの温かい親睦を味わうとともに社会に奉仕するという比類なき機会に恵まれるのです。

会員を増やそうとするなら、先ず、貴方のクラブを真剣に調べることから始めて下さい。どうすれば、もっと『市場性のある製品』にすることができるか考えてみて下さい--。多くの会員候補者にとって、魅力あるクラブにするにはどうすればよいでしょうか。製品を改善したら、どのようにして購入者にねらいをつけ、売り込みますか?