

会



報

THE ROTARY CLUB OF TSURUOKA

第 62 回 例会

1960年8月30日(火) 晴(会場29℃)

次 回 例 会

9 月 6 日

卓話予定 題 未 定

佐藤貞吾君(幹事)

出席報告 谷口出席奨励委員長

本日の出席	会員数	35名	欠席者	今回より広瀬(謙)君病気に付退会		
	出席数	31名		津田君, 菅原君, 齋藤君, 三浦君 以上4名		
	出席率	88.57%				
前回の修正	前回出席率	83.33%	メーカーアップ	広瀬(健)君	仙台 RC	23日
	修正出席数	3名		安藤君	山形 RC	24日
	確定出席率	91.67%		手塚君	東京西 RC	25日

司 会 小 花 会 長 (点 鐘) ソ ン グ 奉 仕 の 理 想

報告及び連絡

小花会長より

1 会員退会の件

会員広瀬謙次君は、病気の為当分静養を要する趣で、かねて退会を申出でて居りましたが今回理事会に諮りましたところ事由やむを得ないものとして同君の退会を承認することになりました。但し、同君の職業分類は健康回復後再入会出来る様、当分の間充填しないことに致しましたから御諒承御願います。

鶴岡ロータリー・クラブ

事務所 { 山形県鶴岡市三日町
鶴岡商工会議所内
(TEL 123-1563)

例会日 火曜日
例会場 ひさごや
(TEL 707)

2 本年度予算について

理事会に於て承認された本年度の予算書を各項別に詳細説明しました。本年度は、ロータリーアン誌及びロータリーの友の購読代金は各会員の負担となりましたから御諒承願います。

尚、今後会費、雑誌代等は、会計処理上半半ばに徴収することに致しますから併せて御諒承下さい。

3 才350地区の前年度決算報告書及び剰余金配分方法に付説明

第352地区へ剰余金配分額は143,900円となりました。

4 トラベラーチェックについて

8月9日の例会に於けるゲストのポーロさんの卓話の中にトラベラーチェックの事がありました。このことについて当クラブ会員である同銀行金井頭取の御調査によれば、ポーロ氏は別の要件で庄内銀行に来たことはあるが、トラベラーチェックに関しては、庄内銀行は同氏より其の提示を受けたこともなく、従つて支払をお断わりしたこともない由で、ポーロ氏はほかの銀行にトラベラーチェックを交換に行つたのを庄内銀行と思い違いをしていた事がわかりました。尚、念の為ですが、トラベラーチェックを取扱い出来る銀行は外国為替専門の東京銀行の外、都市銀行と極めて一部の地方銀行だけで本県内では何処の銀行もその取扱いは許可されていない由ですので併せてお知らせ致します。

佐藤（貞）幹事より

1 海外関係

西ドイツ、フランクフルトRCのパナー披露、小花会長が同クラブを訪問せる際贈呈を受けたもの。

2 他クラブよりの通信

1) 国際ロータリー加盟承認、栃木県大田原RC

2) 例会報到着、鹿児島、芦別、東京、三沢、酒田各RC

3) 9月末の連合年次大会に於ける宮城拝観は9月29日午後2時から（申込書に9月28日とあるのは誤り）行はれる旨同大会委員長より通知ありましたから参加の方は御含み願います。

4) 9月18日の1日講習会にはRIの要請する出席者として次の方々指名を受けて居りますので重ねて御知らせ致します。

会長、会報委員長（三井君）ロータリー情報委員長（佐藤仁太郎君）（前会報に一般情報委員長となつているのは誤りの旨、ホストクラブより通知あり）、職業分類委員長、（手塚君）。

5) パナー到着、東京RC、庄内出身の同クラブ会員、五十嵐興七君が持参せるもの。

其の他

谷口出席奨励委員長より

例会場の各テーブルメンバーは2ヶ月毎に更新する予定ですので、次例会に実施します。

当日会場入口に新しい座席一覧表を掲げますから御覧になつて着席下さるようお願いいたします。

張紹淵君より、先日パーマ家の人々招待の折の写真が出来ましたので廻覧し、御入用の方にお届けします。

小花会長より、英会話の練習会を高橋泰二牧師の指導の下に9月から始める予定ですから希望者は申込下さい。

卓 話
SPEAK

「奉仕こそ我がつとめ」に就いて

職業奉仕委員長 早坂源四郎君

職業奉仕の参考書である『奉仕こそ我がつとめ』は、元RI会長のパーレー、ホチソン氏が英国のロータリアンと協力して、『service Is My Business』と云う題名で、それを東京ロータリーの方が邦訳されて配布されたものである。

簡単に内容を解説すると、まず第一に職業奉仕は奉仕する範囲がロータリアン自身丈の行為に限られているものでない。それはもつと広いもので自分の職業に関係のある人々と共にロータリーの理想を『頒つ』事である。

『敵を愛せよ』と云う章では、競争相手に憎悪を感じていたある男が次第に友情を感じ友達になつてゆく話を挙げている。競争は能率を増進し各自に利益をもたらす。競争は幸なりとの説は商業社会の生長を通じてその正しさを確められている。シカゴのある百貨店が競争者に自分の隣の地所を売りそこに大商店街を作つてお互の利益にしようとした。ミシシッピーのロータリアン達は目按通りに空店舗が出来るとを嫌つて一競争者を破産から救うのに力を貸した。

『現代のギルド』という章では競争者の集りである『同業組合』の事が書かれてある。職業奉仕が広く奉仕の理想を他の人々と頒け合う事であるとすればロータリアンは当然自分の職業と同一の職業に従事する人達が作つている同業組合に参加して奉仕の理想を伝える義務がある。同業組合の仕事に一肌脱いで組合の向上を図る会員は立派なロータリアンである。ロータリーの職業奉仕の思想が同業組合の正しい業務規約を作るのに大きな影響力を与えている。

『誠意』組合員の作つた規約は法律ではないからそれを守るか否やはその規約に署名した人々の良心如何であり、その規約が成功するか、不成功に終るかは各実業家、各専門家の誠意如何に依る即ち不変の誠意である。これこそ職業奉仕の真髄であり、綱領の職業奉仕の一節の核心をついたものである。

それは売手と買手との間で結ばれるすべての取引契約の要素であり、競争相手同志がお互の誠意を信ずることさえ出来たら友好的な協力は自然に行はれる。資本家と労働者とがお互の誠意を信頼し合い、尊敬し合つて始めて仕事に最大の能率を上げる事が出来る。

事業に於けるお互の誠意これこそ成功と繁栄には欠くべからざる要素であるとして、二三の誠意の実例をあげている。

本書は更に『正直は失はれつゝあるか』である機関車製造業者の実例を引用し、『真実かどうか』の章ではアイオワのある百貨店の広告主任の代理の若者がした真実の広告が思いがけぬ商売の成功を取めた話を引用し、『人間関係の開拓者』の章ではセールスマンを探りあげ、売手と買手の関係を説いている。『心の通い路』の章以下では最も重要な雇主と使用人の関係即ち労資の問題を詳細に論じている。本書は職業奉仕の指導書として有益なばかりでなく近所の商人道、経営に於ける、

ヒューマン、リレーションを説いたものとして大きなプラスになる本と思うので、会員諸兄の御一読を切に希望する。購読御希望者は職業奉仕委員まで御申出下さい。

以上



本日の献立

(洋食) ハムライス トンカツ 野菜サラダ