



桐生ロータリークラブ週報

2006年

国際ロータリー第2840地区 2006-2007年度 国際ロータリーのテーマ



LEAD THE WAY

R.I 会長 ウィリアム B. ボイド

善意というものがなければ
ロータリークラブは唯の社交クラブだ。
職業は金儲けのためでしかなく、
社会奉仕というも施しにすぎず、
国際奉仕は外交以外の何ものでもない。

パストガバナー 前原勝樹

会長 金子篤郎 幹事 堀 明

クラブ会報・広報委員会 村田勝俊・岸省吾・蓮直孝・吉田和夫

9月11日号

第2581回例会

(9月4日(月) 第1例会)

1. 点鐘
2. 国歌齊唱
3. 桐生市歌齊唱
4. 四つのテスト唱和
5. 来訪者紹介
6. ロータリー情報アワー
7. 結婚・誕生日

8. 乾杯
9. 会長の時間
10. 幹事報告
11. 委員会報告
12. 卓話 「会員増強及び拡大月間にちなんで」
会員増強委員長 前原勝良君
13. 点鐘

ようこそビジター

〈桐生南RC〉

星野幸一君

ロータリー情報アワー

ロータリー情報委員会 館 盛治君

2006年7月1日よりロータリー情報委員会に就任しました館です。R情報委員会は3年委員会で3年後には委員長に就任致します。この委員会は会員にロータリアンとしての必要な知識を授けるのが任務です。例会において情報の伝達、そして新入会員の教育及び同化という問題で入会者の教育の担当をします。新入会員の入会前に於いては、クラブ細則第11条第4節の条項の実施を担当します。入会するための被推薦者に対する6段階の手続中の第4段階（被推薦者に対するロータリーの事前説明）です。理事会から入会承認の決定後に被推薦者に面会して（ロータリーに推薦されている）旨を告げ、ロータリーとは何か、会員の特典と義務についてロータリーの知識を与え、被推薦者の了承を得て次の段階の事務手続に進み、新会員の入会の運びとなります。これが主な活動ですが、本日は桐生RCに於いてはあと一つ重要な任務がありますのでお話し申し上げます。ロータリー情報委員長は7月1日に新年度に入り就任して、まずは会長の要請を受け次々年度会長予定者の推薦を受け持つことになります。ロータリー情報委員と元・前幹事6名にて推薦委員会を構成し、次々年度会長候補予定者を推薦し、ロータリー手続要覧のロータリークラブ細則第1条、理事および役員の選挙の第1節に基づき、12月の年次総会迄に間に合うよう、8月中旬に次々年度会長予定者を推薦し9月中に現・元会長、幹事（指名委員会）を開催して、次々

年度会長予定者が指名決定される運びとなります。ロータリー情報委員会の仕事をご存知と思いますがお話ししました。

ロータリー会員の皆様には入会のおり贈呈されましたロータリー入門書PG前原勝樹著書の一統をおすすめします。又、理事・役員・委員長就任の折にはロータリー手続要覧のクラブ細則に目をお通し願えればと思います。これから活動に役に立つと思います。

結婚祝

堀 明君 27年
岡部信一郎君 26年



誕生日

岸田 信克君 63歳
藤江 篤君 57歳



会長の時間

○ 8月29日(火)4丁目ジパングにて開催されました桐生RCゴルフ部会の打合せ会及び納涼会に出席をさせて頂き、10月23日(月)に開催されます桐生5RC合同チャリティーゴルフコンペにつきまして、ゴルフ部会の皆さんに各クラブ12名以上の参加要請がありますので多数の参加をいただきます様、お願いを致し

例会場 桐生俱楽部 TEL45-1513 例会日 毎月曜日 12:30PM

ホームページ <http://www.Kiryu.co.jp/Kiryurc/>

メール kiryu-rc@ktv.ne.jp

てまいりました。

○ RID2840米山奨学会セミナーが9月2日(土)太田市ティアラグリーンパレスにて開催され、桐生RCから下山嘉一郎委員長・村田勝俊カウンセラーが出席してまいりました。

幹事報告

- 曾我直前ガバナー事務所より事務所閉鎖のお知らせが届いております。8月31日に完全閉所となりました。
- 桐生南、桐生西、桐生中央、桐生赤城の各RCより週報到着。
- 例会終了後、第3回定例理事会を開催しますので、理事役員の皆様は出席をお願い致します。

委員会報告

出席委員会

本日の出席(平成18年9月4日)：総員67名・出席46名
平成18年8月21日例会修正出席率：65.38%

ニコニコボックス

前原勝良君…卓話をさせていただきます／前原 勝君・吉野雅比古君…出席100%／堀 明君…結婚祝／藤江 篤君…誕生日祝／藤井征夫君…自民党総裁選誰に投票しようかなあ／柳 明彦君・坂入 勝君・疋田博之君・藤江聰吉君・堀 明君・前原勝良君・山崎一順君・川村 隆君・養田 隆君・大友一之君・金子篤郎君・館盛治君・阿部高久君・岸 省吾君・吉野雅比古君・牛脇 章君・村田勝俊君・本田雄一郎君・園田 誠君・大島武司君・森 末廣君・竹内康雄君・宮野英世君・川島康雄君・塙越紀隆君・八木橋祥介君・矢野 昭君…写真をいただきました／竹内靖博君…写真をいただきました。又、一昨日鳳仙寺本堂にておばけ寄席があり、久し振りに生の落語を聞き、腹の底から笑いました。お化けと幽霊の違いをはじめて知りました。興味のある方はおたずね下さい。／藤江 篤君…先日の鳳仙寺おばけ寄席、ロータリーの会員の皆様に御来場いただき盛会のうちに行うことができました。ありがとうございました。

卓話



「会員増強及び拡大月間にちなんで」

会員増強委員長
前原 勝 良 君

8月は会員増強月間です。今年は前原勝良・塙越紀隆・森喜美男が担当します。会員増強委員会の仕事は文字どうり会員を増やす委員会です。方法としては大きく3つあります。

- ①新しい会員を増やす
- ②退会防止
- ③新しいクラブを創る

それではなぜ会員増強が必要なのでしょうか。

ある人は会社に例をとり、社員がいなくなったら事業が十分動かなくなってしまう。お客様に迷惑がかかる。と説明し、ある人は会員の減少はロータリーの奉仕活動が実行に移せなくなる。だから会員増強が必要だと説いています。しかしながらRIはじめ日本ロータリーは、箇条書で示せるような明快な理由を出しています。私なりに解釈すれば、新会員が加わることにより、個人的かつ職業的な財産や知識がもたらされ、それによりクラブの力がつき、地域社会や世界に対する有意義な奉仕活動ができる。だから会員を増やしましょう。ということになりそうです。

では会員数はそんなに減少しているのでしょうか。

1996年頃から減り続けていました。RIは会員減少

防止の大キャンペーンを打ち、その結果2000年には122万人にまで回復でき、現状維持が続いています。それならあまり心配しなくてよいのではとなります、新会員の入会も勿論ありますが、クラブの増設が大きく関与しています。女性会員の増加を無視できません。

増減は国によっても差があります。日本・インド等のアジアやアメリカ・オーストラリアといった先進国で減少しています。英国・ドイツ・アイルランド・スウェーデンでは増加しています。が世界的な減少傾向は否めません。

一方女性会員は順調に増えています。世界では1996年から10年間に70,000人が150,000人に増え、日本でも1,300人が3,300人に増えています。しかしながら全会員に占める割合は世界の12.25%、日本ではわずか3.26%でまだ少ない数字です。

どのようにして会員を増やしたら良いのでしょうか。

新会員は、原則として現会員が推薦します。ですから会員の推薦が無ければ会員増強の事業は始まらないのです。

具体的にどのような人を推薦したら良いのでしょうか。

答えは簡単です。お近くの方・趣味を同じくする方・同業者・お世話になっている方等です。職業がどうの景気がどうのといった事は、この段階では関係ありません。「あの人なら穏やかだし、クラブの雰囲気を壊すことはないだろう。」この程度の情報があれば良いのです。

こういうと、少しおかしいのではないか、職業分類は関係無いのか・本人の意向・承諾は要らないのか等、疑問に感じられる会員もおいででしょう。私も疑問でした。でも良いのです。なぜなら、ロータリーの機構として会員増強委員会の仕事内容が規定されているからです。

そこで新入会員になるまでの過程を簡単にお話しをさせていただきます。

- ①推薦者は「この人は良いのではないか。」と思ったらその方の周囲の情報だけ集めていただき「会員増強委員会」にお話下さい。
- ②会員増強委員会は補足する情報が有ればそれをつけて「会員選考委員会」にあげます。
- ③「会員選考委員会」はここで初めて職業分類や人物の適格性、などの検討を行います。
- ④適格と判断された人は、理事会に計られ承認されます。
- ⑤会員に7日間公表されます。
- ⑥会員からの異議が無ければクラブの幹事がその方に会います。
- ⑦「あなたは桐生ロータリークラブの会員に推薦されています。」如何なさいますか。その際にロータリーの説明やクラブの約束事などを説明します。
- ⑧ご本人が了承し入会金を納めると、ようやく桐生ロータリーの会員になります。

以上のような過程を踏んで会員になるわけです。ですから「この人はロータリアンに向いてるような気がするのだけれど、どうでしょうか。」これくらいの情報で良いのです。

注意していただきたいのは、幹事が面談するまでは該当者に「あなたはロータリーの会員に推薦されています」と絶対に言ってはいけないことになっています。この間に適任者と認められない方も出てくるわけですから、納得できる点もあります。ですが現実にはある程度本人の意向を確認し「話だけなら聞いても良いよ」くらいの反応を得てから推薦しているわけです。実情に合っているか疑問の残るところです。

会員増強の仕事の一つである退会防止に関しては、新会員の勧誘よりも大切な事と考えますが、これはもっと次元の高いところで検討しなければならない部分があると思いますので今回は省かせていただきました。

最後に、会員候補者をあげる一方法の実習をしてみましょう。調査表をお配りします。一緒に記入してみましょう。