

# 鶴岡ロータリークラブ会報

## 849

1976-3-30 No.40

鶴岡ロータリークラブ 創立 昭34.6.9 承認 昭34.6.27 353地区  
例会場 鶴岡市馬場町 物産館 3階ホール  
例会日 毎週火曜日 午後 12.30～1.30  
事務局 鶴岡市馬場町 鶴岡商工会議所内 電 0235(22)5775  
会長 佐藤 忠 幹事 吉野 勲

### ◆ 点 鐘

### ◆ ロータリーソング (奉仕の理想)

### ◆ ビジター紹介

### ◆ 会長報告

#### ◆臨時総会後理事会開催

焼失に伴う損失の弁済について、自主的にスマイルボックスに寄付する形で行う事に決る。

#### ◆ひさごやのお見舞金のスマイルを本日より願いたい。

◆24日情報委員会主催のファイヤーミーティングが実施され熱心にかつ有意義な会合で盛会であった。

#### ◆各クラブより友情の見舞金届く。

鶴岡西、最上、尾花沢、新庄各RCより。

#### ◆高坂ガバナー宛発信の中で各RCのバナーの寄贈を依頼した。

### ◆ 幹事報告

立川RC 5月2日 認証式

鶴岡西RC 5月28日 10周年記念式典

5地区連合年次大会 10月1日 札幌市

### ◆ 職業奉仕週間にちなんで 職業奉仕委員長 三井 健君(後述)

### ◆ 委員会報告 親睦委員会

#### ◆津田君長女御結婚

#### ◆今野成行君子息アメリカ留学

#### ◆新徳光一郎君、佐藤衛君 御子息鶴南校入学

### ◆ 出席報告

### ◆ 点 鐘

TO DIGNIFY THE HUMAN BEING

人間に威信を!

## 職業奉仕週間にちなんで

三井 健 君

3月中に職業奉仕の週間をもつ様に地区で決定して居りますので本日その時間をもちたいと思います。

私本年度職業奉仕委員長を命じられ困感したのでありますが、他の国際奉仕や社会奉仕に比べますと非常に漠然とした感じがしまして一体どの様な事が職業奉仕なのか考えたのですが、事例集を研究する以外ないのではないかと思いますのであります。幸い地区の早坂委員長が昨 autumn、地区の事例集を作られましたので皆さんにもお分け致しましたがまだ残があります。

先日の火事で焼失しましたが今般早坂さんより20冊御寄贈を頂きましたので未だお持ちでない方、特に新しい方は是非共一読をおすすめ致します。

本日事例集より2つ程事例を取り上げましたのでこれを御参考として後で活発な御意見御討議をお願い致します。

会津若松西 R C

靴販売 手代木 孝 八 君

## 四つのテストに力を得て

先日高坂ガバナーの公式訪問があり「ロータリーの原点に還れ」についてお話しがあり、大変感銘を受けました。今日は焦点をしばらく自分にとって「職業奉仕の原点に還れ」とは一体どう云う事なのか? 考えた事の一端を申し述べたいと思います。2つの問題に大きく分けられると思いますが、1.消費者志向の原点に立つ。2.本日開店をいつも思い出す。

1番目をより具体的に集約しますと、消費者は「より良い品を、より安く、より豊富な中から選びたい」と云う事なのではないでしょうか。「より安く」と云う事で一寸失敗談を申しますと、数年前迄、安い事だけがお客様のニーズであると思っていた私は、売出しで安くしてお客に喜んで戴き、店も売上の増進になる。従って売出しにつぐ大売出しを重ねて、それが商売なのだと思って居ました。そんな時あるお客様から“コウハチさん、今度売出しはいつですか?” “今日は売出しでないの?”と云う質問を受けました。その後売出しをしても売上げの伸びが前程でなくなって来た時、なんとなくその言葉が気になり出しました。でも止めると売上が落ちると思い、悩みました。そんな時ロータリーに入会する事になり、R情報の方から四つのテストの説明があり、その中の「みんなに公平か」が一番引っかかったのです。売出しのお客とそうでない普通の日のお客を較べて公平かどうか?むしろ大部分のお客様に差別していたのではないだろうか。「みんなのためになるかどうか」では売出しで忙しく又安くしたと云う事でサービスが悪かったのではないか。「真実かどうか」では売りたい為、チラシについて誇張がなかったかどうか、どれをとってもショックと反省の一日でした。目がさめたとはこの事でしょうか。

四つのテストに力を得て、それ以来売出しを殆んどやらなくしました。一部のお客に損をして安くするより、全部のお客にその毎日出来る限り安くしようと思いました。今迄の安さばかりを訴えるのではなく鮮度も高く、或いは豊富な中から選んで戴ける様、日常のサービスに努力しました。その後心配した売上げが減る所か前期、今期と大幅に増えているのにビックリして居ます。これもロータリー入会のお蔭と本当に感謝して居ります。

私の職業上にとってもう一つのショックはやはり数年前 F.M.C の一員としてアメリカのロータリアンの各家庭に厄介になった時の事です。靴に対する意識が日本人と全然違う事に驚きました。靴は体の一部分であると言う認識。靴を大事にする事。(それは足を大事にする事につながる)それと米国でかつてあれ程吹きあれた流通革命の後、多くの靴店が、どの大きなショッピングセンターの中にも、大スーパーや百貨店、ドラッグストアと並んで堂々と、専門店として立派に生き残っている事実。これ等の事は私に大きな希望と自信を与えて呉れました。

私はまだ苦勞と勉強の足らない2代目ですので「本日開業」の苦しさは分かりませんが、父に従い各店を開店して参りました。開店前の借金を一杯背負い、果して売れるかと云う不安感、でも何か張りつめた充実感、開店に間に合うかどうかといういらした徹夜の苦しさ、やがて開店どっと入って来られるお客に対する感謝の気持ちさまざまな思いが去来する訳です。そのお客様に対する誓いと、すぐ様な感謝の気持ちも、いつまでも忘れないと云う事なのではないでしょうか。時あたかも深刻な不況。これから高度成長は望めないと言われ難しい時代。自分にとってこの体験を大切に、今こそ四つのテストをバックボーンにして会社の発展に努力して参りたいと思います。それが住み良い社会をつくる道につながる事を信じつつ……。

いわき小名浜RC  
計理士 渡辺清匡君

### 職業奉仕への道

私がロータリークラブの会員となって、既に10余年となりますが、今だに、どうもしっくりこないのが「職業奉仕委員会」の存在意義とその委員会活動の本質を会得することでありませう。入会当時「そもそもロータリーで言うところの奉仕とは……」と幾度か説明をききましたが、今思うと、説明する先輩クラブの方達も本当にはよくわかっていなかったように思われます。それ程に、仲々不得要領の形で2年、3年と過ぎ、10年経ってどうにか「奉仕」ということは、自分なりに理解したつもりですが、職業奉仕ということは納得出来ても、職業奉仕委員会と云うシステムは何をどの様にするものか？ 全く不可解で居る次第です。

そこで、私は、ロータリークラブで言うところの職業奉仕という活動は、委員会活動とか委員会としての奉仕等は考えないことにして、つまりあてにしないで、自分みずから常に奉仕することにきめたのです。先ず職員には

○職場は自己鍛練の道場と心得よ。

○業務に忠実なことは、即ち社会に奉仕する最大唯一の方法と心得よ。

と示達して既に25年になるが、この精神がロータリーで言う「職業奉仕」なのだ勝手にきめてつけて、持続して居るのです。

今では、お蔭様で、職員も10名程になりましたので、週番制をとり、その週番の発声で毎朝「四つのテストを唱和する様になりました。週番の反省（土曜日）には、四つのテストを規範として行なわれて居る次第です。私の職場にこの様なムードが生まれたのは、ここ3、4年のことですが、外にあっては、関与先の資金繰りのアドバイス。経営分析の見方の説明。企業の自己診断の方法……等。従来全く手につけていなかった分野に、自から進んで、関与先の経営コンサルタント的助言、或は、関与先の防衛にと眼を向けて来た姿に、私がロータリーでいう奉仕の一担い手であるとするなら、どうやら片腕には程遠くとも、一本の指位には成長したなと考える様になりました。伝教大師の「自利とは利他をいう」という教えに、自ら信を体得して、実践することこそ、洋の東西を問わず、真の「職業奉仕への道」というべきではないでしょうか。自己本位的な発想を廃除して、徹底して人様のために、という念願が無意識の中に、行動として具現出来る様になりたいと、最近では般若心経の読誦に一日一日の職業奉仕を心がけているつもりです。終りに、職業奉仕は、一人一人が自から進んでするもので、委員会を頼りにするものではないと提言して、擱筆いたします。

以上2つの事例を発表しましたが皆さんの御職業を通じての御意見をぜひお願い致します。

### 会 員 意 見

#### 安藤定助君

私はロータリーに入会して18年になりますが手代木氏と同様ロータリーに入って初めて自分の職業の価値とか鉱金業界はどうしなければならぬか、地域の鉱金業界をどうしなければならぬか等真剣に考えたのです。職業奉仕についての種々の勉強や四つのテストに教えられて私なりに努力をして県内の鉱金業界に呼びかけて組合を結成したり、又その組合が全国的に注目される迄成長した事を考えますと、私はロータリーに加入した事に心から感謝するものです。

#### 小池繁治君

店の店員によく話をすることですが、物を売るという事ははっきりしたものの考えを持たなければ出来ないと。農家の人が米を作るという事には誰れもが価値を認めています。工場場で物を作ることにしても価値を認め何の抵抗もなく給料を貰っています。

本屋は東京の間屋から本を送って貰いそれを店頭飾り何がしかのマージンを得てそれを提供するのですが、果たして意義があるかどうか考えさせられます。ですからよく理解させないといけない訳です。物を生産すると云うことは工場場で出来ます。自動車の組立は鶴岡でなく太平洋の真中で行ってもそれなりの価値があります。しかし小売店、本屋などはその地域をはなれては出来ません。その地域のニードに副って満足を与えられるものを揃えて提供するもので生産と異なり地域を離れては存在しないと思います。それだけにプロとしての努力が必要となります。大工さんはより能率を上げるためにカンナの刃をとき、鋸の目立をします。しかし本屋にはこの様な手段はありません、どの様な手段を講じなければならぬかと考えさせられま

す。

やはり新聞を見て現在の流行を知り、又ニードを調べてそれに応える等がそれ等に準ずることであろうと思うし、又それらをよく教えてやらねばならないと考えます。それが職業を通じての奉仕になるのではないかと考えます。

#### 早坂源四郎君

職業奉仕の事例集の表紙を見て下さい。人間に威信を！と書いてあります。つぎにロータリーの目的つまり綱領が書いてあります。目的なしに昼食とるのがいわゆる昼食会です。ロータリーには目的があります。英文を訳したのですから非常にむずかしいと思いますがよく内容を理解して欲しいものです。これがロータリーの哲学です。

次に四つのテストがあります。これはより簡単に仕事が出来ないかという事が教えてあるので、ここにはロータリーのすべての真髓が示されているのです。職業を通じ奉仕する精神が盛り込まれて居ります。従って私達はよくこれ等の事を理解しなくてはならないと感じます。

職業事例集を先輩各位に贈呈しましたところ読書感と云うことで手紙が届いていますので御披露致します。

#### 松本兼二郎君(元R I理事)

およそ物事は何に限らず悉くそうだが、とりわけ職業奉仕においては“問題は事の大小ではない、その背景をなす精神 一心構え—如何にある”ということが、この事例集いたる所の行間に溢れているのを見ました。

#### 絹川清君(日本ロータリー連絡委員会常任委員)

“同業者に奉仕して”の項早速拝読いたしました。稲田君のお店は鶴屋吉信といい、私の家から歩いてほんの十数分の近い所です。京都北RCの副会長もつとめた商売熱心な親切なお人です。

私も豫々理論は知っていても日々の行動に実践を以て表現出来ない様な人は Rtn. として何の価値もない人だと思っています。真に奉仕の精神を体得し之を日々の行動に実現してこそ真に価値ある Rtn. だと確信しています。口舌の Rtn. は多いけれども、仮令小さな奉仕でも日々実践している Rtn. は少ないと思います。此の意味から今回の御企画は最も時宜に適していると敬服しています。

#### 前原勝樹君(第356地区パストガバナー)

貴地区職業奉仕事例集御恵送下され、感激を以て拝読いたしました。『ロータリーは行事ではなく、生活である』の感を深めました。

拙著も経験いたしました編集は大変であったと思います。こうした事例集が出ることによって次第にラクに出来るようになると存じます。

出 席 報 告				
本日の出席	会 員 数	71名	皆川君、阿部(襄)君、張君、半田君、五十嵐(三)君、上林君、小花君、今野君、嶺岸君、三井(徹)君、三浦君、森田君、中野(清)君、齋藤(信)君、佐藤(衛)君、佐藤(友)君、佐藤(正)君、鷺田(幸)君、笹原君、菅君、高橋(正)君、佐藤(宇)君、清水君、山本君、藪田君、菅原君、迎田君	
	出 席 数	44名		欠席者
	出 席 率	60.57%		
前回の出席	前回出席率	80.28%	五十嵐(伊)君—寒河江RC 阿部(襄)君—余目RC 皆川君—立川RC 佐藤(衛)君—温海RC 安藤君、張君、三井(徹)君、横山君、山本君 —鶴岡西RC	
	修正出席数	66名		メークアップ
	確定出席率	92.96%		
ビジター	大川圭司君—藤沢RC 松田善三郎君、加藤広君、羽根田正吉君、半田勇三郎君—鶴岡西RC			