



2015～2016年度

中津平成週報

Rotary Club Of Nakatsu Heisei



2015～2016年度
国際ロータリー・テーマ

世界へのプレゼントになろう
Be a gift to the world

国際ロータリー会長
K. R. ラビンドラン

国際ロータリー2720地区 中津平成ロータリークラブ

会長 辛嶋 崇 幹事 宇都宮 監 浩 会報担当 二反田 新 一 クラブ広報委員長 二反田 新 一

例会日/毎週木曜日 12:30

例会場/グランプラザ中津ホテル TEL 0979-24-7111

事務局/〒871-0055 中津市殿町1383の1 中津商工会館2F

TEL 0979-22-9716 FAX 0979-22-9722

e-mail office@n-heisei.org

<http://www.n-heisei.org/>

第1225回例会 平成27年8月27日(木)

- 本日の例会プログラム ゲスト卓話「料理と歴史」
グランプラザ中津ホテル洋食料理長 岩田秀一氏
- ◎次回例会プログラム ゲスト卓話「マイナンバー制度のポイント」
中津税務署長 長石松規史氏



前回(1224回例会)の記録 平成27年8月20日(木)

■ゲスト

■ビジター

■出席報告

会 員 数 24名
免 除 者 数 1名
対 象 者 数 23名
本日出席者 15名
欠 席 者 数 8名
出 席 率 65.22%

■1223回出席報告の修正

1223回欠席者 7名
メイクアップ 2名
欠 席 者 5名
修正出席率 69.57%→ **78.26%**

●メイクアップ

加来会員(Eクラブ)、永松会員(中津中央)

●欠席者

梶屋会員、吉野会員、渡邊会員

◎ロータリーソング 我らの生業

◎会長の時間 辛嶋会長

皆さんこんばんは。今日は久しぶりの夜間例会です。今月は会員増強月間なので後程、初倉増強委員長から卓話をしていただくことになっておりますが、少し例会のスタイルを変えてみようと思っておりますので、食事を先に始めて少し落ち着いてから初倉委員長の卓話にして戴こうと思っております。よろしくお願いします。

さて、皆さんはお盆の休みはいかが過ごされましたでしょうか。私は初盆参りを何軒かお参りをすませてから、山口県の防府市にある妻の実家に、義母の見舞いと義父の墓参りで2日間、翌15日は湯布院に食事に行き、そのあとトキハデパートでの買い物につきあい、運転手をしました。今年は日曜まで入れると4日間あった盆休みはあっという間に過ぎてしまいました。

また、今月は仲本会員と、田長丸会員のお二人が同じ8月25日の誕生日ですので、私からささやかですがプレ



ゼントを買ってきましてのでお渡しさせていただきます。

今日は夜間例会なので大いに飲みたいと思います。お付き合いください。よろしくお願いします。



今月の誕生日

◎幹事報告 宇都宮幹事

- ・週報受理中津RC、杵築RC、中津中央RC
- ・中津中央RCより9月例会プログラム
- ・熊本平成RCより姉妹クラブ合同例会、交歓会開催のご案内
- ・2015-16年度「RI超我の奉仕賞」の推薦について
- ・ハイライトよねやま185号





2015～2016年度

中津平成週報

Rotary Club Of Nakatsu Heisei



2015～2016年度

国際ロータリー・テーマ

世界へのプレゼントになろう

Be a gift to the world

・理事会報告9月例会プログラム 承認

◎本日のメニュー



◎ニコニコボックス 担当：会員増強・退会防止委員会
〔初倉会員〕車をメンテナンスに出してました、只今代車に乗ってます。ベンツSLKで二人乗りのオープンカーです。

〔岡野会員〕ロータリーのクラブ数と会員がどのように増えてきたかを調べ、資料を作成しました。ご覧になってください。（資料添付）1905年発足時は会員4名ですが、10年目の1915年にはクラブ数147、会員数2万人、また20年目にはクラブ数17796、会員数10万人を超えています。爆発的な増加を記録します。ロータリーの何が社会にマッチしてたか、考えさせられます。

年	クラブ数	会員数	国数	ロータリー	社 会
1905	4	24	2		日清通商条約
1907	25	250	25		
1909	123	1200	123		
1910	150	1500	150		
1911	20	2700	20		
1912	44	2900	44		
1913	123	12000	123		
1914	123	12000	123		
1915	147	20000	147		
1916	250	27000	250		
1917	230	27000	230		
1918	261	32000	261		
1919	411	49000	411		
1920	518	49000	518		
1921	640	60000	640		
1922	870	80000	870		
1923	1094	92000	1094		
1924	1298	102000	1298		
1925	1500	100000	1500		
1926	1698	100000	1698		
1927	1890	100000	1890		
1928	2028	100000	2028		
1929	2177	144000	2177		
1930	2346	150000	2346		
1931	2460	150000	2460		
1932	2514	150000	2514		
1933	2598	150000	2598		
1934	2691	150000	2691		
1935	2790	150000	2790		
1936	2890	150000	2890		
1937	2990	150000	2990		
1938	3090	150000	3090		
1939	3110	200000	3110		
1940	3210	200000	3210		
1941	3310	200000	3310		
1942	3410	200000	3410		
1943	3510	200000	3510		
1944	3610	200000	3610		
1945	3710	200000	3710		
1946	3810	200000	3810		
1947	3910	200000	3910		
1948	4010	200000	4010		
1949	4110	200000	4110		
1950	4210	200000	4210		
1951	4310	200000	4310		
1952	4410	200000	4410		
1953	4510	200000	4510		
1954	4610	200000	4610		
1955	4710	200000	4710		
1956	4810	200000	4810		
1957	4910	200000	4910		
1958	5010	200000	5010		
1959	5110	200000	5110		
1960	5210	200000	5210		
1961	5310	200000	5310		
1962	5410	200000	5410		
1963	5510	200000	5510		
1964	5610	200000	5610		
1965	5710	200000	5710		
1966	5810	200000	5810		
1967	5910	200000	5910		
1968	6010	200000	6010		
1969	6110	200000	6110		
1970	6210	200000	6210		
1971	6310	200000	6310		
1972	6410	200000	6410		
1973	6510	200000	6510		
1974	6610	200000	6610		
1975	6710	200000	6710		
1976	6810	200000	6810		
1977	6910	200000	6910		
1978	7010	200000	7010		
1979	7110	200000	7110		
1980	7210	200000	7210		
1981	7310	200000	7310		
1982	7410	200000	7410		
1983	7510	200000	7510		
1984	7610	200000	7610		
1985	7710	200000	7710		
1986	7810	200000	7810		
1987	7910	200000	7910		
1988	8010	200000	8010		
1989	8110	200000	8110		
1990	8210	200000	8210		
1991	8310	200000	8310		
1992	8410	200000	8410		
1993	8510	200000	8510		
1994	8610	200000	8610		
1995	8710	200000	8710		
1996	8810	200000	8810		
1997	8910	200000	8910		
1998	9010	200000	9010		
1999	9110	200000	9110		
2000	9210	200000	9210		
2001	9310	200000	9310		
2002	9410	200000	9410		
2003	9510	200000	9510		
2004	9610	200000	9610		
2005	9710	200000	9710		
2006	9810	200000	9810		
2007	9910	200000	9910		
2008	10010	200000	10010		
2009	10110	200000	10110		
2010	10210	200000	10210		
2011	10310	200000	10310		
2012	10410	200000	10410		
2013	10510	200000	10510		
2014	10610	200000	10610		
2015	10710	200000	10710		
2016	10810	200000	10810		
2017	10910	200000	10910		
2018	11010	200000	11010		
2019	11110	200000	11110		
2020	11210	200000	11210		
2021	11310	200000	11310		
2022	11410	200000	11410		
2023	11510	200000	11510		
2024	11610	200000	11610		
2025	11710	200000	11710		
2026	11810	200000	11810		
2027	11910	200000	11910		
2028	12010	200000	12010		
2029	12110	200000	12110		
2030	12210	200000	12210		
2031	12310	200000	12310		
2032	12410	200000	12410		
2033	12510	200000	12510		
2034	12610	200000	12610		
2035	12710	200000	12710		
2036	12810	200000	12810		
2037	12910	200000	12910		
2038	13010	200000	13010		
2039	13110	200000	13110		
2040	13210	200000	13210		
2041	13310	200000	13310		
2042	13410	200000	13410		
2043	13510	200000	13510		
2044	13610	200000	13610		
2045	13710	200000	13710		
2046	13810	200000	13810		
2047	13910	200000	13910		
2048	14010	200000	14010		
2049	14110	200000	14110		
2050	14210	200000	14210		
2051	14310	200000	14310		
2052	14410	200000	14410		
2053	14510	200000	14510		
2054	14610	200000	14610		
2055	14710	200000	14710		
2056	14810	200000	14810		
2057	14910	200000	14910		
2058	15010	200000	15010		
2059	15110	200000	15110		
2060	15210	200000	15210		
2061	15310	200000	15310		
2062	15410	200000	15410		
2063	15510	200000	15510		
2064	15610	200000	15610		
2065	15710	200000	15710		
2066	15810	200000	15810		
2067	15910	200000	15910		
2068	16010	200000	16010		
2069	16110	200000	16110		
2070	16210	200000	16210		
2071	16310	200000	16310		
2072	16410	200000	16410		
2073	16510	200000	16510		
2074	16610	200000	16610		
2075	16710	200000	16710		
2076	16810	200000	16810		
2077	16910	200000	16910		
2078	17010	200000	17010		
2079	17110	200000	17110		
2080	17210	200000	17210		
2081	17310	200000	17310		
2082	17410	200000	17410		
2083	17510	200000	17510		
2084	17610	200000	17610		
2085	17710	200000	17710		
2086	17810	200000	17810		
2087	17910	200000	17910		
2088	18010	200000	18010		
2089	18110	200000	18110		
2090	18210	200000	18210		
2091	18310	200000	18310		
2092	18410	200000	18410		
2093	18510	200000	18510		
2094	18610	200000	18610		
2095	18710	200000	18710		
2096	18810	200000	18810		
2097	18910	200000	18910		
2098	19010	200000	19010		
2099	19110	200000	19110		
2100	19210	200000	19210		

〔黒瀬会員〕最近また、スポーツカーもいいなと思ってます。副業としてスナックを始めましたが、体力的に無理を感じてきてます。

〔辛嶋会長〕おととい、義理の妹が、大腿骨の手術をしました。経過は良好のようで、安心してます。

〔中島会員〕8月7日、東九州龍谷高校に巨大な仏壇を収めさせていただきました。750年目の親鸞聖人直筆の木版文字を3Dプリンターを使って、壁面に再現しました。是非ご覧になってください。

〔永松会員〕リチウムイオンバッテリーの草刈機をインターネットで注文し、土曜日に届きます。当分は草刈りに精を出します。

〔仲本会員〕今日は例会を休む予定でしたが、出席できました。

〔田長丸会員〕先日あるところの棟上げがありました、千円札を大量に撒くという豪勢な棟上げでした。

〔加来会員〕初めてEクラブでメーキャップをしました。これでいいのかなと思うほど、いとも簡単にメーキャップできました。

〔宇都宮会員〕盆間に車を購入しました。車種はBMWです。小さい子供が乗るやつです。黒瀬さん、お店の開店

おめでとございます。

◎会員卓話

「会員増強・退会防止について」 初倉会員
今年度、退会防止・会員増強委員会の委員長を仰せつかっている初倉です。

本日のプログラムは、退会防止・会員増強活動の一つとして、新規入会者の獲得に向けたアプローチについて、グループに分かれてご検討することをお願いするものです。

ロータリー活動の活力の源泉は会員にあります。現在加入されている会員にはより一層、ロータリーの活動に積極的に関与していただき、退会者を出さないことを基本に、まずは1人、新規の入会者の獲得を目指していきたいと思います。

それではどうやって新規の会員を獲得すればよいのでしょうか。

この問題を考えるに当たっては、現在、活動しておられる会員が入会されるに至った経緯や動機に学ぶべきところが多いと思います。ここにいらっしゃる会員の皆さんそれぞれの入会のきっかけについて思い出してください。

会員の方々に共通する思いとしては、事業を通じた社会奉仕の精神に共感するところでしょう。しかし、このようなロータリーの理念は誰に教えられることもなく自然発生的に理解される性質のものではないと思います。ここにいらっしゃる会員の皆さんは、何かしらのきっかけを通じてロータリーの理念を実践する場としてロータリークラブという場があることを、知る機会を得たからこそ、会員として活動されることになったことでしょう。

この何かしらのきっかけという点で、まずはロータリーを知ってもらうことが重要です。しかし、ただ知ってもらうだけでは残念ながら入会までに結びつくことは多くはないのではないのでしょうか。ロータリーについて知ってもらったうえで、そこに参加しようという思いを持っていただくためには、実際に活動している会員からの経験談や後押しが重要だと考えます。

たとえば私の入会のきっかけについて申し上げます、同じ職業人として尊敬すべき人柄と経験を有する先輩弁護士である岡野ガバナー補佐からお声掛けいただいたことがきっかけでした。岡野ガバナー補佐は職業人として尊敬する方であったので、その方がおっしゃることであれば間違いなさだろうと考え、入会を決断するに至りました。

ここにお集まりの会員の方々は、業界の垣根を超えて信頼される人柄の方々とあり、かつ各業界において信頼される実績と経験をお持ちの方ばかりです。皆さんの業界の方々はもちろん、取引先や関係業種の方々も、この人からのお誘いであれば間違いなさだろうと考えることでしょう。

そこで本日は、皆さんが声掛けする心当たりのある人物について、特に未充填の職業分類に該当する方々を中心に各グループにおいて、どなたがアプローチを行うのが適当なのかを含めて検討していただきたいと思います。よろしくお願いします。