

# 週報

国際ロータリーテーマ

世界への  
プレゼントに  
なろう



世界へのプレゼントになろう



Vol.49 第2387回例会

2016.1.14

今年度会長テーマ

ロータリーでハッピーライフ！

■司会：石山会員



■点鐘：戸澤会長

■合唱：ロータリーソング  
「我らの生業」◆ソングリーダー：  
野澤(厚)会員■お客様紹介：  
中丸パスト会長

■会長報告

戸澤会長



年末はクリスマス、忘年会、年が明けておせち、新年会とこの一月は食べ過ぎが続いた年末年始だったと思います。胃腸がオーバーワークになると、代謝が落ちて疲れやすくなったり、体がだるくなり、気力がわかなくなり、免疫力が低下し、風邪やインフルエンザに罹り易くなるそうです。

そういう場合の対処

- 1) 胃もたれや肩こり等を起こしている方は、食前に大根おろしが良い。
- 2) ご馳走が続いた後の食事は薬物がたくさんはいったお粥。(七草が良いわけ)
- 3) 添加物が多い外食の後は干しシイタケと、切り干し大根のスープで解毒を。
- 4) 肉料理、揚げ物、ケーキなどの後はトマト、キャベツ、玉葱、生姜、パプリカ、セロリのスープで解毒が出来る。
- 5) 腹7分にして食後、散歩するのが良いそうです。(医食同源アドバイザー高田理恵さんより)

■幹事報告

飯田幹事



■インターアクト委員会：

東京中華学校春節祭参加の案内について  
2016年1月31日(日) 9:15  
J R四ッ谷駅集合

■東村山青年会議所：

東村山青年会議所 2016年度賀詞交歓会の案内の受理  
2016年1月16日(土) 18:00～  
於 ベルホール

■例会日／毎週木曜日 12:30～13:30

■例会場／八坂神社 社務所

〒189-0013 東京都東村山市栄町3-35-1

■クラブ管理委員会／北久保 隆一

■事務所／〒189-0013

東京都東村山市栄町3-5-1ハイツむさしの101  
TEL 042-393-7500 FAX 042-395-1166

■回覧：

- ・ロン・バートン元R I会長の名前を語る不審メールについて
- ・バギオだより
- ・みどりの杜

■出席報告

中條会員



在籍会員数	出席	免除	欠席	出席率
29	21	0	6	77.78

■ニコニコBOX

岩原会員



- 令夫人誕生祝月：
- 皆出席：
- 當麻会員（23回目）

- 会員誕生祝月：
- 嶋田会員・金子会員



- ◆戸澤会長・飯田幹事：先日の新年会、皆様お疲れ様でした。北久保委員長、山本委員長、とても素晴らしい新年会、ありがとうございました。下半期も親睦が深まるように例会運営を行いますねでよろしくお願ひ致します。細瀬一男名誉会員より新年会でニコニコを頂きました。
- ◆隅屋会員：本年初出席です。1月7日『あづま』での新年会欠席して申し訳ありませんでした。
- ◆金子会員：本日所要のため中座させて頂きます。

本日のニコニコ合計： 22,000円  
 累計： 794,000円

■お客様ご挨拶

- 東村山市陸上協会：  
桜井茂雄様

陸上協会協賛金の贈呈  
 今年は、26回目。  
 1月24日(日)開催。



■委員長報告

- 金子次年度会長：



東京東村山ロータリークラブ細則規定及び慣例に基づき、昨年12月の第1例会で、五大奉仕委員会の各委員長さん及び理事・役員会のメンバー合計11名についてご報告をさせていただきました。

その後、他の各委員会の委員長さんにつきましてそれぞれご承諾をいただきましたので、ここに別紙組織表にてご報告をさせていただきましたので、どうぞよろしくお願ひします。

なお、引き続き、各副委員長さん及び委員を決めさせていただくこととなります。付きましては各委員長さんにおかれましては副委員長さん等につきましてのご要望がありましたら、また、会員各位におかれましても、希望委員会等がありましたら、次年度会長の金子か幹事の北久保までご一報下さるようお願いいたします。

特段のご要望がないようでしたら、ロータリーの友情と信頼に基づいて次年度会長・幹事にて決めさせていただきますのでご理解ご協力の程よろしくお願ひ申し上げます。

東京東村山ロータリークラブ  
 2016～2017年度組織表(50年度)

■理事・役員名簿

会 長	理 事	金子 哲男
副 会 長	理 事	石山 敬
幹 事		北久保隆一
副 幹 事		岩原 隆
職 業 奉 仕	理 事	野澤 秀夫
社 会 奉 仕	理 事	小町 幸生
国 際 奉 仕	理 事	野村 高章
青少年奉仕		山本 智治
例会運営	理 事	中丸 繁男
直前会長	理 事	戸澤 忠

会 計		赤木 盛一
会 計 監 査		森田 学

## ■委員会名簿

委員会名	委員長	副委員長	委 員
クラブ奉仕	石山 敬		
例会運営	中丸繁男		
プログラム	當麻 誠		
クラブ管理	岩原 隆		
会員増強	野崎一重		
会員研修	野村高章	赤木盛一	戸澤 忠
職業奉仕	野澤秀夫		
社会奉仕	小町幸生		
国際奉仕	野村高章		
ロータリー財団	町田清二		
米山奨学会	田中重義		
青少年奉仕	山本智治		
青少年交換	飯田能士		
宜野湾RC友好	戸澤 忠		

東京東村山ロータリークラブ50周年実行委員長 目時俊一  
 東京東村山ロータリークラブ50周年実行副委員長 戸澤 忠  
 東京東村山ロータリークラブ50周年実行副委員長 山本智治

## ■卓話

■卓話者：野澤会員  
 代 読：野村会員



### 職業奉仕月刊に因んで

2013～14年、野村会長の年度、私は職業奉仕委員長を仰せつかりました。その年度当初野村会長は「野澤さん、今年度は久し振りに研修を主にやって下さいませんか」との要請を受け、私もたるみかけていた我が心に、ちょうど良いカンフル剤と思ってお引き受けをしました。そしてこの年、第一回は「ロータリーの基本を勉強しよう」というテーマで「東村山版ロータリーのしおり」を資料としてロータリーの基本的なことを勉強しました。そして途中私の卓話も含め「職業奉仕発生の原点」というテーマで都合四回の研修を実施しました。丁度この年度地区職業奉仕委員会主催による「職業奉仕公開講座」が三回にわたり開催され、私と野村会長が参加し勉強いたしました。

余談ですが、思い起こすとこの講座は主に浅草の某ホテルがメイン会場でした。最近浅草など何年も行って

野村会長の年度も終了し、私の担当しました職業奉仕の勉強会も当時の小町研修委員長にもご協力をいただき、無事にノルマを達成することができ安堵したものでした。

せっかくの研修でしたので、小町研修委員長とも相談し、研修に参加できなかった会員のためにも小冊子にまとめようということで、地区の公開講座の資料も参考にし、まとめてみましたのがこの「職業奉仕－発生の原点－」です。この冊子を読んでいただければロータリーの職業奉仕についてのすべてとは申しませんが、概略くらいはご理解いただける内容であると私自身自負しているところであります。

さて1月は「職業奉仕月間」ということで野村職業奉仕委員長より卓話をお願いしたい、という依頼がありました。本来でしたら野村職業奉仕委員長が担当すべきで、当初はお断りしたのですが、聞くところによりますと、会社の決算資料の作成やら・・・で超多忙だと伺い今回お引き受けしたところでございます。

いつでしたか私は「楽しくもあり、優しくもあるロータリー、されど厳しくもあるロータリー」こんなことを言いました。ゴルフをしたり、お酒を酌み交わしロータリー談議をしたり、と、とても楽しいロータリーライフを過ごしていますが、時に先ほど申し上げましたように厳しさも与えてくれます。今回もお引き受けしたものの、「正月遊びにのんびりまとめよう」なんて思っていたらお屠蘇の酒やら七草でまた一杯、そして気が付くともう来週だ、正月気分を頭をドンと叩かれ、あわてて資料をひっくり返している有様です。時にロータリーは厳しい、また眠りかけていた私の頭をびしょと叩いてくれたのです。ですからありがたく受け止めなければいけないのかもしれない。

さて、私がロータリーの職業奉仕と出会ったのは今から20年くらい前だったでしょうか。当クラブから唯一人地区ガバナーをされました今は亡き阿部史朗先生に入会間もない私に「野澤君ロータリーに入った以上職業奉仕を勉強なさい。職業奉仕はロータリーの金看板ですから」と言われ、当時はロータリーの口の字もわからない状況でしたので軽い気持ちで受け流していました。

その後今は亡き大先輩達が阿部先生を講師に久米川駅の丸山書房の2階で長丁場にわたる研修会が開催され、ここに参加したのが運の尽き、目時会員を先頭に入会間もない私達に徹底的にロータリーのイロハを叩き込んでくれました。あれから何十年、ではありませんが、時々思い出話にあの研修があったからこそ今の我々があるんだね、とか、ロータリーにのめり込んだのも、あの研修のお陰だね、と懐かしく思い起こされるのであります。

それから数年後、阿部先生が亡くなられました。この時は私ども全会員は東村山ロータリークラブの大黒柱を失った心境であり、地区としても偉大な重鎮を失い、全国の関係ロータリアンも哀悼の気持ちを表したものでした。

それからまた数年後、私にロータリーの職業奉仕を奮起させることが起こりました。それは私が東村山ロータリークラブに入会した時の会長、今は亡き上野先輩が阿部先生から引き継いだという数冊の冊子を持ってきてくれました。その時上野先輩から「野澤君、これらの本は亡くなられた阿部先生から引き継いだものです。君に差し上げるから阿部先生の意思を是非とも引き継いでほしい」と渡されました。この時こそ私はロータリーの意義を感じ「野澤君、職業奉仕を勉強なさい」と言ってくれた阿部先生の言葉の意味を深く感じ、これが私のロー

タリーという階段を歩み始めた出発点であったのです。

早速この日からせっかく頂いた本だから、片っ端から貪るように読み始めました。久しぶりに本に首っ引きな私を見て、珍しいですね読書とは、ああロータリーね、数日して又のぞき込み、またロータリー、と今度はあきれ顔でこのくらい園のこともやってくれば、皮肉たっぷりあきれたっぷり、こんな毎日でした。するとどうでしょう。あるはあるは、特に職業奉仕に関する文献や卓話集、とりわけ阿部先生の職業奉仕に関する卓話集はひときわ目を引き、当時のガバナー月信でも殆どの紙面が職業奉仕で埋められていました。それだけ阿部先生のロータリーへの思いと職業奉仕にかけた情熱の深さがひしひしと感じられる思いで感慨深く読み漁ったものでした。

この引き継いだ数冊の冊子の中で、最も印象にのこったものはロータリー研究の第一人者でもある中央大学法学部教授の小堀憲助先生がリーダーとなって全国の指導的立場にあるロータリアンを対象に勉強会の組織を作った千種会(ちぐさかい)という組織です。この会はキャリアのある会員をご存知のことと思いますが、ロータリーを正しく普及させるために研修を積みながら全国に千の種を播こう、この種はやがて数倍の芽となって広がっていくことを目的とする、というものです。この千種会の各地での講演や研修記録の中で、ロータリーの奉仕概念を作り上げたアーサー・シェルドンにふれています。シェルドンはシカゴクラブ創立の三年後の1908年に入会するのですが、彼は1936年の死に至るまでシカゴクラブや国際ロータリーでの会長、理事といった役職に一度も選任されなかったのは、彼は奉仕概念のみの推進者であって、クラブ親睦を一切忘れていたからだと言われています。ロータリーは奉仕家の集まりとはいえ、ポール・ハリスのロータリー創設の第一の動機は「友人が欲しかった」「淋しかったから」であります。シェルドンはこのことを忘れ奉仕概念のみに奔走し一時はシカゴクラブ崩壊の危機まで招いたのですが、やがてこの奉仕概念はクラブ奉仕から国際奉仕へと四大奉仕の確立に至るまでの発展を遂げたわけでありました。

小堀先生は親睦より出発し、それを奉仕につなげていく「ロータリーにあっては奉仕家はまず奉仕のギアを回してはならない、先に親睦のギアを回してその動力を奉仕のギアに伝えなければならない」と、また親睦と奉仕をトラックに例えると、親睦はエンジン、荷台に積むのが奉仕です。従って奉仕をたくさん積み込んでもエンジンが回らなければ車は動きません。まずはエンジンをスタンバイさせ次に奉仕を荷台に積み込み、そして各種の奉仕へと出発するのです。このことがロータリー独特の奉仕理念なのです。このように協調しています。

余談になりますが、奉仕について考えてみましょう。世の中には金銭的奉仕、労働的奉仕、その他さまざまな奉仕があります。これら奉仕のみをするのでしたらロータリーに入らなくてもいくらでもできます。しかしロータリーの奉仕は単に奉仕のみをする団体ではありません。後ほど触れますが、ロータリーではクラブ奉仕、親睦と奉仕さらに例会と奉仕といって必ずクラブの例会に出て、親睦を深めそして自分を高めることが前提です。このことにより質の高い奉仕が実践されるのです。私は以前小学校の通学路のゴミ拾いの話をしました。当初は子どもたちに気持ち良く通学してほしい、犬の糞やタバコの吸い殻を捨てやがって、始めたころはそんな気持ちで毎日拾っていました。しかし次第にその気持ちは薄らいで行き、終わるととても気分が良いのです。自分の心が満たされるのです。そして奉仕とは自分のた

めなのだ、自分を高めることなのだということに気が付きます。また金銭的奉仕についても同じようなことが言えます。そのお金の使われる先を考えると、なんと人件費や必要経費がほとんどだという事実を知ると、何とあほらしい、ということになります。でもそれは違います。寄付をする人は寄付そのものに意義を感じなければいけません。例えそのお金がどのように使われようと、いったん寄付者の手を離れた以上関知する必要はないのです。寄付をすることが自分を満足させ、心を豊かにさせ、自分を高めることにつながっていくのです。従ってロータリーの奉仕は、クラブを例会をそしてそれにより得た親睦を次第に自分のものにしていく、その心がわかった時にロータリアンとしての奉仕が始まるのです。奉仕とはお金のためでもなく、人のためでもなく、社会のためでもない自分のためです。自分を高めるための手段に過ぎません。それが感じられた時こそ次元の高い、自己を超越した心の豊かさが感じられるものと確信いたします。

次に2008～09年度に地区職業奉仕セミナーが開催されました。この時の講師に私の尊敬する伊丹RC・PGの深川純一さんと尼崎西RC・PG田中毅さんのお二人の講演を聞きました。その中で深川純一さんは職業奉仕について次のように述べています。元来職業というもの、私達が生きていくための所得を得るための手段でありますから、これは自分のためのものであります。一方奉仕というのは世のため人のために何かをすること、自分以外の人のためのものです。この様にエネルギーの方向が全く正反対の二つの言葉を一つに合体させているわけです。要するに所得を得るために行動する時の心、すなわち金儲けの心と、世のため人のために奉仕する時の心とは、全く次元を異にしているわけです。ところがロータリーは職業を営む心も、奉仕の心も、共に同じ一つの心、つまり金を儲けるために考えるエネルギーと、世のため人のために考えるエネルギーとは、その向かっている方向は異なりますが、その行動を起こす元になる心は一つの心だと考えるのです。

このことを言い換えますと、世のため人のために奉仕をする心をもって職業を営むべし、と説くのです。すなわち倫理的な金儲けをする、ということです。そこで私達は倫理の問題を考えると、人間の行動パターンを考えてみる必要があります。それは「打算の世界」と「愛情の世界」に大別できます。打算の世界とは人間が等価交換の原則のもとに、常に何らかの価値を求めて、打算によって行動する分野のことです。愛情の世界とは、貨幣価値などでは計ることのできないほど価値のある世界、そこには一切の打算が無く、限りなき愛情があります。この価値は計り知れないもの、と言わなければなりません。打算の世界では等価交換が終了するまでは人と人の関係は続けられていますが、いったん交換が終了すると、その人間関係は貸し借り無しに精算されてしまいます。従って職業奉仕というのはこの愛情の世界の考え方をもって、打算の世界をコントロールしていこう、という考え方、すなわち愛情を持って職業をコントロールしていこう、という考え方です。これが「職業奉仕の根本原理」なのであります。

愛情の世界は人間関係が精算されないで、いつまでも尊重されていく世界です。そのような関係の中から尊重と信頼が生まれてくるのです。そして実業家の場合はさらに信用が発生するのです。尊敬と信頼そして信用があるからこそ実業家は長期的に安定した経営をすることができるのであり、世の中の成功した実業家は、必ず愛情の世界の原理をもって、自分の企業をマネージし

ているのです。要するにロータリーは倫理運動の立場から愛情の世界に生きる心、すなわち世のため人のための心をもって職業を営んでいる結果として「信用」という保護膜に包まれて、長期的に安定した利潤を着々と獲得する強靱な体質の企業を作り上げることができたのです。その「原理の総体を職業奉仕」と呼んでいるのです。この職業奉仕の根本原理をいかにして実践するのか、という心構えについて述べますと、職業奉仕とは職業を倫理的に営むべし、ということです。「職業を倫理的に営む」というのはロータリアンがすべての生活関係において、自分の行動に愛を込めるということです。

さて、これまでは主に深川純一さんの理論を参考にまとめてみました。深川さんはロータリーの奉仕理念は「親睦と奉仕」また「職業奉仕」いずれの親睦、職業をとっても自分のためのという内なる力の結集であります。一方奉仕とは自分以外の世のため社会のため、という外へのエネルギーの放出であります。この相反する力の結集を生み出す心は一つであり、この心の調和がロータリー独特の奉仕理念なのです。少々難しい表現になりましたが、私は深川純一さんのこの理論にゾクゾクする感動を覚え、自分なりにロータリーの神髄これにあり、これこそロータリーの奉仕団体たる由縁であると感じているところであります。

結びになりますが、ジェルドンの職業奉仕理念をまとめてみたいと思います。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みられる特徴を、サービスと名付けました。まず販売する商品や提供する技術の品質が高いことが大切です。適正な価格で品物や技術を顧客に提供することも大切です。オイルショックの時に品薄に乗じて法外な価格を設定し、マーケットが正常に戻った時、誰からも相手にされなくなった例は記憶に新しいことです。いつでもどの場所でも、顧客がリーズナブルだと感じる価格を設定することが必要です。

事業所においては経営者、従業員の接客態度もサービスです。つっけんどんな態度を取られていると二度と行きたくなくなるものです。十分な品揃えもサービスです。公正な広告もサービスです。取り扱いの商品に対する知識も大切です。最近のように異業種への転向が盛んな時代では商品知識も不十分なまま、単に売りっぱなしにする店もかなりあるようです。商品のアフターフォローも大切です。いつでも自分の店で売った品物に対しては常に責任を持つことが大切です。このようなことを総称して彼はサービスという言葉を使ったのです。このようなことが守られている店には、もう一度行ってみよう、友人を紹介しよう、そしてリピーターが再三訪れることより事業が発展します。例え一時的に客が集まったとしても、その客が一回来たきりで愛想を尽かし、二度と訪れなかったらその店は必ず衰退します。これは製造業であろうと、小売業であろうと、医者であろうと同じです。このことは現在でも立派に通用する心理であります。シェルドンの職業奉仕理念はこのことを理詰めに説いているのです。

――まとめに職業奉仕とは――

- ・自らの企業経営を優先するのではなく、自分の職業を通じて社会に貢献することです。
- ・事業を営むことは、経営学という科学(学問)を実践することです。従って、科学的・合理的な企業経営の方法です。
- ・顧客の満足度を最優先した事業経営の方法です。
- ・すべての職業は尊重と信頼を生み、そして信用が発生します。これらを作り出す企業経営の原理、この原

の総体なのです。

- ・職業を道徳的、倫理的に営むことです。

――従って職業奉仕とは――

- ・事業を営むための具体的な手段や方法ではなく、「思想」であり「精神」なのです。
- ・いわゆる He profits most who serves best. 「最もよく奉仕するもの、最も多く報いられる」であります。

■閉会点鐘：戸澤会長