



OKAYA

岡谷ロータリークラブ

- 会長／小口 隆
- 副会長／吉村栄二・今井康善
- 幹事／薩摩 建
- R 情報(会報)委員長／小口智之

■ 事務所／岡谷市中央町 1-4-1 ・ Tel/0266-22-6939 ・ Fax/0266-23-6939

URL: okayarc.org ・ Email: okayarc@bz04.plala.or.jp

■ 例 会／毎週火曜日 PM12:30 太田屋メモリー

第 3074 回例会 2025 年（令和 7 年）9 月 2 日(火)

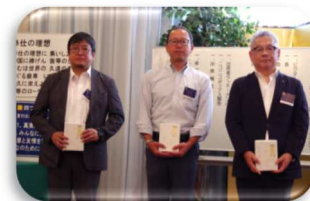
点 鐘：小口 隆 司 会：高木克彦

斉 唱：君が代、奉仕の理想、四つのテスト

ラッキー No：NO. 30 小林大介

皆 勤 祝：中嶋孝一 18 年・中村文明 16 年

誕生 祝：佐伯克己・矢島雄一・濱 武之



◎クラブフォーラム・宮坂宥洪会員在籍 40 年お祝い

会長挨拶



こんにちは。朝夕はだいぶ涼しくなった様子ですが、9月に入っても相変わらず暑く、今年は過去一番に熱い夏のようにです。来週後半には若干気温も下がる様子なので、あと1週間頑張りましょう。

まず始めに、去る8月23日に茅野にて行われました、ガバナー補佐主催の夏の大交流交歓会にご出席頂きました皆さん、大変お疲れ様でした。どうもありがとうございました。

さて、本日はクラブフォーラムとなっております。宮坂宥洪会員が在籍40年ということで、記念の卓話をお願い致しました。ガバナー経験もありなので、貴重な卓話を拝聴出来るのでは無いかと思っております。どうぞ宜しくお願い致します。

9月は「基本的教育と識字率向上月間・ロータリーの友月間」と定められております。日本の識字率はほぼ100%とされているようですが、世界には、基本的な教育を受けられず、成人になっても十分な読み書きができない人々がいる国や地域があるそうです。その数は7億人以上とも言われています。

そのような国や地域へ基本的教育を提供することは大切であり、識字率の向上は、貧困削減、健康状態の改善、経済発展にも直結する重要な課題だと言われています。

特に女性の識字率は低く、読み書きが出来る母親をもつ子供は、読み書きの出来ない母親の子供と比べて、5歳まで生き延びる確率が50%高いというデータも出ているようです。ロータリーはそんなことが改善へと繋がる様々な支援や活動も行っているそうです。

その一方で、日本の識字率はほぼ100%と申し上げましたが、近年では「日本語が読めない子供たち」が指摘されている様です。文章の意味を正確に理解するこ

と、読解力が低下しているという事が問題視されているようです。SNS の発達により、現代の中高生は短い文章のやり取りに慣れて、長文に触れたりする機会が減少していることが背景と考えられているそうです。実際、国立情報学研究所の調べでも、子どもの約 3 割が「教科書の文章の意味が分からないことがある」と回答しているそうです。

また、今の若者は親や友人に相談するよりも、AI に相談したり、AI と会話することが生活の一部になっている若者もいるようです。スマホは今無くてはならないアイテムになっております。電話から始まり数え切れない位のが、スマホ一つで解決できます。便利になり過ぎる一方、非常に犠牲になることも多いのでは無いかと不安にもなりますが、皆さんはどうお考えでしょうか。

以上会長挨拶とさせていただきます。本日も宜しくお願いします。

幹事報告

- ・次週 9 月 9 日は、年間計画による指定休会日です。
- ・次回は 9 月 16 日、ガバナー補佐事前訪問です。例会後クラブ協議会があります。各委員長さんは出席をお願いいたします。クラブ協議会終了後、理事会があります。理事役員の皆さんはよろしくをお願いいたします。
- ・9 月 23 日は、年間計画による指定休会日です。
- ・9 月 30 日は、2600 地区小林磨史ガバナー公式訪問です。
- ・9 月のロータリーレートは、1 ドル 149 円です。



✿宮坂宥洪会員在籍 40 年お祝いセレモニー✿



宮坂宥洪会員、
2600 地区ガバナーも務められ、40 年の長きに渡り岡谷ロータリークラブを支えていただきありがとうございます。これからもよろしくお願いいたします。



記念卓話「40 年在籍御礼」 宮坂宥洪会員

岡谷ロータリークラブに入会したのは、昭和 60 年 8 月 20 日です。34 歳の時でした。

紹介者は、当時マルヤスの社長の石井巖さんです。石井さんは、私の父と清陵（諏訪中学）の同窓生で、私が地元で育ったのではなく、インド留学から帰ってきたばかりで、誰一人として知り合いがなかったの

で、毎週火曜日に昼食を共にする会があるから、一緒にご飯を食べようと誘ってくださいました。

この俗世間で最初に親しく話しかけてくださったのが、私より6ヶ月早く入会した、一年先輩の矢島実さんでした。

矢島さんと知り合いになることがなければ、あなたの人生はきっとはるかにさびしいものになっていたでしょうねと、よく家内に言われます。

ロータリーに40年在籍して、最も印象深いことは、やはり地区ガバナーに選出していただいたことです。国際大会に何度も出席したことや、台湾の埔里クラブとの交流、地区の代表議員としてシカゴの国際審議会に参加したことなど、思い出深いことは数えきれません。

しかしながら、こうして地区ガバナーという大役を務めることができたのも、岡谷クラブの全員の皆様による応援態勢があったからです。誰に聞いてもこれほどの応援態勢は前例のないことだと言われ、これがひそかに私の最も誇りとすることでした。地区幹事をつとめていただきました尾関さん、副幹事をつとめていただきました大橋さん・矢島実さん・小口泰史さん・林裕彦さん・山岸邦太郎さん、地区委員の平澤さん、当時のクラブ会長の中畑さんには本当にお世話になりました。今はすでに在籍していない方々も含めて、ここにあらためてクラブの皆様に心から深く感謝申し上げます。

たいへん僭越ですが、この場をお借りしまして、ロータリーの職業奉仕について、記念の卓話をさせていただくことをお許しいただきたいと思います。

職業奉仕について

【1】 はじめに

職業奉仕とは何か、よく分からない、という声を聞きます。

それでいて、ロータリーのロータリーたるゆえんは職業奉仕にあるといわれてきました。

職業奉仕は、ロータリーに特有の用語であり、どんな国語辞典にも載っていません。

職業奉仕とは何かというと、標準ロータリークラブ定款第6条の2に定義されています。

定款第6条は「五大奉仕部門」です。その第2項が「職業奉仕」です。こう書いてあります。「第二部門である職業奉仕は、事業および専門職務の道德的水準を高め、品位ある業務はすべて尊重されるべきであるという認識を深め、あらゆる職業に携わる中で奉仕の理念を実践していくという目的を持つものである。会員の役割には、ロータリーの理念に従って自分自身を律し、事業を行うこと、そして自己の職業上の手腕を社会の問題やニーズに役立てるために、クラブが開発したプロジェクトに応えることが含まれる。」

この定義はまったく正しいのですが、これを読んで、なるほどそうか、よくわかったという方はほとんどいないのではないかと思います。

今では、研修セミナーなどで、自分の職業を通して社会に奉仕するのが職業奉仕だと説明されているようですが、私は違うと思います。なぜか。自分の職業を通そうが通すまいが、社会に奉仕するのでしたら、その奉仕活動は社会奉仕なのです。

では、その中に職業奉仕が含まれていないのかというと、そうでもありません。

ここがむずかしいところです。

社会奉仕と職業奉仕と、どこがどう違うのでしょうか。

ロータリーは職業人の集まりですから、ロータリーの奉仕活動はすべて職業奉仕だと言

えなくもありませんが、そういうことではありません。

最大の違いは、受益者はだれかということです。

奉仕活動によって、受益者が自分以外の地域の人々、もしくは地域社会の場合、それはすべて「社会奉仕」となります。例えば、お医者さんが被災地に赴いてボランティアで医療活動をする場合、これは職業奉仕でしょうか、それとも社会奉仕でしょうか。これは社会奉仕です。でも、ここに職業奉仕がまったく含まれないかというと、そうでもありません。今の世界のロータリーの風潮としては、こういうことこそが職業奉仕だとされていますが、本来はそうではないという話をします。

受益者が青少年の場合は「青少年奉仕」です。

受益者が外国の人々の場合は「国際奉仕」です。

受益者がクラブ内の会員、もしくはクラブそのものである場合は「クラブ奉仕」です。

これに対して、受益者が自分自身、ロータリアン自身の場合が「職業奉仕」なのです。

え、そんなこと、初めて聞いたという方もいらっしゃるかもしれませんが、これがロータリーの奉仕の理念を最初に確立したとされるアーサー・フレデリック・シェルドンの考え方の原点といっても過言ではないでしょう。

【2】ロータリーの原点

ロータリーは世界で最初に生まれた奉仕団体です。今でこそ、世界中に奉仕団体は星の数ほどありますが、とにかく「奉仕」(英語で「サービス」)という言葉をもットとして世界で最初に誕生した団体がロータリークラブです。

20 世紀の初め、アメリカのシカゴという町の片隅に、ポール・ハリスという弁護士を中心として職業の異なる 4 名の若者の集いがありました。若者と言って良いかどうか、このときポール・ハリスは 37 歳でした。みんな田舎から出てきて、新興都市シカゴで一旗揚げようと張り切っている人達でした。

1905 年のこの時、やがて後にシカゴの影の市長と呼ばれ、今の日本円にして年収一千億円を稼ぐ暗黒街の支配者となったアル・カポネはまだ 6 歳でした。アル・カポネは十代にしてギャングの世界で頭角をあらわすようになりますが、要するに当時は、ひとを騙そうが裏切ろうが、殺そうがばれなければよい、手段を問わずとにかく儲けた者が勝ちという風潮でした。

そういう中で、職業の異なる 4 人の仲間が集まって、「俺たちだけは真面目にやろうではないか」そして「仲良くやろうではないか」「ついては週一回、まわり番で一緒に昼食をとりようではないか」と始まったのがロータリークラブでした。「ロータリー」とは「輪番」という意味です。会員の事務所を持ち回りの輪番で会合の場所にすることから、この名称がつけました。今では歯車の意味に解されていますが、それはさておきます。

これがまたたくまに、シカゴ全体に広まり、シカゴロータリークラブ設立後 3 年で会員数は 200 名を超えました。シカゴクラブ設立後 5 年目には、全米で 16 のロータリークラブが集まり、最初の全米ロータリークラブ連合会が設立されました。これがのちの国際ロータリーに発展します。

ロータリークラブは世界各地に広まり、日本初の東京ロータリークラブの創立は、シカゴクラブの誕生からわずか 15 年目の 1920 年(大正 9 年)、世界で 855 番目のクラブでした。

この拡大の原動力は何だったのでしょうか。最初は「俺たちだけは真面目にやろうではない

か」という同じ志を持った人達が「仲良くやろうではないか」と結束し、「週に一回、一緒に飯食おう」ということになったわけですが、それだけでは、シカゴ市内の小さな仲良しクラブで終わっていた可能性があります。

シカゴロータリークラブの最初の目的としては、会員間の相互扶助による会員の利益と社交クラブとしての親睦だけが謳われていました。

そのようなクラブがやがて全米に広まるには、二つの要素があったと考えられます。

一つはポール・ハリスによる一業種一会員制の発想です。一つの職種から 1 人だけ会員を選ぶ。そのようにして選ばれた良質な職業人のクラブがロータリークラブです。

例えば、一つの地域なり町に、いろんな仕事や商売をしている人がいます。その中で、一つの職種から最もすぐれた真面目な 1 人だけを選んで会員になってもらう。こうして選ばれた人は、ものすごい名誉であり、誇りであります。

例えば、アメリカの東海岸の会社が、どうしてもほしい部品を製造している会社が西海岸にいくつかあったとします。どの会社と取引したら良いかと迷っていると、ある会社の社長はロータリークラブの会員だと判明します。これで決まりです。

ロータリークラブの会員というだけで、世間の信用は絶大です。そのステイタスは他に比べようありません。

しかし残念ながら、2001 年の規定審議会では、一人一業種による職業分類制度が廃止されてしまいました。50 人以下のクラブは 5 名、それ以上の会員数を持つクラブは 10% 以内の同一職業分類を持つ会員の入会が認められるようになりました。

これも時代の趨勢として認めざるをえないと思いますが、たとえ一業種数名になったとしても、やはりその人達は業界を代表し、最も真面目な人と認定されたから入会が許可され、そのような人と認定されたことの自覚を持つべきだと思います。

最近でこそ、会員増強とかクラブの新設が推奨されていますが、今なお、クラブの全員の承認がなければ、入会できないのがロータリークラブです。

ロータリークラブが全米から世界に広まったもう一つの要素は、「奉仕」(サービス)という考えを取り入れたことです。

【3】奉仕の概念

これはこれまでだれも言わなかったことですが、「奉仕」という概念、英語で「サービス」といいますが、この言葉の意味を変えたのはロータリークラブだと私は思っています。

私は先ほど、ロータリークラブは世界最初の奉仕団体だといいましたが、厳密には違います。ロータリークラブは奉仕団体として出発したのではありません。一業種一人からなる親睦団体として出発したのです。みんな職業人ですから、自らの職業の発展ならびに事業の繁栄を願わない人はいません。みずからの職業を犠牲にして、ロータリークラブの発展を願うような人がいたとしたら、それは間違っています。

シカゴロータリークラブが発足して二年後に入会したアーサー・フレデリック・シェルドンが提唱し、1911 年にポートランドで開催された第 2 回ロータリークラブ連合会の年次大会で正式に採決し、1950 年のデトロイト大会でロータリーのモットーとして採決した言葉、そ

れが「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」(He profits most who serves his fellows best)でした。

今でもロータリーの公式標語として、第1標語「超我の奉仕」、第2標語「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」が用いられていますが、当初は「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」が唯一のモットーで、「超我の奉仕」はそれを補完するものでした。

素晴らしい奉仕理念の提唱であったにもかかわらず、当時シェルドンのスピーチの内容を理解できた人は、ほとんどいなくて、反響はゼロに等しいものだったと言われています。

しかし、この「奉仕」という言葉は、その後のロータリーの発展の基礎となったものです。

さて、これからが本題。

日本で「モーニング・サービス」といえば、喫茶店や外食チェーンの朝のコーヒー・トーストのことだと思われていますが、これは和製英語です。

英語の morning service とは、キリスト教の教会の朝の礼拝のことです。神に仕えることを、サービスという。あるいは、主(あるじ)に仕えることを、サービスといい、主に仕えるひとを、サーバントといいます。使用人、召使いという意味です。歴史上、サーバントとは奴隷のことです。キリスト教において、人は神の奴隷ですから、神に祈ることをサービスというのです。

もし、地球上にロータリークラブが生まれなくて、アーサー・シェルドンという人が活躍することがなければ、サービスという言葉は、神に祈るという意味だけの言葉だったかもしれません。

彼は、どんな手段を用いようと、利己的な経営手法で儲けた人は、一時の利益を得たとしても、いつか必ず没落する。単に自分だけが儲けようとする商売から脱して、他人に対するサービスを行うことが事業を成功させる唯一の方法だと説きました。

さて、ここでロータリーの標語「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」をかみしめてみたいと思います。

シカゴロータリークラブ、その後のすべてのロータリークラブの会員は、ほとんどすべて事業主であり、経営者です。

誇り高き事業主が、なんで自分らが奉仕しなければならないと思ったことでしょう。奉仕とは奴隷や使用人がすることだからです。

シェルドンはこう言ったのです。「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」。「報いられる」の原語は、「profit(儲かる)」です。

儲かるにはどうすればよいか。人を騙してはいけない。嘘偽りを言っではいけない。相手のことを考えて奉仕せよ。「他者のため」「他者が喜ぶ」という奉仕があつて、この原因のみが、儲かるという結果を生み出すのだ、という経営哲学を打ち出したのでした。

新興都市、アメリカでニューヨークに次ぐ大都会のシカゴで、どうすれば事業を成功拡大することができるだろうと考えていた人達のトップリーダーの集まりにおいて、シェルドンの考え方は、まことに画期的であり、次第に浸透していきました。

シェルドンが提唱した「最もよく奉仕するもの、もつとも報いられる」は、1911年にポートル

ンドで開催された第 2 回ロータリークラブ連合会の年次大会で正式に採決されたと述べましたが、この時に配付されたシェルドンのスピーチには次のようなことが書かれていました。

・事業を営むことは、経営学という科学を実践することであり、経営学とは、He profits most who serves (his fellows) best にもとづいたサービス学である。

また国際ロータリークラブ連合会第 12 回大会の議事録に収録されているシェルドンのスピーチは、次のようなものです。

・He profits most who serves best というロータリーの奉仕哲学は、自然の法則であり、宇宙の摂理にかなった法則です。絶対的なもの、絶対不変なもので、これがロータリーの職業奉仕理念であり、こうしたロータリーの奉仕哲学は、継続的に利益を得るための人間関係の基本的原則であると。

シェルドンの言う奉仕哲学とは、決して単なる精神論でも道徳論でもなく、原因によって結果が証明できる科学であるという前提から、奉仕によって利益がある、奉仕なくして利益はない、奉仕なくして事業の発展はないという、きわめて実利的な実践論だったのです。

さあ、それではシェルドンが考えていたサービスとは、どういうものでしょう。

それは、もはや召使いのように主人に仕えるという意味では、ありません。

サービスとは、適正な価格で品物や技術を顧客に提供することです。品薄に乗じて法外な価格を設定して大きな利益をあげても、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るという例は枚挙に暇がありません。顧客がリーズナブルだと感じる価格を設定すること。ただし、付加価値の高い商品に高い価格がつくことは当然です。

事業所における経営者や従業員の接客態度もサービスです。態度が悪いと、二度と行きたくなるものではありません。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。当時の広告のほとんどは虚偽広告か誇大広告でしたから、これを公正な広告に改善する必要があります。また、商品のアフターフォローも大切です。

こうしたことが守られている店には、再度足を運ぼ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。

え、そんなこと当たり前だよと思われた方は、きっと多いと思います。

それは皆さんがロータリアンだからです。そして、日本人だからです。

【4】「四つのテスト」とは

四つのテストというのは、職業奉仕における指針なのです。だから、これをみんなで唱えたり歌ったりすることは、職業奉仕委員会の活動となっているわけです。

でも、もしかすると四つのテストが職業奉仕とどういう関係があるのかと思われる方もいらっしゃるかもしれません。

すこし、歴史的な経過をお話します。

1932 年 ハーバート・テラーが、倒産の危機に瀕していたアルミニウム台所用品会社を再起するため、総ての社員が自分自身で決定することのできる簡単な判断の標準として発案したセールスの指針として考案。→ 結果大成功。

1946 年 国際ロータリーが発案者テラーの許可を得て版權を登録。

1954 年 テーラーが RI 会長に就任。版權を国際ロータリーに譲渡。

ロータリーにおける**職業奉仕における指針**として常用するに至る。

1973-74 年度ビル・カーター RI 会長 全クラブに対するメッセージとして要請。

1. Is it the truth ? 真実かどうか

「嘘偽りがないかどうか」という意味です。

商品の品質、納期、契約条件などに嘘偽りがないかどうかということです。

例えば、癌の患者に事実を伝えるべきかどうかという問題ではありません。

2. Is it fair to all concerned ? みんなに公平か

「すべての関係者に対して公正かどうか」という意味です。

適正な価格で取引が行われているかどうかということ。

fair と all concerned という言葉の翻訳に問題があります。fair は公平ではなく公正です。all concerned は all だけが訳されており、肝心の concerned が省略されていません。この concerned (関わりのある人、関係する人) は「取引先」のことを意味します。

3. Will it build goodwill and better friendship ? 好意と友情を深めるか

「信用を高め、取引先とよりよい関係を築けるか」ということ。

goodwill は単なる好意とか善意を表す言葉ではなく、商売上の信用とか評判を表すと共に、店ののれんや取引先を表します。すなわち、その商取引が店の信用を高めると同時に、よりよい人間関係を築き上げて、取引先を増やすかどうかを問うものです。

4. Will it be beneficial to all concerned ? みんなのためになるかどうか

「関係者すべてが利益を得るかどうか」ということ。

Benefit は「儲け」そのものを表す言葉です。商取引において適正な利潤を追求することは当然なことであり、決して恥ずべきことではありません。ただし、売り手だけが儲かった、また買い手だけが儲かったのでは公正な取引とは言えません。その商取引によって、すべての取引先が適正な利潤を得るかどうかは問題なのです。

【5】サービスの現代的意義

1927 年、「四大奉仕」の枠組みが確立し、以来「職業奉仕委員会」と呼ばれるようになった前身の委員会は、“Business Method Committee”(アーサー・シェルドンが初代委員長)という名称でした。

当時、ロータリーにおいてサービスという言葉は、正しいビジネスの方法を示す中核概念でした。

サービスという言葉は、現代日本では「値引き」「おまけ」「無料」などの軽い意味で使われることが多く、また、「商品」(モノ)に対して人的労力の提供を「サービス」と呼んでいます。しかし、ロータリーのいう「サービス」にはもっと深い意味が込められています。

サービスが正しいビジネスの方法を意味していたシェルドンの時代からロータリーの活動が広範囲に広がった 100 年後の現代、ロータリーにおいては、「サービス」を、その最も広い意味、そして本質的な意味で使うようになっていきます。

すなわち、「社会に役立つ価値を提供すること」「世のため人のために尽くすこと」。

単純に言って、「利他」ということです。

ロータリーは、事業および専門職務の代表者の集まりですから、その「サービス」は先ず自らの職業で発揮されることになります。それを「職業奉仕」というのです。

自らの職業の質とレベルを高め、たえず社会に貢献できるよう努めることが、ロータリアンの最優先課題といつてよいでしょう。



ニコニコボックス

宮坂宥洪 40 年在籍でお世話になりました。これからもよろしくお願いします。

八十二銀行 三村智久 八十二銀行としての創業月は今回で最後となります。次回からは、八十二長野銀行となりますが、引続きよろしくお願いします。

大橋正明 創業 77 年となりました。

矢島 進 7 月は創業月でした。

宮坂晃介 創業月です。51 年になります。今後もよろしくお願いします。

山岡俊幸 創業月になります。61 年目に突入します。これからもよろしくお願いします。

濱 武之 いつもありがとうございます。8 月が創業月でした。これからも頑張ってください。よろしくお願いします。

梅垣和彦・江黒寛文・大滝祐吉・大橋正明・小口 功・小口国之・小口 隆・小口智之・小口泰史・小口裕司・尾関秀雄・笠原新太郎・片倉克昭・小林大介・小林 弘・小宮山英利・佐伯克己・薩摩 建・瀬戸雅三・高木克彦・竹村幸治・中嶋孝一・中畑隆一・中村文明・濱武之・濱 毅・林広一郎・林 尚孝・林 裕彦・平沢清文・丸茂淳・三村智久・守屋麻里・矢島 進・矢島 貴・矢島 実・矢島雄一・山岡俊幸・山岸邦太郎・山崎典夫 宮坂宥洪会員、在籍 40 年おめでとうございます。

出席報告

会員数 52 名、出席者 43 名、出席率 82.69 %