



まるがめ

# 週報

会員数 60名 出席者48名・欠席者11名・免除会員2名  
 欠席者 秋山恒・麻田・藤井・和泉享・松山・森・横田  
 中野昌・野口・山田・岸上-会員

前々回出席率 79.31%(7/19)

## MARUGAME ROTARY CLUB WEEKLY

会 長 川原 一夫  
 幹 事 福田 洋子  
 会報委員長 岡田 将一郎

### お知らせ

- 8月のプログラム
  - 2 (No.1)-クラブフォーラム
  - 9 (No.2)-会員卓話
  - 16 (No.3)-休会
  - 23 (No.4)-会員卓話
  - 30 (No.5)-研修会報告

- 他RC例会変更
  - 丸亀東 8/7 暑気払い  
8/14 休会
  - 善通寺 8/1 移動例会  
8/15 休会
  - 坂出東 8/15 休会
  - 坂出 8/14 休会  
8/21→8/18 夏季家族会

- ニコニコBOX;
  - 祝誕生月  
天野君  
よいことがありました  
秋山憲夫君

<ニコニコ会計累積/¥60,623>

- がんばるBOX;
  - 前回夜間例会に出席できなくて  
橘君 竹内君  
早退します  
真鍋君 大山君  
母の葬儀にご会葬くださいま  
してありがとうございました  
8月がんばります  
川原君  
長男が生まれて  
内海君  
夜間例会へのたくさんのご参  
加ありがとうございました  
尾崎君  
歓迎会ありがとうございました  
古川君

<がんばる会計累積/¥69,000>

### ■会長報告

三井銀行の歴史. 1683 (天和3年) 三井高利が三井両替店創立  
 1691 (元禄4年) 幕府の御為替組の指定  
 1868 (M1年) 新政府の金融事務の指定  
 1873 (M6年) 共同出資で第一国立銀行設立  
 1876 (M9年) 日本最初の民間銀行を設立  
 1923 (T12年) 関東大震災で三井本館類焼  
 1932 (S7年) 三井合名理事長 團琢磨暗殺  
 1934 (S9年) (財団法人三井報恩会設立)  
 2001 (H13年) 三井住友銀行発足  
 三井銀行に採用されていた人々



- M24年 中上川産三次郎(三井銀行社長)
- M25年 藤山雷太 (東商会頭) (東商会頭)
- M26年 小林一三(阪急の創設者) 小林一三(阪急の創設者)
- M26年 武藤山路(鐘紡紡績社長) 武藤山路(鐘紡紡績社長)
- M26年 和田豊治(富士紡績社長) 和田豊治(富士紡績社長)
- M27年 藤原銀次郎(王子製紙社長) 藤原銀次郎(王子製紙社長)
- M27年 鈴木梅次郎(王子製紙専務) 鈴木梅四郎(王子製紙専務)
- M28年 池田成彬(日銀総裁) 池田成彬(日銀総裁)
- M29年 日比翁助(三越百貨店創立) 日比翁助(三越百貨店創立)
- M30年 米山梅吉(日本ロータリークラブ創設)

等級	月給	対象	米山梅吉の入行歴
1等席	350円以上		
2等席	250円以上		
3等席	180円以上		入行5年目大阪支店次長150円
4等席	130円以上		
5等席	90円以上		入行9か月神戸支店次席
6等席	60円以上		
7等席	40円以上		入行M30年 30歳
8等席	20円以上	専門学校・大学卒	
9等席	15円以上	中学校・商業学校卒	
10等席	10円以上	小学校卒	

### ■幹事報告

- 7月30日松山会員の実母の家族葬がありました  
丸亀ロータリークラブからは川原会長がお通夜に参列しました
- 10月26日～28日新居浜で開催の地区大会の案内がきてます
- 丸亀市国際交流協会より8月25日の料理教室の案内がきてます
- 例会終了後定例理事会を行います

例会場・事務局 丸亀市塩飽町50-3 丸亀プラザホテル内

## ■理事会報告

1. 9月 10月のプログラム承認
2. 7月の豪雨災害への義援金について  
メンバーに義援金の募金箱をまわす。それに社会奉仕基金を加えて10万円送金
3. 新入会員候補者中野大岳さん入会承認
4. ガバナー補佐選出について  
まずは、ガバナー補佐に立候補する人を募る  
その後、選出委員会を開き決定する
5. 訃報の知らせのやり方を見直す

## ■例会事業;クラブフォーラム;会員増強・退会防止委員会秋山憲夫委員長

今月が全国的に会員増強・退会防止委員会の活動の月間になっており、今回の発表は良いタイミングになっています。今日の発表は違う方向から迫ってみたいと思います。皆さんの会社経営の目的は様々だと思います。通常であれば「利益を得るため」、「従業員の家族を養うため」と言う事になるかと思いますが。今日参考として資料をお渡ししておりますが、この参考資料に基づき、ロー列の目的に迫ってみたいと思います。その方法として7~8年前に流行った「もし高校野球のマネージャーがドラッカーのマネジメントを読んだら」、この本の主題となったドラッカーのマネジメント本はダイヤモンド社より発売になり、250万部の大ヒットになりました。この本の内容は弱体化した野球部を如何に強化して甲子園を目指すかをドラッカーのマネジメントの本を女子マネージャーが読み、取り組む内容を記載した本です。ドラッカーの著書の中では**企業経営の目的は利益を上げる事ではなく、「顧客の創造」である事を力説しています。**この考え方を野球部の強化に活かす取り組み内容が記述されています。



この内容について説明致します。まず「野球部の顧客とは」を分析し、顧客が「部員、親、学校の関係者、応援してくれるファン」と述べています。つぎに野球部の定義を「顧客に感動を与えるための組織」と定義しています。そして野球部のすべきことを「顧客に感動を与える事」と説明しております。主題の野球部の目的とは顧客を増やす事、「部員、親、学校の関係者、応援してくれるファンを増やす事」、そして目的を果たすための目標は「甲子園に行く」事。これがこの本のあらすじです。

この興味深い本の面白い視点を参考に、丸亀ロー列クラブ会員増強委員長である私の「ロー列」についてお話させていただきます。まず**ロー列の顧客とは**、「世の人のために尽くす事と互いに研鑽し友情をはぐくむ事が大切である」と考えるメンバーとその理解者」と考えられます。そして**ロー列の定義とは**、「世の人のために尽くす事と互いに研鑽し友情をはぐくむ事が大切である」と考えるメンバーが集まり、協力して実現しようとする団体」。**ロー列のすべきことは**「顧客に感動を与える事」、「世界で、地域社会で、そして自分自身の中で、持続可能な良い変化(イノベーション)を生むために、手を取り合って行動すること」。**ロー列の目的は**「顧客を増やす事」「顧客に感動を与えることにより、さらにロー列活動への支持者と理解者を増やす事」だと思います。この会員増強に関しては誘われた人にロー列クラブの本質を理解していただく事が重要です。

今回はタイミングよく会員増強の要点を解説したロー列の友が手元に届いていますので、p10の1項目クラブの長所をすべてリストにするからp16の10項目精力的にを簡単に説明します。

最後に会員増強に関しての経済的な予算面について簡単に説明しておきます。1名増員すると分担金が増えたりしますが、食事代に8~9万円要し、実質的には8万~9万円の収入増となります。