



国際ロータリークラブ第 2730 地区  
日南ロータリークラブ

# WEEKLY REPORT



会長 築瀬 敦

= 築瀬 敦会長スローガン =

“ロータリーのマジックを信じ 地域にマジックを掛けよう”

■例会日:毎週水曜日 12:30~ ■例会場:ホテルシーズン日南

■事務局:日南市岩崎3丁目4番地1-2号 Itten堀川ビル2F 創客創人センター内

TEL:0987-22-3363 FAX:0987-22-3515

第 3389 回例会	No.8	2024.9.4	
点鐘・国歌・ロータリーソング	12 時 30 分	「君が代」	「奉仕の理想」
四 つ の テ ス ト		河野通郎 君	
例 会 行 事		結婚・誕生者卓話	

## 会長時間



先月は会員増強・新クラブ結成推進月間でした。8月は、ガバナー公式訪問、お盆休みがあり先週の例会は台風で休会となりましたので、お話しする機会がありませんでしたので、今日は、ロータリーの会員増強について私が調べた資料を私なりにお話ししたいと思います。クラブ会員増強委員会についてですが、委員会の役割は、会員増強のための行動計画を立て、これを実施することです。会員がいてはじめて、クラブは効果的な活動を行うことができます。地域社会に奉仕し、ロータリー財団を支援し、クラブレベルを超えたロータリーのリーダーを育成できるかどうかは、クラブの会員基盤の規模と強さに直接関係しています。

### クラブ会員増強委員会の責務は

- ・次年度のクラブ会員増強目標を達成できるよう、委員会の目標を立てる。
- ・会員を勧誘し維持することの重要性について、会員を教育し、研修を行う。
- ・会員の職業分類が地域の現在の事業人口を反映したものとなるよう、職業分類調査を行う。
- ・会員による積極的な参加を促すための会員増強行動計画を立案する。行動計画の一環として、会員を対象とした調査を行い、クラブが会員にとって重要かつ魅力的であり続けるために、会員の意見を反映した変化を取り入れる。
- ・会員増強と会員維持の活動が効果的に行われるよう、クラブの現状評価を行う。
- ・クラブ広報委員会と協力して、入会候補者と現会員のどちらにも魅力的なクラブのイメージづくりを行う。
- ・該当する場合ですが、地区内で新しく結成されたクラブのスポンサーとなるための行動計画を立案するということです。

クラブの会員基盤を築くには、入会候補者を探し出すと同時に、現会員を維持する必要があります。新会員が入会することで、新鮮なアイデアや新しいエネルギーがもたらされます。一方、現会員は、クラブの意義ある活動を続けていくために欠かせない存在です。クラブ会員増強委員会は、新会員の勧誘にあたって目標を設定し、目標を達成するための計画を立て、この計画を実行するために会員とコミュニケーションを図ります。クラブの勧誘活動を先導するのは委員会です

が、新会員を勧誘するのは会員一人ひとりの責務です。委員は、会員の友人や家族、仕事関係の知り合い、地域の人々に声をかけ、入会を勧めるよう会員に奨励すべきです。会員増強活動の中でも、特に会員維持活動は重要です。会員に十分な情報を提供し、積極的な活動を促し、貢献を称え、感謝することで、会員の満足度が高まります。

会員増強の活動として、まずは、会員となるにふさわしい人を探すことから始めましょう。新会員を慎重に選ぶことによって、会員維持につながると同時に、新会員受け入れに対する現会員の態度が好ましいものとなります。

入会候補者に、クラブの活動全般について説明し、地元や海外で実施されている奉仕活動や国際ロータリーのプログラムを紹介します。

委員会は、

- ・クラブとその歴史、クラブが力を入れているプロジェクトと活動
- ・国際ロータリーとロータリー財団
- ・入会によって得られる会員の恩恵
- ・参加できる各種のクラブ活動

などを主題として、入会候補者向けのクラブ概要資料をまとめておき、それぞれについて入会候補者に説明をするといいでしょう。入会前に、熱心なロータリアンが候補者にロータリーを紹介し、先ほどのクラブ概要資料について十分な情報をお伝えすれば、入会後にその新会員が積極的な会員となる傾向が見られます。推薦者と会員増強委員の両者が入会候補者を訪ね、入会を勧めますが、候補者が持つ専門技能や趣味などを事前に調べておき、候補者が関心を示しそうなロータリーの活動やプロジェクトを紹介するとよいでしょう。候補者が会員資格を満たしている場合、委員会はクラブ理事会に推薦書を提出し、候補者の推薦理由を説明し承認を得て晴れて入会となります。入会式で、セレモニーを行い、ロータリー徽章（きしょう）の襟ピン、会員証、クラブに関する情報資料などを渡して入会を歓迎しましょう。そしてクラブ会報でも紹介しましょう。情報委員会等でオリエンテーションを行い、クラブと国際ロータリーについて、奉仕に参加する機会・クラブ会員の恩恵・クラブの沿革と地元地域への貢献・クラブの運営方法を新会員に説明をします。

既存の会員もクラブのプロジェクト、委員会、活動、募金、理事会会合、例会、親睦活動に、全会員が参加することが大切です。積極的に参加している会員は自分がクラブの重要な一員であると実感し、ロータリーを優先するようになります。そして新会員がクラブの活動に積極的に参加できるよう、委員会に新会員を任命する、あるいは例会での役割を割り当てる。例会で既存会員に新会員に進んで話しかけてもらう。新会員を地区大会へのクラブ代表として派遣する。地区大会に参加した後、学んできたことを例会で報告してもらう。同じ年度に入会した会員同士に、同じ活動に参加してもらう。または奉仕活動を企画してもらう。入会できそうな仲間を2、3人見つけるよう、新会員に求める、または友人にロータリーを紹介することで、ロータリーに対する本人の熱意も高まります。退会を防ぐためにも継続的にロータリーについて学ぶことが重要です。ロータリーの知識を深め、クラブの重要な一員であると実感している会員は、活動に積極的にかかわり続ける傾向があります。また、国際ロータリーやロータリー財団に関する最新情報を、定期的に会員に知らせることも大切です。クラブの活動の中で今後継続すべきものや変更すべきものについて、全会員が話し合うクラブ協議会やロータリー情報や継続教育をテーマとする多地区合同会合。将来のリーダーのためのスキル向上と自己啓発を目的とするリーダー育成プログラムなどで、学んで行きましょう。ガバナーや国際ロータリーからの情報を、クラブや地区のウェブサイト、ソーシャルメディア、例会、Eメール、会報などを通じて、最新の情報を会員みんなで共有しましょう。

RI出版物も、会員の継続教育のための優れた資料となります。「ロータリーの友」や「ザ・ロータリアン」などの出版物を読めば、世界各地で実施されているロータリー活動の最新状況が把握できます。また、ウェブサイトやロータリーのソーシャルメディア・サイトにも、最新ニュース、行事やリソースなどの情報が掲載されていますのでどんどん活用するといいでしょう。クラブの会員構成は、職業、年齢、性別といった点で地域社会を正確に反映したものであるべきです。多様な会員基盤を築く方法として、「職業分類調査」と「会員の多様性に関する調査」の実施があります。会員基盤に多様性をもたらすことにより、クラブの奉仕の取り組みに会員の幅広い経験や知識を生かすことができます。また、地元の住民がクラブへの入会に関心を持ちやすくなると考えられます。当たり前のことですが、RIの方針では、性別、人種、肌の色、信条、出生国、性的指向に基づいてクラブの会員身分に制約を設けることを禁じています。

クラブのイメージは、新会員の勧誘に直接関係します。会員になることの具体的な恩恵やメリットを強調し、入会する見込みのある人に伝えることが重要です。公共イメージの向上を目的とした質の高い活動を一貫して行うことで、人々は地元クラブに関心を寄せるようになります。クラブ会員増強委員会は、クラブ広報委員会と協力して、公共イメージの向上を図る活動を行うようにしましょう。会員増強の話ばかりになりましたが、以上が、会員増強・新クラブ結成推進月間について私が調べたことです。ぜひとも今年度は目標である3人の純増を目指し、皆さんで協力してまいりましょう。

## 幹事報告

1. 日本事務局より、9月のロータリーレートのお知らせが届いております。
  - ・ 今月のレートは、\$ = 145円 となっております。（前月のレートは、1\$ = 154円）
2. 地区事務所より、2024-25年度第一回奉仕プロジェクト部門勉強会のアンケート調査結果の報告が届いております。
3. ロータリー希望の風奨学金より、“ 風の便り ”（通刊 118号）が届いておりますので、回覧致します。
4. 一般社団法人 比国育英会バギオ基金より“バギオだより” 9月号が届いております。
5. 公益財団法人米山梅吉記念館より秋季例祭その他について、案内が届いております。
6. クラブ・ラーニングファシリデーター選任のお願いがきております。  
登録者募集中 締め切り 9月13日まで
7. ロータリー財団勉強会開催のお知らせが届いております。  
竹井会員が出席予定となっておりますが、希望者は事務局までご連絡ください。

## 例会行事

### ○親睦委員会

結婚 野崎正彦君（1983年9月25日） 富満正哉君（1997年9月13日） 黒武者和浩君（2004年9月9日）

誕生 花盛和也君（1959年9月20日） 黒岩久登君（1961年9月29日）

## = 結婚・誕生者卓話 =



結婚記念日のお祝い、ありがとうございます。2004年9月9日に結婚いたしましたので今年でちょうど20年になります。9月9日についてググってみたところ、9月9日は9が二つ並んでいることから、救急車の『救急の日』、掛け算の『九九の日』、あとは『世界占いの日』、『手巻き寿司の日』、『ロールケーキの日』『チョロQの日』など語呂合わせいろいろな記念日になっているようです。また、以前、例会でロータリアンとして紹介されましたケンタッキーフライドチキンの創業者カーネル・サンダースの誕生日も9月9日だそうです。日本人には疎まれがち

**黒武者和浩君（結婚）** な9が二つ並ぶ日をなぜ選んだかと言うと、特にございません。ただ同じ数字が並んでいるのを忘れにくいだろうというのはあったかと思います。9月9日は古代中国では『重陽の節句』として無病息災や子孫繁栄、不老長寿を願ってお祝いの宴を開いていたそうです。中国では奇数の日は縁起のよい『陽の日』とされ、奇数の重なる日を祝いの日としていたそうです。今でも、『1月7日』が『七草の節句』、『3月3日』は『桃の節句』、『5月5日』は『端午の節句』、『7月7日』は『七夕の節句』そして『9月9日』が『重陽の節句』となっております。これらの節句は平安時代に中国から日本に伝えられたそうですが、私だけかもしれません、重陽の節句は他の節句ほどは浸透していないように思います。重陽の節句は菊の節句とも呼ばれており、菊を鑑賞しながら宴を催す時代もあったそうです。もともとは現在の10月に行なわれていたそうですが、明治時代にこよみが旧暦から新暦へと改暦され、残暑の厳しい今の時期になったこともあって、季節感が失われ、次第に廃れていったそうです。ただ長崎くんちや唐津くんちなどに代表される秋の収穫祭の『くんち』というのはこの『くにち』が由来とされているそうです。結婚して何年かは結婚記念日に食事にいったりもしましたが、家族が増え、2人の記念日よりも子供たちのほうが優先されるようになり、いつの間にか結婚記念日に何か特別なことをするといったことはなくなってしまいました。結婚して20年になりますが、この4年程は単身赴任をしており

ます。私のような転勤族の中では単身赴任経験は少ない方ではないかと思っております。家族とながく一緒に過ごさせてくれたことに対して銀行に感謝しております。また、大学1年の長男を筆頭に思春期を迎えた息子3人の世話を一手に引受けている家内には感謝したいと思います。今年の結婚記念日は残念ながら平日で、また、前後の週末は所用で日南にいる予定なので当面イベントはできませんが、どこかのタイミングで穴埋めをしたいと考えております。

以上で終わります。本日は有難うございました。



富満正哉君（結婚）

本日は結婚のお祝いをいただきありがとうございます。本日は資産運用についてお話しします。テーマは日米の資産運用の違いから考えるお金の育て方です。同年齢の日米の人物が、同期間の資産運用を行ってきた場合、その違いがどの程度になったか、紐解いて考えてみます。まず、日米の個人の金融資産の比率に着目します

(2023/3末) 日本～①現預金：約55%、②保険：約26%、③株式・投信：約15%

米国～①株式・投信：約51%、②保険：約30%、③現預金：約13%

日本は、その半分が現預金で運用されているのに比べ、米国は約半分が株式・投信で運用されています。まさに、真逆の運用スタイルですが、その要因もあってか、過去20年で米国の個人金融資産が約3.3倍になっているのに対し、日本の個人金融資産は約1.5倍にとどまっています。運用のリターン（利子や配当などの受け取りを含まない、資産価格の伸び）についても、米国が約2.4倍に対し、日本は1.2倍程度といわれています。その背景には、米国では小さな頃から学校などで金融教育が盛んに行われており、金融リテラシーが高いといった側面もあろうかと考えます。一方日本では、学習指導要領の改訂により2022年度から小中高での金融教育が義務化され、特に高校の授業（公民科・家庭科）で金融教育が必修となりましたが、金融リテラシー向上に向けた教育が遅れていた点も一因であると考えられます。また、米国は投資環境が整備されていたのも一因です。たとえば日本では2001年にスタートした確定拠出年金制度ですが、米国では1980年代以降普及しています。給与天引きや所得控除などで、効率的な投資の仕組みができていました。一方日本では、投資教育も盛んではなく、「株式」は特別感があったのかもしれません。また90年頃までは預金金利も高く、定期預金で運用すれば増えていたのも事実（1970年末の定期金利5.75%⇒1990年末6%、3%半ばから8%近辺までのレンジで推移）。70年末に1Mを定期に預けていたら、20年後には約2.9Mとなっていました。このように、分散投資が重要となります。まず、時間の分散についてです。株式などのリスク資産については買う時期を分散させることも重要です。日本株で考えて、80年代のバブルピークの高値から日経平均株価で積み立てを行っていたら、投資金額を下回る時期ももちろんありましたが、資産を大きく成長させることができました。1989年末から34年間、2023年12月末まで毎月5万円投資した場合、2,045万円の累積投資額に対し、積み立て評価額は約4,450万円となり約2倍に成長していました。次に通貨の分散です。先程と同じ条件で、米国の指標の一つであるダウ平均株価に積み立てた場合、同じ2,045万円が約9,170万円になっていました。※ダウ平均とは、アメリカのダウ・ジョーンズ社が算出している平均株価でアメリカの代表的な業種の銘柄の株価を元にしています。ダウ工業株平均30種やダウ輸送株20種平均、ダウ総合65種平均といったものがあります。全ての銘柄がニューヨーク証券取引所に属しているわけではなく、インテルやマイクロソフト等のハイテク関連の代表的な銘柄はNASDAQに属しています。ダウ平均は日経平均株価にも大きく影響する傾向にあります。このように、時間や通貨を分散させることで、リスクを抑えながらリターンを求めることが可能となります。また、先述の通り、勉強したお子さんや、お孫さんから鋭い質問を受けることも増えるかもしれません。特に成人年齢の引き下げで、社会に出る前の高校生の金融リテラシーの向上は、金融トラブル回避や資産形成の観点から、確りと知識を蓄えることがますます重要になってくると考えます。老後に必要なお金は2000万円と言われましたが、運用というお金に働いてもらうことも決して悪いことではないと思いますので、これから運用をお考えの際は、今日の話が一助になればと思っておりますので引き続きよろしくお願いします。



### 野崎正彦君（結婚）

本日は結婚のお祝いありがとうございました。本日の卓話のことをすっかり忘れておりました。結婚して40年も経つと結婚記念日のことをすっかり忘れておりまして、最近では家内に誕生日のお祝いを何かやろうかといつても、何もいりませんという事なので、何もやっておりません。振り返りますと40年間もよく続いたなあと思っております。危機が何度もあったんではないかと思いますが、無事乗り越えまして40年を迎えております。結婚40年めはルビー婚らしいですが、ルビーの指はでも買おうかといったところ、いらんと言わ

れまして…私も80に近づいてきますとだんだん体の方がついていかなくなります。こんなに長生きするとは思っていませんでしたが70を過ぎ80に近づいてきますとやはり欲が出ますしもう少し生きていきたいかなと思っています。最近高齢者の逆走とかあり私も気を付けていかなくてはならないと思いますが、年齢と共にだんだんと衰えていきますので頑張って長生きしたいと思います。



### 花盛和也君（誕生）

8/31日（土）に計画していた就職支援セミナーが台風10号の影響で中止となりました。昨年は4年振りに開催し、今年も引き続き成功させようと準備万端整えており、また、当日の天気も良かったため、大変残念な気がしますが、学校の判断としては仕方がないと考える次第です。昨日もニュースで、福岡市教育委員会が風雨の激しい中、児童を登校させたことに対する対応として、教育長が謝罪会見を行っていました。以前と比べると何かと学校側の責任が問われることが多くなり、学校としては常に最悪の状況を想定しての対応が求められる時代になっ

たと思います。昔は、少しくらいの風雨なら子どもたちに耐性（根性）を付けるために頑張って登校させたり、職業系の高校が休校しても進学校は休校にしないなど学校別の対応があつたりもしました。でも、最近は台風対応に限らず、体育大会での騎馬戦や棒倒し、組体操の中止や持久走大会の廃止など、少しでもリスクがある場合は、それを避けることを最大の判断基準として対応することが多くなっています。以前、勤務した学校で大雨が予想された時、登校については安全に通学できる状況であれば登校し、そうでない場合は無理に登校しなくてよいという判断をしたら、「登校してもし何かあったら学校が責任を取ってくれるのか？学校がどちらかはっきりと判断すべきではないか」という保護者からのお怒りの電話を頂きました。いずれにしても「休校にしたけど、結局何もなかった」が、学校にとって一番良い結果ですので、今回の高校側の判断も仕方ないことだとご理解いただけたらと思います。次年度は、無事に開催されることを願うとともに、さらに充実した就職支援セミナーとなるよう準備してまいります。



### 黒岩久登君（誕生）

誕生のお祝いありがとうございました。本日は誕生卓話を用意していたのですが時間の関係で地震災害のその後のお話をさせて頂きます。まず被災された住宅の数ですが、最終的には約500件程度になるのかなと思います。屋根全面の葺き替えをせざるを得ない家から、鬼瓦の位置をちょっとずらすだけの家まで被害状況は様々です。弊社が受けている数は半分の50棟ほどです。弊社以外の瓦屋さんもありますし、大工さん、様々な建築関係の業者さん、土木工事の会社、点検商法の業者まで復旧に動いていただいております。先日放送され

たテレビの番組で日南の修理業者が弊社だけと伝えた、NHKとMRTには抗議しました。どうしてですかと問うと、組合の名簿を見てそのまま放送してしまいましたとの返答でした。あんなに打ち合わせをしたのに肝心なところで事実でないことを放送されました。残念であり、瓦復旧に携わるすべての人に謝りたい思いです。また、地震被害では保険金が台風と比べ出る金額が少ないという特徴があります。阪神淡路大震災時に被害住宅の多さによる保険金の支払いが増大し、保険会社がつぶれかかったらしく、その後は地震保険の掛け金は高騰し、火災保険についてくる特約条項の中での保険加入が一般的になったようです。家の評価の5%の半分程度が保険金というところが多く受けられました。2000万の評価の家なら50万円の保険金です。台風が来ると、せっかく張ったブルーシートが剥がれます。台風10号は宮崎市、西都市に甚大な被害をもたらし、宮崎市においては災害救助法が適用されました。被災者の皆様の一日でも早い復旧を祈念します。

**《黒岩君誕生卓話未発表分》** 私は昭和36年生まれなので今月で63歳になります。あと2年で前期高齢者となります  
が、見た目はとっくに前期高齢者です。大学生のころに母と弟と三人で温泉に行った時の話ですが、仲居のおばちゃんが  
私に、息子さんですかと弟を見るので最初意味が分からず、弟ですよと言うと、バツの悪そうな顔で部屋から出ていきました。  
どうやら私を父親と思っていたらしく、奥さんと息子の3人で旅行に来た家族だと思っていたようです。母は大爆笑して私の心をさらに傷つけ、今でも親戚にこの話を嬉しそうに話します。私の心は、壊れたままです。社会人になる  
と大体五つか六つ年上にみられ、中年に差し掛かると、10歳くらい年上にみられることもありました。現場に見積に行くと、家主のおばちゃんがよく年齢を聞いてきます。正直に答えると大体のおばちゃんは絶句します。せめて反応はしてほしいものです。質問に答えているのですから。

## スマイル

黒岩久登 君 8/8 の日向灘地震の報道で TV にでましたが、人手不足で復旧がなかなか進まないという内容で  
した。 次回出演出来る時はもっと明るい話題で出たいと思います。

井野畠善順君 8/8 の地震により自宅の屋根瓦が破損しましたが、黒岩君のおかげで台風前に修理を終えていた  
だきました。 感謝！ 感謝！ です。有難うございました。 又、墓の件で UMK のニュースで  
私が出ていたという事でした。

## 出席率報告

	会員数	出席免除	出席定数	H C出席	MU	欠席	出席	出席率(%)
今 週	30	8 (5)	25	23	1	1	24	96.00%
出席免除	落丸、小玉、清水、古澤、渡邊							
先取MU	村社							
欠 席	斎藤奈々							

事務局〒887-0014 日南市岩崎3-4-2 Itten 堀川ビル2F 創客創人センター内 TEL0987-22-3363・FAX0987-22-3515

会長：築瀬 敦 副会長：斎藤篤史 幹事：石灘寛樹 雑誌会報広報委員長：菊池希樹

雑誌会報広報委員会より

情報、原稿は、admin.pmy06@honda-auto.ne.jpまで送信してください。