

地区行動指針：「理念と実践 ～Think Next～」 クラブスローガン：「良いクラブ、魅力あるクラブ、参加してみたいくなるクラブ」

国際ロータリー第 2790 地区

第 3 分区 A

千葉西ロータリークラブ

WEEKLY COMMUNICATION

創立 1976年1月20日 承認 1976年2月25日
 会長 大森 薫 幹事 野口アキ子
 例会場 千葉スカイウィンドウズ 東天紅 センシティタワー23階
 TEL 043-238-5555
 例会日 毎週火曜日 12:30～
 事務局 千葉市中央区新田町12-1 トーシン千葉ビル7階
 TEL 043-245-3202 FAX 043-245-7522
 E-mail : chibawestrc@wrpc.co.jp
 URL : http://www.chibawest-rc.net/

■ 会長挨拶 / 大森 薫 会長

○「8 月月信」地区フェロシップ委員長藤崎さんの挨拶文が素晴らしいので読んでください。

○「奉仕の理想は経営論の原点から生まれた。」

1. ロータリーの奉仕理念（職業奉仕）は企業経営理論から生まれた

(1) 資本主義経済の破綻

- ①時代背景 1905 年の日露戦争とロシア革命（ニコライ 2 世～ 1917 年レーニン革命）
1920 年の禁酒法（アルカポネ） 1929 年の世界大恐慌

②「金の亡者達が」が集まった街＝無法と腐敗の街シカゴ 19 世紀の資本主義

- ・資本家と労働者の対立の構図・資本家の欲望が労働者を搾取した
例）利益の為に安い賃金で労働者を雇う。労働者の貧困と失業問題

(2) 継続的に事業の発展をさせる為には

- ①継続的な事業の発展は、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。
- ②資本家と労働者と取引関係者の適正な再配分がなければ継続的利益は得られない。

2. 金儲けの極意はビジネスの原点から

(1) 事業における人間関係学・利益の適正配分・倫理基準の向上

- ①事業上で得た利益は事業主だけのものではない。経営者、従業員、取引業者、顧客、同業者全てによって支えられている
- ②事業は、利益を適正に配分すれば、自らの事業は継続し発展する
- ③自らの事業所で実証、業界全体の職業倫理が向上。

(2) 持続・繁栄・発展している企業の共通の特徴を「サービス＝奉仕」という

- ①販売する商品や提供するサービスの品質が高いこともサービス
- ②適正な価額で品物や技術を顧客に提供する事もサービス。
- ③事業所における経営者、従業員の接客態度もサービス。
- ④十分な品揃え、公正な広告、取扱商品に対する知識もサービス。
- ⑤商品のアフターフォロー、売った品物に対して責任を持つ事もサービス

(3) その結果

- ①これが守られている店には再来店する気が起こる。
- ②友人に紹介しようと思う。
- ③結果、事業は発展する。

これがアーサー・シェルドンの「**ビジネスの原点＝金儲けの極意**」の内容

3. シェルドンの職業奉仕理念とは

(1) 経営学のモットー（経営学の理念＝黄金律）

- ①「金儲けしたいなら、まず先に人に奉仕すると利益は必ず後からついてくる。」
"He profits most serves best"（最も奉仕する者、最も報われる）

②商売に成功する方法

ビジネスマンの目的は発展的な事業を造ること。そして「奉仕の理念に基づいた継続的な利益をもたらす顧客を確保すること」。

③奉仕とは何か？

1. 仕事を管理する人たち（企業主）を管理すること
2. 管理される人たち（従業員）を管理すること
3. この両者に顧客を加えた集団を管理すること

<解説>

1. 職業に従事している人は全員、奉仕により品物を作り売っている
2. 従業員は、人に役立つものを作り、雇用主はそれを売っている。
「役に立つこととは別名、奉仕という。」世に有用な職業に従事して働く行動は、全て奉仕であると考えて良い
3. 「Service」という言葉は多くの意味を持った単語なので、一言では言い表せないが、Service を受けた人は、「満足感」を感じるという。



1905 年 2 月 23 日アメリカ・シカゴ

弁護士のパール・ハリス

友人のシール

鋸山技師のローア

洋服商のショーレー

4 人のメンバーで発足しました。