



OSAKA JAPAN

SUITA ESAKA ROTARY CLUB

CLUB WEEKLY BULLETIN

創立年月日/1990.2.27
事務所/〒564-0063 吹田市江坂町1丁目23番101号(大同生命江坂ビル12F)
TEL06(6821)0222 FAX06(6821)0206 E-mail:esaka-rc@lake.ocn.ne.jp

例会場/新大阪江坂 東急イン・3F 〒564-0051 吹田市豊津町9番6号 TEL06(6338)0109 例会日/毎週火曜日 12:30~13:30
会長:八橋 志夫 幹事:木元 良三 会報委員長:飛田 昭男

◇ 2008年 8月 9日 第873回例会(第872号) ◇

◎ 本日の例会 ◎

今週の歌 「奉仕の理想」
「夏の家族会」

◎ 次回例会のお知らせ(8月19日) ◎

卓 話 「20周年に向けて」
渡 辺 忠 雄 会長エレクト

前回〔8月5日〕例会記録

来 客

亀 井 克 二 君 (大阪なにわ)

会長の時間 八 橋 会 長

8月に入りました。8月は葉月と申します。

葉月の語源・由来を調べますと…。葉月の語源は、新暦では9月上旬から10月上旬の秋にあたるため、葉の落ちる月「葉落ち月」が転じて「葉月」になったとする説。

稲の穂が張る月「穂張り月」「張り月」から「葉月」になったとする説。

北方から初めて雁が来る月なので「初来月」「初月」から「葉月」になったとする説などがある。

「葉落ち月」の説が有力にも思えるが、必ずしも漢字がそのまま残るとは限らず、当て字の可能性もあるため、正確な語源は未詳とのこととあります。

先週の8月1日(金)4時25分頃に西本会員と富士山の山頂に立ちました。私達を拒むが如く雨、風、霧での登頂でしたが、4時50分頃には奇跡が起き、ご来光を拝む事ができました。その5分後に山頂は雨、風、霧の世界にもどりました。寒かった。西本

出席報告 山 崎 委員長

【8月5日】
在籍会員 41名 (内出席規定適用免除者 10名)
出席会員 34名 (内出席規定適用免除者 6名)
ホームクラブ出席率 91.89%

7月15日のMUを含む出席率 94.29%

会員ありがとうございます。万物に感謝です。

8月2日(土)から甲子園では、球児による第90回
の高校野球が始まりました。この夏一度も負けてい
ないチーム同士のぶつかりあいです。「全力の戦い」
で良い思い出に残る事を期待します。

8月2日(土)と3日(日)には、2008第1回西日本
I D陸上競技選手権大会が長居第2陸上競技場で開
催されました。吹田江坂ロータリークラブからも応
援にまいりましたが暑い中、選手共々お疲れ様でし
た。感動と感謝です。

また8月8日(金)からは、北京オリンピックが開
催されます。世界がスポーツを通じて一つになろうと
します。1894年6月ピエール・ド・クーベルタン男
爵が提唱されましたオリンピック憲章・基本原則を
拝見するとスポーツを通じての人生哲学を感じまし
た。どこかロータリー精神に似たものを感じました。

8月9日(土)は、家族会です。関係者の方々のご
努力に対し、また心待ちにしているご家族のために
何とか花火見物が出来ます事を切に願います。

そしてこの8月度は我が吹田江坂ロータリークラ
ブにおいては、第19回目の会員増強月間がやって参
りました。20周年を目指し、クラブの活性化を目指
し、全員参加の会員増強をお願いしたいと思います。
いろいろ工夫のなかで会員増強フォーラムが組み
まれているようですが楽しみです。「Here We Go」

幹事報告 木 元 幹 事

◎成松重人新会員の委員会所属は、親睦活動委員会
に決定しました。

◎大阪なにわRCより、秋のライラのPRにお見え
です。

◎次回例会は、8月9日(土)午後6時から、ホテル

プラザオーサカにて開催します。

尚、8月12日(火)の例会はお休みです。お間違えの無いようお願いいたします。

ニコニコ箱

西本会員 8月1日、富士山よりご来光を拝みました。

大森会員 お休みのお詫びと孫が日本を離れ、寂しくて。

内田会員 9日の家族会の盛會を祈念して。

八橋会員 8月1日、富士山よりご来光を拝みました。

本日分 26,000円

累計 268,000円

8月お誕生日

10日 八橋志夫 会員

12日 田中襄吉 会員

13日 西村義博 会員

13日 内田正 会員

28日 田中茂晴 会員

8月ご夫人お誕生日

13日 小谷デスリー 様

20日 木元恵津子 様

21日 庄瀬敬子 様

「2008秋の初級ライラおよび上級ライラ」開催のご案内ならびに参加者ご推薦依頼のお願い

大阪ならびにRC 亀井克二様

第2660地区青少年活動の一環として、標記行事を10月11日(土)～13日(月・祝)の2泊3日で関西大学高槻キャンパスにおいて、開催いたしますので案内いたします。

貴クラブの会員のご子息、お孫さん、また貴クラブご推薦の青少年にライラへの参加のご案内と共にご推薦いただきますようお願い申し上げます。

ライラは当地区が日本で最初に始めたプログラムであり、実のあるものとするためにも各クラブよりすくなくとも3名以上のロータリアンの登録とライラ参加青少年1名以上のご推薦を是非お願いする次第でございます。

新会員紹介

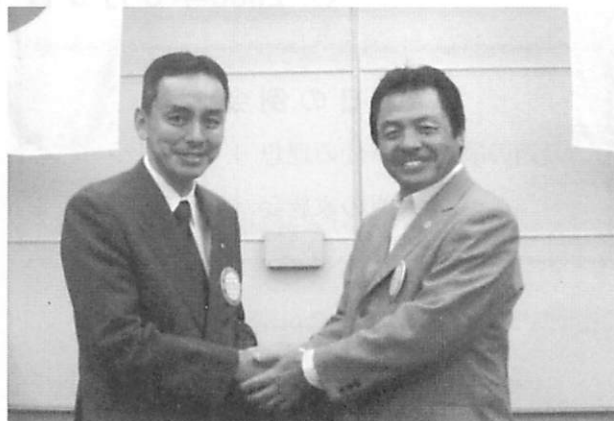
◇成松重人君

勤務先：なりまつ社会保険労務士・行政書士事務所

役職名：代表

職業分類：社会保険労務士

推薦者：寺井会員・木元会員



〈入会のご挨拶〉

このたび、入会させていただくことになりました“なりまつ しげと”と申します。

アメリカ総領事館の裏手で社会保険労務士・行政書士事務所を営んでおります。入会させていただいたご縁を大切にいたしたいと存じます。

お酒は鹿児島島の芋焼酎を薄めで、少し飲む程度です。今週末の家族会では、小学1年生の息子が間近で花火を見られるということをととても楽しみにしております。

ロータリークラブのルールなど存せぬことばかりですので、ご指導ご鞭撻を賜りますよう何卒よろしくお願い申し上げます。

卓 話

「1年を振り返って」(7月29日・第871回)

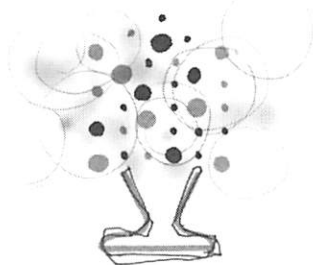
寺井正昭 直前SAA

年度方針として『SAAの本来の任務に立ち返り、例会その他の会合が楽しく秩序正しく運営されるよう配慮します』としてスタートした1年でありましたが、お蔭さまで副SAAの方々のご協力をいただき、大きなミスも無く、初期の目的をほぼ達成できた1年であったと思っております。

SAAの任務として、吹田江坂ロータリークラブの細則には、初めに①本クラブの年次総会および例会のために、会合場の設営・会員の食卓指定、食事の手配および会合上の秩序の維持に当たることとあります。食事の手配等は事務局の濱谷さんをお願いしておりますが、依然として欠席の連絡が無かった

り、あっても連絡が遅かったり（前日の午後4時までに連絡要す）で、この1年で廃棄された食事が60食分、金額にして約21万円ありました。この無駄をなんとかできないかが今後の課題として残りました。また、②ニコニコ箱を管理し、収納された資金を点検して会計に引き渡すことも大事な任務の一つであります。いまや当クラブのニコニコ会計はその収入のうち一般会計への繰り入れが約100万円(07'年度)、残りを奉仕活動費に振り分けられる等、クラブ運営上必要不可欠な財源になっております。そこで強制ではないものの年間3万円/会員1人という目標値が設定され予算組みされております。昨年度は予算129万円(3万円×43名)に対し、実績1,473,000円となり総額で予算を達成することができました。皆様方の絶大なるご協力に感謝いたします。しかし、個別にその中身をみますと、目標値の何倍もの協力をしていただいた方がおられる反面、目標値に届かなかった方もおられるのが現状です。これも今後の課題として残りました。

いろいろ至らぬ点があった事と思いますが、皆様方のご支援に感謝いたします。1年間ありがとうございました。



卓 話

「会員増強月間に困んで」(8月5日・第872回)

田中茂晴 広報委員長

自分達が、毎日のように連絡を取り合っている同業者や同僚達に意識を向け、呼びかけてみて下さい。

もしかしたら、彼らは誘われるのを待っているかもしれません。案外簡単なことかもしれません。

又私達は、初対面の人にロータリーのことについて話す機会に恵まれたら、決して逃がしてはならないと思います。

なぜなら、いつ金脈に当たるかは、だれも分からないからです。

本当に優れた方が、ロータリーに入っていないのは、今までだれからも誘われたことがないからかも知れないからです。勇気を持って誘ってみましょう。

会員増強・拡大月間について

国際ロータリー第2660地区

横山守雄 ガバナー

RIは8月を「会員増強及び拡大月間」と定めていますが、ロータリーにとって会員増強とクラブ拡大が、組織の維持発展のために極めて重要であることから、各クラブの年度始めの活動が実践的にスタートする8月を特別強調月間として指定しているのであります。

昨年度、当地区においては7年ぶりに新クラブとして「大阪ネクストRC」が誕生し、クラブ拡大が実現しましたが、地区全体の会員数が過去10年以上にわたり、年々減少している中で、クラブの拡大は、論理的にも、また実際的にも大変難しい状況下にありました。特性を備えた「大阪ネクストRC」の創立は、これからのクラブ拡大の方向性を示す一つのモデルケースとして全国的にも注目されるのではないのでしょうか。

現在、当地区では殆どのクラブでCLP、即ちクラブの活性化プラン、クラブの将来を展望した発展化計画を推進していただいておりますが、CLPは会員維持と増強に密接に結びついています。新入会員獲得のための方法論をクラブ内で論じることは必要なことですが、それと同時に新入会員を受け入れるクラブ側の基礎的な受入体制が、応募者に魅力あるものに先ず変わっていかねば、継続的且つ安定的な会員増強は期待出来ないように思われます。

会員減少が続いているクラブには、会員が負担する大きなコストの問題、会員高齢化による奉仕活動の低下、例会やクラブ会合などのマンネリ・硬直化、新入会員に対する適切な研修やケア不足など様々な問題がありましょう。新入会員を受け入れるクラブ側において、このような点を先ずしっかりと整備することが会員維持・増強の前提になるのではないのでしょうか。

また特に会員維持と増強については、クラブリーダーの皆様方の熱意によって大きく左右されると言われております。会員減少が続いているクラブリーダーの皆様には、2008～09年度に会員減少に歯止めが掛かり、純増へ転じるきっかけの年になりますように、そして会員純増が続いているクラブリーダーの皆様には、更なるクラブ飛躍の年になりますよう、是非皆様方のそれぞれの会員増強にかける「夢をかたちに」して頂きたいと願っております。

(Governor's Monthly Letter 8月号より)