

第 15 回例会 2022. 1. 19 (水)

■出席率 会員 69名中 53名出席 76. 81% 修正 55名 79. 71%
メイクアップ 2名

◆会長挨拶 一條 浩孝 会長

実質的に今日が今年最初の例会となります。そして私の任期もあと半年。例会は今日を含めてあと 18 回を残すだけになりました。1 回減るごとに肩の荷が軽くなってきているように感じます。逆に重たくなっている方が若干 2 名ほどいらっしゃると思いますが、私を含め全会員で応援させていただきますので、あまり心配なさらずに次年度に向けての準備を粛々とお進めいただければと思います。



今日はまず皆さんのお手元に「セブロータリークラブへの緊急支援」という文書を用意させていただきました。まずそのご説明から始めさせていただきます。

今、当クラブロータリー財団委員会ではセブロータリークラブをパートナーとして、グローバル補助金を活用した支援事業を検討しておりました。そうした折、昨年末の 12 月 16 日から 12 月 17 日にかけてフィリピン中部を台風 22 号が直撃いたしました。被害はとてつもなく甚大なものだったようです。報道によりますとこの台風によって 400 人以上の方が亡くなり、避難生活者も 50 万人を超えている、ということのようです。

「現地は水も無くとても困窮しています。水を配る費用についての緊急支援をお願いできないでしょうか」との要請がセブロータリークラブ ジェイコブオン会長から文書で当クラブに寄せられました。非常に緊急性が高いことのでございましたので、急遽書面決議による理事会の承認を経まして、当クラブとして 30 万円の支援金を昨年 12 月 28 日に送金させていただきました。

そうしましたところ早速 1 月 3 日、支援金の中から 5 ガロン入のミネラルウォーター

150本余を購入し、セブウィッシュというところまで搬送したと、セブロータリークラブからその様子が送られてきましたので皆様にご報告させていただきました。今後とも今回の支援だけで終わるのではなく、グローバル補助金を活用した支援活動へと発展させていければと考えております。

さて、今日の例会はお二人の方に会員スピーチをしていただくことになっています。鈴木光一会員によります「66年の道のり」、林 克重会員によります「奉仕の理念と職業奉仕」と、いずれも会長経験者という豪華2本立てとなっておりますので、皆さんの期待値もMAXなのではないかと思えます。また私がいつもお話しております奉仕の理念が初めてタイトルに採用していただいた方が現れました。とても楽しみにしております。会員スピーチをしていただく鈴木光一さん、そして林さん、よろしくお願い致します。

最後にコロナウィルスの感染拡大に伴います今後の例会の運営についてお話させていただきます。今後感染拡大がさらに続き、自治体から「まん延防止等重点措置」などにより不要不急の外出を控えるよう要請が出された場合には、速やかに例会を休会とさせていただきますと思っています。その際には改めてご連絡させていただきますが、いずれにしましてもロータリークラブは率先して自治体の要請に協力する姿勢を示すべきである、と考えておりますのでご理解いただければと思います。

また「まん延防止等重点措置を待たずとも外出することが心配なので、例会参加は自粛したい」という方もいらっしゃるかもしれません。その場合には個々人の判断を尊重したいと思えますので、是非ご自身で判断して行動していただければと思います。その際には是非早めに事務局の方へご連絡をお願い致します。

それから米山奨学生のウ・シュウレイさんですが、本来であれば本日奨学金をお渡しするはずだったのですが、同じ寮内で陽性者が出てしまったということで今日の参加は見送っていただきました。安心できる万全な状況になってから参加していただくことになっております。

◆誕生祝 親睦活動委員長 齋藤弘之委員長

1月の誕生日を迎えられた会員の方々を同じ誕生日の有名人の方々と共に紹介頂きました。お誕生日おめでとうございます。

大橋廣治会員、吉田和義会員、渡邊正義会員、紺野仁昭会員、国分秀夫会員、浅倉俊一会員、渡邊和裕会員、本田光男会員、林 克重会員、菅野良二会員、赤間英典会員、笠 雅樹会員、おめでとうございます。



◆ロータリーの読みどころ ロータリー情報教育委員会 廣澤俊樹委員長

国際ロータリー第2580地区研修会の講演「演題：CSR/SDGsの時代に考える職業奉仕、講師：大阪学院大学教授 森田健司氏」の記事の紹介があり、江戸時代でも、商人はまず目指すべき利益獲得行為のなかにおいて、CSRやSDGsに類する道徳的な実践、つまり公益を求める行為を意識していた。自分の行いが、社会にどのような影響を与えているかを常に自覚していた。これはまさにロータリーの職業奉仕の理念を表している。ぜひ一読をお願いします。

また、新型コロナウイルスの第6波の影響が徐々に出てきています。例会もままならない状況になるかもしれませんが、自分の体は自分で守ることを心がけてください。それが、ロータリーの活動を守ることに繋がります。皆さんで健康に留意しながら乗り越えていきたいと思いますと呼びかけられました。



◆会員スピーチ 1 鈴木光一会員 「66年の道のり」

「帝釈天で産湯を使い、性は車、名は寅次郎」言いたいところですが？生まれは、福島市土湯温泉町で生まれ当時の昭和30年頃は、病院でなく自宅でお産婆さんにとりあげられてこの世に生をうけました。

兄弟は、私・弟・妹と三人兄弟で育ちました。弟が7年前に亡くなり仲が良かったので非情に残念でなりません。

私が小学校へ入学する時に円形校舎の学舎が完成し1年生から丸い校舎で学ぶ事が出来事や、土湯小学校での思い出は授業にとりいれられていました冬はスキー教室やスケート教室などウインタースポーツや春～秋にかけては男沼、女沼での魚釣りをして楽しんだ事を覚えています。

その後昭和年45年頃から暖冬の影響で土湯スキー場が廃業、屋外のスケートリンクも氷が結氷しなくなり使用出来なくなっていました。

また当時は磐梯吾妻スカイラインが開通し観光ブームの幕開けでもあり春や秋には、首都圏から中学高校生の修学旅行に観光バスを何台も連ねて土湯を訪れた際に歓迎の花火が上がり、温泉街では修学旅行生が旅の思い出に「おみやげ」を買う姿が今では考えられないような、にぎわいがありました。土湯小学校も昨年に児童2人となり閉校を致しました

中学校は、佐倉にあります西信中学校（土湯・佐原・荒井・佐倉）の4校が集まり出来た中学校でした、中学ではバスケット部に入り部活を楽しみにしていました150cmの身長が25cm伸び175cmにまでなりましたが中学時代で伸びは止まり175cmと今も同じです。

小中学校を通して言えるのは学業に関しては中の下で遊んでばかりいて勉強をしなかった事も事実です。

中学を卒業するころから1970年代はモータリゼーション1家に1台の自動車の時代が来ると言われて、自分の将来は自動車の仕事に携わりたいと思始め当時、自動車工学の2年の高等専門課程へ入校し、高卒の学歴が取れなどのことで同時に定時制高校へも入学し、昼は自動車の勉強夕方からは高校へ通い、2年間の間に3級整備士・危険物乙4・ガス溶接と2級整備士と資格を取得し、就職する際に定時制高校に行くために夕方4時30分で仕事が終わって通わせていただける会社を探し前職の福島いすゞ自動車へ勤めることになり、福島いすゞの中では私以外に3人1年先輩の方が定時制高校に通っていたので気兼ねなく通うことができました感謝でした。

定時制高校では4年間バスケット部に入部し県外の高校と試合や県大会などに出てバスケットを楽しみました。

会社では、現場で自動車の整備・検査主任者・自動車検査員をしており第一の転機が訪れたのは、27歳で結婚をして翌年長男が生まれたと同時期に、事務所に上がってくれないかと会社より言われて自動車を直すことしか出来なかった自分が事務を出来るのか心配でなりませんでした。

自分も今とは違い会話が苦手でしたので35歳まで現場に置いて下さいとお願いした事を覚えています。

先輩から誰でも最初はわからないから、やって行くうちに覚えるからと言われ最初に取り組んだのが事故車の見積作成でした部品代は分かるが工賃をどうつければ良いか本屋に行



き自動車の基本・自動車事故見積の本を5～6冊買って毎晩家に帰ってからパーツリストを脇に置き何度も何度も読み仮の見積を作り自分なりに工数表を作り半年かかり作り実線に役立てることが出来33歳まで携わりました、今では見積ソフトが出来ていますが今でも自分が作った工数とあまり変わらないので今でも修理工場さんからは、アドバイスしてほしいと電話が来て手伝いをしています。

それ以来本を読むのが嫌いになり漫画を読むことが多くなったのも事実です。

第二の転記は33歳から39歳までの6年間は次の業務が会社から言われ官公庁の入札を担当してほしいとの事で、県関係の入札・自衛隊への部品供給入札・建設省・県土木部・市役所・中央競馬会など駆け引きの世界へ足を踏み入れ最初は惨敗でした、何故入札出来ないか悩みました他社との競合の中である時に他社Aさんから相談があるから来てくれと言われて「いわゆる談合」でした。

大型は国内4社なので持ち家は持ち家なので入札で落札した業者からいすゞ社の自動車は、いすゞに下請けに、いすゞが落札した場合は他社の車両は・日野・三菱・日産UD社へ下請けに出してお互い共存共栄の方向になり他社との交流もはかれて入札のあれこれを学ぶ事ができました。

第三の転記は、39歳の時でした「いすゞメーカー」の川崎研修センターに行って工場長管理コースと指標計数管理コースを学んで来てほしいとのことで2ヶ月に一度1週間缶詰での研修を6クール受け、人をどうゆうふうにか動かすか？損益分岐点、原価償却、棚卸資産、決算書の見方など学んでいるうちに今の自分に疑問を感じ始め悩みましたが、ある時に他部署の上司に相談をしてみました自分に何が出来るか他で試してみたいと、会社を背負って行くのは他にも能力の有る人がいるから大丈夫だよと言われて退社を決意し40歳で職を辞めることになりました。

相談した上司からは、再スタートする仕事は一生の仕事を見つけるように励まされました。

人が困った時に役立てる仕事をとの事で始めたのが今の保険の仕事でした紙一枚のペーパー商品ですが困った時にお役立てるのが良いところです。

私の仕事に対するポリシーは決して押し売りをしない、ご契約を頂いたお客様には最善を尽くす事です。

いすゞでお付き合いの有った食品会社・建設会社・土木業者・運送会社・タクシー会社さんのオーナーさんに保険では協力頂き又助けられ、いすゞに勤めていた時の人間関係や、取引先のお客様に支えられて今があります前職の会社があるから今があるのだと「いすゞ」社には深く感謝をしております。

人生回り道をして無駄はなく役に立つ時が、必ず来ると言っていた先輩の言葉をかみしめた次第です。

最後になりますが、私には息子2人いますが首都圏の大学に行き福島には帰ってこないと出て行って都内で就職したので家内と二人であきらめていましたが、東日本大震災を機に、東京にあるIT系の会社を辞めて二男が帰って今の自分の仕事を手伝ってくれています。

私にとっては恐縮ですが、東日本大震災様々です。

振り返って見るとあっという間の66年です。

ご清聴ありがとうございました。

◆会員スピーチ2 林 克重会員 「奉仕の理念と職業奉仕」

ロータリーとは・・・

それぞれの会員企業活動の根本に奉仕の理想を置き、各自磨き上げることが基本となり、地域社会の発展、改善に寄与し、かつ世界における親善平和の実践、実現に向け活動している世界的な団体です

ロータリーの目的（旧「ロータリーの綱領」）

ロータリーの目的は、意義ある事業の基礎として奉仕の理念を奨励し、これを育むことにある。具体的には、次の各項を奨励すること。

- 1、職業上の高い倫理基準
- 2、役立つ仕事はすべて価値あるものという認識
- 3、社会に奉仕する機会としてロータリアン各自の職業を高潔なものとする
- 4、奉仕の理念で結ばれた職業人が、世界的ネットワークを通じて、国際理解、親善、平和を推進すること。

ロータリーの存在目的とロータリアンの責務について記した哲学的な声明です。

職業奉仕は、「目的」の第2項を土台としており、この項で、ロータリアンは次のことを奨励し、育むことが求められています。

職業奉仕はロータリーの核心であり、世界中の地域社会で奉仕を行う土台となるものです。

ロータリーには二つの奉仕理念があります。

一つは他人のことを思い遣り、他人のために尽くそうという国際社会を含んだ対社会的奉仕活動に関する理念であり、私たちはこれを「超我の奉仕」Service above self というモットーで現しています。

もう一つは科学的かつ道徳的な経営方針によって、自分の事業や同業者の事業の発展を図ると共に、業界全体のモラルを高めていこうという職業奉仕の理念であり、私たちはこれを「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」One profits most who serves best というモットーで現しています。

ロータリーにとってもっとも大切なこの二つの奉仕理念を定義している唯一のドキュメントが、この決議 23-34 なのです。

重要なポイントは、ロータリーの哲学は実践哲学です。

ロータリアンには受益者のニーズに適応した奉仕活動を実践する責務が課せられています。安全な食品を口にしたいというニーズがあれば、ロータリアンは安全な食品を提供できるよ



うに、職業奉仕の実践活動を展開しなければなりません。

貧困や疾病から逃れたいというニーズがあれば、ロータリアンはその分野における人道的奉仕活動を実践しなければならないのです。

職業奉仕理念の構築

親睦を目的として発足したロータリーは、会員同士の相互扶助による事業の発展を経て、自らの事業を健全に運営すると共に対社会的に奉仕をする組織に進化しました。

そして、最終的に、職業奉仕と社会奉仕の二つの奉仕理念を確定したのです。

その一つはアーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した職業奉仕の理念で、He profits most who serves best 最もよく奉仕する者、最も多く報いられると言う第二モットーとして、ロータリアンの心に深く浸透しています。

1868年（約150年前）生まれのシェルドンは、ミシガン大学の経営学部で販売学を専攻しました。現在でこそ経営学はメジャーな学門ですが、当時としては極めて特殊な分野の学問を学んだパイオニア的存在だったと言えるでしょう。

卒業後、図書の訪問販売のセールスマンになりますが、素晴らしい営業成績をあげて、セールス・マネージャーに昇進し、1899年には出版社の経営を任されるようになりますが、1902年にシカゴにビジネス・スクールを設立して、サービスの理念を中核にした販売学を教える道を選びます。

シカゴのシェルドン・ビジネス・スクールで教えていた教科書（1902年出版）に後日、ロータリーの職業奉仕理念の中核となった「He profits most who serves best」に基づくサービス学の概念を、科学として捉え、体系的に教えることが、シェルドン・ビジネス・スクールの方針だったのです。

それが「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」です

チェスレー・ペリーなど著名な初期のロータリアンは、シェルドン・スクールの卒業生だったのです。

ロータリーは、シェルドンが教科書で頻繁に提唱した He profits most who serves best というフレーズをモットーとして採択していますから、このモットーが健在である限り、シェルドンの奉仕の理念を順守しなければならないことになります。

シェルドンの奉仕理念は極めて単純明快なものです。

- 1、事業を営んでいる限り、価値ある奉仕を行う必要があること。
- 2、奉仕を行う能力を開発して、その能力を適用すること。
- 3、奉仕を行えば、正当な報酬が得られること。
- 4、奉仕の対価として得た報酬は、貯蓄や活用や節約によって利益を保全すること。

健全な事業経営とは、奉仕理念に基づいて、継続的な利益をもたらす常連客を確保することです。

奉仕という原因には、必ず報酬という結果が与えられます。

この順番を間違えないことが重要です。

職業奉仕の実践とは、奉仕理念に基づいて、継続的な利益をもたらす顧客を確保するために

行うあらゆる活動のことです。

職業奉仕の実践による受益者は、ロータリアンです。

シェルドンは、1910年、1911年、1913年、1921年の都合4回の国際大会で職業奉仕の理念を説いています。

田中PDGが翻訳してウェブサイト「ロータリーの源流」で公開しています。

日本のロータリアンがシェルドンの論文に直接触れて、シェルドンの職業奉仕理念を正しく理解できるようになったのは、ごく最近のことなのです。

彼は、持続して繁栄し発展しているいくつかの企業に共通して見られる特徴を、サービスと名づけました。

価格が安いことだけがサービスではなく、店主や従業員の顧客への態度や気配り、商品や業務に対する責任・品質、顧客が感じる満足感と公平感、こういったもの全てがサービスであり、サービスこそが企業の永続的発展と成功を保証する唯一の方法であることに気づいたのです。

奉仕とは、

1. 仕事を管理する人たち(企業主)を管理すること。
2. 管理される人たち(従業員)を管理すること。
3. この両者に顧客を加えた集団を管理すること。

世に有用な職業に従事している人は全員、奉仕によって品物を作り、それを売っているのです。

すべての従業員は、人に役立つものを作り、雇用主はそれを売っているのです。

役に立つこととは、奉仕の別名なのです。私たちが今まで使ってきた「奉仕」とはかなり異なった定義であり、世に有用な職業に従事して働く行動は、全て奉仕だと考えてもいいように思われます。

シェルドンは、Service という単語そのものについて、あまりにも多くの意味を持った単語なので、一言で言い表すことは不可能であると前置きして、Service を受けた立場から得られる「満足感」であると述べています。

価値ある奉仕の要素 奉仕の三角形

売するためには良い製品を作って適正な価格つけることが最初のステップであります。

まず品質の高い製品を作ることが一番重要です。

次のステップはいかにして十分な量を作るかです。

第3のステップは、管理の状態即ち事業を営む人間の行動を正しく処理することです。

「品質、量、管理の状態」という公式は、物質的な値を測定する方法、即ち物の価値を



計る普遍的な基準なのです。すべての事業所には正しい「質・量・管理の状態」が適用されなければなりません。

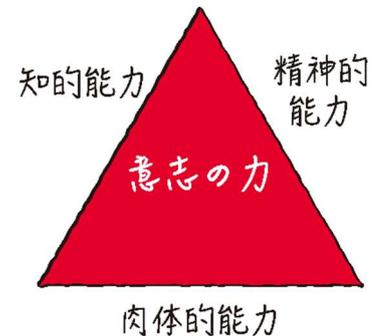
意志の要素

幸福であろうと、正しい奉仕活動であろうと、それを左右するのは意志の力如何にかかっています。自らの強い意志の力を発揮しようと思えば、先ずその人が持っている知的能力がしっかりしたものでなければなりません。

更に精神的な能力と肉体的な能力がしっかりしている必要があります。この三つの能力が一体となって始めて素晴らしい意思の力ができるのです

奉仕の三角形はインドの哲学者バガバン・ダスが「平和学」という本の中で発表したものです。

シェルドンはその文献を11年かけて見つけ出して、この奉仕の三角形こそが奉仕の要素を端的に表したものであると考えて、1913年の年次大会のスピーチで紹介しています。



まとめてみると

価値ある幸福の要素 幸福の三角形

「幸福」という概念。

「仲間からの愛情」「他人からの尊敬」。

「良心」「自尊心」。

物質的な富や必需品や楽しみや贅沢等の象徴である「お金」。三角形の各辺を伸ばし面積をバランスよく大きくすることで幸せ満足感がおおきくなるのです。

人々からの愛情や尊敬を受け、曇りのない良心と自尊心を持つ

って、毎日、取引をした結果として物質的な富即ち、報酬または利益を得ることは、事業を営む人として、この上ない幸福と言うべきでしょう。

奉仕哲学における利益という言葉には、お金とお金もたらす恩恵が含まれています。



彼のお墓は、ニューヨーク州キングストンにあります。墓標には、インドの哲学者バガバン・ダスの平和学から引用した質・量・管理の状態を表す、価値ある奉仕の要素と、He profits most who serves best の文字がはっきりと刻み込まれています。

この経営学のモットーは、健全な事業を構築すること、即ち積極的な販売術を実行することによって、奉仕の原則を条件とする継続的に利益をもたらす常連客を作り、それを維持することの重要性を意味しているのです。

質、量、管理状態を表す奉仕の三角形をよく見ると、この三角形は円で囲



まれ、更にその周りを四角形で囲んでいることが分かります。

一番外側の四角形の辺に文字が一文字ずつ、刻みこまれており、上にA、左にR、下にE、右にAの文字が読み取れます。

これはシェルドンが強調した教育論、すなわち領域学（「企業」という特定の領域を対象とする領域学のことである。）を意味します。

A Ability 能力。

R Reliability 信頼性。

E Endurance 忍耐力。

A Action 行動力

この頭文字を組み合わせた、AREA すなわち、真の教育とは、知識を教え込むことではなくて、その人のあらゆる部分の守備範囲を広げて、持っている潜在的な能力を引き出すことということになり、シェルドンが信奉していたカントやバガバン・ダスの教育論と一致するわけです。



最後に

世のため人のために奉仕する心をもって職業を営むこと

職業奉仕とは、自分の職業を通して世の中に奉仕することです。職業倫理に沿ったやり方で仕事を行うことにより（家族、社員、お客様、地域社会、その他関係者、世間）に利益を提供することです。

その為には、自分の目先の利益に固執せず、相手（お客様、社員）の立場を考える必要があります。利己と利他の調和を念頭に置き職業に従事しなければなりません。

「職業奉仕を自分の人生論の中に組み入れることができれば最良」と考えます。

「職業をいかに行うか」という問題は「人生いかに生きるか」という問題に直結します。

自分が幸福な人生を送るためには、職業奉仕が必要だという人生観を持つことが必要です。実践に移していける奉仕の心を磨いていきましょう。

参考文献

- 2012-13 年度 第 2550 地区 IM 講演 「初期ロータリーの歴史」
- 講師 RI 第 2680 地区 深川純一パストガバナー
- 国際ロータリー第 2650 地区ロータリー基本マニュアル
- 源流の会 田中毅パストガバナー「シェルドンの森」ロータリーの真実を求めて、職業奉仕の理念と原点、講演資料
- 「職業奉仕とその復権」 福西宣孝 RI2530 地区 2016-17 職業奉仕セミナー
- 職業奉仕入門 国際ロータリーホームページ
- 奉仕の理念を根付かせたアーサー・フレデリック・シェルドン
- 愛知ロータリーEクラブ
- ロータリーの歴史 福島南RC 佐藤侑



◆次回例会 第16回 2022.1.26

福島成蹊高校奨学金授与

会員スピーチ14 (菊地和宏会員：ちょっと楽な生き方)

会員スピーチ15 (横山りつ子会員：奉仕と出逢いで広がる人生)

会員スピーチ16 (安齋常克会員：日本の伝統・文化と建築施工)

※第3回福島成蹊高校 IAC 例会 2022.1.26 から