



THE ROTARY CLUB OF SADOWARA WEEKLY BULLETIN
佐土原ロータリークラブ週報

行動に信念を
信念は行動に



佐土原ロータリークラブ

例会日 毎週金曜日 (12:30~13:30)

例会場 ホテル神宮寺 TEL 0985-73-0015

事務所 〒 880-02 佐土原町大字下田島988番地1

TEL 0985-73-0015

BELIEVE IN WHAT YOU DO Do what you believe in

ロータリー財団月間

1993.11.26(金) 第295回例会

1. 点鐘
2. ロータリーソング「奉仕の理想」
3. 食事
4. 会長の時間
5. 幹事報告
6. 各委員会報告
7. 地区大会奉仕部門協議会報告
8. ロータリー財団について 濱田委員長
9. 点鐘

溝の弱小クラブが二つあると言われましたが、そのうちに25名を突破してみせるぞとの意気込みで頑張っていきたいと考えております。

またその時に、「ロータリアンは一人一人が主役でなければいけない。観客席はロータリアンには無いのだ。」ということを繰り返し言されました。正にそのとおりであると思います。自分が主役であることを認識していただきたいと思います。

当クラブの場合は、何を差し置いても会員増強が最大の問題であります。今一度初心に還って、各会員が必ず一人は責任をもって新会員を勧誘するというお気持で頑張っていただきますなら有難いと存じます。

お互い主役であれば、余程のことがない限り例会を欠席することはできないと思います。

今年度のR.I.テーマは「行動に信念を、信念は行動に」であります。もう一度これを心に刻んで、お互いしっかりと研鑽を積んで行きたいものであります。

1993~94年度地区大会決議第10号が次のとおり追加されましたのでお知らせします。
「1993~94年度WCS並びに同額補助金プロジェクトに関する件」

1993~94年度、当地区は韓国第3660地区的要望に応え同地区に協力し、第3660地区内の福祉施設の楽器購入資金に関する世界社会奉仕プログラムを、財團同額補助金を利用して遂行することをここに決議する。

MRTラジオ放送で毎週月曜17:00~17:10にロータリー広報を行っていますが、11月28日が佐土原RC会長の放送日になっています。
月曜日は是非ロータリー広報をお聴き下さい。

第294回例会記録
(1993.11.19)

会長の時間 正岡文郁

皆さん今日は、本日は第294回例会です。
1月13日~14日に、宮崎観光ホテル及び宮崎市民会館で、「情熱とロマンの灯を宮崎で」というテーマのもとに、1993~94年度国際ロータリー第2730地区大会が開催されました。国外33名・国内の地区外22名・地区内から2213名(合計2268名)の参加登録があり、大変盛会がありました。

因みに、現在の地区会員数は3212名です。
当クラブからも多数ご出席いただきまして誠に有難うございました。

出席してみて、すばらしい大会であったと感じました。できますなら全員の方に出席してもらいたかったと思います。

当日の会議の席上で、あるバストガバナーから、地区内60クラブの中に会員数が25名未

事務局 〒880-03 宮崎県宮崎郡佐土原町大字東上那珂17588-10 (有) 池田印刷所内 0985-74-0130

会長 正岡文郁・副会長 児玉武文・幹事 池田仁志・会計 柳田光寛・会報責任者 垂水敏雄

幹事報告

池田 仁志

1. 12月11日に宮崎市郡6RCの会長・幹事会が開催されますが、同時に青少年問題研究座談会の反省会も開かれます。ゲストに宮崎日日新聞社文化部長南村正明氏が出席予定。
 2. 本年12月1日から、ロータリーのすべての賛成に対する適用相場を、1\$110円(現行105円)に変更するとの通知がありました。
 3. 例会変更通知
 - *西都RC 12月1日から例会場の名称を「ホテルアリモローズ」に変更
 - 12月28日・平成6年1月4日は休会
 - *高鍋RC 12月23日・12月30日の例会は休会
 4. 地区大会の奉仕部門協議会に出席された各委員長は、次回例会で報告をお願いします。
- 全体会の最初の挨拶で、「奉仕4部門は車の両輪と同様に大事である。ロータリー会員にはなれるが、ロータリアンになるのはむずかしい。人間形成の出来上がったのがロータリアンである。普通、知識は学べば誰でも得られるが、知識によって真理を追究し、修得したものが見識である。しかし見識だけでは駄目で、見識に行動がプラスされなければならない。それが『胆識』である。ロータリアンには教師も教材もないが、一人一人が研鑽に励んでいただきたい。」とR.I会長代理は説述されました。

出席報告

委員長 神宮寺 利夫

会 員 数	18名
欠 席 者 数	6名
H C 出 席 者 数	12名
メークアップ者数	4名
出 席 率	88.9%
欠 席 者 名	齊藤・井下

ヒンタ
延岡東RC 稲田 義美君

※『胆識(タンシキ)』は国語辞典では見受けない熟語で、浅学にして初耳でした。(翻訳)

新会員卓話 (1)

森田 邦宏

初めての卓話で、何を話そうかと迷ったのですが、とりあえず本題は“とりとめのない話”副題として“私の人生雑学”ということで話してみたいと思います。職業履歴から学んだことなどを中心に……。

私は高校を卒業してから最初に日向日日新聞社(現宮崎日日新聞社)に入社し、印刷部門に配属されました。約1年間は印刷物の注文取りに回りましたが、これが今の自分の人間形成に大変役立っていると思っています。

それからようやく願望がかなって広告部門に移りました。当時は広告代理店もなく、私ども社員が直接広告取りに各地区を回っていました。

全然面識もない会社や事業所に飛び込んで行くわけです。私は、世の中で一番難しいセールスは「広告取り」ではないかと思うのです。なぜかと言いますと、広告料は代價が還せないからです。広告を依頼する側には、新聞に広告が載ったという自己満足しか残りません。従って予算削減の対象の第一に挙げられるのも広告料です。「広告取り」には、やはり広告主との人間関係が根本になります。セールスの原点です。

セールスの醍醐味や辛さを包含したこの仕事を経験させていただいたことは、これも私に大きな勇気と生きる方向性を与えてくれたものとして深く感謝しております。

そうこうするうちに、福岡支社勤務を命ぜられました。支社では、広告代理店との連絡業務が主でしたが、毎日の安楽な生活に、このままでは自分は堕落してしまうのではないか、そろそろ独立すべきではないか、と考えるようになりました。たまたま東京で営業課長会議があり、姉の家に泊まった時に、義兄から共同で工務店を経営しないかと誘われ、方向転換を模索していた私は思い切って宮崎日日新聞社を退社し、直ちに上京しました。

工務店と言っても、不動産業者の依頼を受けて建売り住宅を建築する仕事で、私は配材等を担当していました。暇を見つては大工の仕事を練習しましたが、自分には職人の仕事はどうしても向いていないことが分かりました。義兄は私を早く一人前に育てようと厳しく私に接しましたので、姉との夫婦喧嘩が絶えずありました。