

2019.10.3(木)
第13回例会
(通算 3566回)

2019-2020年度 釧路ロータリークラブ会報

会長スローガン「CONNECT！ロータリーをよく知って より大きい輪をつくらう！」

第83代会長	天方 智順	例会日	毎週木曜日 12:30～13:30 夜間例会 18:00
副会長	後藤 公貴	例会場	釧路センチュリーキャッスルホテル
幹事	松井 聖治	事務局	釧路市錦町 5-3 ミツ輪ビル 2F
編集責任者	クラブ会報雑誌委員会	☎	0154-24-0860
		☎	0154-24-0411

2019-2020 年度
国際ロータリーテーマ



2019-2020 年度 RI 会長
マーク・ダニエル・マロニー
第 2500 地区ガバナー
吉田 潤司 (釧路 RC)

月間テーマ	経済と地域社会の発展月間
本日のプログラム	ガバナー公式訪問例会 (担当: 理事会)
次週例会	地区大会最終打合わせ例会 (担当: 地区大会実行委員会)

- ロータリーソング: 「君が代」、「奉仕の理想」
- ソングリーダー: 邵 龍珍君
- 会員数 100 名
- ビジター 2019-20 年度 国際ロータリー第 2500 地区

ガバナー	吉田 潤司君
地区幹事	木下 正明君
地区副幹事	樋口 貴宏君
第 7 分区 ガバナー補佐	加納 則好君
ガバナー補佐幹事	三木 克敏君

- ゲスト なし
- ニコニコ献金

 - 吉田 潤司君・・・
 - 天方 智順君・・・吉田ガバナーおかえりなさい。

今年度累計 214,000 円

会長の時間 天方 智順会長

こんばんは。先ほどの協議会からご出席の方、お疲れさまでございました。



吉田潤司ガバナー、そして木下さん、樋口君にお帰りなさいと心から申し上げます。67 番目の訪問クラブが当クラブで、本当に今までお疲れさ

だったなと思います。よく年度の終わりにその会長の帰港式とか慣例的に使われますけど、今回ほど帰港するという形が一番似合うことはないのかなと思います。何よりも今までの労苦、そして皆さん一緒に行ってくださいご足労、本当にありがとうございます。会長として私は一度くらいしか行けないのを少し恥じております。

来週は地区大会、いろいろございます。皆さんそれぞれ緊張されて、悪い言葉でいうと良い言葉でしょう

か、テンパっているとは思いますが。今日は吉田潤司ガバナー地区チームの帰港式でございますので、楽しくご歓談いただければと思います。よろしく願いいたします。

■ 本日のプログラム ■ ガバナー公式訪問例会

国際ロータリー第 2500 地区

吉田 潤司 ガバナー



皆さん、こんにちは。
代々のガバナーはこの公式訪問例会の時にはロータリーの話を中心にされていました。「ロータリーとはなんだ」、「ロータリーの夢は」、「ロータリーの理想は」、「ポールハリスは」という話をずいぶんされました、

私が国際協議会に行きました時に、マローニーさんは非常に現実的な人で、ロータリーの話は全くなかったのです。4つの強調事項の最後に「ロータリーは世界をつなぐ」とありましたが、基本的には会員増強の話ばかりでした。

私はそういう話を聞いて来まして、やはり2500地区というのは67クラブの3分の1が20人以下のクラブなのです。本当に崩壊するかもしれないという状況の中ですので、マローニーさんの話を聞いて会員増強についてお話をしたいと思って、今日はそういう話を中心に話させていただきます。

私の今日の話は2500地区67クラブ中、釧路クラブだけが会員が減っていないのです。他のクラブは最盛時から見たら3分の2、半分、という状況にありましたので、ここを改善しなければということで私が話を用意したものですから、釧路クラブの皆さまにはあまり合わない話ばかりなのですが、やむを得ずこうなりましたので聞いてください。

私の67クラブを回っての感想です。ひとつは全く雨の日がなかったのです。ほとんど天気で、車に乗っている間は雨が降るのではありませんが、外に出た時に傘を差したことは1回もない大変な天気男・晴れ男なのです。特に利尻・礼文は、地元の人でも「こんな天気の良い日はないよ」と言うくらい天気が良かったのです。利尻・礼文の人は、私たちが遠くから来たものですから大歓迎してくれまして、昼の公式訪問が終わり夜までの時間、西村君と濱谷君は「ホテルに帰って寝たいな」と言うのだけど、「次はどこに行きましょう」と言われて案内されて、「まあ、いいですから」と言うわけにもいかなかったのです。

とても多くのクラブが歓迎してくれたと私は感じて、良かったなと思いました。小さいクラブへ行きますと、みんな楽しんで、ずいぶん地域に溶け込んでやっているのは小さい街ならではのことなのかもしれませんが、そう感じました。

私の地区での方針は「知らず語れず！」。小船井さんに「これ変な日本語だよ」と言われたのですが、一応これが私の方針になります。どうしてこういう方針にしたのかを少しお話をさせていただきます。

まず、私の簡単な自己紹介で、こんな男なのです。1943年7月25日生まれで、今年76歳。ロータリーに入りまして40年。いろんな役をやってきて今日までできました。私の仕事は総合ビル管理と警備業をやっています。私の趣味は、団体でやるのが苦手なので、個人的なもので弓を引いたり、ピアノを弾いたり、NHKテレビで囲碁を見たりするのが好きな男です。私の安らぎの時は、夜、お風呂に入って詩吟を歌う時です。だいたい3曲くらい、下手くそなのですが自己流で歌っています。反響がいいもので、すごく上手くなったような感じがしていますが、この時だけは女房にも

全く文句を言われずやっております。

今の心境は会員増強ですね。やっぱり3分の1のクラブが20人以下ということは、本当に終結の道に進んでいるのではないかというクラブが多いのです。そういうクラブをどうやったら活性化できるか、マローニーさんの考えを含めて私は今そういう心境であります。

国際協議会に行きました時にマローニーさんはこういう話から始まったのです。「記録的な会員数が減少した。エレクトの時に会員が120万人を切った。これは120万を切ったのですが、この時はたくさんの人も入ったのです。ですけど、入った人以上の人が辞めちゃったのです。辞めた人が多すぎたということで、これは負の連鎖で一挙に会員が減るのではないか。ロータリーが危機的状況にある」と、ロータリーの危機を私たちに言われました。

マローニーさんは、「このままで良いのですか、退会する原因を取り除かないで、今までどおりの増強方法を続けるということは、穴の空いたバケツに水を注ぐと同じなのですよ」、こういう話をしました。

退会する人はどういう理由で退会するかというメリットがない、つまらない、みんなを覚えられない、何をしているか分からない、忙しくて出席できない。こういう理由なのです。私もマローニーさんの話を聞く前は、こういう理由で退会する人に対してどうして例会にもっと出てこなかったのか。どうしてみんなと交わらなかったのか、どうして諸先輩と一緒に話をしなかったのか。どうして勉強しなかったか、というようなことで、これはこの人が良くないのではないかと思っていました。

マローニーさんは「このようにして退会する人に対してクラブが、会員が、スポンサーが、何かできなかったのかな。ちゃんとやればこの人は残ったのではないかな。ちゃんと検証しないから駄目なのですよ」という話をしました。

大事なことは、新人というのは不安なのです。例会に一生懸命出席してもロータリーは分からない世界ですよ。何やっているか分からない。これに馴れるのに最低限6カ月はかかるのです。ロータリーにはスポンサー制度があります。「スポンサーは1年間新人を面倒見なさい」と言われているのです。ですから、こういう新人が分からない中で、いろんな人たちと交わって話をするには時間がかかるのです。この気持ちを理解して、その新人をクラブで会員がみんなでフォローしなければ駄目なのです。新入会員というロータリーに入ったせっきくの宝なのですが、まだまだ磨かれていないのです。これからみんなで磨いていって素晴らしいロータリアンにすることが大事なのです。「絶対、仲間にする」という気持ちでこの新人と接していただきたいと思います。

「ロータリーを知っていますか」と質問したところ、「知っている」と答えた人は20%、「名前だけは聞いたことがある」40%、「全く知らない・聞いたことない」40%です。これだけ私たちは素晴らしい活動していて、いろんなことをやっていて、自分を磨きながら職業を磨きながらやっているのに残念ながら「知っている」と答えた人は20%しかいなかったのです。もっと残念なことは、知っている人に「ロータリーを説明してください」と言ったら、「ロータリーはお金持ちの集まりじゃないの」とか、「商売している経営者の集まりじゃないか」、「お年寄りの暇つぶし団体じゃないか」、「何か自己満足の人たちが集まっている団体だ」とか、「みんなで集まってご飯を食べている団体」こういう答えが多いですね。いかにロータリーが理解されていないか。

では、知っているロータリアンに「ロータリーとは何ですか、説明してください」と聞きました。ロータリアンの答えに多かったのは「ロータリーは世界一の奉仕団体」と答えた人、「異業種の交流会です」と答えた人、「いろんな会員がいます。知り合いになれます」と答えた人、「いろんな奉仕活動をしている団体です」と答えた人、「いろんな経営者、責任者のみんなと友達になれます」。こういう答えでした。これはひとつひとつはどれも間違いではないのです。どれも正しいのです。でも、ロータリーは「ただの世界一の奉仕団体」だけではないのです。「いろんな異業種の交流会」だけでもない。この5つをぎゅっと縮めて合計したものが答えなのです。この答えなのです。

皆さん、「ロータリーとは何ですか」と聞かれたことたくさんあると思います。この時がチャンスなのです。聞いてきた人はロータリーに興味がある人なのです。興味があるから聞くのです。私たちは興味の無いことは聞きません。私は詩吟が好きで歌いますけども、詩吟に興味ない人は「詩吟って何ですか。どんな歌があるのですか」ということは興味がなかったら聞かないですね。「いいおじさんが唸っているな」くらいのことなのです。でも、興味、関心があるから聞いてくる。じゃあ、どう説明すればもっと詩吟に興味を持つかな、どうしたら詩吟を習おうと思うかな。こういうことなのです。

ロータリーも同じなのです。どう説明すればもっとロータリーに興味をもってもらえるか。どう説明すればロータリーに入ってみようかなという気持ちになってももらえるかなのです。

私に「ロータリーとは何ですか」と聞かれたら、これは私の作った答えではなくてロータリーのコーディネーターが作った答えです。コーディネーターはたくさんの方のロータリーの答えを作っています。ロータリーとは何ですかと100人に聞いたら100とおりの答え。1,000人に聞いたら1,000とおりの答えがあるくら

い非常に複雑な世界なのですが、簡単に説明している3つを説明します。

ひとつ目は「ロータリーは自分自身と自分の職業を磨きながら、地域や国際社会に奉仕する人々の集まりです。あなたも入会しませんか」。この説明した後に必ず「あなたも入会しません」と付けましようと言っています。「こういう人々の集まりなのです。あなたも必ず役立ちます。あなたにも楽しい団体なのです。だから、あなたも入会してみませんか」こういう答えですね。

二つ目は、「人道的な奉仕を行い、あらゆる職業において高度の道徳的基準を守ることを奨励し、かつ、世界における親善と平和の確立に寄与することを目指した世界的な団体なのです」。いろんな団体が世界にはたくさんある。日本にもたくさんあるのですが、世界的に結びついている団体、それから平和を綱領に謳っている団体はあまりないのです。ロータリーは世界中に結びついていること、世界平和を目的としていることが大きな特徴の団体なのです。あなたにも必ず役立ちます。あなたも入会しませんか」これは99%ロータリーのことを要約して話していると思います。三つ目は私がよく話すことです。「ロータリーというのは、日頃のストレスから解放されるいやしの空間なのです。友達と語り合い、明日への活力をつくる団体です。また、地元で、国内で多くの奉仕活動をしています。あなたにも必ず役立ちます。あなたにも必ず楽しい団体になります。『百聞は一見にしかず』、あなたも入会しませんか」。

ロータリーというのは集まって会長の話を聞いた後に、みんなや仲間と話をし、食事をして、何かのプログラムをして1時間、はい終わり。非常に単純な世界です。これは、分からない人にしたら「何やっているの。こんなことで、よく飽きないな」と思うのでしょうか。これは、中に入ってみないと分からないですね。私も、釧路クラブは毎週木曜日で「先週の1週間は大変だったな。友達と話をしてホッとしたり、よし明日から頑張ろう」というようなことが40年続いたと思うのです。釧路クラブもこれだけの長い歴史があります。過去の先輩はこういう気持ちでいたからロータリーは続いたのではないかと思います。

ロータリアンの最大の欠点はなんなのでしょうか。ロータリアンがロータリーに誇りを持っていないということなのです。なぜ、「ロータリーはこういうもの」と語らないのでしょうか。「ロータリーは楽しい団体だよ、入れば分かるよ」ではロータリーに誇りを持っていないのです。

野球のコーチが野球に誇りを持っていたら、野球の歴史を勉強し、理論を学び、いろんな選手のことを学び、そして新しい人に教える。これが野球好きの人で誇りを持っている人がこうなのです。でも、誇りがな

ければ「バットを振っていきや、当たるよ」ということになってしまうのです。ロータリアンの最大の欠点はロータリーに誇りを持っていないということなのです。皆さん、誇りを持って語りましょう。ロータリーとはこういう団体なのです。これを自分で言えるようにならなきゃいけないのです。でも知らなければ語れないのです。

では、ロータリーを知るためにどうしたらいいでしょうか。これは例会に出てきたり、各種の会に出たり、地区大会もそうです、そういうのに出たり、それから『友』を読んだり、『月信』を読んだり、そういうことで少しずつ何となく分かってくるということなのです。こういう世界なのです。

皆さん、会員増強に熱意と危機感を持たなければならぬのです。10年後、20年後のクラブを考えてください。会は増強しなければ必ず衰退するのです。私たちは、いくら釧路クラブが好きだと言っても未来永劫ここにいることはできないのです。いつかは、はじき出されちゃうのです。

マローニーさんは「ロータリーの素晴らしい活動・事業も、会員がいなくなったら何にもできないのです。絵に描いた餅なのですよ」と言うのです。ロータリアンの使命というのは会員増強することが使命なのです。これは義務じゃない、使命なのです。私たちは自分たちの力で、自分たちの熱意で会員増強をすることが私たちに与えられた使命です。ここが重要なところだと思います。

ここからはうちのクラブには当たり前ですけど、参考までに聞いて下さい。知っている方もたくさんいらっしゃるかと思います。

高崎ロータリークラブの伝説の会長が1年間で52名増強した話です。本当は52名増強したのですが1名転勤したので51名だったのです。この時の高崎ロータリークラブは最盛期の3分の1になってしまったのです。高崎ロータリークラブの会長、高崎経済大学の教授が「何とか過去の栄光を取り戻したい、どうしたらいいか」とエレクト時代にいろいろ考えた結果を実践した話です。

増強作戦は「候補者をリストアップする」。これは先ほどお話ししたとおり職業分類表の二重定評に入れていくのもひとつで、リストアップするのです。候補者をたくさん用意してあげないといけけないのです。用意した候補者一覧表、これが職業分類表なのです。その後には勧誘する順番を付けていくのです。このときの高崎ロータリークラブは3分の1になって大変だということで100万円かけて広告を出したのですが、問い合わせはたった1件。「ロータリーって何ですか」のたった1件しかなかったのです。だから、この教授は「待っていても、広告しても何やっても誰も入ってきません。やっぱり動かなきゃ駄目です」と言います。

ここからがだんだん重要な話なのです。グループで勧誘することが大事なのです。「誰か入会する人を探して」というのは教授に言わせると「これはナンセンス」とまで言っているのです。

もちろん、今はクラブの自主権がありますからどういう方法でもいいのですが、基本的なR Iの会員増強の中では、これはルール違反なのです。誰か候補者がいたら、一度理事会にかけて適性を調査して、それから承認して、推薦者に連絡して、やる。

マンツーマンでの勧誘は効果が薄いと言っているのです。これは後ほど、なぜ薄いかをお話します。とにかく増強に対して危機感を持たなきゃダメです。多くのクラブを回りましたら、どこのクラブも「会員増強しなきゃ駄目だ。みんなで考えて、話し合っている」と言います。では、どう増強するのですか。どういう行動をしているの。その具体的な考え方を持っていないクラブがほとんどなのです。やっぱり動こうとしないのです。

勧誘はこういう形でスタートするのです。グループで攻めるのが鉄則なのです。勧誘を3～4人のグループに分けて行くのです。そして、Aさんを攻めようとした場合は、第1グループの人がまず行って勧誘する。断られたら次のグループが行く。それで断られたら第3グループが行く。これ、オレオレ詐欺みたいに連続して行くのですね。これをやるということです。そして、第3グループくらいまで行って勧誘が進まなかった場合は、1回休む。休みますと、勧誘された人は「今まで、ずいぶんロータリーに入れ、ロータリーに入れと言っていたのに、急に来なくなった。おかしいな」と逆の心理が働くのです。そうすると2～3カ月後に行きますと、「ああ、待っていた」という話なのです。マンツーマンで行くときは、釧路クラブのことをあまり意識していないのです。グループで行きますと、3グループだと10人くらい行きますと「そんなに釧路クラブは私を待っているのか。そんなにも手を挙げて私を必要としているのか」と、そこまで思っちゃうのです。そして、これをやることによって諦めて入会するというのです。

なぜ、マンツーマンで勧誘すると駄目なのか。皆さん、経験ありますよね、「ロータリー入りましょう」と言われて、「入るよ」と言った人はほとんどいないですよ。みんな必ず「今は忙しい」とか、なんだかんだと言うのです。2～3回の勧誘ではみんな断っちゃうのです。単独での勧誘はそういう意味では断られることが多いのです。断っても、承諾してもどっちでもいい場合は、とりあえず「今、忙しいよ」とか言って断っちゃうのです。そこで止まっちゃうのですね。何人にもの人に、何回も誘われたら根負けして、入会します。

勧誘の時の心得、ここも大事です。まず、「ロータリー

のことについて、「釧路クラブのことについて」、「釧路クラブの人について」、「釧路クラブの事業について」。そういうことを誇りと熱意をもって熱く・熱く語らなきゃ駄目なのです。「入りなさい」、「入りましょう」「楽しいよ」「すぐに慣れるから」。これでは誇りも熱意もないのです。

地区でパンフレットを作りました。パンフレットを渡します。これは耳からの勧誘も大事ですが、目からも勧誘してください。これ勧誘された人は、家に帰って夜、ソファーに座って「そういえばロータリーが来てパンフレットを置いていったな。見てみるか」「ロータリーはこういうことをやっているんだ」と目からも勧誘されるのです。

「考えておく」と言われましたら、翌朝すぐ「昨日の話だけど、どうですか」と。「そんな、すぐでないよ」と言ったら、翌日から翌月にまた行く。これ、短期で勝負しなさいと言っているのです。これ、マンツーマンで行くときに「ロータリー入りませんか」と言ったら、「いや、今、忙しいから」と言われたらそこで終わっちゃいますよね。そうすると、2～3カ月したら、また「ロータリーに」と言っても同じ繰り返しで結論までいなくて入口だけで終わっちゃうのです。

増強の結論はこういうことなのです。候補者をリストアップするのです。在庫といたら失礼ですけど、候補者をたくさん持つことが大事なのです。たくさんグループ・人がいましたら、順番に鉄砲撃てばいいだけなのです。そうすると確立の法則で当たっていくのです。

グループで勧誘しなさい。マンツーマンで勧誘すると、まず一般的に「今、忙しいから」と言われますと、二の次三の言葉で勧誘ができなくなっちゃうのです。グループで行きますと「ロータリー入りませんか」と言った時いろんな言い方がありますよね。「今、忙しい」だったら、別な人が「クラブには、もっと忙しい人いますけどみんな楽しんでますよ」とか、「あなたはもっとこれから忙しくなるでしょう。今のうちにロータリー入って慣れておきましょう。楽しいですよ」そういう言い方ですね。

それから、短時間で勝負するのが鉄則なのです。この1人にずるずる置かないで、短時間でやって勝負まで結論が出なかったら、一回保留にして、また何か月後にまた勧誘する。これの繰り返しなのです。会は増強しなければ必ず衰退します。今、増強しなきゃ、いつやるのですか。

ネガティブになった増強はできません。うちのクラブにはあまり当てはまらないですけど、多くのところに行きますと「いやあ、街の経済状況が悪い」「人がいないだよ」とか。でも私に言わせましたら、「それは負け犬の遠吠えじゃないか。本気になってやっているのですか、この街には女性のピアノの先生はいない

のですか。お花の先生はいないのですか。いるでしょう、その人を勧誘していますか」と言ったら、していないのですよね。

特にある程度の街に行きますと、2クラブ、3クラブあります。そこに新入会員が入ったら「月信」に必ず出ます。例えば、釧路クラブに入った人は、北クラブも勧誘していたでしょう。勧誘して釧路クラブに入ったというケースよりも、単独での勧誘で入るケースが多いのです。私たちが例えば西クラブに入った人がいて、その人を私たちは勧誘しているかという、していないのですよね。だから、可能性のある人を見逃しているだけなのです。

最後になりました。これは衝撃的ですね、去年1年間で6クラブが合併して3クラブになったのです。それから7クラブが終結してしまったのです。ということは10クラブも終結したのです。しかも、この終結した7クラブのうち3クラブは50年もの歴史があるクラブだったのですけど、長い歴史と伝統のあるクラブでたぶん70～80人もいた時代もあったと思うのです。いつのまにか60人台、50人台。あれあれと思ったら40人になって、あれと思ったら20人になって、結局、終結してしまったのです。

常に増強していないと駄目なのです。「明日はわがクラブ」にならないように、本気でいつも増強して、増やして行くことを考えなければならないと思います。

私の話は以上でございます。ありがとうございます。

第7分区 加納 則好ガバナー補佐

皆さん、こんばんは。今日は会長・幹事懇談会、そしてクラブ協議会。そして、この例会と本当に釧路クラブの方には長時間お世話になりました。ありがとうございます。



先ほど、天方会長のお話にもありましたけども、今日は無事、吉田ガバナーが帰港されたということで、まずは本当にお疲れさまでございます。

私は67のうちこの分区8クラブに同行させていただいたのですが、実は先週、少しガバナーが体調を崩されて、熱が38度にも関わらず各クラブで熱のこもった今のようなお話をさせていただきました。改めて、私自身も感動した次第でございます。

同時に、この67カ所の公式訪問、釧路クラブの皆さまもローテーション組まれてご同行で67カ所を回られたことに感謝を申し上げますと同時に敬意を表するところでございます。

いよいよ、来週に地区大会が迫ってまいりました。ホストクラブであります釧路クラブ様におかれましては、準備に統率なさっていて、いま大変な思いでやられていることかと思えます。改めて、次週の地区大会が大成功に終わりますことを期待申し上げるとともにご祈念したいと思っております。

私がいまさら釧路クラブさんの前で今日の感想うんぬんということは全く話すことはございません。とにかく来週の地区大会、皆さんのパワーを結束して、ぜひ成功するようご期待申し上げます。以上でございます。今日は、ありがとうございます

謝辞 天方 智順会長

吉田ガバナー、そして加納ガバナー補佐、本日はありがとうございました。

先ほどの協議会から含めて会長挨拶が4回目になります。この挨拶が一番の胆かなと思ってやっておりましたが、先ほど申しましたけれど、まずはお帰りなさいということです。

吉田ガバナーと私は、実は平成4年からのお知り合いでございます。ロータリー入るはるかに前でございます。高校を卒業して釧路を離れて10年ぶりに釧路で暮らすことを決意いたしました。その時に住んだ家が初代のセントラルビルサービスさんの住居兼事務所でした。それ以来の27年のお付き合いになります。あまりこの話を今までお互いしていなかったのですが、ずいぶん縁があるものだなと思えます。地元の信用金庫さんの支店の中でも一緒にございます。吉田さんが会長で私が副会長です。甲賀君も副会長かな。そういう仲で、ずいぶん縁があるものだなと思えます。

また、加納さんも昔から同じ団体におりましたし、同業・建設業でございます。加納さんもなぜか縁があります。趣味が一緒でして、何回か加納さんのご自宅にお伺いしまして、とてもいい音楽を聞かせていただいたことがございます。



お二人と縁がある中で、今日のこの例会のことでお二人ともお話されました。ご縁があって吉田さんの場合は27のお使いですから、また新しい良い吉田さんを見たなと思っております。本当に今日は意義がある一日、夕べだったなと思えます。

この後、懇親会もございますが、どうか皆さんでなごんで吉田ガバナーと加納ガバナー補佐をもてなしてあげてくだされば、クラブ会長として幸せでございます。

今日は本当にありがとうございました。(点鐘)

ガバナー公式訪問例会懇親会

乾杯のご発声

小船井 修一パストガバナー

皆さん、こんばんは。清水幸彦先生はのどの調子が悪くて、私が僭越ではありますが代わりに乾杯の音頭をとらせていただきます。

まずもって、加納ガバナー補佐、ガバナーをサポートいただきありがとうございます。感謝申し上げます。吉田ガバナー、67回目の例会のスピーチ、そういう意味で本当に素晴らしい、本当に分かりやすくして私は感服しました。

吉田ガバナーの代筆はしていませんが、文章は「月信」に書いていますが、吉田ガバナーからは「小船井さんが書くのは難しいから、もっと簡単に書いてくれ」という言い方をいつもされます。分かりやすく人に物事を伝えていくことの大事さを改めて感じた次第であります。ありがとうございます。

そういう意味で安着されたことのお祝いと、同時に来週の地区大会は完璧に準備されていると思っております。無事に安着したことと、これからの地区大会成功を祈念して乾杯させていただければと思います。ご唱和よろしく願いいたします。よろしいでしょうか。

それでは皆さん、乾杯(乾杯)

どうもありがとうございました。

吉田 潤司ガバナー

また、出てきました。

やっぱり67回同じ話をしたのが一番大変だったなと思えます。

ほとんど同じ話をしました。それから、どのクラブもやっぱり楽しそうにやっていたのには、なにかホッとしました。それから、休み時間にトロッコに乗ったり、万里の長城を見に行ったり、それから素晴らしいのはナイタイ高原とか、天に続く道とか、そんな所に行ったのも良かったです。やっぱり最後に釧路クラブが一番緊張したというのが私のいつわらざる心境であります。以上です。



五明 正吉事務局長

五明 正吉事務局長

ガバナー事務所の事務局長を仰せつかりました五明でございます。まずもって、吉田ガバナー、本当に

67クラブの公式訪問、大変お疲れ様でございました。私に与えられた仕事は67クラブの随員を割り振り



することで、これだけ時給の高い人間をどうやって割り振りしたらいいのか悩みました。

まずは、私の独断でそれぞれ決めさせていただきま

した。そして、皆さんにお願いしましたところ本当に快くお引き受けをいただきました。「もしかしたら、俺は人徳があるのかな」と勘違いするくらい皆さんに快く引き受けをいただきまして、ありがとうございました。67クラブ、皆さんそれぞれ大変なこともあったと思います。また、いろんなクラブへ行って、釧路クラブの良さも分かったのかなという気もいたします。

そういったことで、事務局長として良いところだけは私がらうみたいなきもいたしますが、実際は樋口君、中島君、そして三ツ石さんの3人が本当にやりくりしていただいて、その報告をいただいて調整をして、良いところだけを私がいただいたのでございます。

これを機会にまた釧路クラブがひとつになって、楽しいクラブになっていければいいかなと思います。皆さん、大変お疲れ様でした。

中島 徳政会員

事務局長の五明さんのところで、申入れをやっておりました中島でございます。皆さんには本当に会社を休



んでくれ、奥さんと離れてくれと泊まりが何泊もあるところをやっていただきまして、本当にありがとうございます。特に佐藤会員には3回も

宿泊付の所を行っていただきまして、本当にありがとうございました。助かりました。惜しくも少し足りなかった工藤さんもありありがとうございます。それから、利尻・礼文の1週間ツアーを一度も帰らないで西村会員と濱谷会員に行っていただきました。次回、ガバナーもできるのではないかと考えております。ぜひ、立候補されたいかがかなと考えております。

本当に皆さんには、私のお願いを聞き入れていただきましてありがとうございます。

ひとつ、心残りなのは栗林定正会員から「俺も行くよ」とメールをいただいたのですが、会頭職の方をどこに入れたらいいか、私には配置できませんで、残念

ながら申し訳ございませんでした。一度も参加していただけないことで申し訳なく思っております。それでは、皆さん本当にありがとうございました。

締めのご発声 木下 正明地区幹事

こんばんは。皆さん、お疲れさまでございました。



一応、最初はお客さんという感じで伺ったのですが、締めの挨拶をすることになりました。たぶん、パソコンの用意をしなかったもので、これは身

内だろうと皆さんがお考えいただいた結果じゃないかと思えます。本当にそれぞれの皆さんにお手数をかけして、精神的な苦痛を与えているような気がします。

すべて私の不徳の致すところでございますので、ロータリーの友情に免

じてお許しいただきまして、あと10

日間、死にもの狂いで頑張っていた

だければ。ただ、

仲だけ悪くならないでください。やっ

ちゃったときはさっきの私みたいに「やっちゃいました。すみません」と私のせいですということで、みんな明るく楽しく終わりたいと思っております。

本当に皆さんお手数、ご苦勞、ご迷惑、いろいろかけますが、何とか一致団結して吉田潤司を男にしたいと



昨日も肺炎になりかけていたという話もお聞きしました。本当に頑張っていたいていますので、われわれもそれに応えて、一丁、やったるぞ、

ということで一発締めで締めたと思います。

それでは地区大会の成功を願って、皆さん、よろしくお願いたします。

Return
to
Top

Return
to
Web Site