

釧路南ロータリークラブ会報

第11回 例会報告 2019.9.20 通算1785回

◆クラブ協議会



クラブ協議会の様子(加納カバナー補佐挨拶)



右奥 舟木地区副幹事、古谷地区副幹事、長倉ロータリー財団米山委員長、韓国友好クラブ高橋委員長代理亀井副幹事、環境青少年委員会委員長井委員長代理佐野副会長



クラブ協議会の様子(吉田ガバナーより挨拶)



左から澤山職業奉仕委員長 福井奉仕プロジェクト委員長 手前 安藤会員選考維持委員長



右奥 司会進行奈良エレクト、菊地クラブ運営委員長、佐久間クラブ会報委員長、佐藤親睦活動委員長



長倉パスト会長謝辞



前田会長はじめ 佐野副会長、早津幹事、亀井副幹事 例会前にて固い表情



・誕生祝

工藤 ゆかり会員 S 32. 9. 23 (62 歳)

・点 鐘 前田会長

・ロータリーソング
「それでこそロータリー」



ソングリーダー 澤山 理恵会員

・会長挨拶



本日は吉田潤司ガバナーをはじめ、加納ガバナー補佐、地区副幹事並びにガバナー補佐幹事の皆様には当クラブにお越しいただき誠に有難うございます。吉田ガバナーにおかれましては、公式訪問も大詰め10月3日の釧路ロータリークラブ様にて最終となりますが、翌週10月11日には地区大会が始まります。まだまだ気を緩めずに健康に気を付けて活動されると思っております。地区活動方針、「知らずで語れず」まさに会員増強につながるキーワードであると私も確信します。「話さずにはいられないから口を開く」のではなく、「話すべきことがあるから口を開く」そうでなければ、相手に想いは伝わりません。

・お客様と来訪ロータリアンの紹介

R I 第 2500 地区ガバナー	吉田 潤司君
第 7 分区ガバナー補佐	加納 則好君
地区副幹事	舟木 博君
地区副幹事	古谷 守生君
ガバナー補佐幹事	小泉 和史君

我がクラブも地区活動方針に沿って、会員一人一人が会員増強に向けて「考える」「動く」ことが備わるようなクラブ活動を目指して進んでまいります。この後の吉田ガバナーによる講演を聞くことで、更に想いが強く、そしてよりロータリー活動を楽しいものにしてもらえるのではないかと考えております。よろしくお願ひ致します。 以上。

・幹事報告



みなさん こんにちは、本日吉田カバナー ほか御来訪のロータリアンの方々本日当例会にお越し頂き誠に感謝致します。有難う御座います。

それでは9月第三例会 幹事報告を致します。

- * 厚岸 RC より 9月の例会プログラム及び会報が届いております。
 - * 国際ロータリー-2500 地区より 2019-20 年度ガバナーエレクト事務所開設のご案内が届いております。
 - * 第7 分区ガバナー補佐事務所より 2019-2020 年度ロータリアンマスターズゴルフ大会 開催時期変更の御願ひの案内が届いております。
- 各資料は回覧しておりますのでご一読ください。

・委員会報告

親睦委員会

- ・本日のニコニコ献金
工藤 ゆかり会員 誕生祝として

・本日のプログラム

「ガバナー公式訪問(クラブアッセンブリー)」

担当 会長・幹事

◆長江パストガバナー補佐より乾杯のご発声



◆吉田ガバナーより講話



本日は会員増強に関して御伝えします。ロータリーの魅力を適切に伝え組織的に、何度でもお誘いする事が会員増強のコツです。

新規会員獲得に向け「知らずで語れず」とテーマを掲げた様にクラブ内一人一人のスキルをあげていき、新会員獲得にあたりロータリーの知識を向上させる事が必要であります。

ロータリーの知識を時間をかけて覚えるしかありません。ですから、例会に出てですね、ほぼ毎回きちんと出席してもですね、最低限でも6か月かかると言われています。先ほど言いました通り、ロータリーのスポンサー制度とかありますけど、1人の会員に1人のスポンサーを付けて、その人が1年間面倒見なければならないというのはRIの低下にも現れてる。そのくらい時間がかかるんです。ですから、新しい人が入りました時はですね、みんなです、その人をフォローして、仲間をして、肩を組んで。それで会に入った人はですね、まだまだロータリーに見当たらないです。

でも宝なんですね。この人たちはみんなでもってですね、仲間にして、磨き、磨いていかなきゃならないです。大事なことはですね、絶対に、仲間にする、辞めさせないかと言った方がいいか、皆さまたちのクラブも過去に入って辞めた人がたくさんいると思うんですね。でもその人たちは多分特別な理由、例えば健康を害したとか、転勤したとか、そういうことで辞めたのではなくて、本当はいても良かったような人もたくさんいると思うんですね。やっぱりどこかに私たちが足りなかった、欠けていたことがあるのではないかと、思うと思いますね。

じゃあ、こういう質問をしました。ロータリーを知ってますか？質問しましたところ、こういう答えだったんですね。20%、こういう答えなんです。これはですね、知っていると答えた人は20%だったんです。いや、名前は聞いたことがあるってのは40%。いや、全然聞いたことがないというのは40%。これだけ私たちは素晴らしい活動をしているのに、名前だけだとか聞いたことないというのが80%もいるってのは、実に残念なことなんですね。知ってる人の方が20%だから。でもこの中身はもっとひどいものなんですね。

知っていると言った人はですね、ロータリー、いやお金持ちの集まりじゃないのかいと。やはり商売している、仕事やってる、経営者の人が集まってるんだよとか、いやなんかお年寄りが暇つぶしでなんかやってるんじゃないかい、なんかいろんな事やってるけどこれ自己満足でやってるんじゃないかいとか、いやあ1人の中でみんなで集まってご飯食べてる団体だとか、こういう惨憺たる答えなんですね。でもですね、じゃあロータリアンに聞いてみました。ロータリーって何ですか。説明したいからって。こういう答えだったんです。ロータリアンはですね、ある人はいやロータリーってのは世界一の奉仕団体です、と答えた人、ある人はいや異業種の交流会ですと答えた人、いやいろんな人がいます、知り合いになれますと答えた人、世の中、日本で、世界で、たくさんの方々の奉仕活動をしている、そういう団体ですとか、多くの経営者、責任者がいます、みんな友達になれます、こういう風に答えたんですね。人がいる。でもこれはですね1つ1つは間違いでないです。確かにロータリーは世界一の奉仕団体なんです。異業種の人が集まっている団体なんだ。でもこれだけの団体じゃないですね。これは今、これは5つですけど、これ5つをぎゅっと縮めてですね、縮めたものがロータリーなんです。

皆さんたち、色んなところでですね、ロータリー

とは何ですか、聞かれたことがたくさんあると思うんです。これチャンスなんですね。このロータリーは何ですかと聞いた人はほとんどの人は関心あるんです。ロータリーに。私たちはですね関心のないことは聞きません。例えば日本舞踊。関心がなければ、いや長唄って何なの、長唄と常磐津の違いって何ですか、清元は何ですかってこれ聞かないですよ、絶対にね。興味があるから聞いてくるんです。ですから、この聞いてきた人にですね、どう説明すれば、もっと興味を持ってもらえるか。どう説明すれば、じゃあちょっとロータリーに入ってみようかなってなると。ロータリーって何ですかって聞かれたら、いや入れればわかるよ、楽しいよ。それではですね、この興味を持った、この人に、一歩前に進んでもらうことはできないですね。

じゃあ私にですね、ロータリーとは何ですかって聞かれた時、これは私の答えじゃなくて、コーディネーターというロータリーには三ゾーンありますけど、その中の人に、コーディネーターさんたくさんいますので、その人たちが考えた答えを3つほどご説明。もうたくさんあるんですよ。ロータリーは何ですかって100人に聞いたら100通りの答え、1000人が聞いたら1000通りの答えがあるっていうくらい、非常にたくさんの方々の答えが色々な考え方が答えがあるんですけど。

じゃあ1つ目の答えがですね、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なんです。あなたも色々な活動ができます。楽しいことも多いです。あなたも入会しませんか。これは端的にですね、説明している文章なんです。2つ目はですね、この今の1番目に対してもうちょっと肉付けをした答えですね。ちょっと長いですが是非読んでください。こういう団体、ロータリーっていうのは、世界平和をうたっている団体なんですね。そして世界中で結びつきあっているわけがあります。こういう団体ってのはあまりないですね。世界平和をうたっている、世界的に結びついていることもないです。非常にロータリーってのは世界的に結びつきあっている近い存在なんですねみんなが。例えば日本のロータリアンとイギリスのロータリアンもロータリーっていうことで非常に近い状態ですね。こういう風なところにいます。そして、あなたも入会しませんかと、こういう説明をするということなんです。

これは私がよく言います。ロータリーとは何ですかって言われたら、ロータリーというのは日ごろのストレスから解放されて癒しの空間なんです。友達

と語り合っただけで明日への活力を作る団体なんです。また、地元で、国内で、世界で、多くの奉仕活動をしています。あなたにも必ず活動するチャンスもあります。たくさん友達もできます。楽しいです。だからあなたも入会しませんかと。百聞は一見にしかずです。あなたも入会しませんか。こういう風に言える人が。私もですね、私のクラブは毎週木曜日 12 時半から例会です。私は、この癒しの空間という感じでもってですね 40 年間ロータリーにいたと思うんです。これはこのクラブのですね、過去長い歴史の中で多くの先輩がですね、やっぱりこういう気持ちでもってロータリーに来ていたと思うんです。ロータリーってのは例会が始まりまして、会長の話を聞いて食事をして、あとプログラムを聞いて実はこの中に入らなければわからない世界ですよ。非常になんかこう、淡々と同じことだけど、でも 30 年 40 年 50 年と続いているってのは、やはりここに何かやっぱり、何かがあるってことですね。これは入ってみなきゃわかりません。ですから是非入って経験しましょうってことは大前提なんです。

ロータリアンの最大の欠点は何でしょうかってやりましたら、ロータリアンがロータリーに誇りをもっていないということがあります。なぜこれだけの素晴らしい活動をしてるのに、学んで、ロータリーを正々堂々と語らないんでしょうか。これはですね、野球のコーチがですね、選手に指導するときに「バット振ってればいつかあたるよ」と、こういうコーチをしていたんであればダメですね。これはこのコーチが野球が好きなら野球を愛してないからそういうことになる。本当に好きな人だったら、これを一生懸命学んでこういう風な議論を…作っちゃうんですね。だから、これがロータリアンがですね、こういう勉、学んでですね、ロータリーに誇りを持てるように語らないからなんです。

誇りをもって語りましょう。ロータリーとは自分の答えとして、の考えでいいと思います。奉仕をする団体であると。例えば自分を高めることを、職業を高めることを、色んな奉仕活動をする。こういう団体なんです。だからあなたも入会しませんかと。これをですね、誇りをもって語ると、これはもう知らなければ語れないです。だから、まあ知らずして語れずなんです。例会で出て、いろんな事をいろんな人と接することで、ロータリーは学びます。少しずつ学びます。いろんな会合に出て、またロータリーは少しずつ学びます。またロータリーの友を読んだり月信を読んだり、そういうことでロータリーを少しずつ学んでいくという行いですね。で

すから、知らなければ語れないですし、知ろうとしないということはそこに誇りを持っていないからだと思えますね。

マロニーさんはこういう風に話しました。会員増強にですね強い熱意と危機感を持ってください。10 年後、20 年後のクラブのスタートを考えたときに、会が増強しなければ必ず廃れます。私たちはですね、クラブ、この南ロータリークラブを大事にしてもですね、いつかここから出ていかなければならぬんです。だったらそれが、10 年後かもしれないです。30 年後かもしれないです。でも未来永久にいることはできないですね。ですから絶えずですね、新しい会員を入れていかないとダメです。で、マロニーさんはですね、国際協議会のですね、いろいろな話をしたときに、立場上言えなかったでしょうけど、喉ぼとけの奥まで出てきたという風に感じましたけども、1 年間何もしなくてもいいから会長業をしろ、しなさい。増強さえできて、基盤が出来れば、次の年から何でもできるじゃないかと。こういう話だったんですね。ロータリーの素晴らしい活動も、事業も色んなものですね、会員が減少してなくなってしまったのであれば、絵に描いた餅なんです。私はこう言いました。我々にしか与えられた使命っていうのは会員増強なんです。これロータリーの使命っていうのは義務じゃないですよ。ロータリーの使命っていうのは定款にも書いてますけど、会員増強することなんです。義務は、会費を払うこと、友を読むこと、例会に出ること色々ありますけど、使命はですね会員増強なんです。絶えず、会員増強というものをいつも心にとめて活動しなさいってことなんです。

私は、今日会長幹事会でもって、会長とですね、やはりこの南ロータリークラブ、栄光を取り戻そうということで 40 名って、過去最高 40 名だと、それじゃあちょっとスケールが小さいから、50 名にしよう、50 名のクラブになろうという話をしたんです。是非ですね、あの 50 名、そんな 20 名増えるわけないじゃないかっていうんですけど、まあもちろん色んな事情がありますが、これは驚異の高崎ロータリークラブの例なんです。1 年間で 52 名増やしたんです。このクラブは。この、でも 1 名転勤しちゃうというので 51 名になったんですけど、この時の高崎ロータリークラブの会長は高崎経済大学の教授だったんですよ。この教授がエレクトの時に、高崎ロータリークラブは最盛時 75 名いたのが 25 名になっちゃったんですね。あれっと思って気が付いたうちに 60 人台になって、50 人台になって、40 人台

になって、気が付いたら 20 人台になっちゃったんですね。もうこれはもう大変だということで、どうしたらいいかと、いろいろ 1 年間考えてですね、実行して 51 名を増やしたといえるんですね。これは作戦はこうやりました。候補者をですね、これは皆さんやっているとすうんですけど、リストアップする。これはリストアップの仕方っていうのは、アトランダムにどこどこに誰かがいるかという方法を聞かれるんですね。職業分類表の【履修点】のところに入れる。とにかく会員をですね、可能性のある人を何十人も見つけなきゃならないんです。まずそこが一番大事なことです。候補者をリストアップする、そしてリストアップした人の一覧表を作っていますね、じゃあどの人から勧誘するかって順番を作っていくんですね。勧誘する順番を作る。この時の教授はですね、結論的にはこう言ったんですね。この時会長はエレクトの時代に、高崎ロータリークラブは 100 万円をかけて募集広告したんですね。ロータリーに入りませんか。でも問い合わせはたった 1 件。ロータリーって何ですかってことだったんです。この教授の結論はですね、待っていても誰も入会しませんよ。とにかく攻めていかなきゃダメだと。攻めていかなきゃと。私は多くのクラブを回りました時に、会員増強の話、みんな会員増強しなければいけないと。じゃあどういう風に具体的に作戦を立てているんですかって言っても、別に何も考えてないですね。みんなで協力を行うんだと。それではダメなんですね。とにかく、組織で勧誘しないとダメだ。グループで勧誘することが大事なんですね。しつこいほど勧誘する。それから、一番多くのクラブでやってることなんですけど、誰か一人、誰か一人ずつ探してこよう。これマンツーマンの勧誘するのは、この業種がそう非常にナンセンス。効率が悪い。と言ってるんです。とにかくですね、それから切り替わるまで彼はですね、黙ってたって勧誘はできます。じゃあ勧誘をスタートさせます。じゃあ、グループですね、まずですね、先ほど言いましたマンツーマンで攻めたの、なぜナンセンスなのか後ほどご説明しますが、じゃあ候補者の一覧表が出来まして ABCDE と順に、グループの勧誘表を作る。決まりました。じゃあ、第一グループがまず A さんを勧誘する。細分して 4 人でもってグループを作っていくんですね。クラブの中で、で、第一グループがまず A さんを勧誘する。と、A さんの方にロータリー入りませんか。いやあ今忙しいんだよと。じゃあ一緒にグループの人が、いやクラブでもっと忙しい人いますけど、皆さん忙しくてもロータリー活

動楽しんでますよと。また別の人が、いやもっともってこれから忙しくなるはずじゃないですか、今のうちにロータリー入って楽しみましょと、色んな方法でグループで攻めていく。で、第一グループが行ってらちが明かなかった場合は、第二グループがまた行くんです。第二グループまでいったら、第三グループ。第四グループまで行くんですね。オレオレ詐欺みたいですね。順番順番に行くんです。これですね、グループで行くとなぜいいかというんですね、えっ！そんなに南ロータリークラブは私をみんなクラブ全員が私を待ってるんだらうかって。という風な気持ちになるんです。これをやるとですね、ほとんどの人が高崎ロータリークラブは諦めて入会したそうであります。マンツーマンで勧誘するとなぜ入会しない。皆さん達経験ありますでしょ。ロータリー入りませんかって言って、いや忙しいよって言われて終わっちゃうんですね。1 回で終わっちゃうんです。入り口だけなんです。普通は、これ人間の本質的な問題なんですね。2~3 回の勧誘は断るんです必ず、100%。単独での勧誘っていうのは断る方がいい。で、人間ってのは断っても入ってもいいなと思うときは、とりあえずまあ今日は結論を出さずに断っとくかって、これが多いんですね。何人も勧誘してやるっていうことはですね、何回も刺さるんですね。これは、今までいやあとりあえず断っとくかというのが、いやあ入ってみようかって変わってくるんですね。

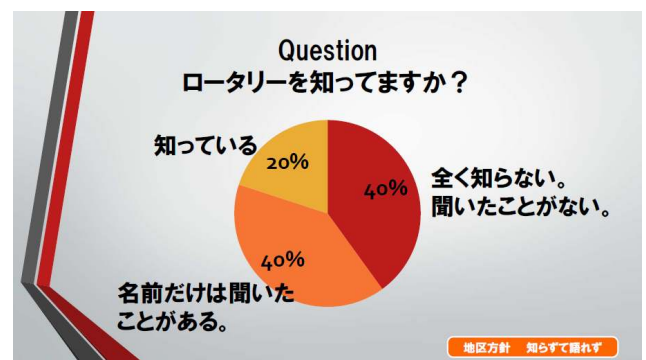
勧誘者が高齢。これも大事ですね。先ほど言いました通り、南ロータリークラブも誇り、歴史、こういうものを熱く語ることが大事なんです。ロータリー入ったら楽しいよ、うちのクラブは楽しい人いっぱいいるからすぐ慣れるから、これでもまだですね。南ロータリークラブの 40 何年歴史、それからどんな活動やってるのか、どういうことやってるのかってこと、熱く熱く語るんです。それから、耳からの勧誘だけでなく、必ず、パンフレットを渡してください。今日、これは地区で作ったパンフレットを持ってまいりました。是非みてください。これはなぜいいかと言いますとね、この勧誘された人はですね、ロータリーの勧誘した人が帰っていったときに、夜にソファに座りながら、そう言えば今日ロータリーの人来てたよな、何回かパンフレット言ってたよな、じゃあパンフレット見てみようかって。改めて冷静になってみて、あ！ロータリーってこんなことやっているんだっていう風に、一歩前進するんですね。それから、大事なことはですね、短期決戦の勧誘する人に対しては、考えておくって言われましたら、

翌朝また行くんですね。翌朝行く。いやあそんな急に来られても困るよと言ったら、またじゃあわかりましたって翌日か翌々日くらい。とにかく、短期勝負なんです。私たちがマンツーマンで勧誘したとき、ロータリー入りませんかと言ったら、いやあ今忙しいんだって言って、ああそかって言って、また2~3か月たってからまた攻めて。いつも入り口だけで終わってるんですね。結論まで持っていけないんです。短期勝負することがすごく大事です。

増強の結論は、この教授はこういう風に言いました。候補者をまず、まず候補者を、今回30人から20人増やさなきゃなると、3倍くらいリストアップするんですね。60人くらいリストアップする。あ、そういえば隣に美容室の人が、美容室の先生いたよなって。その女性会館で。あ、そこに生け花の先生いるじゃないかと。あそこにこういう人がいたんだ、あのお店の人いるじゃないか。これは入る入らない別ですね。リストアップをするんです。そうして、グループで勧誘する。単独で勧誘するってのは、必ず入り口で終わっちゃいます。そうして、短期間で勝負すると。短時間で勝負。これを繰り返してることが増強の秘訣なんです。

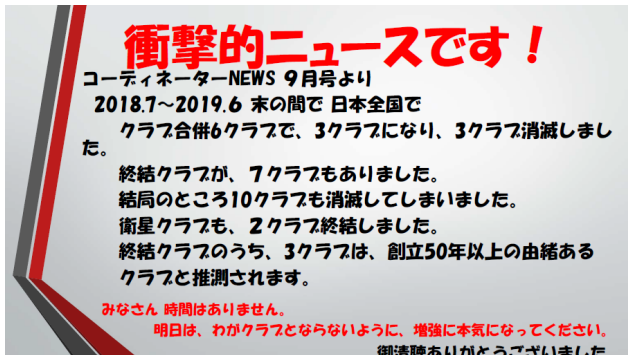
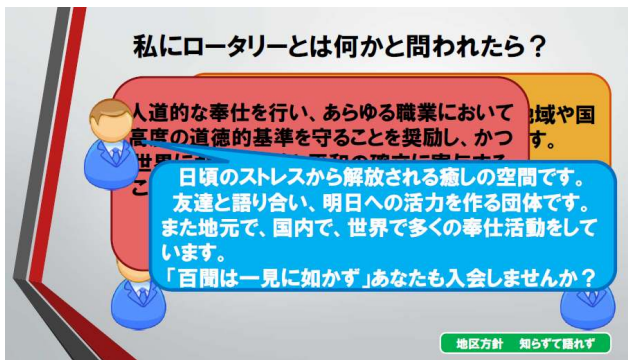
会はですね、増強しなければ必ず衰退する。これは私が入ったときに言われました。それから、大事なことはですね、ネガティブになっては増強できないです。いやあ、景気悪いとか、いやあなんかあんまいい人見つからない。でも私たちは、例えば他クラブがたくさんの人を入れたとき、見たときに、じゃあ南クラブはその、例えば北クラブに入った人が、南クラブの人がその人を勧誘していたでしょうか。してないですそういうことは。競合してどっかに行くってケースは稀なんです。ほとんどの場合が単独で入っちゃうんです。ですから、見逃してしまっているんです。見逃さないようにリストアップして、一つ一つ潰して行くってやり方が一番重要ですね。これは今回の衝撃的なニュースなんですけど、去年1年間で3クラブが、6クラブが統合して、3クラブになった。ということは3クラブなくなった。しかも7クラブが終結しちゃってます。ということは合計で10クラブも終結したんですね。それでですね、しかも恐ろしいことにこの終結した7クラブ、3クラブはですね、創立50年以上も経ってるクラブだったんです。多分過去、多い時には本当に50人や80人いたクラブだったと思うんですけど、増強の意識をちょっと忘れてしまうと終結する、しまうんです。これは南クラブに失礼ですけども、明日は我がクラブにならないようにするためにはどうした

らいいかっていうと、絶えずロータリーの使命である増強をいつも考えていかなきゃならない。増強はクラブの一番やるべき仕事なんです。これをですね、是非やってもらうとですね、過去の栄光を取り戻す以上に、南クラブが50名になるようにですね、是非お願いをしたいと思います。やればできる。大きな目標を立てないとですね、会は、達成はできないです。小さい2~3人増強しようと目標を立てた、あー誰か会長、幹事がやってくれるんじゃないか、誰か顔の広い人やるんじゃないか。そうじゃないですね。増強はみんなで作るんです。みんなでは非やるようにですね、この全体で増強していただきたいと思います。南クラブが50名になる時をですね、楽しみにしております。その時は、会長遊びに来ますので是非50名にお願いします。どうもありがとうございました。



- 知っている人の答え
- ◆ お金持ちの集まり
 - ◆ 企業人の集まり
 - ◆ お年寄りの暇つぶし団体
 - ◆ 自己満足の人達の集まり
 - ◆ 皆で集まってご飯を食べる団体
- などなど...
- 地区方針 知らずで隠れず

- ロータリアンの答え
- ◆ 世界一の奉仕団体です
 - ◆ 異業種交流会です
 - ◆ 色々な会員がいます。知り合いになれます。
 - ◆ 日本や世界で沢山の奉仕活動をしている団体です。
 - ◆ 多くの経営者や責任者がいます。皆と友達になれます。
- どれも間違いではありませんが・・・？
- などなど...
- 地区方針 知らずで隠れず



◆加納則好ガバナー補佐：総評



皆さんこんにちは。総評と言われたんですけども、ちょっと僭越なので感想ということでちょっとお話しをさせていただきます。改めて今日は、会長、幹事、ガバナーとの懇談会、そして先ほどのクラブ協議会、ただ今はカバナー公式訪問例会ということで、本当に南ロータリークラブの皆様にはお世話になりました。ありがとうございます。南ロータリークラブ様は、確か創立 38 年ということで、近々40周年迎えられることで、歴史のあるクラブでございます。そして、大先輩であります福井克美カバナー補佐、長江勉カバナー補佐という方も輩出され本当に素晴らしいクラブだなという風に思っております。今日は活動計画書も配布はさせていただいたんです

けども、本当にガバナーもおっしゃってんですけど、素晴らしい内容で、なおかつそれを実行され、実践されているということにはちょっと感銘を受けました。と同時に、前田会長のテーマの中に職業奉仕なんですけど、ずっと読んでいきます、やはり初心に帰るって言葉がありまして、これだけ長いクラブの歴史ありながらもやはり初心に戻るという大切な謙虚な気持ちをお持ちでクラブを運営されているのかなという風に思いました。で、それと今日会員増強の話も出ておりましたけれども、実は前回表敬訪問でお邪魔したときもそうなんですけど、今日もまた感じたんですけど、女性のパワーってすごいなって思いました。お一人なのに1.5、あるいは2倍ぐらいの効果は間違いなくあるんだなと。それだけクラブの魅力に感じました。決して変な冗談とかそういうことではなくて、やはり私の西クラブに1人おられるんですけども、やはりすごい存在感があるんだなと思います。皆さんも他のクラブの方にもこぞって女性会員もあわせて加入されれば。そういうことはそれでクラブが明るく、明るいんですね。前回も感じたんですけどですけど僕明るいんだということとはとても大事なことだという風に、私は今日感じております。それと、先ほど前田会長のご挨拶にもありましたけど、10月の11、12日、ご案内の通り、いよいよこの分布でも地区大会が開催されます。ご案内はもちろん来てると思うんですけども、いわゆるホームグラウンドでの開催ということで多くの方ですね参加を是非ともお願いしたいという風に思う次第でございます。終わりにですね、南ロータリークラブの皆様におかれましては、前田会長をはじめとしてですね、皆様ご健勝でこれからの更なるご活躍をご期待申し上げまして、私のお話とさせていただきます。本日は本当にありがとうございました。



バナー旗交換



バナー旗交換



吉田ガバナーと前田会長と早津幹事



前田会長から謝辞



吉田ガバナーと加納ガバナー補佐と前田会長と早津幹事



釧路南 RC 記念撮影



吉田ガバナーと前田会長



・次回のプログラム

9月27日(金)

「職場訪問例会」移動例会

会場 (新) 釧路中央病院→駒形家

11:30～見学 12:15～例会

担当：国際社会奉仕委員会

・点 鐘 前田会長

今週の会報担当：早津壮史会員