

第2510地区 第11グループ



2008~2009

The Weekly Report of

Hakodate North R.C.

函館北ロータリークラブ会報

2008~09年度
国際ロータリーのテーマ

夢をかたちに



2008~09年度
国際ロータリー会長

李 東 建

D. K. Lee

山下清司 会長 テーマ

— 会員相互の協力、助け合い —



8月6日卓話 小川 芳美 会員増強委員長

《第2165回例会》 第7号 8月20日(水)

本日のプログラム

夜間例会「ビールパーティー(家族会)」

ロワジールホテル函館 午後6時30分～

★会 長 山 下 清 司

★幹 事 成 田 豊

例会場：函館国際ホテル 〒040-0064 函館市大手町5-10 TEL23-5151
例会日：毎週水曜日 12:30～13:30 事務局：函館市大手町5-10 ニチロビル4F TEL23-3870

先ほどAEDの設置について言いましたが、ここで会場の方を見てみると、かなりメタボリックシンドロームの方がいます。私も含め、この方々明日心筋梗塞で死んでもおかしくない方がたくさんいます。その方が例会場で倒れて死んだら、会員が1人減るんです。ですから例会場の入口にAEDを置こうということで、愛知県内で進めたわけです。一番大事なのは、会員増強も大事ですけど、クラブの人を殺さない、減らさないことが大事です。日本のロータリークラブは高齢化しすぎてます。ですから良いかっこして、ウチのクラブは名門だからとか、女はいれないとか言うてはいけません。ウチのクラブも女性を入れてから活気がつきました。さきほど「チェンジ、チェンジ」という言葉がありましたが、私も会員増強伊藤マニュアルなる物を持っていますが、そこで同じことが書いてます。私はロータリー進化論とっているんですが、世界のトヨタですら毎日進化して、がんばっています。会社も進化しない人はみんな衰退しています。しかし、ロータリーだけ進化しなくてもいいかという、ロータリーといえども進化しなければいけません。そういう意味でロータリーは進化を思い切ってやるべきだと思います。それには、会長、会員増強委員長、本気でやってください。口だけのやる気なら、やらない方がいい。本当にやると決めたらやってください。

以上、DVDの中から抜粋して内容を掲載しました。

(会報担当者：阿部 誠太 委員)

内科・神経科・リハビリテーション科・放射線科・麻酔科・歯科

医療法人  **深瀬病院**

鴻仁会

診療時間

(月曜日～金曜日) AM 9:00～PM 7:00
 (土曜日) AM 9:00～PM 3:00
 (日曜日・祝日) AM 9:00～PM 0:30

TEL: (0138) 41-1221(代) FAX: (0138) 40-1245
 Eメールアドレス: fukase@msl.ncv.ne.jp
 函館市松川町30番12号

○急患受付随時・往診対応可
 ○通所リハビリテーション事業所併設(デイケアふかせ)

(広告掲載：深瀬 晃一 会員)

函館北ロータリークラブのホームページアドレス <http://www.hakodate-north.org/>

【8月19日現在のアクセス数：6098件(+86件)】

◎7月23日出席報告 (柴崎 晃 委員長)

会 員	31名	出席率対象会員	29名
		出席規定免除会員(a)	1名
		出席規定免除会員(b)	1名
当日出席	29名	当日欠席	1名
他クラブ出席	0名	出席合計	29名
出席率		96.66%	

・テレフォンサービス(例会移動案内) 電話 26-3170番

**次回・8月27日
プログラム**

「クラブ細則決定事項の発表」

松見 修二 会員

8 月 6 日の記録

◎司 会 山下 清司 会長

◎斉 唱 君が代、奉仕の理想、四つのテスト

★誕生祝 千葉会員（4日）

★結婚祝 成田会員（8日）

◎会長報告 山下 清司 会長

○故遠藤正之のバスターのご家族より弔電に対してのお礼状がきております。

◎委員会報告

○クラブ奉仕委員会 弗田 和則 委員長

8月17日(日)演武大会が亀田八幡宮で開催され、剣道の部に出場いたします。時間がある方はぜひ観に来て下さい。

◎幹事報告 成田 豊 幹事

○当クラブ次週の例会は自主休会、20日は夜間例会に変更です。

○和歌山城南RCより会報が届きましたので回覧いたします。

○8月19日函館東RCは移動例会に変更です。

○例会終了後、理事会を開催いたします。

◎親睦活動委員会 高橋 晃 委員

ニコニコBOX投入報告

山下会長・成田幹事・森 会員・新 会員・阿部会員・増田会員・薮下会員・松見会員
中川会員・深瀬会員……月初めです。

藤田会員・柴崎会員……暑いですね。小川会員がんばって下さい。

小笠原会員・弗田会員・泉 会員……小川会員 卓話がんばって下さい。

小川会員……がんばります。

◎卓話「会員増強月間にあたり」 小川 芳美 会員増強委員長

今月は会員増強月間という事で指名されました。まず年度初めに古谷会員に入会していただき、幸先良いスタートです。

今日は2008年7月7日に開催されたRI李会長主催会員増強会議のDVDを観て、会員増強について皆様と勉強していきたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

○基調スピーチ RI会長 李 東 建

私達は、新会員が来る事を、ただ待つのではなく、ロータリアンに相応しい会員を探し出さなければなりません。地域社会においても私達は、自分達と違うという単純な理由からロータリアンに相応しい方を見逃しているのではないのでしょうか。その人達が、あなたのクラブにどういう効果をもたらすか、という事を考えてください。今はないかもしれませんが、どのような技能、あるいは才能をもたらす方がいるのか、そういった方達をリクルートしていきましょう。この様な会員を発掘する事こそ、私達1人1人に課せられた責任ではないかと考えます。

○RI会員増強・会員維持委員長 Ronald L. Beaubien

昔から続いてきたやり方には、一理あるものもあります。しかし我々が注意すべきなのは、古く時代遅れの情報に基づいての習慣や決まりきったやり方なのです。ただ変化を恐れるあまり大きな機会を逃したらいけません。そして、その逃してはいけない機会、すなわち変化を恐れずにチャレ

ンジすることなんです。ロータリアンが変わることができれば、ロータリーの世界も変わることができます。我々が覚えておかなければならないのは、ただ一つです。それは「会員増強徹底ガイド」というものです。このガイドには3つのことしか書いてありません。「ask、ask、ask（誘って、誘って、誘って）」

※「ask=誘って」と和訳していますが、じっくり来ない感があります（阿部）

○名古屋東南RC 直前会長 伊藤 秀雄

毎年、毎年、会長も会員増強委員長も「会員増強、会員増強」と口あいたら馬鹿の一つ覚えみたいに言います。ところが実際、「だれかがやるだろう」としか思っていなかったりする。それが結果的に67名になったので、「よし、俺が会長やる時は増やす！」と心に誓って、会長エレクトの時に「チャレンジ100」というプロジェクトチームをクラブ内に作りました。そして、副会長を2人にして、その1人をチャレンジ100専属の副会長にして、私も一緒になって、もう、一所懸命やりました。

昨年7月、私が会長に就任しました。7月の第一例会で11人の新入会員の入会式がありました。1年間、この6月末が終わった時点で28名の増強にこぎ着けました。それで現在、辞めた会員もいるので、93名です。

とにかく会員増強はクラブ会長と幹事、会員増強委員長が、一所懸命脇目もふらずにやる、もうこれ以外ないですね。100万回お経を唱えようが、どんな綺麗なことを言ったってダメで、会員増強と言うと最後は「いや、質の問題で……、レベルが落ちる……」って言う。「じゃ、お前は質が立派か」ということになる。そうではないんです。質というのは、ロータリアンにとっての「質」というのは、休まずに例会に来て、クラブにどれだけ尽力してくれるかという事が、私はそのクラブ内における人格だと思えます。夜の飲み会には来るが、昼はちっとも来ない奴いますね。こういう奴は早くクビにしなければいけないと思っております。

最近、会員が増えてきますと、出席率が悪い会員もでてきます。例会に全然出て来ない。そいつにこの間会ったので、それも例会場でなく飲み屋の一角でばったり会いましたので、「お前この頃ちっとも例会に出てこないがどうした」と言ったら、「いや、もう忙しくてね……」という。じゃあ、俺は忙しくないのか！と。「あんた、クラブではもう辞めてもらおうよ、という案がでてるよ」と言ったら、「そんな無茶な、そんな。親父の代から……」というので、「親父もクソもあるか。出て来い！」というように、かなり厳しくやっております。そして、辞めてもらおうと思う4、5人に声をかけました。すると「ちゃんと出るから、おいてくれ」と言うように、変わってきました。ですから、6月末にもう少し辞める人が出るかと思いましたが、少なかったです。

特に今回私が成功したなと思ったことは、例会にお友達を連れてきてもらうことです。もちろんビジタフィーなんかとらない、タダですよ。銭とったらダメです。とらずに、一緒にランチいかがですか、と連れて来てもらう。連れてきてもらった時に絶対に入会してくれ、と言っちゃダメです。言っちゃイカン。それで、クラブ内の名士を横に座らせ、名刺交換する。「おお、こんな有名な方が居るんか」と。それで、食事をして会長から「今日は、こういった方がゲストでいらっしゃっています……」と喋って拍手する。そして、絶対に入会のお勧めをしない。ロータリークラブとはこういったクラブなんだ、ということを見てもらって帰ってもらう。帰った後も、すぐに入会のお勧めをしてはいけません。連れてきたスポンサーも一週間は行かせない。向こうはだんだんイライラしてきます。

そこで、10日くらいして「この間ロータリーどうだった？」と聞く。すると「いやあ、よかったよ。入れて欲しいんだけど、俺でも入れるかな？」「そりゃあ、俺が推薦すれば入れないことないけど……。わかった、検討しとくよ」。そうすると、食事に来た方の7、8割の方は入会します。ロータリーの事をいろいろ言たって、分からない人には分からない。ですから、そんな事を言う前にまず、例会に来てもらう、自分達の仲良しグループに来てもらうことが大事なのではないか、と私は思います。そのうち、飲んだり食べたりしているうちに、今度は辞められなくなる。

