



ロータリー:
変化をもたらす
イアン・H・S・ライズリー
国際ロータリー2017-18年度会長

第2510地区 第11グループ

函館東ロータリークラブ会報

第2944回 6月12日(火)

- 例会場／ホテル函館ロイヤル TEL(0138)26-8181
- 例会日／毎週火曜日 12:30~13:30
- 事務所／ニチロビル4F TEL(0138)23-3870 FAX(0138)22-2251
- 会長／田中治 ●副会長／小野孝良 ●会長エレクト／佐藤美子
- 幹事／石畠弘樹 ●副幹事／三輪生治
- 友好クラブ／長崎東ロータリークラブ

ロータリーの心を取り戻そう
2017 ~ 2018 年度 会長 田中 治

◆本日のプログラム

「田中・石畠丸 帰航記念」

夜間例会 於:ホテル函館ロイヤル

◆次週のプログラム 6月19日(火)

「理事・委員長退任挨拶」

第2943回例会 2018年6月5日(火) 天候 晴

月間テーマ ロータリー親睦活動月間

■ロータリーソング 奉仕の理想

■司会 田中 治 会長

■ゲスト

第2510地区 職業奉仕・基本理念委員会
委員長 玉井 清治氏 (函館亀田RC)

■今月の誕生日

3日 長谷川会員、6日 小川会員

■今月の結婚日

3日 松井会員、9日 五十嵐稔会員

■ビジター

函館五稜郭RC
田嶋 英人氏



■会長報告

1、6月2日(土)函館五稜郭RCのポリオ撲滅チャリティコンサートに行ってまいりました。
2、財界さっぽろ6月号に函館東RCが掲載されました。

■委員会報告

1、親睦活動委員会

■幹事報告

1、本日午後6時よりホテル函館ロイヤルで第5回クラブアッセンブリーを開催いたします。又、8日はHAKODATE海峡の風にて、現年度理事会を午後5時30分より、新年度理事会を午後6時より開催いたします。

2、他クラブ情報：8日(金)函館五稜郭RCは自主休会、20日(水)函館北RCは夜間例会となっております。

「アーサー・フレデリック・シェルドン」

第2510地区 職業奉仕・基本理念委員会

委員長 玉井 清治氏 (函館亀田RC)

本日も今年度3回目のスピーチにおじゃまいました。

1回目は8月8日「四つのテストの実像」

2回目は2月20日「千古不易の理念 奉仕の理想」です。そして、今回は職業奉仕の原点ともいいうべき「アーサー・フレデリック・シェルドン」についてお話をさせていただきます。

さて、「わかりづらい」といわれております職業奉仕ですが、わからないのは当然です。なぜなら職業とは利益を追求することであり、利己です。奉仕とは見返りを求めない行為であり、利他です。この相反するエネルギーの逆方向の単語を日本人として理解できるはずがないことはあたりまえのことですし、訳し方は人それぞれです。

ロータリーに最初の奉仕理念を提唱したのはアーサー・フレデリック・シェルドンです。そこでまず最初にシェルドンの奉仕理念とはどんな考え方なのかについてお話をしたいと思います。

職業奉仕とは科学的かつ合理的な企業経営方法のことであり、シェルドンの職業奉仕理念に則った企業経営をすれば、継続的に最高の利益が得られることを証明する実践理論でもあります。

他の奉仕活動の受益者はロータリアン以外の人たちですが、職業奉仕の受益者はロータリアン自身なのです。そしてそれを端的に示したモットーが He profits most who serves best のことです。

職業奉仕の理念がどのように構築されていったかについて、時系列を追ってお話ししてみたいと思います。



どういう環境の下にロータリーができたかということを、考えておく必要があります。

ロータリーが設立された当時のシカゴは、極端な資本主義が花開いた時期であり、過度の自由競争の下で、法律にさえ触れなければ、どんなこ

ロータリーの心を取り戻そう

とをしてでも、お金を儲けた者が勝者だと言われていた時代でもありました。大都会の中でお互がライバル同士として、足を引っ張り合いながら死に物狂いで生きていこうと努力していった、凄まじい競争社会でした。

ポール・ハリスは、かつてない公衆便所設置の社会的な奉仕活動には成功したものの、ロータリアンに対する求心力となる理念を確定するのは難しい作業でした。当時のロータリアンの大部分は、親睦と事業の発展のためにロータリーに入ってきたわけで、そのための具体的手段である物質的相互扶助を廃止したら、ロータリアンになったメリットはなくなるわけです。ポール・ハリスは創始者としての才能はありましたが、残念ながら、理念の提唱には非常に疎かだったので、ポスト物質的相互扶助となる新しい考え方の提唱者をスカウトする必要がありました。それがアーサー・フレデリック・シェルドンです。

シェルドンは1868年の生まれで、ミシガン大学の経営学部のマスターコースを首席で卒業した秀才です。彼はそこで販売学を専攻しました。

図書の訪問販売の成績があまりにも良かったために、百科事典の販売権を得て、最終的には出版業務まで任されるようになりましたが、彼はその仕事を止めて、販売学を教えるために、1902年にシェルドン・ビジネス・スクールをシカゴに開校します。そして1908年にシカゴ・クラブに入会するわけです。

彼は「ビジネスとは、販売学という科学である。私は、販売学の中のサービス学について、皆さんにお話をしたい」と述べています。科学には、必ず法則があります。つまり販売学は科学だから必ず一定の法則があり、その法則を守れば、必ずいい結果が得られる。即ち、原因結果論を説いたわ

けです。全ての結果は原因があって生まれ、原因があれば必ず結果が得られるということです。そして1913年の論文の中で、「小さなサービスをすれば、小さな利益しか得られないが、大きなサービスをすれば、大きな profits 利益が得られる」と、はつきり言っています。

このシェルドンが言っている profits は、あくまでも金銭的な利益のことであり、精神的なものは全く含まれていません。何故ならば、如何なる手段を弄しても大金を儲けることを夢見ている当時の人たちに対して、幾ら精神論を説いても聞き入れられるはずもなく、シェルドンは従来の方法に代わって、経営学の立場から、科学的かつ合理的に事業を発展させる方法、すなわち金を儲ける方法として、職業奉仕の重要性を説いたわけです。

日本人は、儒教や東洋的な発想から、profitsを精神的なものと解釈する傾向がありますが、シェルドンは決してそうは言っていないのです。シェルドンが説く科学的な販売学を実践すれば、必ず事業の継続的発展が約束される。その根底となる考え方を私たちは職業奉仕と呼んでいます。

当然の事ながら、このシェルドンが提唱した職業奉仕の理念は、21世紀のビジネスにも充分通用します。ただ問題は、派出的な奉仕活動である国際奉仕や社会奉仕の活動に専念するあまり、ロータリー運動の本質である職業奉仕を忘れたり、勝手な解釈をしていることがあるのです。職業奉仕を基本問題だとすれば、社会奉仕や国際奉仕は応用問題みたいなものです。たしかに応用問題は発展性や意外性もあって面白いので、そればかりやって、基本を忘れてしまい、それがロータリーの魅力を失わせる大きな原因になっているように思えるのは私だけでしょうか？

本日はご清聴誠にありがとうございました。

■ニコニコボックス

田中会長、石畠幹事、五十嵐稔会員、三輪会員、松山会員、吉川会員、中川会員、佐藤真一会員、高野会員、野呂会員、佐々木会員、佐藤雄喜会員、小川会員 玉井地区委員長、卓話宜しくお願ひします。

宮崎あけみ会員、戸嶋会員、森元会員、今井会員、佐藤美子会員、五十嵐正会員、新保会員、平井会員、小野会員、國谷会員、宮崎徳三郎会員 月初めです。

黒島会員 次年度、五稜郭クラブ田嶋ガバナー補佐を宜しくおねがいします。

原会員 会長、幹事あと1ヶ月がんばって下さい。

松井会員 結婚のお花ありがとうございました。

杉谷会員 暖かくなつて来ましたネ！

■出席報告

- 6月5日(火) 会員45名中 出席34名(免除1名)
- 5月22日(火) 75.00%

市内他クラブ プログラム

6月13日(水)	函館北RC	卓	話
6月14日(木)	函館RC	卓	話
6月15日(金)	函館五稜郭RC	卓	話
6月18日(月)	函館亀田RC	卓	話

◆テレフォンサービス 26-3170 ◆

(株)函館フーズプランニング
魚まさ五稜郭総本店

高野 信子 会員 本町4-7 電話 53-1146

ホンダプリモ西函館(株)

杉谷 保子 会員

大縄町22-2 電話 42-2838