



第 2516 回例会 2015 年 9 月 30 日 (水) SAA (司会) / 山本会員 会報担当 / 上條会員

事務局 市原商工会議所内 市原市五井中央西 1-22-25 例会場 ニュー南総ゴルフクラブ

- 点 鐘 市原 RC 会長 万崎英正
- ソング 奉仕の理想
- お客様 ごさいませんでした
- 会長挨拶 市原 RC 会長 万崎英正



ロータリークラブってなに? ご回答
よろしくお願ひします。という質問
が寄せられていました。

仕事関係のある目上の方から
ロータリークラブ入会の誘いがあり
ました。何となくイメージはあったの
ですが、まさか私に声がかかると
は思いませんでした。
そこで質問です。回答者はあるロー
タリークラブ所属の会員でした。

**Q1. 入会金、年会費はいくら
かかるのですか?その他に活動によっては費用が追加徴収される
ことはあるのですか?**

A1) 現実的な話として年間費では収まりません。

いくらになるかは、クラブごとに違うので入会を勧められた方に聞いて
見ると良いでしょう。

聞きにくければ事務局に匿名で問い合わせても大体のことは教えて
くれると思います。) ここは大切なところです。当クラブでは、前期
12 万円、後期 12 万円、合計年会費 24 万円。入会金 30,000 円
ということをしっかり伝えてください。そしてこれからが大切なことです。
高額ですが、それに匹敵するものがありますよ!・・・という自分なりのフォ
ローをしっかりしてあげてください。このフォローが大切ですからね!

**Q2. 週に 1 度程度の集まりがあるそうですが、皆さん仕事があ
る中でそんなに頻りに集まれるのですか。**

A2. 例会時間は基本的に 1 時間です。ですのでその時間帯にどう
しても抜けることの出来ないスケジュールが入っている場合の出席は
無理です。しかしそうでない場合は、何とか時間をやりくりしてみなさん
出席します。クラブごとに違いますが早朝、昼時間、夜間の時間
帯が設定されているので、実際には余り無理はないと思います。また、
どうしても出席できない時もあります。その場合は「Make Up」という
制度が用意されています。これは他のロータリークラブの例会に出席
することにより、所属クラブの例会に出席したのと同様の扱いにする
という制度です。これについても同様に問い合わせると良いでしょう。

Q3) ロータリークラブに入会する最大のメリットは何でしょうか?

A3) このまま仕事だけをやっていたら、間違いなく「逢わない」ような方々
と知り合うことが出来ます。どんなに立場的にエライ方であっても、「ロー
タリアンは平等」という根底があるので、同等に会話が出来ます。簡
単に言えば、「仕事以外の」人脈が出来ます。

大事なこととして、その人脈を「今すぐ仕事につなげられるか?」とい
つたら・・・答えは「NO」です。

私は、クラブの先輩からは「決して、仕事を追ってはいけません。」と、
言われました。重ねて「自分のロータリーでの活動が、仕事につな
がる事もあるよ」と。

入会したことによって知り合えた (入会しなければ知り合えなかった)
という出会いも数多くあります。

ロータリーの綱領の第一にも「奉仕の機会として知り合いを広めるこ
と」と書いてあります。

公私共に信頼できる知り合いを作るチャンスに恵まれる事もひとつの
「メリット」かもしれません。

様々な考え方をを持った人々と親睦を深めることは、自身の成長に欠
かせない点の一つだと思います。

ロータリーはボランティア団体ではありません。勿論、活動の一環と
してボランティア活動は行います。しかし最も重要な活動は自らの職業
倫理観を高め、その成果を社会に還元することです。

日本国内で 10 万人近くいる会員のうちで正しくロータリーの精神を
理解できていない人がいるのも事実です。

その点はロータリー自体が謙虚に反省しなければいけません。

会員勧誘するときは、以上のことをしっかり自分の立場で相手に伝
えて勧誘しましょう。そしてロータリー・クラブから入会を勧められたとい
う事は、そのクラブ会員全員が貴方の入会を認めたということになりま
す。ロータリーでは一人でも入会反対者がいると、入会する事はでき
ません。その意味で貴方は選ばれた人という事になります。勧誘され
た人がとても光栄だと思われる、義理と人情の厚いクラブになれるよう
に努力して参りましょう。

本日は会員研修小委員会、小池小委員長の卓話です。

一人でも多くの新しい会員をこの委員会に送り込み、ロータリアンと
しての知識と行動を学び、育っていけるようにみなさんのご紹介をよろ
しくお願ひいたします。

●幹事報告

第 3 分区Bゴルフ大会開催のお知らせ。11 月 9 日 本千葉カントリー
クラブで開催されます。ご参加お願ひ致します。郭ガバナー補佐から
再度参加のお願ひがありました。

ルンバを景品に用意してお待ちしているそうです。

本日、小池委員長のもと第 2 回会員研修懇話会が開催されます。ぜひ、

ご参加下さい。

■委員会報告

1. 国際奉仕委員会・上條委員:ペタリングジャヤ 55 周年記念式典 (1 月 7 日～ 11 日) の参加希望者を募集。
2. 会計報告:小池会員 入出金の進捗状況報告。

本日のメインプログラム

宅話 「例会と会員増強」

会員研修小委員長 小池清二会員

本年度、万崎会長は本格的に「CLP」を導入し、市原ロータリークラブ創立 52 年目から 100 周年に向けて、新たな気概でクラブ運営に取り組まれている様子が伺えます。クラブの組織にも長期計画委員会とクラブ研修リーダーが設定され、目標と内容の充実が図られて行くものと確信致します。

我々会員研修小委員会も会員増強・退会防止委員会の中に所在し、新入会員始め多くの会員にロータリー情報を提供していかねばと思っております。

幸い、始関会員がクラブ研修リーダーとして理事に加わり、会員研修についてご相談申し上げ、活動を進めて参りたく存じます。

従来の新入会員オリエンテーションを拡大し、会員研修懇話会として、多くの会員にご参加頂き、ロータリーに付いて幅広く皆さんと共に勉強し、ディスカッションを充分行い、ご理解をされるよう望んでおります。入会年度の浅い会員には出来るだけ早いうちに、ロータリーを理解し、奉仕活動に取り組まれることで、知人、友人にロータリーの広報が出来、会員増強に励んで頂けるものと思います。

さて、私達はロータリーに付いてどこで知識を得たら良いでしょうか。手段は多種多様にありますが、会員全員が知識を得られるのは、1 年に 47~48 回定期的に開かれる例会であります。年間の活動計画表を見て、ロータリー情報を得られるのは 3 割、奉仕活動関係で 2 割、親睦関係で 1 割、会員卓話で 2 割、等であります。

今年度の万崎会長のスローガンは「ロータリーを知り、知恵を出そう!そして仲間と学び、仲間に学ぼう」と掲げました。ロータリーを良くしようとやる気満々です。会長挨拶ではロータリーの基礎的情報を提供し、会員皆様の勉学の意欲を発揚しており、大変敬服しております。

桜木地区ガバナーは地区の方針として「原点を知り、考える」を提唱し、「ロータリーを易しく理解する」ことから、ロータリーの諸事が発生した理由とその背景に付いて深く探求することで、非常に良く理解され、ロータリーが好きになり、それが奉仕活動を活発にさせる要因であると力説されておられます。

クラブの限りない発展の為に自分の職務に勇気を持って全うして下さいと説いています。

ロータリーとは何か、ロータリーの発祥を見ると 19 世紀から起こった資本主義のすさまじい自由競争の中で生きている実業人にとっては、毎日過酷な日々が続き、孤独感と、何時自由競争に負けるかと云う恐

怖感に常に纏わされてきました。このシカゴの町の中で心から何でも相談できる、又語り合える友人が居たらどんなに素晴らしいことだろうという発想からロータリーが生まれました。親睦を目的としてロータリーは出発しましたが、折角一人一業種でたくさん仲間が集まったのだからお互いの商売を利用して金もうけを利用したらどうかと云う物質的相互扶助の活動に進み、一時的にロータリアンは大きな利益をもたらしましたが、世間の非難と会員からの批判の声が起り、閉鎖的な物質的互惠扶助事業は次々に消滅していきました。次第に社会奉仕に重きを置く奉仕活動に専念するようになりました。

1908 年シカゴクラブにアーサー・フレデリック・シェルドンが入会しました。彼は大学で経営学を学び、物品販売の職を経験しながら実践の経営学を学び、1902 年シカゴにビジネススクールを開講し、26 万人の卒業生を排出させ、全米の改正資本主義経営に大いに影響を与えました。

当時誰も考え付かなかった職業奉仕の理念を 1910 年第 1 回全米ロータリークラブ連合会(シカゴ)年次大会において提唱したのです。

それは「He profits most who serves best」

最も奉仕する者 最も多く報いられる

ロータリーがこれを採択し、物質的相互扶助から決別して、この理念の職業奉仕によって全米から世界的にロータリーの拡大発展を遂げることになったのです。フランク・コリンズが次の標語を発表されました。

「Serves, not self」 無私の奉仕

1922 年 語句変更

「Serves, above self」超私の奉仕(他人を思いやり、他人の為に尽くすこと) 1922 年全米ロータリークラブ連合会の名称を国際ロータリーに改称されました。

今までの、職業奉仕か社会奉仕かの論争を整理するため 1923 年規定審議会において、決議 23-34 が採択され、ロータリーの奉仕活動についての指針が提唱されました。

「Serves, above self」ロータリーの奉仕哲学

「He profits most who serves best」 実践理論の原理と定義されました。

1932 年 ハーバート・テイラー(シカゴ RC) 会社再建の四つのテスト作成

四つのテスト 「商取引の基準・経営管理の指針」

言行はこれに照らしてから

・真実か どうか

(商取引に於いて、賞品の品質、納期、契約条件に嘘、偽りがないか)

・みんなに公平か

(すべての取引先にたいして公正か)

・好意と友情を深めるか

(商取引で店の信用を高め、良い人間関係を築き、取引先を増やすか)

・みんなのためになるか どうか

(商取引で、全ての取引先が適正な利潤を得るか)

この 3 つのロータリーの職業奉仕理念を持ってロータリーは成熟されたと云われております。従って我々ロータリーの職業人はこの理念の発生状況を深く研究し、実践にはげばなければなりません。

ロータリーの究極の目的は会員増強による世界平和です。

近年、日本のロータリアン数が減少しております。2 年間で 2000 人減です。市原 RC も減少気味になっております。

何故会員が減少して行くのでしょうか。

RC に入会してメリットがあるか無いか考えなくてはなりません。景気が

悪い、会費が高い、例会出席規定が厳しい上に多額の寄付金制度があり不安である等、デメリットの理由を良く聞くことがあります。メリットは無いものか、人為的の派閥があれば、それを取り払えばいいのではないか。何だろうかと思ってみましょう。

児童生徒や学生は知識を得るために毎日学校に行きます。ビジネスマンは給料を得るために毎日会社に行きます。クリスチャンは毎週牧師の説教と心の洗礼の為教会に通います。ロータリアンは何故毎週例会場に通うのでしょうか。ロータリアンは一般的な実業人であり、その目的は実業人が営む事業の継続的発展を図ること、すなわち、①建設的な事業を営んで、②自らの事業の継続的な発展を遂げて隆盛に導くことです。③そのためには、継続的に利益もたらす顧客を確保することが必要です。「ロータリーの奉仕理念のメリットは自らの事業を永続的に隆盛に導くこと」です。

1人一業種で選ばれた事業と専門職種の代表が、毎週一回集まって、お互いの職業上の発想の交換をしながら、自らの職場や業界にとり入れなければならない、職業奉仕のノウハウを学ぶ学習の場が例会です。職業奉仕とは自らの職業に関連を持つ全ての人々に、利益を分配しながら、事業を持続的に発展させていく方法ですから、例会がうまく機能していれば、会員に計り知れないメリットを与えることができます。

例会で語られる事業上のアイデアの交換は、それを本音で語ろうとすれば、事業の最高機密や致命的な弱点にも触れる必要が出てくるでしょう。従って、クラブの会員は、本音で付き合いが出来るかたい友情で結ばれていることが前提となります。一人一業種を守り、同業者を排除しなければならない理由もここにあります。

どんな事でも相談出来、どんなことを相談しても、わが身の振りにはならないことが保証されるような、クラブの会員全てがかたい友情で結ばれている状態のことを、ロータリーでは「親睦」と呼んでいるのです。

私達のクラブに真の親睦が存在するか、例会では、活発な事業上のアイデアの交換が行われているのでしょうか。私はそれが聞きたくて在籍しているのです。

新聞・マスコミで今成功している企業と脚光を浴びている企業も数年後には倒産しているということを良く見かけます。脚光を浴びなくても、地道に、着実に経営を行うことが、牽いてはこの永続性に繋がるのだと思われれます。永続性を阻害する要因は何か、常に考え、情報入手して対処して行かねばなりません。企業の永続性無くして、ロータリー会員は考えられません。すなわち、現在のロータリーの衰退は、社会奉仕活動を強調するあまり、実業人の最も大切な職業奉仕活動である日常の事業経営に関するロータリー情報をおろそかにしている結果だと思います。実業人の利己の心とは、自らの事業を繁栄させる事です。ロータリーの経営学の理念に基づいて、事業を発展させることが職業奉仕なのです。

この大切な奉仕活動が、すなわち職業奉仕が完全に無視されて、対社会的なボランティア活動だけが強調されていることが、ロータリーのメリットを失わせて、魅力を欠く大きな理由になっているのではないのでしょうか。

例会の目的は職業上の発想の交換を通じて分かち合いの精神による事業の永続性を学び、友情を深め、自己改善を図ることにあり、その結果として奉仕の心が育まれてくるのです。自己改善は終生続けられなければならないからロータリアンには定年は無いし、ロータリー運動に終結は有りません。依って、米山梅吉先生は「ロータリーの例会は人生の道場である」と述べて居ります。

例会はお互いが切磋琢磨して自己研鑽に励む貴重な試練の場であればなりませんから、例会運営にあたる者は、事業に従事すべき貴重な時間を割いて例会に参加する会員に、それに値するメリットを与える義務があります。限られた時間の中で、如何に有益な情報を効果的に提供するかを真剣に考えて、実行しなければなりません。会長の挨拶、幹事報告、委員会報告、卓話、その一つひとつがロータリー運動の質を高め、参加者の心に深い感銘を与える内容であってこそ、はじめて例会出席の意義が満たされるのです。

例会出席規定が厳しく規定されているのは、例会は出席が一番大事で、ロータリーライフの前提となる所以です。出席率の低下や、長期欠席者の多いのはなぜだろうか毎回例会場で考えさせられます。

例会時間はたった1時間しかありません。しかも職業奉仕活動の情報を得る時間も限りがあります。無駄な卓話を省き、選ばれた市原RCの一業一会員の職業人が、自分の事業の職業理念を毎年、毎年卓話することで、ロータリアンとして成長し、又卓話内容もロータリー理念が入るよう勉強もしなければなりませんし、含蓄のある職業奉仕情報の卓話が拝聴することが出来、会員の事業の発展に寄与できるものと思います。会員のその成長振りが他の同業会員や市民から尊敬されるロータリアンに評価され、必然的に会員の入会が図られるものと思われれます。

会員全てがこの1年、万崎会長のスローガン「ロータリーを知り、知恵を出そう!そして仲間と学び、仲間に学ぼう」を効果あらしめるため、例会卓話で仲間の職業上の発想(アイデア)を聞き事業に反映し、その成果をロータリーのメリットとして市民に説明すれば、市民も興味を持ち、今後は会員増強が大いに図られるものと思われれます。

例会のマンネリ化がクラブの沈滞を招き、長期欠席者や退会者を作るのです。

どうか、会員の皆様方で、今一度「価値ある例会とは、どうあるべきか、出席率を上げられる例会とはどんなものか、他のクラブから市原RCの例会をこぞって聞きに来るメイキャップを多くするにはどうすればよいか、地域住民から市原RCの例会卓話を是非聞かせて下さいとの申し込みを多くするにはどうすればよいか、協議会や、フォーラム、委員会、で例会の在り方を考えてはどうでしょうか。その結果で会員増強が継続されるようなクラブを目指しましょう。

市原RCの卓話の充実により、会員増強が図られ、末永くクラブの発展を祈念致しまして、卓話を終わります。ご静聴有難うございました。

●ニコニコ・ソーリー

小池会員: 会員情報小委員会の宅話を無事終わりました! 新入会員の増強をお願いします。

万崎会長・平野幹事: 小池会員、宅話をありがとうございます。今晚の会員研修懇話会、宜しくお願いします。

■誕生祝 川島、三木、白鳥、高澤、梶内、小泉会員

■結婚祝 川島、斉藤(博)、山本、西村(芳)、万崎、三宅、本郷、大木会員

前々回確定 77.14% 本日出席 23名

欠席 18名 本日出席率 67.65%

●出席報告

■点鐘 市原RC会長 万崎英正

■臨時総会 細則変更の件、変更箇所は理事役員を11名→12名とする。