

2024-2025

Rotary

第2760地区 豊橋ゴールデンロータリークラブ

WEEKLY

例会場
事務局

ロワジールホテル豊橋 TEL.0532-48-3131
豊橋市藤沢町141
ロワジールホテル豊橋本館9階 926号室
TEL.0532-35-9973 FAX.0532-39-3743
http://www.toyohashi-golden-rc.gr.jp
email golden@toyohashi-golden-rc.gr.jp

ステファニー A. アーチック会長
RIテーマ

吉川公章ガバナー
地区方針

本多英司会長
クラブ方針

THE MAGIC OF ROTARY

魅力あるクラブ 持続可能な奉仕活動
成長するロータリー

選ばれるブランドを育てよう

第5回(通算1663回)例会報告	令和6年8月2日(金)	会員増強担当例会
ビジター	岡崎RC: 1名	
出席報告	総会員数57名(計算会員数51名) 欠席6名 出席率88.24% 前々回修正出席率82.69%	
歌/会場	国歌・奉仕の理想	会場: ロワジールホテル豊橋 1F「ホールA」12:30~

会長の時間

本多英司会長



みなさんこんにちは。
暑い日が続きます。みなさんい
かがお過ごしでしょうか。

先週のクラブフォーラムにはと
てもたくさんの方々にご参加をい
ただきました。真夏の夜、いつも
と違った雰囲気の中で、日常の例会ではなかなかお話し
ないようなことまで掘り下げて、新たな発見があったり、
新たな信頼関係を構築したり、とても良いフォーラムで
した。企画して頂いたクラブ奉仕委員長、ラーニング委
員長、ご担当のみなさま、そしてご参加いただいた会員
のみなさまにあらためて感謝申し上げます。ありがとう
ございました。

フォーラムに参加して、改めて今年のクラブ方針や、
豊橋ゴールデンRCについて考えてみました。

ロータリーの組織はうまくできていると思います、
クラブの組織で、対内奉仕は「11の委員会を要するク
ラブ奉仕委員会」で、対外奉仕は「職業奉仕・国際奉仕・
社会奉仕・青少年奉仕の4大奉仕委員会」で担っています。
私が入会した時は、クラブ奉仕では「親睦活動委員
会」に、対外奉仕では「職業奉仕委員会」に配属されま
した。当初は、なぜ二つの委員会に配属されるのだろ
う?と疑問に思いました。ロータリーの「親睦と奉仕」
を実現するために対内奉仕で「親睦」を学び、対外奉仕
で「奉仕」を实践する、まさに「入りて学び、出でて奉
仕する」という言葉を実践するための組織づくりである、
と理解したのは、入会してからいくらかの時間がたった
時でした。先週のフォーラムは、対内奉仕である「ク
ラブ奉仕」のテーマによるものでした。が、ふたを開けて
みると、「親睦と奉仕」両方を考えることができるフォー
ラムであったと思います。良い題材を与えていただ
いた青山クラブ奉仕委員長には感謝いたします。

ロータリーの言葉は、元々英文を和訳したからか、独
特な言い回し、というか、ちょっと具体的にわかりにく
い表現があるのは皆さんも感じておられると思います。

クラブ方針の中にもある、近年多くの場面でいわれて
いる「外から見てインパクトのある活動をする」ですと
か「公共イメージの向上を図る」というのは、具体的に
どのような行動なのでしょう。私は「ロータリーが外
から見て尊敬される活動をして、それを知ってもら
う」ことがインパクトのある活動であり、公共イメージの向
上である、と読み解いています。「尊敬」は、英語でい
うところの「リスペクト」ですね。そしてその活動をし、
正しい行動規範を学び、それに則って行動をするクラブ
に所属している、ということが、会員の誇りになれば最
高です。誇りは英語で「プラウド」または「プライド」
です。

「リスペクト」と「プライド」二つのキーワードがで
ました。その二つのキーワードが、今年のクラブ方針で
ある「選ばれるブランド」につながっていきます。

では、「ブランド」を日本語訳にするとなんという
でしょう?辞書を引くと「商標」とか「登録商標」とかにな
るようです。じっくりくる日本語は見当たりませんでした。
元々日本にはなかった概念なのかもしれません。要
するに、明確な形のないもの、イメージなのだと思います。
それをクラブ方針では「らしさ」と表現しています。

私たち「らしさ」を見つめなおし、私たちらしい尊敬
される活動をし、仲間を増やしてさらに良い活動をして
いく、良いスパイラルをみなさんと創っていきたくと改
めて思いました。

選ばれるブランドを育てるためには、情報発信は欠か
せません。先月の会長の時間でもお話したように、今年
からInstagramとFacebookを活用した情報発信を
実施しています。7月の例会情報発信は、村松委員長が
発信してくれました。8月は酒井委員長が発信してくれ
ます。みなさん、是非応援お願いします。Instagram
で豊橋ゴールデンRCを検索して、フォローして拡散
してください。私たちの活動をたくさんの人に知って
もらいましょう。年度終了までに1000フォロワーを
目指します。ちなみに現在26フォロワーです。あとほん
の974フォロワーです。ご協力をお願いいたします。

今月は会員増強推進月間です。会員増強例会の第1弾
は杉浦会員選考委員長、富田職業分類委員長、そして鈴
木会員増強委員長の卓話です。鈴木委員長からは、地区

研修・協議会で勉強したことを踏まえ、豊橋ゴールデン RC “らしさ” を考える卓話を行っていただけます。どうぞよろしくお願いいたします。

最後に、今年は、当クラブにビジターできていただいた方には、自己紹介を兼ねてお話をさせていただきたいとします。今年最初のビジターとしてお越しいただいたのは、岡崎 RC の佐藤友弘さんです。ようこそ豊橋ゴールデン RC へ。

入会記念日祝い

村松 光会員



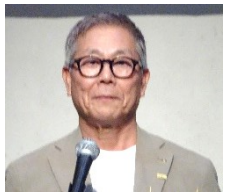
誕生日祝い

お誕生日おめでとうございます！

鬼頭秀幸会員



会員スピーチ「波乱万丈の人生について」



大須賀憲太会員

「豊橋ゴールデン RC の草創期、特に私が入会した前後から 5 年間位のお話」

1988 年 ①当時私は青年会議所 JC の副理事長で全国会員大会の誘

致の奔走

高知大会で豊橋にて誘致決定して 1990 年開催が現実となる。

②その頃豊橋 RC から移籍 5 人、新入会員 40 人で豊橋ゴールデン RC 設立準備

1988 年創立に向け猛烈な会員勧誘が始まる。確かこの年の前後何年かは豊橋地区 RC (豊橋、豊橋北、豊橋南) は新入会員の勧誘を停止。

創立後数年で市内 RC 中で入りたいクラブナンバー 1 となり 5 周年で 80 名越え最大 85 名迄拡大した。

③入会后、1989 年から父が病気になり実質の所長としての仕事に追われるが創立後 5 年間は 100% 出席の為海外でもメーキャップ (英国マンチェスター、タイチェンマイ)

1989~1990 年 JC 全国大会の準備、開催 (体育館、ホリデイトワー、キング&クイーン)

④1991 年東三河法人会理事、豊橋市 PTA 連絡協議会会長となる (青陵中学校会長、県 P 役員を兼任)

⑤1992 年商工会議所青年部の設立と入会

⑥1993 年愛知県司法書士会理事に就任。(その後副会長当選そして日本司法書士会連合会理事を兼任。のちに会長就任。)

会員増強担当例会

趣旨説明



鈴木雅人会員増強委員長

会員増強委員会委員長の鈴木雅人です。本日の会員増強担当例会は会員選考委員会、職業分類委員会、会員増強委員会の 3 委員会が担当をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

趣旨説明という事ですが、本日は、改めて会員増強について考えて頂く機会となればと思っています。いまどの業界も人手不足となり、採用が会社の存続にかかっているのでは無いでしょうか。それは企業だけでなく様々な団体でも同じ状況だと思います。私が所属しています土木の団体でも、我々企業だけでなく国や県、市の土木職員の採用定員割れが起きており、将来の業界全体の縮小を心配しております。そのため、これまでの団体自体の広報を行うのではなく、土木業界の全体の広報を行う広報委員会を立ち上げまして、現在、どういう活動をして行くかを検討しております。その中で重要な課題の一つが、単年度で終わらない活動をつくる事としています。会員増強と広報は、役割として重なっている部分も多くありますし、目指す所は同じだと思っています。

今年も 8 名の拡大目標を掲げさせて頂きましたが、5 年後、10 年後の豊橋ゴールデン RC の姿を想像して頂き、今日の卓話がそのために必要な活動について全員で考える機会となります事を願いまして、趣旨説明とさせて頂きます。どうかよろしくお願いいたします。



杉浦宏始会員選考委員長

7 月 19 日第 3 回クラブ奉仕担当例会でご挨拶させて頂きました。会報に載っておりますのでご一読ください。当クラブ定款・細則の会員選考委員会の任務についてお話しさせて

頂きました。

トップバッターをさせて頂きます会員選考委員長の杉浦です。

今年度、クラブ計画書ご持参の方は 35 ページをお開き下さい。読みながら、説明させて頂きます。

まず (基本方針) は、本年度、本多会長クラブ方針「選ばれるブランドを育てよう」のもと、推薦された会員候補者の資格要件を個人的の面から検討してその人格、職業上および社会的地位並びに一般的な適格性を調査し、その結果を報告します。

本年度 (活動計画) は

1. 推薦された会員候補者について、会員推薦添付書類をもとに、調査、検討を行い、所見を幹事に提出します。
2. 新会員候補者について、具体的に次の点を検討します。

(1) 例会その他の会合に規則正しく出席出来るか? (3 つの義務の一つ)

ロータリアンとして、せっかくロータリークラブに入会する限り

ラーニング委員会 (旧ロータリー情報) の

「インフォメーション」を理解、賛同してるかなど？

(2) 会員として財政上の義務を果たせるか？ (3つの義務の一つ)

(3) 人格や評判は良いか？

(4) 会社の評判はどうか？

上記3, 4は推薦者からの情報をもとに探偵(興信所)のような業務をする!!

(5) 奉仕の精神に富んでいるかどうか？

ロータリー精神の受諾であり、ロータリーの二大標語に基づく決意の確認など

3. 推薦者とも連携し精緻に検討し、調査をします。今年度クラブ方針「選ばれるブランドを育てよう」に繋がる会員候補として

4. 会員増強委員会、職業分類委員会と密接な連携をとり、公平で正しい選考を行います。

5. 理事会への報告は速やかにします。

以上、今年度選考委員長として任務を果たします。宜しくお願いします。



富田正行職業分類委員長

2024年～2025年度職業分類名簿をご覧ください、

1ページ目 2024年版発行にあたって、5、クラブのめざすバランスの取れた会員構成と会員の職業分類を考え職業分類表を作成しました。今日現在、正会員数 57名、充填職業分類数 52名、未充填職業分類数 44名となっております。

皆様ご自分の職業分類に間違いがあるかもしれませんので一度ご確認をお願いいたします、若し間違っていたら遠慮なく申出ください修正いたします。

クラブ計画書の表紙見開きにロータリーの目的が記載されております、第一 知り合いを広めることによって奉仕の機会とすること。第二 職業上の高い倫理基準を保ち、役立つことはすべて価値あるものと認識し社会に奉仕する機会としてロータリアン各自の職業を高潔なものとする。

職業上のお付き合いの中から顔の広いメンバーの皆様、ゴールデン RC の 10年～20年将来にわたって会員としてブランド力を持った新人の発掘、又はブランド力を秘めた未充填職業の新人のご推薦、多様性に満ちた新たな仲間の推薦、増強にご協力ください。



鈴木雅人会員増強委員長

本日はよろしくお聞きします。まずは、皆さんに改めてお聞きします。会員増強とは、そもそも何でしょうか？文字からすると「会員を増やしてクラブを強くする」、「クラブを強くするために会員を増やす」こんな感じになるかと思いますが、今年度の地区会員増強委員会としては、その強いクラブというのを「持続可能なクラブ」と位置付けています。

いま様々な理由で活動を続けられないクラブができています。その中で一番わかりやすいのが、会員数の減少です。入会者がいなければ会員数は減少します。これ

は自然の摂理です。クラブが持続可能であるためには、「会員が継続的に入会する」「会員が退会しない」事が必要となります。つまり、この為の活動が、会員増強の取り組みとなります

そして、会員増強に取り組む前提として大切なのが「自クラブに満足している必要がある」と考えます。自クラブに満足していないと「自クラブを外部へ広報する事ができない」「自クラブへの勧誘ができない」「自分自身が活動を続けられない」そんな事態となってしまいます。では、「満足できるクラブ」とは、どんなクラブでしょう？それは、会員にとって、「魅力的なクラブ」であり、「居心地の良いクラブ」ではないでしょうか？

では、会員にとって「魅力的なクラブ」とは、どんなクラブでしょう？

会員にとって魅力的なクラブとは？



大切なのは「クラブでの体験」

1. 例会での楽しみ
2. クラブリーダーへの信頼
3. 個人的な成長の機会
4. つながり
5. 有意義な奉仕

自信をもって紹介や勧誘できるクラブ

RI が行った調査によると、会員満足度を高める最も重要な要素は「クラブでの体験」だそうです。体験には、クラブの一員として参加し、楽しみ、貢献でき、帰属意識をもてると感じられる事クラブで意見を述べ、リーダーが自分に耳を傾けてくれ、リーダーがクラブに最善の決断を下していると信頼できる事、自分のスキルを伸ばし、成長する機会がクラブとロータリーにあると感じられる。ロータリーを通じて貴重な人間関係を築けたと感じられる事、クラブの奉仕活動が 世界と地域社会に変化をもたらしていると感じられる事、これらの要素が揃っているクラブであれば、自信をもって自クラブを外部へ紹介したり、入会候補者をお誘いする事ができるのではないのでしょうか？

また、「居心地の良いクラブ」とは、どんなクラブでしょう？それは、全ての会員に、居場所があるクラブではないのでしょうか。多様な会員で構成されたクラブにおいて、その多様な会員が公平に扱われる事により、多様な会員が互いを認め合い一体感がある状態のクラブが、「居心地の良いクラブ」ではないのでしょうか？つまり、「居心地の良いクラブ」とは、「DEI」が浸透しているクラブ と言えるのではないのでしょうか。

「DEI」が浸透しているクラブは、居心地が良いので、帰属意識が高く、退会者が少なくなります。「退会者が少ない」という事は、継続的に新会員が入会する事により、「持続可能なクラブ」となります。つまり、「持続可能なクラブ」は「強いクラブ」である という事になるのではないのでしょうか。

今年のクラブ方針の初めには「ブランド」とは他と区別できる“らしさ”を持った「集団」であり、その“らしさ”に共感し、ファンがつくのだと考えます」と書かれています。その“らしさ”こそが「クラブの魅力」であり、「クラブでの居心地の良さ」だと考えます。そして、その魅力、居心地の良さは、私たち一人一人違っており、また受け取る方が共感する部分も一人一人違うと思います。ぜひ、皆さんには自分にとっての豊橋ゴール

デンクラブ“らしさ”をこの機会に明確にして頂いて、周囲の方に伝えていって欲しいと思います。

クラブ方針
『選ばれるブランドを育てよう』

「ブランド」とは他と区別できるらしさを持った「集団」であり、その「らしさ」に共感し、ファンがつくのだと考えます



“らしさ”とは「クラブの魅力」「クラブでの居心地の良さ」

私たち一人一人の“らしさ”を明確にして、

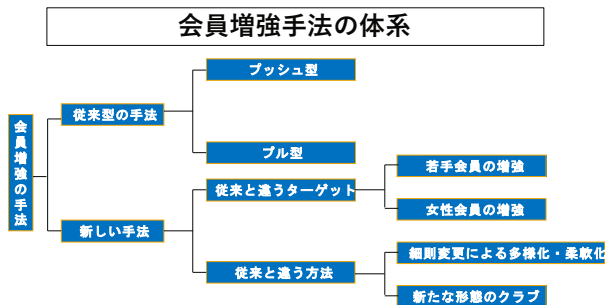
周囲に伝えていくことでファンを増やしていく

先週行いましたクラブ奉仕フォーラムでは、皆さんがクラブに望むこと、クラブ方針に向かって自分の行動を考えて頂きました。次週、8月9日の会員増強フォーラムに於いては、各グループに分かれて、皆さんの思う豊橋ゴールデンクラブ“らしさ”を言葉にして共有して頂いて、自分が周囲に伝えたい“らしさ”を明確にして頂きたいと思っています。そして、その“らしさ”を伝えたい、共感していただける候補者を、継続して行っておりますワンバイワンシートに記入して頂きます。ぜひ、クラブ全体での会員増強活動の活性化をお願いします。

企業の広報などでは、「何を」「誰に」「どうやって伝えるか」この3点を明確にすることが大切だとよく言われます。会員増強においても同じだと思います。先ほど、「何を」の部分で“らしさ”を伝えて頂きたいとの話をしましたが、「誰に」「どうやって伝える」については、地区会員増強委員会としては、それらを仕組化することを奨めています。

毎年交代する、クラブ会員増強委員長の個人的な人脈へ依存しては、継続的・安定的に会員増強を進めていく事はできません。従って、会員増強の「仕組化」は、クラブにとって必須となります。

まず初めに、「会員増強手法の体系」についてみてみたいと思います。



「会員増強手法」には、「従来型的手法」と「新しい手法」があります。「従来型的手法」の中には、「プッシュ型」と「プル型」があります。一方、「新しい手法」は、「従来と違うターゲット」と「従来と違う方法」に分かれ、「従来と違うターゲット」には、「若手会員の増強」と「女性会員の増強」があり、「従来と違う方法」には、「細則変更による多様化・柔軟化」と「新たな形態のクラブ」があります。では、これらを順番に説明していきます

体系図の通り、会員増強手法には、「従来型的手法」と「新しい手法」があります。「従来型的手法」には「プッシュ型」と「プル型」があります。「プッシュ型」の一般的な進め方としてはクラブの会員から 入会候補者の情報を収集し、対応をクラブで協議し、入会候補者へ

ロータリー及び、クラブの情報を伝え、ゲストとして例会等へ招待し、入会を勧めるという様な流れになります

「プッシュ型」のポイントとしては、○入会候補者リストの作成及び見直し○会員増強関係者による継続的な会議の開催○体験例会・オープン例会の定期的開催となります。これらについては、皆さんも馴染みがあると思いますので、ぜひ機会を見つけて進めて行きたいと考えております。前回ゴールデンカップに候補者の方に参加をして貰いました。例会が良いのか、フォーラムが良いのか、懇親の場が良いのかは、候補者と親しくされている方が一番知っていると思いますので、ぜひ協力して進めて頂きたいと考えています。

そして、候補者にクラブを説明するツールとして、クラブリーフレットも作成しています。ホームページからダウンロード出来ますので、必要な方は各自、もしくは事務局に印刷を依頼して、ご利用下さい。ただし、非常に申し訳ないのですが、今年度用のリーフレットは現在作成中でして、現在利用できますものは昨年のリーフレットとなりますので、ご注意をお願いします。次年度以降、切れ目なく活動を行うためにも、次年度用のクラブリーフレットを今年度中にある程度準備しておくことも検討していきたいと考えています。

続いて「従来型手法」における「プル型」についてですが、これは、各メディアやインターネット等を活用し、ロータリーや各クラブを広報する事で、公共イメージを向上させ、クラブのWEBサイトやSNSへ、入会候補者から問い合わせが入る「仕組みづくり」になります。RACさん等の若い世代がこの手法で大きな成果を上げています。RCにおいてもWEBサイトからの問合せから入会された実績が、他クラブでは複数でています。これまでもFacebook、Instagramのフォローをお願いしてきましたが、ぜひこれらの活用をお願いします。またフォローに於きましても、会員個人のアカウントだけでなく、皆さんの会社中には、アカウントを持たれています会社さんもあると思います。ぜひそちらでもフォローして頂き、相互フォローで閲覧者の増加に繋げて頂ける様、ご協力をお願いします。そして、Facebook、Instagramのフォローの方法について質問がありましたので、今回フォローの方法を各テーブルに配らせて頂きました。アカウントをお持ちの方はどうかよろしくをお願いします。アカウントの取得につきましては、ここでは時間がありませんので、またの機会をお願いをしたいと思います。こちらがInstagramのフォロー方法になります。QRコードの使えないPC等については、こちらのアカウントを検索して頂きますか、QRコードの下に記載されていますアドレスにてページを開いて頂けるようお願いします。

次に「新しい手法」には、「従来と違うターゲット」と「従来と違う方法」があり、「従来と違うターゲット」には、「若手会員の増強」と「女性会員の増強」があります。「女性会員の増強」を考えるに当たり、現在の女性会員比率の状況は、世界では28%、日本では8.9%、そして、当地区は6.1%です。世界の中で日本の比率は低く、日本の中で当地区の比率は低い状況にあります。つまり、世界において最も女性比率の低い地区の一つという事になります。地区としては、「女性会員の増強」



は、「多様性」における一丁目一番地であり、会員増強における最優先事項の一つだと考えています。

そして「新しい手法」における「従来と違う方法」には、「細則変更による多様化・柔軟化」と「新たな形態のクラブの創設」があります。

「細則変更による多様化・柔軟化」は、規定審議会の決定により、例会頻度・出席規程、会員種類、例会開催方法、会費等を各クラブが独自に決められる様になった事で、入会に対する門戸を広げる事ができるようになりました。

「衛星クラブの設立」は、パスポートクラブ・法人クラブ等の「新しい形態のクラブ」の一つです。今、世界で「新しい形態のクラブの創設」といえば「衛星クラブ」が大半を占めているそうです。衛星クラブの詳細については、ここでは省略させていただきますが、当地区ではまだ実績はありませんが、地区としては検討する価値は非常に高いと考えているそうです。

ここからは、昨日ありました地区会員増強セミナーにて興味深く感じたことを幾つか紹介させていただきます。今回のセミナーには講師として、高崎 RC の田中久雄パストガバナーをお招きしました。2017年に3RC合同例会にも講師として来て頂いたと聞いていますので、知っている方も多いと思われます。まずは「ロータリーは、どうやったら会員が増えますか？」とチャットGPTに聞いてみると、映像の通りちゃんとした意見を教えてくれたそうです。

【質問】 ロータリーは、どうやったら会員が増えますか？

【回答】 ロータリーは、地域社会や世界に活きるための非営利団体であり、世界中で多くのメンバーを抱えています。日本でもロータリーは広く知られていますが、会員数を増やすためには、以下のような戦略が考えられます。

1 地元コミュニティでの露出を増やす
ロータリーがどのような団体であるかを地元の人知ってもらうこと（公共イメージ）が大切です。地元の行事やイベントに参加し、ロータリーの活動やプロジェクトを紹介することで、人々の関心を引くことができます。

2 ネットワークを広げる
会員募集には、アダプターの会員が友人や家族、同僚などにロータリーについて語りかけることが有効です。また、ロータリーのオンラインプレゼンテーションを強化し、WEBサイトやソーシャルメディアなどを活用して、新しいメンバーを募集することもできます。

3 プロジェクトに参加する機会を提供する
ロータリーのプロジェクトや活動に積極的に参加することで、ロータリーに興味を持っている人々を誘引することができます。興味をもってくれた人々に対して、ロータリーへの参加を提案することができます。

4 若者に届ける
若い世代にロータリーの存在を知ってもらうこと（公共イメージ）も重要です。ロータリーは、若い人々にとって、社会貢献やリーダーシップの経験を得る機会を提供することができます。若者たちに対して、ロータリーやプロジェクトに参加する機会を提供することで、新しいメンバーを獲得することができます。

★ニコボックス

佐藤友弘様(岡崎)：本日はよろしくお願ひ。
本多英司・鬼頭秀幸：本日の会員増強担当例会を鈴木雅人委員長、杉浦委員長、富田委員長よろしくお願ひ。
本多英司・鬼頭秀幸：岡崎 RC 佐藤さんようこそ。楽しんでください。
浅井大介：四つのテスト唱和をさせて頂き。
村松 光：入会記念日をお祝ひ頂き。
鬼頭秀幸：誕生日をお祝ひ頂き。
大須賀憲太：会員スピーチ、本年度トップバッター(大谷)です。よろしくお願ひ。
青山泰三：鈴木雅人会員、杉浦会員、富田会員、今日はよろしくお願ひ。
鈴木雅人：本日、会員増強担当例会です。3委員会が担当します。よろしくお願ひ。

★幹事報告

・2024-25 年度地区大会のご案内、ロータリー全国囲碁大会のご案内、7RC よりビジターフィー変更のお知らせ、豊橋 RAC より合同事業 表浜海岸清掃のご案内が届いております。

そして、クラブの会員を2種類に分けてみると「クラブを率いて欲しい人」「自覚して改善して欲しい人」に分かれませんか？と言っていました。「クラブを率いて欲しい人」については、皆さんなんとなく分かると思われれます。「自覚して改善して欲しい人」について非常に面白く話をしてくれたのですが、その中でも「老太狸暗(ロータリアン)」については、説明すると映像の通りなのですが、このような人が好んで集まるクラブには将来がなく、入れてはいけない人だと思いませんか。クラブは楽しくなければ意味は無いと思います。

また、新会員へのフォローができない現会員も大きな問題ではないでしょうか。特に意識して欲しい事は、新会員の退会は、その周りのターゲット層をガッポリ喪失するという事です。ぜひ、クラブに居続けることは有意義だと思える環境を作りましょう。また「楽しいところに人は集まる」という当然の理論も意識して欲しいと思います。ロータリーの魅力としてロータリーでは「人生の目的」を知ることが出来るという人がいます。そもそも「人生の目的」とは何でしょうか？映像のとおりいろんな方が解釈して言葉にしてくれていますが、その中の品格という言葉考えた時に、田中さんが一番納得できた言葉は、松任谷由実の「人生をエレガントに！」という言葉だそうです。そして、今日、他クラブのオープン例会に面白いものが無いかと探していましたら、エレガントな人生に当てはまりそうな「ちょいモテオヤジの作り方」というタイトルで、東京四谷 RC が岸田一郎さんの卓話を開催していました。機会があれば、こんな例会も開催できればと思います。

そして、最後に候補者勧誘におけるコツの一つ教えてくれました。入会しそうなんだけど、何かと理由をつけて入会しない方は、どこにでもいると思います。そういう時には「ぜひ、あなたの友進で入りそうな方を教えてください」とその方に伝えてください。結構な確率で、自分が誘われなくなる事に寂しさを感じて入会してくれるそうです。

本日は、ありがとうございました。

杉浦宏始：会員選考委員長として卓話をさせて頂き。
富田正行：職業分類委員会の卓話をさせて頂き。
高橋哲也・伊藤角栄・石原聖季・太田和彦・

酒井正樹：鈴木雅人会員増強委員長頑張つてー。

牧 岳大・鈴木 愛：設営の準備をお手伝い下さった皆様ありがとうございました！

宮川嘉朗：昨夜家の庭でカブトムシを捕らえました。
山口幹夫：例会の参加に車の支援頂きありがとうございます。

井上 穂・辻 信之・

今川明彦・酒井正樹：ニコボックスに協力します。
鶴殿健次：ドラゴンズ3連勝です。このまま15連勝して首位奪還です。がんばれドラゴンズ！！

7月26日出席全会員：クラブ奉仕のフォーラムへ厚志
今川明彦ニコボックス副委員長

★他クラブの例会変更

■8月20日(火) 豊橋北RC ガバナー公式訪問

■8月21日(水) 豊橋東RC 小学生バレーボール教室