

釧路南ロータリークラブ会報

第 14 回 例会 報告 2012.10.12 通算 1462 回

・点 鐘 森江会長

・ロータリーソング
「我等の生業」



ソングリーダー 長倉 巨樹彦会員

・結婚 祝

福井 克美会員 S 46. 10. 17 (41 年目)
木内 治彦会員 S 62. 10. 17 (25 年目)

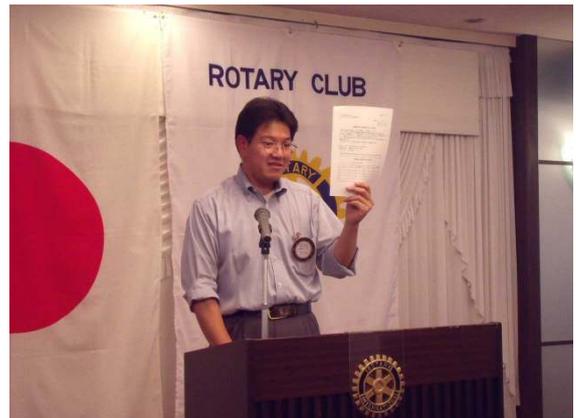
・会 長 挨拶



こんにちは。本日のプログラムは本来、先週行われました地区大会の参加報告というのが通例ですが、新入会員の卓話となりましたので、会長挨拶を地区大会の参加報告とさせていただきます。先週の金曜日、10月5日に私と長井幹事と長江補佐3人でホテル黒部内におきまして16時30分より地区役員、会長幹事懇談会に参加してまいりました。通例により点鐘に始まり国歌斉唱、ロ

ータリーソングとガバナー挨拶に続き、地区決算報告や地区会計監査報告等の協議事項報告をされておりました。続いて18時より同ホテル内に於きましてRI会長代理ご夫妻歓迎晩餐会に出席しアトラクションの「琴とピアノのジョイント演奏」を楽しみ、各クラブの会長幹事様方と親睦を深め非常に楽しいひと時を過ごしてまいりました。大会2日目は皆さんご承知の通り、南ロータリークラブ始まって以来の参加人数、16名での参加となりました。地区大会自体は例年の大会と変わらない雰囲気でしたが特筆すべき点はRI特別表彰の中で会員増強・拡大賞（会員維持率100パーセント）という事で我が南クラブが表彰されたという事です。これに甘んずる事無く来年の地区大会では会員増加率ナンバーワンを目指して頑張っていきたいと思っておりますのでご協力お願いいたします。表彰の後、RI研修リーダーの桑原さんの「元気なクラブになるために」という基調講演を拝聴し、記念懇親会はホテルベルクラシック北見で行われました。地区大会等でやはり一番良いのは南クラブの皆様と親睦をより一層深められるという事です。北見のロータリアンに紹介して頂いた焼き肉店も最高でしたし、私の知り合いのスナックでも皆さん楽しんで頂けたと思います。大会3日目は仕事の都合で帰られた方もおりましたが金美齢氏による「不条理な世の中でどう主体的に生きるか 人間として生きる」というテーマでの記念講演が素晴らしく良く、地区大会に参加して本当に良かったと思っておるところでございます。以上簡単ではありますが地区大会参加報告とさせていただきます。

・幹 事 報 告



- * 釧路北RCより「職業奉仕講演会例会」の案内が来ております。各テーブルに案内がありますので、詳細はそちらの方でご確認ください、後日、事務局より出欠案内をFAXいたします。
- * 厚岸RC、弟子屈RCより10月プログラムと9月会報を拝受しております。
- * 2012～2013年度、2500地区ガバナーエレクト業務開始の案内が届いております。
- * 本日、例会終了後、当会場にて理事会を開催いたしますので、理事の方は、ご出席ください。

・委員会報告 親睦委員会

- ・本日のニコニコ献金

福井 克美会員 結婚祝として
木内 治彦会員 結婚祝として

出席委員会

会員 23名 13名出席 出席率 53%

・本日のプログラム 「新入会員卓話」

担当 会報委員会

◆前田会員



今回、「新入会員の卓話」という機会を頂きまして、何を話して良いのか大変迷いました。8月に入会しまして、既に自己紹介は済んでおりますし、毎週の例会、地区大会をご一緒して、そろそろ僕に対する皆さんの査定も大体固まってきただろうなと…まあ、その辺のところはあまり聞きたくはありませんが…入会前の僕のロータリークラブに対する認識と言え、歴史と伝統のある敷居の高い団体であるということ、そして一般的に成功者と称される、ごく一部のお金に余裕のある人達のステータスとしての団体であるというイ

メージでした。恥ずかしながらいい年をしてそんな感じですから、理念や活動に対しての知識など全くあるはずもなく、起業して数年のまだまだ職業人としてもひよっこの自分など縁のない世界で、興味もなかったんです。しかし、森江会長のお誘いでご縁があり、今は形だけでもロータリアンです。(多分)これから中身を埋めるために一からロータリークラブの事を学ばなければいけません。まずは手始めによく耳にする、気になるキーワード「職業奉仕」について調べてみました。皆さんにとっては今更な事かもしれませんが…最初のロータリークラブの活動の目的は、数名の会員による互惠取引、相互扶助と親睦を目的とするもの、これは会員相互の信頼と信用を築き、安心して商取引を会員間でして行きましようというものです。この思想の裏には当時の無法がまかり通る時代背景があったようです。例会では会員同士の取引内容の詳細も報告されていたようで、当時、「クラブに入会できれば金儲けができる」という風潮が流れ、入会希望者があとを絶たず、爆発的にクラブ会員、クラブ数は増えていったのです。しかし、新聞紙上等で「ロータリアンだけが儲かっていいのか、これは経済の秩序を乱すものである」という批判を受けます。ここに於いてロータリーは「永続的に発展していくには自分たちだけの利益を追求するのではなく、世間の人達の共感を得なければならない」と社会奉仕や国際奉仕を中心とした時代へと大きく方向転換し、物質的な相互扶助は徐々に精神的なものに変わっていったようです。ですから初期ロータリーに入会した会員のほとんどが目的が変わりメリットが無くなっていくので、会員減少にもつながっていきます。そこでポスト相互扶助となるべき理論として唱えられたのが、「最もよく奉仕するもの、最も多く報いられる」という意味を原理原則とした、「職業奉仕」の思想です。この時代背景は1910年頃ですね。このように結束当初の目的から、思想を変化させても尚、今日に至っては世界中に会員を持ち、活動を続けているロータリークラブはある意味特殊な存在に思えますが、僕なりに進化論の定義に当てはめてみますと、より強い種が生まれる訳で、まだまだ進化を続けていける団体だと思うのです。いま僕が、少しばかりのかじり始めた知識を皆さんの前で話させて頂いたのは、「最もよく奉仕するもの」というフレーズが何とも気にかかり、心に留まったからなんです。「最も多く」ではなく、「最もよく」となっているところに。勿論、最も多く奉仕するものという意味であるのですが、もっと広くて深い意味合い

を持っていると思えて、「寛容の精神」を感じるのです。僕にとってこのクラブに入会したことが、これからの人生にどう影響していくのかまだ解りません。しかし、仕事とプライベート（主に麻雀）で親交のあった森江会長の人と成りを通して、この釧路南ロータリークラブに入会させていただいたわけであります。そして大先輩である皆さん方が実に温かく迎え入れて下さった事、嬉しく思っております。ありがとうございます。毎週の例会は時間がかからず、食事も美味しく、重くなくテンポがいいので出席が苦になりません。週に一度、自分の成長のための授業に楽しく通って来たいと思います。今後、クラブのいろいろな活動を通して、自己研鑽していく事は勿論ですが、諸先輩の皆さんと交流し親睦を深める中で、ロータリアンとしての高潔な精神を伝授していただき、僕をたくさん磨いていただきたいと希望しております。どうか宜しくお願いいたします。

◆ 阪根会員



この度、ご縁を頂きまして7月に入会させていただきました。貴金属販売・買取業をしております(株)アトコム の阪根 太でございます。ご推薦頂きました森江会長をはじめ、入会のご承認を頂きましたクラブの皆様には、この場をお借りしまして御礼申し上げますとともにこれから、皆さんにお世話になりながら、ロータリー活動を通じて色々勉強させていただきたいと思っておりますので、今後共ご指導のほどよろしくお願いいたします。併せて・・・人前で自分が話しをするということの経験値が非常に乏しいため原稿を用意して壇上にあがること・・・とても失礼だとは思いますがご容赦いただけると幸いです。私は昭和48年生まれで先日39歳になりました。第二次ベビーブームと言われている世代です。48年当時はオイルショックでトイレットペーパー

ーを買うためにスーパーに行列ができたという話も聞いております。皆様の中には実際にスーパーに並んだ経験もある方がおられるのでしょうか？私は団塊の世代と呼ばれている年代の両親に育てられたためかとても厳しいというか競争社会の家庭だったのと記憶しておりますいつも学校の成績のことで小言を言われておりました。十勝・帯広市で幼少期を過ごしておりましたが父の転勤でここ釧路に住むことになり約30年が経って現在に至っております。

高校進学の際に釧路高専という5年制の学校に進学しましたが・・・とても優秀な成績だったので・・・約2年で学校をでました。17歳・・・いわゆる最終学歴が『チュウソツ』ってやつですね。無謀にも家を飛び出して若さゆえの自由を謳歌しようとしたのです。お恥ずかしい話ではあるのですが・・・建設作業員や港湾労働者などの職を転々としました。

その数およそ十数社でしょうか・・・

そのなかには当時内地の工場と呼ばれていた本州の24時間稼働していた生産工場等もありました。寝床といえば・・・6畳ほどの部屋に二段ベットが三台あるような厳しい環境で働いていた事もあります。履歴書を書くとき職歴欄には書ききれないというか全ては覚えていない数です。

最初は日給5000円からだったのを鮮明に記憶しておりますが・・・もしも自伝でも書いたら職歴を綴るだけで本一冊かけるかもですね。機会がありましたら今後その頃の話でもと思っております。現在当社は貴金属・地金等の買取事業を主としておりますが・・・

買取事業を始めた10年前は現在TVのCMでやっているような貴金属買取専門店は全国的にみてもとても少なく北海道には皆無でした。貴金属の販売事業者は皆さんご存知のとおり多数ありましたが・・・換金するには質屋さんぐらいしかありませんでした。

換金できるという発想が世間一般に無かったのかもですね。



・ 次回のプログラム

10月19日(金)

「 職場訪問例会 」 移動例会

会場 まなぼつと「まいづる」→巡視船「えりも」
担当：職業奉仕委員会

・点 鐘 森江会長
今週の会報担当：佐藤玄史会員