

明けましておめでとうございます。

本日は鹿児島市内分区の新年合同例会にお招き頂きまして、有難うございます。

公式訪問と地区大会を無事に終了できました。皆様のご協力の賜物と感謝申し上げます。



ガバナー公式訪問では、殆どのクラブが会員増強に頭を悩ませていることから、会員増強を第1に取り上げてきました。折角一人また一人と増やしても、毎年年度末になると大勢の退会者が出ます。これではザルで水をくむようなもので会員は増えない。またこれに対する対策もなされていない。退会者の内訳をみると、新入会員が大半を占めている。退会の原因はロータリーが解らないことであろうと推察し、①ロータリーを解り易く教える事とした。ところが退会者の中に会長経験者が含まれている。これは単にロータリーが解らないで辞めるのではなく、ロータリーの良さが解らないで辞めるのだと思われるので、これに対してはロータリーの恩恵、即ち Profits を総ての会員に実感してもらう以外にはない。

その為には職業奉仕の実践をして会員の事業所を繁栄・発展させて Profits を実感してもらう。そして職業奉仕の標語である：**He profits most who serves best** を実行する。

ロータリーの例会に「職業奉仕の時間」を設けて全会員が知恵を出し合って「サービス」について勉強をする。

五大奉仕の中で一番解り難い職業奉仕を解り易くする方法として、

「職業奉仕」——→「職業に奉仕」職業と奉仕の間にひらがなの「に」の字を入れる。

自分の職業に奉仕をすると自分の職業が良くなる。

ロータリーの会員は殆どが事業主である。自分の事業所を繁栄・発展させて、足場が安定しないと十分な奉仕活動はできない。まず自分の事業所を繁栄・発展させることが先決である。

次に今年度の I M は、全ての分区で「職業奉仕の実践」に議題を統一し、久保田オートパーツの久保田茂氏に講演をしていただきます。昨年 11 月に久保田さんの話を枕崎で聞き、素晴らしい話だったので、I M はこれで行こうと決心しました。この話をロータリアンだけで聞くのは勿体ないので、JC、商工会議所、婦人団体、その他に公開し、その後の懇親会も一緒にします。ロータリーを一般社会に P R し、知ってもらふ絶好の機会であり、会員増強のチャンスでもある。

いよいよ後半を迎えました。クラブの例会に「職業奉仕の時間」を設けて、例会の内容を充実し、会員各自の事業所の繁栄・発展を図り、これが会員増強に繋がるように頑張りましょう。そしてロータリーを楽しもう。



●ホームクラブ出席率 80%を目指しましょう！

出席報告	第 2828 例会	第 2826 回訂正
会員数	39(35)名	40(36)名
出席数	28(26)名	35(33)名
出席率	75.68%	92.11%

●今後の予定

1/25(水)	第 6 回クラブ協議会 (上期報告・下期計画)
2/1(水)	職業奉仕賞授賞式
2/8(水)	ロータリーを語り合う例会 (国際奉仕)

市内ロータリークラブのプログラム

★印は記帳メイクアップ受付があります。

RC	例会日	プログラム	例会場	RC	例会日	プログラム	例会場
東	1/19(木)	会員卓話 有村君、東君	サンディズイン鹿児島	東南	1/24(火)	会員卓話	サンロイヤル
北		★職場訪問 川商ハウス	レゾナント鹿児島	城西		会員卓話	東急 REI ホテル
サザン		クラブ協議会	東急 REI ホテル	西	1/25(水)	優良従業員表彰	山形屋
鹿児島	1/20(金)	外部卓話 南洲神社鶴田様	山形屋	西南		★夜間例会	ゆうづき
中央	1/23(月)	クラブ協議会	山形屋				

