



ロータリーは 分かちあいの心

2007～2008年度
国際ロータリーのテーマ
ウィルフリッドJ.ウィルキンソン

会長／関野政人 幹事／山本讓二

DISTRICT 2510 JAPAN

留萌ロータリークラブ 会報

2007▶2008 WEEKLY REPORT

留萌ロータリークラブ会長テーマ

みんなロータリーが好きだから
出会いを創造し活性しよう

プログラム

- 本日
「タコ箱漁オーナー2007」を実施してみて
北海道留萌支庁水産課 課長 津坂 透 様
- 次週予定
「我が生い立ち」 久木 隆生君

会員誕生日
9月9日 道 重幸

ご夫人誕生日
9月9日 澤井美恵子

No. 2294

第9回 9月5日



前例会

会員総数……………51名
出免会員……………5名
欠席会員……………12名
出席率……………73.91%

前々会

第6回 8月8日
欠席会員……………11名
メイクアップ……………4名
修正出席率……………76.09%

例会／毎週水曜 12:15～13:15 留萌産業会館2F

🔪 会長報告 ……………

- 函館にて開催されます地区大会に多くの会員の登録をいただきました。幹事・例会運営委員長が有意義な楽しい企画を練っております。10月19～20日の日程ですので参加の程、宜しくお祈いします。
- 中越沖地震災害義援金のご協力ありがとうございました。

📄 幹事報告 ……………

- 1) 皆様にFAXにて連絡した9月例会プログラムに一部変更がございます。9月19日の卓話演題が、「留萌市の財政」から「新たな財政健全化法と留萌市の状況」と変更になりました。

- 2) 妹背牛RCより9月例会の案内が届いております。

会報受領先

- ・妹背牛RC 1955号～1957号

🐦 愛好会 ……………

麻雀愛好会

齋藤愛好会会長

本日午後6時30分よりスナックいふにて今年度第1回目の大会を開催いたします。参加される会員さんは忘れずにご出席ください。

 3分間情報……………

会員研修委員会 澤田委員長
「福島 喜三次」

米山梅吉は、日本における最初のロータリークラブを設立した人物としてあまりにも有名であるが、その陰に米山梅吉にロータリークラブを導入すべく働きかけた1人の男がおります。それが福島喜三次という男である。

福島喜三次は明治14年、佐賀県有田市の生まれで、東京高商(現一橋大学)を主席で卒業したあと三井物産に入社。三井物産テキサス州ダラス支店長を務めた男である。このダラス在任中に彼は、ダラスロータリークラブのメンバーとなり、日本人として最初のロータリアンとなっている。

大正6年10月、当時三井銀行常務取締役だった米山梅吉は、日本政府の財務経済委員として米国に派遣された時、ダラスに福島を訪ねており、その時初めて国際ロータリーの話聞き非常に興味を持ち、日本にもロータリークラブを作ろうという構想を持ったという。

大正8年、福島が東京本社勤務を命じられ帰国する際、国際ロータリーは日本にロータリーを導入すべく彼を特別代表に任命した。しかし福島は、ロータリークラブが第一級の実業人によって構成されている事を熟知していたため、実力者である米山梅吉を推したという。そして大正9年10月20日、米山と福島を中心に24名のメンバーで、日本最初のロータリークラブが東京に誕生した。その時の会長が米山梅吉であり幹事が福島喜三次であった。米山は「福島氏こそロータリーを日本に導入した功績者である。米山は日本におけるロータリーの設立者であり初代会長であるが、創始者ではない。」と語っている。もし福島という人物がいなかったら、日本にロータリークラブ導入はもっと遅れていただろうと言われている。

 ニコニコBOX……………

・ゴルフ大会優勝 西田会員
・ご協力ありがとうございました

商工会議所青年部

前回	270,000円
今回	4,000円
累計	274,000円

 プログラム……………

「情報集會発表」

=テーマ= 会員増強と退会防止

第1班 行徳会員

第1班は10名の構成員のうち8名が参加して27日スナック・ワンポイントにて開催いたしました。



テーマの「会員増強と退会防止」についてはどちらも詰まる所、「ロータリーの魅力」という事に尽きますので、あえて話を分けずに進めてまいりました。

1. 現在の厳しい経済状況下において新会員の加入は容易ではない所にあり、勧誘に際してその経済的出費、時間の拘束を嫌われる。と言った入会拒否の動機や、逆に今何故ロータリーに入る必然性があるのかと問われる。
1. 出席こそ最大の奉仕と言われ、また例会出席や能動的活動がロータリー活動の最大の魅力ではあるのだが、例会の出席率や今回の家庭集會のような会合に、特に新会員の出席意識が少なくなっている様に感じられることがある。例会より仕事は勿論ではあるが、例会や各事業等において他相互の時間や能力の助け合いや、出席参加して初めて分かるのがいわゆる、義理や人情の機微等の人間関係であり、連帯感である。
1. 昔日の出席競争等は望むべくはないが、ある程度の出席意識は必要ではないか。例会出席やメイクアップ率の低下、その重要性の認識が低下してきているのでは。メイクアップ

の期間延長は出席率の向上をもたらしたか？

1. 反面、ベテラン会員からは「在籍が長く例会出席の重要性を重々承知しているが故に、仕事に追われどうしても出席が出来ない事が続くと、逆にそれが強い負担に感じてくる」等と言ったジレンマが述べられた。

1. 留萌クラブは創立12～13年頃にも活動の停滞が見られた。当時のクラブは名士、高名な方が名を連ねていたが、当時の若手グループが牽引力となってマンネリを打破する為に、出席率の重視。名士より若手を。との2つのスローガンにより、在籍はしているが出席しない会員に退会勧告し、若手を大量に入会させようと言う「荒療治」がクラブの活性化となり、後の興隆に繋がった。この方法が現状にあっては別にして、大手術の必要な時期に来ていると思われる。

1. 他団体では委員活動を出席に見なしたり、例会欠席にはペナルティ(罰金)を課している所もあるらしい。

1. 某RCは退会する者は自分の代わりに新会員を連れて来るルールがある様で、会員数の保持に役立てている。

1. 留萌クラブは若手会員の入会が少なく、活動の停滞に繋がりがねない。若い会員が欲しい。

1. 入会者に断られても、時期を見て再度勧誘を。人間、心境の変化がある時がある。あきらめず時期を見て再度勧誘を。

1. 同時複数の会員入会。同期入会者は何とも言えない強い仲間意識がある。退会防止抑止力にもなる。

1. 他クラブでは職業等による「閥」の弊害があると聞く。留萌クラブはそれが無くありがたい。

1. 羽幌RCは会費を年間14万円位にし、夜間例会等はその都度徴収しているとの事。経済的負担の低減は入会者動機に繋がりが、また退会防止要因にならないか検討すべきである。

1. 企業入会者が減っている今、入会対象者を例えば、役所や教育機関退職者、また入る方がいれば女性会員等に枠を拡げても良いので

は…。いや女性会員が入るとまとまらなくなるとの意見も。細則変更して入会者勧誘地域を増毛辺りまで拡げるのも可能では。

以上話が錯綜し、いささか纏まらぬ放談会となりましたが、情報集会第1班は乱れるものも無く、大変上品な集会となりました事をここに報告いたします。

第2班・第3班合同 串橋会員

27日に第2班、3班合同で開催致しました。

第2班10名中4名、第3班10名中6名の出席でした。私自身入会して1年がやっと過ぎたばかりで、どの様に会員増強をすればと思っておりましたが、西田、河部先輩会員のご指導で何とか理解できました。

まず会員増強についてですが、入会をどの様に薦めるかについては、リーフレットの作成や活動しやすい目に見える活動の出来る環境作りや会員同士がメリットを追及できる、仲間での和気藹々の中で知人を紹介する環境を作るのが良いのではないかと。という意見もありました。また、宮尾会員のようにゲストとして卓話をお願いした人の入会もあるので、ゲストとして呼ぶ人を入会を薦めたい方をお願いする方法もあると思います。

退会防止では色々あると思いますが、過去の汚点となる部分を率直に話し合い、見直しをかけて新たなる退会防止策を講じるのが良いのではという意見がありました。お酒が入っていたので忘れていた方が多くありますが、以上で発表を終わります。

第4班 齋藤会員 会員出席義務者10名

中7名出席で、8月28日いちばんかんにて開催致しました。

テーマ会員増強では、
○ロータリーに入会して視野(世界)が広がった。



第8回 8月29日(水) 天候/晴

- 商売のやっているロータリアンとしてはもう少しお互いに商売に関係あるお付き合いは如何なものか。
- 人間関係も大変良く自分としては大変喜んでいる。そういう会員も多い様です。例会に参加して喜びを感じている会員も多い(麻雀、ゴルフ等の愛好会)などに参加して。
- 入会のお話の場合、お金(年会費の話)、自分の小遣い程度で参加できる良さ。昔はロータリー入会話しの時には商売が良くなっていくぞという話があった。
- 新聞紙上にもっとPRをしては、
退会防止では、
- お金を払えなくなった時。
- 会長経験者などのロータリアンの皆さんにもう一度役職に就いていただく等、若いロータリアンの指導をして戴く事が良いのでは。
- 週4回の例会の内、昼2回、夜2回の例会にしてはどうか。
など色々な意見が出されました。

第5班 渡邊会員

鈴木会員リーダーに11名中9名の出席で開催されました。まず最初にそれぞれの入会の経緯について話し合いました。全員が話したわけではあ



りませんが、中には強引に誘われた人、やんわり落とされた人、訳がわからないうちに入会させられた人などもおられました。入会のいきさつはどうあれ、皆さんは先輩ロータリアンに誘われて入っているわけですから、やはり我々現メンバーが、強く情熱を持って「あなたに仲間になってもらいたい」と誘うことが大事だと思います。そして、入会後の不安や疑問に対しては、誠実に答え、不安や疑問をなくすことが大事です。人口の減少や経済環境の悪化等いろいろな問題はありますが、例えば羽幌クラブのように人口が留萌の3分の1でも50人の会員がいるわけですから、学ぶべき点も多々あると思います。

退会防止については、退会の理由はいろいろあると思いますが、入会推薦者や同じ委員会のメンバーは退会の要因となる兆候をいち早く察知し、ロータリーの友情をもって、対策を講じていくべきです。また、入会時の不安や疑問にきちっと答えていない場合は、それが退会の大きな要因となるので最初が大切です。という意見がありました。

