



# WEEKLY REPORT

国際ロータリー第2620地区  
御殿場ロータリークラブ週報

第1763回  
例会プログラム  
2002.10.10 No.15

慈愛の種を播きましょう

例会場 / レストラン駿富苑

開会点鐘 / 18:00

ロータリーソング / 奉仕の理想

内容 / 観月会

親睦活動委員会

## 会員慶事

- ・皆出席（連続出席）  
10月 4日 深沢 昭三君（23年間）  
10月 6日 大森 清治君（8年間）
- ・結婚記念日  
10月15日 田代 博久・二三代様ご夫妻  
10月15日 鈴木 崇司・三千代様ご夫妻
- ・夫人誕生日  
10月12日 林 準君 ご夫人 美千代様  
10月13日 勝又 敏雄君 ご夫人 美津代様



## 会長挨拶

会長 内海 宣彦

10月は、職業奉仕月間と米山月間です。今日は、職業奉仕について少々触れてみます。「職業奉仕」という概念がつかみにくいと言われるが、私がロータリーに入会間もなくの頃、「職業奉仕とは自分の職業を通じて社会に奉仕することである」と先輩に教えられ、その時は何となく雰囲気をつかんだような気がしました。しかし、職業とは、利益を得ることが目的で、奉仕とは相反するのではないかと思います、ロータリー入門書を開くと「職業とは、実は人間が、社会生活を営むための分業を分担すること。そこで、当然責任と誇りが生まれてくる」と書かれており、何となく納得したのを覚えています。

ロータリーの歴史をみますと、創設時には一業種一人の制度により、職業上の相互扶助や経営上の悩み、或いはアドバイスの交換など友好的で競争のない身内の集団でしたが、自分達だけが良ければという利己心が、仲間、或いは地域社会と結合せず、かえっ

て分離させることに気付き、各会員の仕事のやりかたは、仲間だけでなく、一般大衆の信頼を得るものでなければならないとする考えになりました。同時に、職業倫理面からも、1911年からつかわれた「最もよく奉仕する者、最も多く報われる」、「超我的奉仕」の二つのスローガン、1912年に採用された五つの綱領（目標）、1943年から採用の「四つのテスト」などの変遷を経ていますが、「職業奉仕」という言葉が公式化されたのは1927年です。

ビチャイ・ラタクルRI会長は、「もし、あなたが慈愛の種を社員、顧客、競争相手に播けば、破壊的過当競争を終結させ、ロータリーが信奉する高度の道徳的水準を維持することができるでしょう」と職業奉仕について述べています。「職業存在の本来の理由は、人類社会に奉仕することである」と言われた方がいますが高い倫理的、道徳的規範に裏打ちされる職業観こそが職業奉仕であると思います。昨今、自らの職業に誇りも自覚もないような不祥事が続出していますが、職業奉仕の理想を日常実践し、その意識を高めるための自己錬成の月間としたいものです。

次回10月17日の例会：1764回 12:30点鐘 ホテル御殿場館

夢見つつ広く播こう愛の真心



## 変わる競争環境と経営環境

静岡経営研究所 研究部長  
中嶋 壽志様

今回は静岡経営研究所の中嶋様にお出でいただき、「変わる競争環境と経営環境」というテーマで卓話をいただきました。

まず、現在の経済状況について、景気が悪いと言われて10年になる。この間、日本政府は一年間の総収入の30%にあたる100数十兆円をつぎ込み景気の回復を図ってきたが、いまだに回復の兆しがみえてこない。何兆円というわかりにくいので、1件の家庭の家計に例えると、年収500万円の家庭で毎年800万円使い、不足分の300万円は国債から借り受け、なお、7000万円に上る累積の借り入れがある状況ということで、誰がみても非常に悪い経済状態にある。国債の世界的なランク付けでもダブルAからシングルAに降格され、海外から「日本の国債を買っても帰ってこない」とみられている。

そのような中で、本題であるどう厳しくなっていくのか、競争環境がどうなっていくのかについて話を続けると、まず、競争相手について、従来

は同業者がその相手だったのが、これからは、異業種からの参入が競争相手となってくるようになり、経営視点の違い、また、経営発想の違いを武器に同業者より、より強力な相手となる。

次に、差別化について従来は競争相手より少し良いもの、少し安いもの、少し使いやすいものなどで差別していたものが、これからは明らかに発想の違いを出したもので、ベターなものでなく、ディファレントなものでなければならなくなってくる。

さらに今後、何を企業が追い求めていくのかと、ボリュームやシェアの拡大ではなく、より高い利益率を求めるようになる。例を出すと、デパート業界最大手の高島屋の年間売上が1兆円あり、その利益が80億円、それに対し、牛井の吉野家は売上が800億円で高島屋の1割にも届かないが、その利益は高島屋の倍あるというように、高利益率を求めることが企業の目標になってくる。

これからの経営のポイントは、「スピード」と「視点を変えてみる」とではないかと考える。

随所にわかりやすい例をお話しいただきながら、これからの経営についての卓話をさせていただきました。「信じる」「者」が「儲け」になるということで、人を信じ、人から信じられることが商売の基本なのかなと感じました。

## 前回の出席報告

会員数	計算に用いる 会員数	出席数	暫定出席率	前々回の 確定出席率
61名	58名	51名	87.93%	98.28%

### 欠席者(7名)

井口修一君・神谷高義君・村上不二哉君・大森清治君  
岡本隆典君・鈴木崇司君・渡辺 巖君

### メーキャップ(13名)

山口 幸男君	9月 8日	地区青少年交換
土屋 闊正君	9月12日	地区米山委員会
秋田 悦夫君	9月18日	G R A
林 準君	9月18日	G R A
石川 又英君	9月18日	G R A
勝又 敏樹君	9月18日	G R A
村上不二哉君	9月18日	G R A
根上 陽一君	9月18日	G R A
大庭健一郎君	9月18日	G R A
齊藤 礼志君	9月18日	G R A
石田 恩君	9月18日	長 泉
大森 清治君	9月27日	沼 津
芹澤 正明君	10月1日	沼 津 北

10月は職業奉仕月間・米山月間です

## 第2620地区

## 御殿場ロータリークラブ

例会日/木曜日

例会場・事務局/YMCA東山荘

静岡県御殿場市東山1052

電話/0550-83-1133 FAX/0550-83-1138

<http://www.gotemba-rc.gr.jp/>

会 長/内海 宣彦

幹 事/滝口 喜徳

会報委員長/渡邊 俊彦

