

# 堺フェニックスネット例会

SAKAI PHOENIX Rotary Club

## 四つのテスト

～言行はこれに照らしてから～

2017 - 2018年度

- |                 |        |        |
|-----------------|--------|--------|
| 1. 真実かどうか       | 地区ガバナー | 岡本 浩   |
| 2. みんなに公平か      | 会 長    | 仲峯 豊   |
| 3. 好意と友情を深めるか   | 幹 事    | カスムニアズ |
| 4. みんなの為になるかどうか |        |        |

堺フェニックスネット例会事務局

〒590-0021

堺市堺区北三国ヶ丘町1-1-16 C-17

TEL 072-227-4900 / FAX 072-227-4991

例会日 毎月15日より次月14日

ホームページより参加下さい。

<http://www.sakaiphoenix.com>

メールアドレスにて返信ください。

[sakai.phoenix.1997@gmail.com](mailto:sakai.phoenix.1997@gmail.com)

## 第1回ネット例会

2017年8月15日

### 2017-18年度 第2回ネット例会式次第

開 会 点 鐘	会 長	仲 峯 豊
R I 会 長 換 拶	会 長	イアン ライズリー
クラブ会長 換 拶	会 長	仲 峯 豊
クラブ幹事 換 拶	幹 事	カ ス ム
炉辺談話総集編	第2回	
皆 様 の ペ ー ジ		
閉 会 点 鐘	会 長	仲 峯 豊

2017-18年度 第3回ネット例会ご案内

9月15日より 1カ月間

## シェルドンとポール・ハリスの出会い

ポール・ハリスが、いつアーサー・フレデリック・シェルドンと会ったかについては記録がありません。1905年か1906年であったかもしれませんが、確かに言えることは1907年より遅くはないということです。なぜかといえば、1908年1月にアーサーは世界で唯一のロータリークラブの会員になったからです。(中略)

二人とも、いかに急速に友情が深まったかについて話してくれました。混雑して荒々しくて騒々しい町で彼らは善きことを為すために大学で訓練された若者でした。

「シェルドンは私たちの仲間についてつけの人だった」。ポールは、彼の没後に出版された『ロータリーへの私の道』の中で書いています。

「彼は販売技術の学校を創立したが、その理念は・・・職業の成功は奉仕を与えるか否かにかかっている。そして職業というものは、それにかかわるすべての当事者が、その取引によって利益を得るものでなければ正当化されない・・・というものだった。

シェルドン博士は職業における私たちの奉仕の責務について、よりはっきりと理解を得させてくれた。私たちは「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」というスローガンをもたらしてくれたことに対し彼に感謝しなければならない。」



ROTARY : MAKING A DIFFERENCE 2017-18年度 RI会長 イアン E・S ライズリー

# ロータリー：変化をもたらす



# 会長開会点鐘



ネット例会を開会致します。



## 故サム・オオリ氏を称えるポリオ基金

サム F. オオリ氏は、2018-19年度国際ロータリー会長に選出され、アフリカ出身では2人目、ウガンダ人としては初の会長となる予定でした。しかし、7月13日、手術後の合併症により、76歳で逝去されました。 [Read more >](#)

サム F. オオリ氏は、2018-19年度国際ロータリー会長に選出され、アフリカ出身では2人目、ウガンダ人としては初の会長となる予定でした。しかし、7月13日、手術後の合併症により、76歳で逝去されました。

ウガンダでは、オオリ氏が地区ガバナーを務めた1988年同時、クラブ数は9でしたが、今日では89クラブにまで成長しており、これはオオリ氏の尽力によるところです。

ロータリアン、ジョン・スマージ氏とオラインカ・ハキーム・ババロラ氏の追悼記事

オオリ氏は、チャック・ケラー会長の年度(1987-88年度)に地区ガバナーを務めました。この年、世界ポリオ撲滅推進活動(GPEI)と最初の募金キャンペーンが始まりました。アフリカ地域ポリオプラス委員会ならびにインターナショナル・ポリオプラス委員会委員として、オオリ氏は揺るぎない善悪の観念をロータリーで貫き、これは同氏がCEOを務めたInstitute of Corporate Governance of Ugandaやそれ以前に勤務したアフリカ開発銀行での仕事でも同様でした。

オオリ氏は、レスター大学から労働法の修士号、カリフォルニア・コースト大学から経営管理の学士号、ハーバード大学ビジネススクールから経営管理の修士号を取得しています。

ノラ夫人との間に、アドリン・スティーブンさん、ボニー・パトリックさん、ダニエル・ティモシーさんの3人の息子さんと、3人のお孫さん(ケイトリンさん、サムさん、アダムさん)がいます。お悔やみは、ノラ夫人宛てに郵便(Mrs. Norah Agnes Owori, c/o Institute of Corporate Governance of Uganda, Crusader House, Plot 3 Portal Avenue, Kampala, Uganda)またはEメール([sam.owori@rotary.org](mailto:sam.owori@rotary.org))でお送りいただけます。

ロータリーのポリオ撲滅活動に尽力したオオリ氏を称え、「The Sam F. Owori Memorial to Polio」基金が設立されました。ご寄付は、[こちらのページ](#)から、「Sam F. Owori Memorial to Polio」をお選びください。

# 会長ご挨拶 仲峯 豊



ようこそ！

ロータリアンの皆様、堺フェニックスネット例会にご参加いただき感謝申し上げます。まだまだ残暑厳しい日が続きますが、元気いっぱい開催して参りたいと思います。

2016年規定審議会で改定されたロータリークラブ定款を読むと、クラブの浮沈は細則に懸っているように考えられます。それは、クラブ独自の細則を創らなければならないからです。クラブの活動は、クラブが自由に規定することができますが、その結果はクラブの責任になっているからです。

いずれにせよ、クラブに「柔軟性」を与えるとは、厳格な品位を求める方向でも、安易な緩和の方向でも、柔軟に多様性を認めることではないでしょうか。「クラブの独自性を明らかにする細則」を作成するに際して、クラブ定款はその自由を許容するように改定されているように考えられます。

「伝統的な日本のロータリー文化」「かく在るべきという姿」を順守しようとするクラブにとって、こんな良い機会はありません。

何の制約もなく思うままに、クラブの理念を実践行動に移す具体的な手段を規定することができます。それは、決して郷愁的懐古的なものであってはならず、「伝統的な日本のロータリー文化」「その誇り・ステイタス」を基盤として、現代社会に適合した手法を定めた、立派なクラブ細則を創作しなければなりません。

そのクラブ定款・細則の基本は何か？

当然にロータリークラブの基盤となっているのは、会員自ら奉仕に使っていただきたいとの会費に集約されます。

「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」との原点を胸にロータリアン皆様が日々活動されています。

やはり集められた会員からの浄財を如何に奉仕の為に使っていか。

集まった会費は、理事会にて厳正に利用方法を考え、会員皆様にご納得いただける利用方法を考えねばなりません。

(会費を寄付金として集まったから何に使おうと勝手だ、との考えはロータリアンとして大変恥ずかしい考え方です。)

その為に運営費、事務所経費等は出来るだけ経費節減に努めなければならない時が来ています。

大事な会員皆様からの会費を有効に利用するため、今後のロータリーは、クラブの中枢機関である理事役員の皆様が責任をもって真剣にクラブ運営を行わなければならない。もっとクラブの独自運営が重要になり会員皆様が責任をもって運営を行わなければならない時期が来ていると思う次第です。

以上ご清聴ありがとうございました。

# 幹事ご挨拶

# カスミアズ・アドラフマン



ロータリアンの皆様こんにちは。  
第2回目のネット例会、ご参加ありがとうございます。  
全国のロータリアンの皆様どうぞ気楽にご参加ください。

尚ネット例会にご参加頂いたロータリアンの皆様には一切メーキャップ費用等はありません。

ご参加頂いたロータリアンの皆様からメールでご要望、講評、感想文、卓話等をどんどんお寄せ下さい。次回のネット例会に掲載させていただきます。

必ず返信メールにてメーキャップカードを発行させていただきます。

また堺フェニックスRCのホームページもお楽しみください。

クラブ会員の皆様は近況をお寄せください。

皆様で楽しく、為になるネット例会にしていきたいと思えます。

何卒、皆様のご協力で、今後も素晴らしいネット例会になる事をご期待をしてご挨拶に返させていただきます。

ありがとうございました。

8月のロータリーレートは1ドル111円です。

# 炉辺談話総集編

No. 2

# ロータリーの原点を探る

ロータリーに奉仕という概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。

彼はミシガン大学経営学部のマスター・コースで、当時としては革新的な分野であった販売学を専攻しました。

その学問と自らの経験を基本として、1902年にシェルドン・ビジネス・スクールを設立して、修正資本主義を取り入れた、20世紀の経営学を教えました。

19世紀から20世紀の初頭にかけては、資本家が大きな利潤を生むために労働者が劣悪な環境の中で働かなければなりません。資本主義のもたらすこれらの社会矛盾や害

悪を緩和し、かつ克服するために考えられたのが修正資本主義です。政府が公共事業などで失業者を減らしたり、法律などで公害をもたらす資本の活動などを規制したり、

従業員の福利厚生を図ったりして、これらの矛盾を和らげていかなければなりません。この考え方は19世紀末からありましたが、現実には実施されたのは世界大恐慌後のことでした。

シェルドンは継続的な事業の発展を得るためには、自分の儲け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という意図を持って事業を営むべきだと考えました。

また利益を独占するのではなく、従業員や取引に関係する人たちと適正に再配分することが継続的に利益を得る方法だと考えたのです。

すなわち当時からすれば、来るべき修正資本主義を先取りしたアーサー・フレデリック・シェルドンの奉仕理念は極めて斬新な考え方であったと言えます。

1908年にシカゴ・ロータリークラブに入会したシェルドンは、その考え方をロータリーに導入し、1911年に、当時のロータリークラブ連合体が、そのままロータリーの奉仕理念として採択し、さらにその考え方は職業奉仕となって現在に至りました。

私の主観に満ちた解説をする前に、シェルドンの幾つかのスピーチ原稿の中から、彼の考え方を抜粋してご紹介したいと思います。

人生は海のようなものです。ギブ・アンド・テークの絶え間ない潮の満ち干が、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、種を播く時期が、収穫に先行するのと同様に、与えることが、受け取ることに先行しなければなりません。利益を得る経営学は、奉仕を与える経営学でもあります。

今日、全世界にわたって広範囲に拡がっている経済的、社会的な混乱の原因は、人類の大部分が、人間関係の基本的な法則を破ろうとしているからです。私たちは人類として、与えるのではなく、得ようとしています。それは結局、人類すべてを破滅させるか、少なくとも文明を破滅させて、精神的な暗黒時代に逆戻りさせること無しには済まないのです。

ロータリー哲学は財産権の敵ではありません。ロータリー哲学は、社会が組織化されている今日、金を持つことが正当かつ必要であり、将来もずっと続くことは確かだと言っているのです。

金銭は、価値の万国共通の象徴であり、事実、物質的な富は、人間の奉仕または頭脳や心や手足などの人間の力の集積を表すのです。

私たちは、生存するための三つの基本的な必要条件、衣食住を調達する手段として、金銭を持つ必要があります。人間がただ生きているだけではなく、本当に生きていくためには、衣食住以上のものが必要です。本当に生きるために、人間は文化という装いを持つ必要があります。そのためには金銭が必要です。ロータリー哲学は、交換手段としての金銭の必要性を完全に認め、財産権や正当で公正な政府を否定したり、何らかの方法で崩壊させたり破壊しようとする、如何なる哲学とも妥協しないのです。

その一方で、ロータリーは、すべての個人やすべての会社が稼ぎ出す金銭は、原因ではなくて結果であることを大胆不敵に宣言します。公正に稼ぎ出した金銭は、奉仕の実践の対価として支払われた賃金なのです。従って、原因に遡って推論すれば、奉仕すなわち有用性が、商工業会社の存在理由であるばかりでなく、あらゆる人間活動の存在理由であることが判るのです。

今仮に、世界中の靴の製造に関するすべての人が、大会に集ったとしましょう。更に、靴の製造に使われるすべての機械類や、靴の製造技術に関するあらゆるデータが、ここに集められたとしましょう。

この大会の会議中に、地震が起こって、すべての人間の命と、すべての機械と、そこに集ったすべての記録が破壊されたと仮定しましょう。突然、地球上には、靴の製造技術に関する知識を持った人間はいなくなり、機械も、記録も全くなり、靴の製造技術は、突如として失われ、われわれの前から全ての履物は姿を消してしまうのです。

この出来事によって、人々は初めて、靴屋という事業は靴を売って金儲けをしているのではなく、靴屋という職業を通じて社会に奉仕している事実気付くのです。当然のことながら、これと同じ事例は、帽子や服や住居や食物や、その他人間のニーズや快適さや贅沢のために提供されるすべての職業に当てはまるのです。

現在、100人の人に「なぜ、あなたはその職業に携わっているのですか」と質問したら、95人の人は「金儲けをするため」と答えるに違いありません。しかし、それは正解ではありません。事業を営んでいる人の95パーセントが、事業に失敗する根本的な理由は、「金儲けをするため」に事業を営んでいるからなのです。事業が存在する唯一の正当な理由は、自分の事業を通じて社会に奉仕すること、即ち、奉仕の実践をするために事業をしているのです。

ロータリー哲学の予測によれば、世界は、歴史上、最も長い生産期に入ろうとしています。この予測は、生産と適正な分配を通じて世界に奉仕することが、すべての利益を保存する最善の道であるという事実を認識することです。

1. 自然的義務と責任の履行を通じた、従業員に対する雇用主の奉仕と、従業員に対する責任。経済的義務だけではなく、道徳的義務や教育的義務の履行。
2. 仕事の正しい質と仕事の正しい量、家庭や事業上や市民としての行動の正しいモードを通じた、雇用主に対する従業員の奉仕。
3. 雇用主と従業員の合同チームから、商工業関係者や一般購買者等の第三者に対する奉仕

これが、すべての人たちに対する平和と力と豊かさへの道なのです。

雇用主は忘恩的な行為が起こっても、自らの経済的、人間的関心、教育的義務のすべてを実現させましょう。雇用主がそうするのは、そうした方が勘定に合うからでも温情主義的な方法だからでもなく、正しい方法だからです。そうすれば、建設的な反作用がすぐ、始まるでしょう。経済的義務に関しては、恐怖とか感情によって、奉仕の価値以上のものを支払うのではなく、その価値に見合う額を支払ってください。なぜならば、そうすることが正しいからです。

現在、労働者は極めて利己的です。しかし、仕事の量を減らして、同時に、多くの賃金を得ようとする個人や個々の組織は、火力を減らして、熱を増加させようとする人に似ています。それは自然の法則に合いませんし、うまく機能することもできません。自然の法則を破ろうとする組織は、個人と同様に、自らを破滅させるのです。一方、私たちは、「無知こそ私たちの唯一の罪。」であることを知るのであります。現在、そして過去における労働者と資本家、および資本家と労働者間の罪は、すべて自然の法則に対する無知が原因です。しかし、「労働者」は古い時代ほど無知ではありません。今日では、非常に知的であり、この自然の法則の実態を理解し、時期を逸しないうちに、崇高な奉仕を開始することでしょう。

私たちの従業員が、自らを忘れていたという世界的な問題に、そんなに絶望することはないのです。すべてのロータリアンの事業は、それが存在する地域社会における道しるべとして、雇用主から従業員へ、従業員から雇用主へ、また労使双方が一体となって会社から顧客に対する、すべての自然的義務、債務、責任を遂行する光を当てなければならぬのです。商工業の顧客こそが、結局のところ「ビッグ・ボス」なのです。彼らが私たちを拒否すれば、私たちはすべて仕事を失うのです。

シェルドンの考え方は次の二つに要約されると思います。

その一つは**職業に関する考え方**です。自分の儲け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という意図を持って事業を営めば、結果として継続的な事業の発展が得られるという思考です。彼は商取引において、顧客に対して優れた奉仕をすることが、持続性を保ち、従って利益を累進的に与えてくれる顧客を確保するための唯一の方法であると述べています。

シェルドンは、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見られる特徴を、サービスと名づけました。販売する商品や提供するサービスの品質が高いことが大切です。特に食品の場合には味覚に加えて安全性が重要なポイントになります。

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とき、誰からも相手にされなくなった例などは、記憶に新しいと思います。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。ただし付加価値の高い商品には高い価格がつくことは当然です。

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。つっけんどんな態度をとられると、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、商品知識も不十分のまま、単に売りっぱなしにする店が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。いっぺん自分の店で売った品物に対して責任を持つことが大切です。こういったものを総称して、彼はサービスという言葉を使ったのです。

こういうことが守られている店には、もう一度行ってみようという気が起こりますし、親しい人を紹介しようという気も起こります。一現さんだけを相手にしていたのでは、事業の発展は望めません。リピーターが再三訪れるからこそ、事業が発展するのです。たとえ一時的に客が集ったとしても、その客が一回来たただけで愛想を尽かし、二度と訪れなかったら、その店は必ず衰退します。これは製造業であらうと、小売業であらうと、医者であらうと同じです。

これは現在でも立派に通用する真理です。シェルドンの職業奉仕理念は、このことを理詰めにして説いているのです。

もう一つは**人間関係学から見た利益の適正な再配分**です。私たちがロータリアンの身分を保っているのも、ロータリーの会合に出られるのも、ひとえに自分の事業が上手くいっているからです。これは、事業主の力量によるところが大きですが、会社で働いてくれている従業員、事業所に色々な品物を納めてくれている取引業者や下請け業者、事業所から品物を買ってくれる顧客、さらに、その事業が、その町の中で普遍的に営んでいけるのは同業者がいるおかげであることを忘れてはなりません。

事業主を取り巻く全ての人たちのおかげで事業が成り立っていることを考えるならば、得た利益を、事業主が一人占めするのではなく、事業に関係する人たちと適正にシェアをしながら、事業を進めていけば、必ずその事業は発展していくはずで、そのような経営方針を採用して事業が発展していく様子を、自らの事業所をサンプルとして実証すれば、同業者の人たちは、その事業態度を真似るに違いありません。そうすれば、業界全体の職業倫理が上がっていくというのが、He profits most who serves bestのもう一つ意味です。

この考え方は今も昔も変わらない真理です。

# 〔ご参加頂いたロータリアン様の声〕

ロータリアン皆様の声を掲載させていただきます。  
次回からよろしくお願い致します。



ROTARY: MAKING A DIFFERENCE  
ВОЛОНТЕРИ: ДЕЛАЮЩИЕ РАЗНИЦУ



Rotary 

# 会長閉会点鐘



ネット例会を閉会致します。  
ご参加ありがとうございました。