

釧路南ロータリークラブ会報

第6回 例会報告 2009.8.7 通算1312回

「例会に先立ち、山本ガバナー・太田地区幹事・
葭本ガバナー補佐をお迎えし、クラブ協議会を
開催いたしました。」

・クラブ協議会



クラブ協議会 来訪ロータリアン



葭本ガバナー補佐講評



クラブ協議会



バナー交換

・点 鐘 工藤会長



山本ガバナー講評

・ロタリーソング

「奉仕の理想」「君が代」「四つのテスト」



ソングリーダー 安藤 整治会員

・お客様と来訪ロータリアンの紹介

第2500地区ガバナー 山本 信男君
地区幹事 太田 英司君
第7分区ガバナー補佐 葎本 正美君

・入会記念祝

船戸 利二会員 S 61. 8. 14 (23年目)



・誕生祝

長井 一広会員 S 47. 8. 15 (37歳)



・会長挨拶



本日は、山本ガバナー、そして葎本ガバナー補佐をお迎えしての公式訪問例会でございます。山本ガバナーには、7月6日からスタートした公式訪問、今日で19クラブ目になります。今週は、釧路市内6クラブと言う事で3日(月曜日)は西クラブ・4日(火曜日)午前中は東クラブ・午後にはベイクラブ・そして夜には、国際ロータリー第3590地区青少年訪問団歓迎会。

そして5日は北クラブ・6日は釧路クラブ・そして本日が、南クラブの公式訪問と言う事で2時半より会長・幹事懇談会、そして3時半からは、葎本正美ガバナー補佐・太田英司地区幹事も加わって頂いての、クラブ協議会、そして、本例会と長時間に渡って、私どもに、ご指導を頂き誠にありがとうございます。

さらに、これよりこの例会終了後キャッスルホテルに移動し6クラブ合同の、山本ガバナー歓迎会となっております。大変お疲れでしょうが、山本信男ガバナーには、あと数時間お付き合いして頂く事になります。宜しくお願い申し上げます。先ほど山本ガバナーには、貴重なお話を頂き誠にありがとうございました。また、葎本正美ガバナー補佐には適切な助言を頂きありがとうございました。心より感謝申し上げます。

先程活動計画で発表させていただきましたが、今年度南クラブのスローガンを「継往開来」と私は掲げました。さらに、私今年度は大勢のロータリアンと知り合いたい、友を沢山増やしたいとも思っております。また、私が思うロータリークラブとは、世界の事を考え、世界平和を願い、世界の子供たちを救いたい、その様な様々な願いを持って、ロータリークラブは奉仕活動を行っていると思っております。

私は、その奉仕の精神に共感を持ち入会させて頂いたロータリークラブでございます。今では、仕事を通してでは得る事が出来ない生き甲斐にもなり、そして何よりも沢山の友を得られた事に、とても感謝しております。

最後になりますが、山本ガバナーにおかれましては、これからも公式訪問やライラセミナー、そして地区大会とハードなスケジュールと、まだまだ沢山大役が続きますが、どうぞお体には充分お気をつけて頂き、任務を遂行されます様ご祈念し、お礼の言葉とさせていただきます。

本日は誠にありがとうございました。

・幹事報告



- * R I 第 2500 地区ロータクト第 35 回地区大会報告書、各ブロック会議報告書、地区ロータクト任期終了ご挨拶、地区広報誌第 6 号、地区役員第 4 四半期活動報告書を拝受しております。
- * 釧路ロータリークラブより活動計画書を拝受しております。
- * 根室 R C より 8 月プログラムと会報を拝受しております。
- * 浜中 R C より 8 月プログラムを拝受しております。
- * 本日、6 時 30 分よりキャッスルホテルにてガバナー歓迎会となっております。
- * 来週 14 日は休会です。

・委員会報告

親睦委員会

- ・本日のニコニコ献金

船戸 利二会員 入会記念祝として
長井 一広会員 誕生祝として

出席委員会

会員 25 名 15 名出席メイキャップ 0 名 60%

・本日のプログラム

「ガバナー公式訪問例会」

担当 会長・幹事

山本ガバナー記念講話



職業奉仕の理念について少々述べたいと思います。職業奉仕は実利的なものであり、精神的な運動でも倫理的な運動でもありません。相手の身になって奉仕するという、職業奉仕の実践は顧客の満足度を最優先した事業経営の手法です。経営学の中の販売学の立場から奉仕論を展開していた Sheldon は、持続して繁栄し発展している「暖簾のある」企業に共通して見られる特徴をサービスと名付けました。まず、販売する商品が良く、値段が適正でリーズナブルであること。事業所における経営者、従業員の接客態度もサービスです。愛想が悪く、つけんどんな態度だと二度と行きたくなくなります。また、自分の売った商品に対しては責任を持ち、半永久的にクレームを処理する、アフター・フォローの姿勢が大切です。再度、行きたくなくなるお店、知人、友人を紹介したくなるお店でなくてはなりません。一見さんだけを相手にしていたのでは、店の発展は望めません。リピーターが再三、再四訪れるから商売は繁盛するのです。リピーターのない店は必ず衰退いたします。このことは製造業であれ、小売店であろうと、お医者さんでも同じと思われます。自らが儲けるために職業に就いているという考え方を捨てて、顧客の満足度を最優先にしつつ、自らの職業を通じて他人に奉仕するという考え方で事業を営めば、その真摯な態度が顧客の心を捉えてリピーターとなるはずで

です。高い職業倫理感を持っている事業所です。職業奉仕は職業倫理を高揚することではなく、職業奉仕の実践が結果として高い職業倫理につながるのです。人生は海の干満に似ています。ギブ・アンド・テークの絶え間ない潮の満ち引きが、物事を解決します。「与えること」が奉仕であり、受け取ることが「利益」または報酬です。しかし、種をまく時期が収穫に先行するのと同様に、与えることが受け取ることには先行しなければなりません。利益を得る科学は、奉仕を与える科学です。何か与えるのではなく、今、多くの経営者に見られるタイプですが、儲けようとのみしています。あらゆる面で、混沌とした暗い時代に逆戻りせずにはすまないような気がいたします。何が真実であるか、よく考え、見極め、方向転換する絶好の時期なのかもしれません。

話は違いますが、1929年から始まった世界大恐慌の時期に、ロータリアンが成し遂げた大きな業績の一つに、ハーバート・テラーが提唱した、4つのテストの制定があります。折からの経済恐慌の煽りを受けて、倒産に瀕していたアルミニウムの会社を、4つのテストを社員に励行させ、実

践させ、40万ドルの負債を抱えていた会社を再建した有名な話です。全ロータリアンの職業奉仕の指針にしたいという声は1939年に上がり、1954年に著作権がRIに寄付され今に至っています。解釈は色々あるかもしれませんが、

1. 真実かどうか 事実かどうか 嘘偽りがないかどうか
2. 皆に公平か すべての取引先に対して公平かどうか
3. 好意と友情を深めるか 信用を高め、取引先を増やすかどうか
4. 皆のためになるかどうか すべての取引先に利益をもたらすかどうか

意とするところ4つのテストが純然たる会社再建の指針であると共に、会社経営の指針であることが理解できると思います。

1910年のコリンズの標語の、Service - not self、Service - above self、超我の奉仕とは、自己犠牲の奉仕(無私)や無我の奉仕(没我)という言葉の解釈として、自己を犠牲にして他人に奉仕することだと解釈する人が多いようですが、それは間違いです。自己を犠牲にして他人に奉仕することを強いている言葉ではなく、従来から行っていた会員同士の相互扶助をさらに広げると共に、ロータリアン以外の人もその対象にしようという意味で使われているのです。種をまくのが先で、刈り取る、収穫するのは後です。

1910年にシェルドンが提唱した、He profits most who serves best、という標語は、「最も良く奉仕する者は、最も良く報われる。」ということです。当時の人達がロータリー運動に参加した理由は、ロータリアン同士の物質的相互扶助により事業を発展させることでした。今は職業奉仕の倫理規定さえ守られなくなっている。嘆かわしいことです。



ガバナー歓迎会



ガバナー歓迎会



ガバナー歓迎会



全員で

・次回のプログラム

8月21日(金)

「会員増強及び拡大月間に因んで」

会場 釧路ロイヤルイン 11F

担当：会員増強委員会

・点 鐘 工藤会長

今週の会報担当：長井一広会員