



2010-2011 RI President
Klinginsmith Ray



2010-2011 D.2640 Governor
Mariko Yoneda



新年増刊号
 New Year 2011

GOVERNOR'S MONTHLY LETTER

Main Contents

RI 会長メッセージ / ガバナーメッセージ

ポールP.ハリス追悼記念週間に寄せて
 パストガバナー 亀岡 弘

ベンジャミン・フランク・コリンズのスピーチ原稿について
 パストガバナー 成川 守彦

ロータリー理解推進月間によせて
 パストガバナー 前窪 貫志

新年増刊号特別資料

ロータリー理解推進月間に因んで
 (ロータリーの源流)
 2680地区 パストガバナー 田中 毅

2010-2011
1
 NO.7

評価のとき

親愛なる同僚ロータリアンの皆さん

私たちはロータリー年度の折り返し点に立っています。そして今こそが、自分たちのクラブの長所や短所を見直すときなのです。奇妙な考えだと思うロータリアンもいらっしゃるかもしれませんが、しかし、私たちそれぞれのクラブが実施している奉仕活動やプログラムと、地区内あるいは世界各地に存在するほかのクラブの活動とが調和しているかどうかを知る方法はほかにありません。

だからこそ、1月にはクラブの役員だけでなく、すべてのロータリアンが、それぞれのクラブの評価に参加するよう奨励します。

採点表をクラブ全会員で共有する

2010-11年度会長賞プログラムはすべての奉仕部門に関する採点表となるものとして立案されました。それは同時に、ほとんどのクラブが実施している多くの奉仕活動やプログラムのチェックリストでもあります。

各クラブの会長は、それぞれのクラブが会長賞に該当するかどうか、この採点表に必要事項を書き込み、2011年の3月31日までにガバナーに提出するよう求められています。この採点表は、文書で通知するか、例会で発表するかして、クラブの全会員と共有されなければなりません。

すべての奉仕部門にバランスの取れた活動を

会長賞に関する作業を1月に始めるということは、3月31日の締め切り前にクラブの活動の中から見つけた足りない点を修正する機会を提供することにもなるでしょう。それは同時に、すべての奉仕部門においてバランスの取れた活動をしているクラブのための、新しい「会長特別功労賞」を、今年度、受賞できることを、クラブリーダーたちに知らせることもなります。

クラブの活動が本当に最善のものなのか

今年度、私は、それぞれのクラブが実施していることや手順が本当に最善のものであるのか、それとも単なる伝統的な慣習にすぎないのかを見直すことを勧めています。自分のクラブを毎年評価することは、まちがいでなく最も効率的で効果的な方法なので、例年以上に多くのロータリアンたちがそれぞれのクラブの評価に参加されることを求めているのです。

会長賞の採点表は、そのためのいい手がかりです。これ以外に、私たちのクラブが、本当により大きく、豊かで、大胆になれるかどうかを知る方法があるでしょうか？



レイ・クリンギンスミス
2010-2011年度 国際ロータリー会長





2010-2011年度 ガバナー

米田 真理子

Mariko Yoneda

GOVERNOR MESSAGE

謹賀新年

人生に成功をもたらす奉仕

謹啓 新春のお慶びを心より申し上げます。クラブ会長殿、クラブ幹事殿にはご健勝で新しい年をお迎えのことと慶祝に存じ上げます。私も2年ぶりに家族総出でハワイ・マウイ島にて新春を迎えることとなりました。昨年は国際協議会に出席しており、家族はハワイから合流しておりました。ガバナーエレクト皆様の子供や孫たちは近隣のホテルで滞在し、会議や晩餐会の後、一家団欒を楽しんでおりました。癒しの場でもありました。

さて1月は〔ロータリー理解推進月間〕であります。(Rotary Awareness Month) 会員皆様にロータリーについて知識と理解を一層深めてもらい、同時にロータリアン以外の、一般市民にもロータリーのことをよく知ってもらうためのプログラムを実施する月間です。そして今月はロータリアンがロータリー

運動への理解を深め推進する月間でもあります。昔はなかった、この月間を嘆く先輩ロータリアンが多数おられます。各クラブが自治権に基づいて入会させた良質な人たちばかりがロータリアンであり、入会の時点で十分に吟味しているならばこのような月間は必要ないと思われれます。

もし必要ならばロータリークラブ自体の質の低下がもたらされるものとして嘆かれる諸氏が多いかと存じます。

昨今ロータリークラブの多様化がRIの長期計画に上げられ、又ロータリーの奉仕哲学は深遠にして、行き着くところを知らず、「これでよい」と言うことはありません。「ロータリーとは何か」を飽くなき追求を続けねばなりません。

この地球をひとつの地域社会と考え、第一に、地球は人類が生存するための唯一の天体であり、地域社会と考えられる。第二に、地球上における国民の永久的な繁栄は人々

の相互の反映があつてのみ実現される。第三に、現在地球上に存在する人類が経済的・社会的に自立が出来るように働きかけると言うことは先進国民に課せられた倫理的義務と言えよう。それゆえにわれわれロータリアンは地球はひとつと言う考えで、地球もまたひとつの地域社会であると考えて「地域を育み 大陸をつなぐ」と言う奉仕の理想を今年度も尚一層実践していただきたいと考えます。

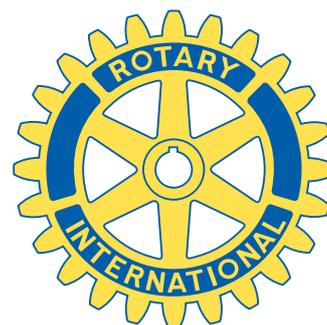
さて今、第2640地区の大きな話題でもあります、ガバナー指名について少し触れたいと思います。ガバナーの倫理規範として、

- ①ガバナーは当組織の使命を推進するため、ロータリーの職務において適用される法律および規定を遵守する。さらに、私生活において行動する際にも、ガバナーはロータリーの好ましいイメージを維持し、守るために、適用法を遵守すべきである。
 - ②ガバナーはRIの定款および細則の規定を遵守する。
 - ③ガバナーは、ロータリー章典に文書化されているとおり、RI理事会の定めた方針、規定を遵守する。これらの規定は優れた組織運営を確実にし、倫理的なイメージを推進することを目的としている。これらの方針を遵守することは、当組織を守りつつ、これらの理想に対する固い決意を実証することになる。
- …等々倫理規範とロータリー章典を遵守することが第一義的に求められています。

新世代部門、青少年交換プログラムにおいてはホームステイ先での15歳以上の犯罪歴を問うと言った厳しい現実の中で、新世代へ倫理観の指導をするべきロータリアンの在るべき姿が問われています。

今、この職業倫理を外して日本のロータリー、そしてRI第2640地区の未来はありません。私たちは、今後どうやって新しい、若い、また女性会員にこの2640地区のあり方を残していけるのか?今こそ会員皆さんが、真剣に考えるべき時なのです。ロータリー理解推進月間を機会に身近で起こったことについてまず考えてみようではありませんか?

あわせて今回ロータリー理解推進月間のためにロータリーの職業奉仕の歴史について田中毅2680PDGの了承を得て、ロータリーの源流について掲載しております。ご一読頂き又数々のご意見をお寄せ下さい。



ポールP.ハリス追悼記念週間に寄せて

国際ロータリー第2640地区 パストガバナー
亀岡 弘



明けましておめでとうございます

ご家族お揃いでよいお年をお迎えになったこととお慶び申し上げます。
今年卯年です。卯年生まれの人々は、共通して利口で、柔和で、愛嬌に富み、
温厚であたりが柔らかく、人に好かれるので、多くの友人、知人に恵まれるという素晴
らしい特徴を持っているとのこと。

ところで、ポールP. ハリスは生涯を通じ、また現在も連綿と続くこのロータリーに120万
人以上の多くの友人、知人に恵まれていると言っても過言ではありません。そこで
ポール・ハリスの生誕1868年は卯年ではないかと暦年を調べてみますと、卯年の翌
年の辰年でありました。1868年(明治元年)4月19日、米国ウイスコンシン州ミシガン湖
の南西岸の町ラシーンで産声をあげました。しかし、お母様のお腹の中で卯年の大半
を過ごしていますので、卯年の血が通っていると理解すれば少しこじつけ過ぎでしょう
か。

お父様はジョージ・ハリスといいニューイングランド北部のバーモント州ウォーリングフォードに住んでいるハワード・ハリスの息子で、
ラシーンでドラッグ・ストアを経営していました。お母様はコーネリア・ブライアンといい、ラシーンの副市長ヘンリー・ブライアンのお嬢
さんでした。ブライアン家の方々は皆誇り高い人たちでありました。

お父様は祖父から店と住宅を建ててもらってドラッグ・ストアを経営しておりましたが次第に赤字経営となり、遂に1871年ポール・
ハリスが3歳のときお母様と小さい妹の2人をラシーンに残してお父様と兄セシルとポールと3人はウォーリング・フォードの祖父母
のところに引越しました。

そして、お父様は近くで再び商売を営むことにし、祖父がその経営をみることになり、ポールと兄セシルはバーモントの山あり谷あ
り農場ありという静かな自然の中で規律正しく、そして優しい祖父母の許で楽しく生活することになりました。

ポール・ハリスは10数年この町に住み、学校も高校の課程を終え、大学へと進学していきますが、その後、1905年(明治38年)

2月23日に3人の友達とシカゴでロータリーの組織ができるまでの間、自分の信念に基づいて行動したことは、ポール・ハリスの伝記物に書かれています。お読みになっている方が多いと思いますので割愛させていただきます。

ここでポール・ハリスが書いた本の中に青春時代のおめでたい記事がありましたのでご紹介させていただきます。

「ある冬の日のこと私はシカゴ郊外のロングウッド通りの尾根と呼ばれる丘の道を通りましたら大勢の子供たちが雪におおわれていた丘の上から面白そうに滑っていましたのを見て、自分が子供のころニューイングランドで遊んだことが懐かしく思い出され、もし自分も家を持ちようになったら、この丘の上に建てようかなと思いました。

ところが意外に早くその時期がやってきました。それはシカゴプレアリーグラブで田舎にハイキングに出かけたときのこと、可愛いスコットランド生まれの娘さんと知り合いになりました。

彼女は私の上衣のほころびを見つけて縫ってあげようかと言ってくれました。これが彼女にとっては運のつきだった訳で、私はその後間もなく、彼女ジーン・トムソンを口説いて妻にしまいました。

可愛いジーンと結婚したのは1910年(明治43年)でしたが、その2年後にこの丘に家を持つことが出来ました。この家を私たちはジーンが少女時代を過ごしたエジンバラ通りの名をとってカムリーバンクと名づけました。その後30年間私たちが住んでいた間、毎年冬になるとこの家の子供も芝生の斜面を自由に滑って喜んでいました」と述べています。ただ残念なことにポール・ハリス夫妻は子宝に恵まれませんでした。

そして1947年1月27日にロータリーの創始者ポール・ハリスはカムリー・バンクの自宅で安らかに78歳の生涯を閉じたのであります。1月30日小雪の降りしきる中で行われました告別式には、多くのロータリアンが参列し、チェスレー・ペリー、トーマス・ウオーレン、リチャード・ヘケドが弔辞を述べています。The Rotarian誌は3月にポール・ハリスの特集号を発行し、その中に、この3人のロータリアンにグレン・ミードを加えて追悼文を掲載しています。

ポール・ハリスの遺体は、シカゴ郊外のブルー・アイランドにあるマウント・ホープ墓地に埋葬されています。遺言によって、終生の友でありロータリー運動の良き理解者だったシルベスター・シールの隣に眠り、その墓石には、ポール・ハリスが一生をその活動に捧げたロータリーのマークが刻まれています。

(本稿の一部は、明石北ロータリークラブのホームページ並びにロータリー情報マニュアルを引用させていただきました。)

A portrait of Shigenori Narita, a middle-aged man with a goatee, wearing a dark suit, white shirt, and red tie. He is smiling slightly. The background is a traditional Japanese pattern of autumn leaves in shades of red, orange, and brown.

ベンジャミン・フランクリン・コリンズの スピーチ原稿について

国際ロータリー第2640地区 パストガバナー
成川 守彦

“Service, not self” “Service above self”については、R I2680地区田中毅PDGが研究されておられます。田中PDGは、2002年の正月にエバンストンのロータリー本部を訪れ、その資料室で、B.F.コリンズのスピーチ原稿を入手され、これまで発表されています。

下記は、田中PDGのHP「ロータリーの源流」の2002年1月26日から2005年11月6までの「炉辺談話」に掲載されたものです。

Service, not self の新事実

“Service, not self”は、現在、第一モットーとして皆さまおなじみの“Service above self”の原型となったものです。このモットーができた経過については、従来、次のような説明がされていました。

1911年、ポートランドで行われた第二回全米ロータリークラブ連合会大会のエキスカッションとして、コロンビア川を遡る

クルージングが行われました。その船上で、創立まもないミネアポリス・ロータリークラブ会長のベンジャミン・フランクリン・コリンズが語った言葉が“Service, not self”でした。

前日のアーサー・フレデリック・シュルダンの書簡に感激して、“He profits most who serves best”をモットーとして採択した直後でしたが、この“Service, not self”もこれに劣らず素晴らしいものだということで、モットーに採択されました。

しかし、後日、この“Service, not self”は、自己を滅却して、他人に奉仕するという極めて宗教色の強いものなので、自己の存在を認めた上で他人に奉仕するという意味から“Service above self”に変更されました。云々……というものでした。

私は、2002年正月にOne Rotary Centerの資料室を訪れて、B.F.コリンズのスピーチ原稿を入手して、その内容を熟読したところ、この“Service, not self”という言葉そのものに、現在の解釈との大きな差があることを発見して、愕然としました。

このスピーチの内容を分析すれば、Service, not self とい

う考え方は、当時、会員同士に限定されていた相互取引を、ロータリアン以外の人にも広げていこうということであり、「自分一人で商取引を独占するのではなく、他の人たちにも分け与える必要がある」という、He profits most who serves best に極めて近い考え方であることが判ります。

当時、会員同士の取引による物質的相互扶助がいかに激しかったかは、1911年に発行された全米ロータリークラブ連合会の会員名簿を見てもよくわかります。

ロータリアン同士の相互取引が原則であるが、ロータリアンの店だけの取引では限界があるので、積極的にロータリアン外の人とも取引をすべきである。

田中PDGから頂いた原文を、私(成川)なりに翻訳解釈し、ここにお届けいたします。

私は、ミネアポリスRCが実践していた“Service, not self”は、「従来、会員同士で行っていた取引を、会員の取引が増えるように会員以外の人をも会員に紹介して、即ち、会員以外の人のために会員を紹介したのではなく、会員同士で行っていた取引を、会員の取引が増えるように会員以外の人をも会員に紹介して、会員の事業が発展するように進めて行った。」と解釈しています。

当時、「自分のために」ということだけを考え、「仲間のために」ということを考えない時代背景の中で、「自分のためだけでなく、仲間のために」という考えを実践したと思われる。シェルドンの“He profits most who serves his fellows best.”と同じ考えだと思います。

このモットーが誕生した時の意味は、仲間を優先することでありましたが、ロータリーにおいて親睦を重ね、奉仕理念が育っていく中で、このモットーは、ロータリーと共に発展・進出し、全人類に対する素晴らしいモットー、“Service above Self”となったのではないのでしょうか。

ベンジャミン・フランク・コリンズのスピーチ原稿 (翻訳:成川守彦)

The National Rotarian Vol.II November, 11 No.1

「ミネアポリスにおける活動」

ポートランド大会におけるミネアポリスRC会長B.F. コリンズ氏の即興スピーチ

会長、そしてお集まりの皆さん — 昨日の午後、シアトル・ロータリークラブのピンクハム氏が隣の席にいらっしやいまし

てお話する機会に恵まれました。私は、我々ミネアポリスRCがすすめております、メンバーにとって魅力あるそして有益で為になるようなクラブを実現するための取り組みについて簡単にご紹介しました。するとピンクハム氏は、そのような活動内容をこの会合で報告してはどうかと提案され、ハリス会長からも、我々が取り組みを続けてきたその理念について発表するようお招きを頂いたのです。

(コリンズが壇上へと促され、大きな拍手の中演壇へと進む)

ミネアポリス・ロータリークラブは、ハリス氏とシカゴクラブの10名の会員のご尽力で1年前の1月に発足されました。発足にあたり最初に着手したのは創立会員の候補者リストの作成、そして月例会の開催の検討でした。しかし月例会についてはごく初期の段階において、期待していたほどメンバーの関心を惹きつけることができないと判断される結果となりました。そこでクラブ会長は理事会を招集され、クラブの全委員長を招待しての昼食会において討議の場を設けられたのです。徹底した議論の結果、毎週定例的に昼食会を開催することが決定されました。当初は7月および8月の会合を中止すべきだと我々は考えていたのですが、その頃には会合に対する関心が非常に高まっており、参加者も多数に上ったため、7月の会合を予定通り行うのが望ましいと判断し、開催するに至ったのです。それ以来、金曜日に会合が中止されたことは一度もありません。

ロータリークラブの組織に属するということこそ、正しい一歩を踏み出すことといえます。自分の利益だけを目的に、ロータリークラブに参加しようとするならばその選択は間違っています。ロータリークラブとはそのような場所ではないのです。ミネアポリスRCの創設以来、信念として持ち続けられ忠実に守られ続けてきた理念、それは「無私の奉仕」(“Service, not self”)なのです。

クラブメンバーによる運営で多くのミーティングが成功を収めている現在では、クラブへの関心を失わないためにと、わざわざ外部から精鋭を招待するに及ばない状況となっております。もちろん例外的に礼儀を守る上でお招きすることはありますが、我々の会合はあくまでロータリークラブの真の目的を全うしようとするものであります。

成果を得るためには何が必要であるかという問題についても、理事会また各委員長を交えて慎重に議論が取り交わされ、そして答えとして導き出されたのは、「お互いにもっと良く知り合おう」ということでありました。我々クラブの友愛委員会がこの案件を担当し、この線に沿って会員間の面識を深めるためのアイデアを考案し、極めて満足のいく成果を得て

おります。

我々は毎週金曜日に昼食会を催しているわけですが、ここでは必ず翌週の昼食会のチケット販売担当者が指名されます。次回昼食会のチケットは指名された会員の事業所で販売され、各会員はチケット購入のため販売担当者の事業所へ足を運ばねばなりません。しかし、そこでお互い面識を持つようになり、また彼の事業内容についても知ることとなるのです。この手法は、お互いをもっとよく知り合うための手段として最も良い方法の一つであります。このシステムが提案された当初は一部から反対の声も上がりました。「そのような時間の余裕はない。昼食会に出向くだけでも一時間半も費やすことになるのに、チケットまで買いに走るとなると更に時間がかかってしまう」というものでした。しかし、それに対しては次のような回答がなされました。「もしあなたが、我々のクラブが信奉する『無我の奉仕』という思想に恥じない生き方をするのであれば、販売を請け負ったその人物の元に足を運ぶのを厭わないはずである。以来、この手段によって何ら問題もなく進んでおります。昼食会に参加するクラブの90パーセントもの会員が、チケットを求めて彼らの事業所を訪れ、そこでビジネス面でのサポートすることもよくあることで、訪れた者は事業主のビジネスについて知るようになり、ロータリー的一端を深い印象をもって理解するに至るのです。

クラブで、新たに会員資格が与えられる際、会合でその対象者には議長席の右隣に席が設けられます。そしてあるタイミングで起立を求められ、彼の名前や事業分野について議長から他の会員に紹介された後、2分程度で自らの事業内容の説明をすることになります。会合の最後または解散の直前には、友愛委員会の委員長が新会員の席に歩み寄り、会員が出入りするドアまで案内します。会合が終了あるいは解散されると、議長はそこで新会員と他の会員同士の正式な紹介を行うのです。握手を交わしたりまた談笑を通して互いを知るようになり、そしてそれがクラブの絆を強め、実質的な団結を生むのです。

友愛委員会はこの他にも夕食会を催します。そこにはクラブの様々な会員が提供するメニューが並べられ、献立が決まるとそれに従い、我々が自分たちの事業所を通して手配を行うのです。ローストビーフは食肉卸業を行う会員の事業所から取り寄せられ、メニューには提供会社名が記載されます。スープからデザートまでその一品一品がクラブの会員の手により手配され、メニューについてわかりやすく説明が補足されます。それらの夕食会も最も成功した会合のひとつでありました。その夕食会には全体の95%もの会員が

出席したのではなかったかと思われれます。

また夜にも催しがしばしば行われました。製造業や卸売業を営むクラブ会員が主催するもので、全会員が招待を受けました。会員たちは昼食会を通じて主催者側の事業所に訪れたことがあるお陰で、お互い和やかな夕べを過ごしました。我々のクラブでは通常夜間に会合が開かれることはなく、そのような催しが唯一の夜の集まりでした。毎週のように定例会を開いてはいますが、夜に会合を持つことはまずないのです。

現在、私自身は果物の卸売業を営んでいるわけですが、クラブに入会するお話を最初に友人であるスレッシャー氏から頂いた時は、こう言ったものです。「善意の人たちの集団なのはわかるが、そこに入会することが私にとってプラスになるものかどうかはわからない。しかし喜んで入会させていただきます。」こんな具合に私は会員となったわけです。が、ここで皆さんにお伝えしておきたいのは、私自身、それまでミネアポリスの街中で何十回と出会い言葉を交わしたことのある人物とも、ロータリーを通して面識を深めることができたということです。これは私の人生の中で最も価値のある出来事のひとつであり、今日の私のビジネスにとって大切な財産となっております。

我々のクラブが発足してしばらくたっての出来事です
— 我々はクラブ会員としてある食料品店を最良にして利用していたのですが、一方で、クラブ会員全員がその食料品店のみを利用するというのは、ほとんど不可能に近いというのが現実でした。それぞれの会員の住まいの近所にも食料品店があり、もちろんそちらの方が便利で、なくてはならない店舗でもあるのです。
ある日、息子が私のところにやってきて言いました。「父さん、今日、某さん(食料品店の店主)が家に来て、うちと取引をしてはどうかとロータリーの会員に勧められたと言っていたよ。」それを聞き私はそのメンバーに電話をしました。「取引先を紹介してくれて恩に着るよ」と感謝の気持ちを伝えたのです。彼の返事はこうでした。「実はちょうど金ができたもんだから、まとまった支払いをしたんだ。すると店主が喜んで、何でも望みを聞こうと言いだした。そこで君と取引をするのはどうかと提案したのだよ。」
それ以来、私はその店主との取引を続けています。あの時ももし私が与えられた機会を活かすことをしなければ、それは私自身の過ちなのです。しかし、もしも私の提供する商品やその値段、サービス自体が取引先の意に沿うものでなかったとすれば、それは紹介者であるロータリーの仲間の

せいではありません。

それ以来近隣の食料品店から「誰々からあなたの話を聞き、是非会うようにと言われたのだが」と言って何人もの店主が私の元にやってきたものです。ロータリークラブの仲間、178名の仲間に出会えたことは言葉では言い表せないほどの幸せです。仲間たち全員が、機会を見つけては力になろうとしてくれるのですから。

我々ミネアポリスには「広報クラブ」というものがありまして、ミネアポリスに存在するクラブの中でも最大の会員数を誇っています。言ってみれば「ミネアポリス後援会」のようなものです。誰もがそのクラブに所属しており、実際ロータリークラブからも99%もの会員がその中に名を連ねております。そして2週間ほど前になりますが、ロータリークラブのあるメンバーが広報クラブの会長を我々の会合に招待したのです。会長がお見えになったので、お言葉を頂こうと時間を設けたところ、彼はこう始めました — 「私は皆さんに白状しなければならぬことがひとつあります。このロータリークラブが発足された当初、私は創立会員として名簿への登録を済ませておりました。しかし考えあぐねた挙句、クラブとしての活動は制限的でビジネスとして効率的でないように当時の私には思われ、賛同する気持ちが持てず、それ以来クラブに参加したことはありませんでした。しかし皆さん、私は発足からの皆さんの活動を拝見し、現在のクラブの姿を存じております。皆さんは実践の集団です。創立会員として登録を行ってからクラブに参加しなかったことこそ私の人生の不覚であったと悔やんでおります。」ここにいらっしゃる議長もご記憶かと思いますが、創立総会において、ロータリークラブの意味を誤って解釈していたある人物が、クラブの理念を批判する発言をしたのです。それにより、ロータリーの掲げる思想が誤解のうちに捉えられるという結果を招いてしまったのです。会長は、自ら入会待機リストに名前を登録し、機会に恵まれればいつでも会員になりたいと希望されております。

我々はまた、会員の除籍に関する規則を設けております。定例会を3回欠席した時点で調査が必要であると判断され、欠席者による理事会への正当かつ適切な理由説明が行われなければ、会員者名簿から除名されることとなります。これまでやむなくこの罰則を行使したことが2度ありましたが、どちらの場合も、結果としてはクラブにとって有益にはたりました。待機名簿に登録している入会するにふさわしい人物がおりまして、その機会に入会した会員は定期的に会議に参加しております。

我々の会合ではほとんど毎回のよう、誰かが席を立ち次のような発言をします — 「某氏が、私のためにご尽力して頂いた事に感謝いたします」。反対に、創設以来、会合で聞かれたことがないのは「私は誰々のために何々をしてやった。」という発言です。我々のクラブではそのようなことは言及されないかわりに、何十名もの会員が、取引の紹介をしてくれた仲間に対する感謝の言葉を述べるのです。つい2週間前には、不動産業を営む会員が席から立ち上がり、こう述べました — 「皆さん、某氏が私のために取引先をご紹介下さいまして、おかげで8,000ドルを超える売り上げをおさめることができました。彼からの紹介がなければ、このような売り上げの見込みは到底ありませんでした。」このようなことはメンバー間では日常茶飯事なのです。

クラブでは家族(house)委員会が設置されておりまして、昼食会の運営をすべて担当しております。我々の昼食会はラディソンホテルで行われます。ご利用された方ならお分かりの通り、国内でも有数の高級ホテルです。我々の会合はそのようなアメリカ国内でも最も素晴らしいホールを使用して開催されるのです。会合に関する事項は家族委員会にかけられ、彼らの手によりすべての準備が整えられます。会合当日には手配された食事が持ち込まれ、我々のテーブルに運ばれるばかりということになります。こんな具合に、会合自体、非常に効率よく進行されております。

我々は会員同士の友愛の精神を大切にしています。そんなクラブとして誇りに思えるエピソードを最後にひとつご紹介させていただきます。入会して半年にも満たないある会員が、公開会合で立ち上がり、こう言いました。「皆さん、私はこの街に存在する友愛主義を謳った様々な組織に所属しております。それらの組織に何年も籍を置く中、ロータリークラブにこの半年間参加したわけですが、ここでは私が他の組織を通して出会った以上の方々から隔意ないお付き合いを頂きました。私は妻に、もし私に万が一のことがあり助言や手助けが必要となったら、その時は他でもないミネアポリス・ロータリークラブの門を叩くように、と言ってあります。」

これこそが我々クラブが象徴する精神なのです。

無我の奉仕 “Service, not self”

ロータリー理解推進月間によせて

国際ロータリー第2640地区 パストガバナー
前窪 貫志



ロータリーの理解とは、手続要覧を熟読しなさいたった270ページですよ!!1日1ページで270日・ロータリーに入会して一読した方は…はたして何名ぐらいでしょう…私は20年ぐらい前に地区協議会・幹事部門のインストラクターを拝命した時とガバナー・ノミニエを拝命した時です。2003～04年度のカバナーですから、その後手続要覧は2回変わっています。今回は規定審議会に出席する為に、手続要覧を仕事で首っ引き・面白いものではありません。これもロータリー理解の一面でしょう。まず定款が三年毎に変わる・可能性があると言うこと、(大体少しづつ変わってます・最近ではRIの分担金は必ずふえてます・手続要覧P109～116) 扱むづかしい事は、さておき私の入会時を、振り返ってみます・私は1970年1月9日に和歌山南RCに入会を許されました。その例会時に多分情報委員の方だと記憶していますが、これ今貰った資料に手続要覧があるから、次週からそれを持って30分早くきてください。と言われ7週にわたって講義を受けたのを覚えています。いれて頂いた感覚ですから疑わずにうけました。(なんでも・最初が肝心・情報委員長さん) 最近ではクラブ独自の説明書で2回ぐらいになってます。鉄は熱いうちに打てと言われるように入会時が大切でしょう、まず例会の出席…2年ぐらいは 推薦者の動きが大事…それと新入会員の例会での出番を・私のクラブでは親睦委員会に所属していただき例会の出迎え・ゲスト・ビジターの紹介等してもらいます。行事催しに積極的に参加して貰う必要です。もうひとつIDMの活用です・本年度は年間7回のIDM(昔のファイヤーサイド・ミーティング)を計画前半で4回8～10名の組合せで大体夜一杯のみながらロータリーを論じてます。クラブでは年に1度・万葉集で有名な片男波海岸の清掃を・少年野球・少年柔道・インターアクト・青少年交換学生・交流している施設のこども家族・ロータリーファミリーの方々でやりますが、参加してくれた皆さんのまえて、当クラブの会長は・世の中にはゴミを捨てる人・今日の皆さんのように拾う人…とありますが私どもロータリー・クラブは拾う人を増やす(これも大事です)より・捨てる人を減らす方向で運動しています。結局は会員一人・一人のロータリーに対する心のもち方と実践するかしないかにかかっています。



川崎 久會
かわさき ひさえ

所属クラブ： 堺清陵
職業分類： 化粧品製造
生年月日： 1943年4月24日



小林 雄志
こばやし ゆうじ

所属クラブ： 堺フェニックス
職業分類： 飲食業
生年月日： 1972年6月22日



島本 昌幸
しまもと まさゆき

所属クラブ： 和歌山東南
職業分類： 梅干製造販売
生年月日： 1965年12月27日



寺下 能明
てらした よしあき

所属クラブ： 和歌山東南
職業分類： 司法書士
生年月日： 1950年4月25日



小幡 淳美 様
(田辺RC)

2010年11月20日 死去

在籍期間：35年
職業分類：整形外科医

ポールハリスフェロー：マルチプル、ベネファクター
米山功労者：第6回米山功労者

1932年9月29日生



川口 杲 様
(和歌山RC)

2010年12月04日 死去

在籍期間：35年2ヶ月
職業分類：不動産管理

ポールハリスフェロー：マルチプル
米山功労者：米山功労者（1）

1910年10月10日生



兎玉 悦男 様
(和歌山北RC)

2010年12月07日 死去

在籍期間：7ヶ月
職業分類：外科医

1955年10月01日生



矢野 秀治 様
(泉佐野RC)

2010年11月16日 死去

在籍期間：49年
職業分類：公認会計士

ポールハリスフェロー：マルチプル（2）
米山功労者：第6回米山功労者

1920年2月29日生



田幡 茂美 様
(堺フェニックスRC)

2010年11月08日 死去

在籍期間：13年
職業分類：税理士

ポールハリスフェロー：マルチプル
米山功労者：第3回米山功労者

1923年02月21日生



お名前	回数	クラブ名
岩本 道弘	1	有田
中野 恵子	F	有田2000
山尾 利行	2	藤井寺しゅら
田中 薫	F	御坊
野村 俊一	2	御坊
楠部 賢計	3	海南東
新垣 勝	8	海南東
田中 秀夫	F	海南東
稲田 喜久	3	粉河
岩田 敏伸	3	粉河
宇田 勝彦	3	粉河
平井 貴	F	粉河
福岡 重弘	3	粉河
堀木 耕一	2	粉河
中本 芳也	2	高野山
尾上 恵治	F	高野山
吉川 許司	BE	松原

お名前	回数	クラブ名
柳川 弘	8	那智勝浦
樫本 主税	5	大阪金剛
宇瀬 治夫	BE	堺北
池中 徳治	4	堺南
嶋田 豪洋	BE	堺南
堀本 欣吾	BE	堺フラワー
堀本 欣吾	1	堺フラワー
尾羽根 伸幸	F	堺フラワー
三前 洋	3	田辺
成田 善一	1	田辺
原田 武俊	1	田辺はまゆう
坂口 富茂	1	田辺はまゆう
辻 諦淳	F	田辺はまゆう
岡本 昭三	50	和歌山南
岡田 一三	2	和歌山南
稲田 武彦	4	和歌山西
田中 敬彦	2	和歌山西



お名前	回数	クラブ名
中野 恵子	5	有田2000
久志本 東	5	藤井寺しゅら
楠本 史郎	1	橋本
中西 栄市	5	橋本
水崎 功一	2	岩出
長濱 順三	4	岩出
小川 勝美	4	岩出
和田 脩	8	岩出
和田 康	8	岩出
池田谷 胤昭	3	泉佐野
木戸 通夫	5	泉佐野
松本 雄次	2	泉佐野
南 揚道	12	泉佐野
島田 久	6	泉佐野
吉田 陽彦	3	泉佐野
川村 仁志	3	海南

お名前	回数	クラブ名
西田 紘美	3	海南
沖殿 正博	4	海南
重根 豊	7	海南
辻 寛	6	海南
小久保 好章	1	海南東
川崎 博司	2	関西国際空港
堀木 耕一	4	粉河
楠見 雅信	7	粉河
福井 隆一郎	2	堺
生駒 周三	2	堺
中田 佐和彦	14	堺
比楽 卓郎	5	堺泉ヶ丘
松岡 晋	8	堺西
堀本 欣吾	2	堺フラワー
大木 誠治	1	田辺

1月号、お届けいたします。

今月号にもご多忙の米田ガバナーの俳句が掲載されています。皆さんもご投稿を。

ロータリーの友編集委員会 地区代表委員 岡本勝士

地区関連の記事

① 2010-11年度 地区大会略報 横組みP28

当地区の地区大会が紹介されています。米田ガバナーが現況報告の締めくくりとして話された「皆さまのクラブがこの現状を踏まえて、これを機に、ますます大きく、豊かに、大胆になられることを祈念します」を受けて皆さまのクラブはどのような活動を?RI会長は今月号で『評価のとき』とメッセージを送られています。大胆にRI会長賞に挑戦しませんか。

② 俳壇——縦組み P12

一人住む母も新米炊く頃か (堺フェニックスRC 米田真理子)

③ 柳壇——縦組み P12

方言に魅せられる旅腹いっぱい (新宮RC 塩崎公治)

内側の騒ぎ気になる塀の外 (大阪金剛RC 井出胡蝶)

④ バナー自慢

有田南RCバナー —— 縦組みP14

堺西RCバナー —— 縦組みP15

⑤ ロータリー ネットワーク

写真展でロータリーを広報 —— 有田南RC 縦組みP24

横組み記事

① RI会長メッセージ 評価のとき RI会長 レイ・クリングスミス P1

クリングスミスRI会長は、ロータリー年度の折り返し点に立っている今、自分たちのクラブの長所や短所を見直すときだと、そして、採点表をクラブ全会員で共有してほしいと述べられています。「2010-11年会長賞プログラム」について、その申請に関する作業を1月に始めることの意味について語っています。また、新しい「会長特別功労賞」についても紹介しています。

② 特集 ロータリー理解推進月間 故きを温ね新しきを知る P5~19

シェルドン……忘れ得ぬその名 P8-12

第2標語「最もよく奉仕するもの、最も多く報いられる」は、どのような背景で生まれたのか。その言葉の生みの親、アーサー・シェルドンについて勉強しましょう。

縦組み記事

① SPEECH 日本の心 P2-6

(社団)日本ユネスコ協会連盟会長 松田 昌士

『日本人はもう一度、自分の周りを振り返ってみる、ということをしなければいけません。世界の中の日本といっても、それは言葉だけで現実にはあり得ない、と思っています。日本人の言うことに耳を傾けてくれる人が、だんだん少なくなってきたのを実感します』

と訴えるにあたり、具体的な現実を話されています。そして、教育の大切さを。

② この人、この仕事

自分の目に見えるところで人の役に立つ仕事 P7-9

弁護士 本田 悟士 熊本グリーンロータリークラブ

29歳のロータリアンである本田弁護士、「クラブに所属していると、職業奉仕、社会奉仕の訓練が自ずとできる。…『偽善』を繰り返すうちに本当の『善』ができる気がする」と述べられています。みなさんは?

ハイライトよねやま 130

1 寄付金速報 — 単月では過去10年で最低 —

11月までの寄付金は前年同期と比べて4.3%増、約2,600万円の増加となりました。普通寄付金が0.3%増、特別寄付金が6.4%増と、普通・特別寄付金とも増加のまま推移しています。しかし単月で比較しますと、直近10年の間で一番低い数字となりました。

12月は例年であれば特別寄付金が一番多く納入される月です。今年も残りわずかとなりましたが、多くの留学生を支援するために引き続きご協力賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2 ガバナーエレクト・次期地区米山委員長の合同セミナー開催

今年で7回目となるガバナーエレクト・次期地区米山記念奨学委員長合同セミナーが12月8日・9日、都内で開かれました。1日目は、2011-12年度のガバナーおよび地区米山委員長を対象とし、米山奨学事業の意義を実感していただき、理解を広げる成功事例が紹介されました。2日目は地区米山委員長を対象に、寄付増進につなげるためのより実践的な情報交換がなされました。また、1日目夕方は、田中作次RI会長ノミニーを迎えての懇親会が開かれました。

近藤R | 理事による基調講演 米山奨学事業の創立から歴史を振り返るとともに、近年、巣立った学友が各国でロータリークラブを創立するなど、成果が次々と花開いており、日本のロータリーにとって最も誇るべき活動であると強調されました。

現地採用奨学生の卓話 現在、制度見直し中の「現地採用奨学金」三期生のチャン・ティ・フン・トゥイさん(ベトナム/2009-12/横浜南RC)が登壇し、自身の生い立ちや現地採用で日本に留学することができた喜びを語り、感謝の気持ちを述べました。

フォーラム

トゥイさん



- ・どんな奨学生を採用したか、どう育てくれたか(第2750地区元米山委員長 関博子氏)
- ・奨学生をお客様扱いしないことのすすめ(第2770地区元米山委員長 恵川一成氏)
- ・個人平均寄付額11%増の工夫(第2700地区米山委員長・理事 安増惇夫氏)
- ・個人平均寄付額3万円超えの寄付文化を探る(第2590地区米山委員長 鈴木憲治氏)

1日目その他のプログラム 長年日本語教師をつとめ、留学生事情に詳しい磯田郁子氏(第2660地区米山委員長)は、「留学生受け入れの実情とロータリアンが望む奨学生とのギャップ」と題し、“中国人はもう裕福だから採用する必要がない”、“奨学期間が終わったら連絡がない”といった声に対する持論を展開。また、坂下事務局長から、2012年より試行予定の海外応募者対象奨学金、公益法人改革についての説明がなされました。懇親会では、事業理解を目的とした米山O×クイズが行われ、好評を得ました。

2日目地区委員長セミナー 仁田一也副理事長の「寄付増進の第一歩を考える」と題した講演のあと、参加者全員が4グループに分かれ、「地区の実情および寄付増進の第一歩を考える」をテーマにグループディスカッションが行われました。つづいて金子千侍副理事長が「知的国際貢献型奨学事業の意義」について述べたあと、最後に活発な質疑応答がなされました。



1日目合同セミナーの様子



フォーラム講演者の方々



グループディスカッションの様子

3

留学生対象の就職相談会を開催 —東京米山友愛RC—

米山学友を中心に設立された国内初のロータリークラブ、東京米山友愛RCが11月27日、初の本格的な奉仕活動として、外国人留学生対象の就職相談会を開催しました。会場となった電気



通信大学の学生や首都圏の大学・大学院に通う米山奨学生・学友など、就職を控えた37人の留学生が参加。日本で就職した米山学友らもボランティアで協力し、会員とともにグループディスカッションに加わって、学生たちからの相談や質問に応じました。参加した学生からは、「いろいろなアドバイスが聞けてとても良かった」「進学か就職か迷っていたが、解決できた」「就職活動において留学生ならではのアピールポイントが役に立った」と好評で、次回開催要望の声が多く聞かれました。

この企画の発起人で同クラブ会員のワンマニ・チャンニヤケムさん(右写真)

ラオス/2006-08/東京府中RC)は、「自分自身、学生の時に欲しかった企画でした。これからも学生と社会人の先輩との出会いの場をつくり、考えるきっかけを提供していきたい。留学生への支援は、いろいろな国籍、留学経験をもつメンバーが集まるこのクラブならではの奉仕活動。クラブ独自の強みを生かし、さらに発展することにもつなげていきたい」と語りました。



4

米山学友が韓国ソウルRCの会長に就任



1927年、韓国で最初に創立されたソウルRCは、ソウルで唯一、英語を公用語とする国際色豊かなクラブです。今年7月、このクラブの会長に、米山学友の白哲鎬さん(1989-91/横浜鶴見西RC)が就任。白さんは、鶴見大学歯学部博士課程在学中に米山記念奨学生となり、91年に学位取得。現在は矯正歯科医院院長として活躍しています。【『友』1月号よねやまだよりも同記事を掲載します】

奨学金がなかったら、留学生活は大変苦しかったことでしょう。今も感謝の気持ちでいっぱいです。ロータリアンとして、恵まれない人々や貧しい国への奉仕プロジェクトに励むことで、その恩返しをしたい。日本のクラブとの活発な交流も目指しています。韓国出張の際は、ぜひソウルRCにお立ち寄りください!

税制上の優遇措置について

ロータリー米山記念奨学会へ寄付(特別寄付・普通寄付)をすると、**所得税の税制優遇**が受けられます(要確定申告)。年間2,000円以上の特別寄付をした方は、来年1月末までに申告用領収書をクラブ経由でお送りします。12月30日(木)入金分までが対象です。また、普通寄付分の申告用領収書は、申請のあったクラブへ順次発送しています。2つの領収書は合算してお使いいただけます。

年末年始の休業について

米山記念奨学会事務局は、12月28日(火)~1月5日(水)の間休業させていただきます。来年は、1月6日(木)より通常業務となります。よろしく願いいたします。

今年も1年間ありがとうございました。
皆さまにとって新しい年が輝く1年となりますように。
事務局スタッフ一同



(財)ロータリー米山記念奨学会
〒105-0011 東京都港区芝公園 2-6-15
黒龍芝公園ビル 3F

Tel : 03-3434-8681 Fax : 03-3578-8281
E-mail : highlight@rotary-yoneyama.or.jp
URL : http://www.rotary-yoneyama.or.jp/

編集担当 : 野津・拳

「ロータリー文庫」は日本ロータリー50周年記念事業の一つとして1970年に創立された皆様の資料室です。ロータリー関係の貴重な文献や視聴覚資料など、2万余点を収集・整備し皆様のご利用に備えております。閲覧は勿論、電話や書信によるご相談、文献・資料の出版先のご紹介、絶版資料についてはコピーサービスも承ります。また、一部資料はホームページでPDFもご利用いただけます。クラブ事務所にはロータリー文庫の「資料目録」を備えてありますので、ご活用願います。以下資料のご紹介を致します。

ガバナー月信より

- ◎「例会の充実はクラブ会員による卓話から」 上野 操 2010 1p (D.2580)
- ◎「ロータリーは、新世代を育む場」 辰野克彦 2010 1p (D.2750)
- ◎「2010年から活動を開始するロータリー・コーディネーター」 村上勘一 2010 1p (D.2540)
- ◎「職業奉仕はロータリーの根幹」 瀬下龍夫 2010 1p (D.2550)
- ◎「『論語と算盤』と職業奉仕」 飯村愼一 2010 1p (D.2550)
- ◎「職業奉仕月間にあたり」 土屋亮平 2010 1p (D.2790)
- ◎「職業奉仕月間によせて」 関原亨司 2010 1p (D.2800)
- ◎「出席義務を考えるーロータリー簡単図解その9」 鈴木章夫 2010 1p (D.2520)
- ◎「国際インナーホイールへの入会の勧め」 鈴木俊幸 2010 1p (D.2510)
- ◎「愈々次年度からGSEと青少年交換が始まる」 山崎 勝 2010 1p

[上記申込先:ロータリー文庫(コピー/ PDF)

ロータリー文庫

〒105-0011東京都港区芝公園2-6-15黒龍芝公園ビル3階

TEL (03)3433-6456・FAX (03)3459-7506

<http://www.rotary-bunko.gr.jp>

開館=午前10時～午後5時

休館=土・日・祝祭日

RI理事会が長期計画の優先項目と目標を強化



これまでとは違う斬新な決定が行われた今回の理事会は、「ロータリーの歴史に残る1週間となるだろう」とレイ・クリンギンスミスRI会長は語りました。

RI理事会は、11月会合において、RI長期計画の優先項目と目標を強化するための数々の提案と決定を行いました。これらはすべて、ロータリーを活気あるものとし、若い世代の会員や入会候補者を引きつけることを目的としています。

「理事会会期の1週間を戦略計画に費やした結果、理事会は、これまでとは違う斬新な決定を下すにいたりました」と、レイ・クリンギンスミスRI会長は話します。

今回の理事会の決定(一部):クラブ強化に向けた柔軟性をもたらすため、例会出席、例会のオプション、会員終結に関するRI方針を改正することに同意。RI定款と標準ロータリークラブ定款を改正するため、2013年規定審議会に立法案を提出。

「公共イメージと認知度の向上」という優先項目を推進するため、2011-12年度から少なくとも3年間は、広報補助金に年間400万ドルを配分。

会長賞の代わりとなる新しいロータリーの年次賞を2012-13年度より創設することを支持。この新設賞は、クラブとRIの長期目標と関連した会長目標を達成したクラブに贈られる。

地区とクラブの奉仕活動を支援し、「人道的奉仕の重点化と増加」という優先項目を助長するため、RIプログラムを「リソースとサポートのモデル」へと移行させる。

I長期計画の「ビジョン声明」に代わり、ロータリーとは何か、ロータリーとは何をするのかを、より現代的な言葉でわかりやすく説明した「ロータリーの本質」の文章を承認。

会員の多様性と勧誘の向上を目的として、7月1日より、4つの新しい試験的プログラム(準会員、法人会員、衛星クラブ、革新性と柔軟性のあるクラブ)を実施。200のクラブに試験への参加が認められ、試験期間は3年間となる。

100を超えるクラブおよび4千人を超える会員を有する地区に対し、2012年7月1日より、2~3地区に分割して新地区を編成するよう奨励。

長期計画委員会は、活発で積極的な会員を生み出す組織づくりを目指すため、数々の変更を理事会に提案しました。「ロータリーは、例会出席を重視する文化から、参加を重視する文化へと転換を図らなくてはならない」と長期計画委員会の委員長を務めるスチュワート・ヒールRI理事は述べています。「今後10年間に、ロータリーの文化は革新性にあふれたものとなり、引き続き世界中で奉仕が行われていくと、私は信じています」

堺フラワーRC 認証状伝達式

2010年12月15日

全日空ゲートタワーホテル大阪





インターアクトクラブ 海外研修

2010年12月26日-29日 韓国 釜山・蔚山 国際理解の旅



2010-2011年度 12月行事予定表

1月 ロータリー理解推進月間 (Rotary Awareness Month)			
1日	(土)	ガバナー事務所冬期休暇 (12月27日～1月4日)	
2日	(日)		
3日	(月)		
4日	(火)		
5日	(水)		
6日	(木)		
7日	(金)		
8日	(土)		
9日	(日)		
10日	(月)		
11日	(火)		
12日	(水)		
13日	(木)		
14日	(金)		
15日	(土)		
16日	(日)	2640RLIDL研修会 米山奨学生選考試験 (2011学年度) 橋本紀ノ川RC創立15周年記念例会 国際協議会	りんくう国際物流センター りんくう国際物流センター スイスホテル南海大阪 米国サンディエゴ
17日	(月)		
18日	(火)		
19日	(水)		
20日	(木)		
21日	(金)		
22日	(土)	ロータリー財団委員会 第3回奨学生オリエンテーション	テクスピア大阪
23日	(日)	2640RLIパートI	りんくう国際物流センター
24日	(月)		
25日	(火)		
26日	(水)		
27日	(木)		
28日	(金)		
29日	(土)		
30日	(日)	ローターアクト4 地区情報交換交流会 (2650地区) 青少年交換委員会 2010～11年度長期受け入れ学生第3回オリエンテーション 2011～12年度長期派遣学生への第2回オリエンテーション (保護者同伴)	りんくう国際物流センター
31日	(月)		

2010年11月 出席報告

クラブ名	会員数		入会		退会		例会数	11月 出席率	平均 出席率	クラブ名	会員数		入会		退会		例会数	11月 出席率	平均 出席率
	10.7.1	11月末	11月	累計	11月	累計					10.7.1	11月末	11月	累計	11月	累計			
有田	37	39	0	2	0	0	3	96.52	93.78	大阪金剛	28	29	0	2	1	1	3	93.30	87.30
有田南	31	33	0	2	0	0	4	98.24	97.08	大阪狭山	5	5	0	0	0	0	4	100.00	96.00
有田2000	15	15	0	0	0	0	3	71.11	84.49	りんくう泉佐野	26	27	0	1	0	0	4	72.57	77.55
藤井寺しゆら	14	14	0	1	0	0	4	78.60	84.03	堺	73	72	0	1	1	2	4	82.59	86.56
御坊	52	52	0	0	0	0	4	79.34	81.66	堺東	35	34	0	0	1	1	4	93.94	95.78
御坊東	15	15	0	0	0	0	3	97.78	88.26	堺北西南西	19	19	0	0	0	0	4	74.99	81.66
御坊南	23	26	0	3	0	0	4	91.00	88.21	堺泉ヶ丘	20	21	0	1	0	0	4	95.24	92.86
羽曳野	14	14	0	0	0	0	3	97.63	93.93	堺北	30	34	0	5	0	1	4	85.15	87.63
羽衣	17	15	0	0	0	2	4	88.30	89.93	堺南	27	27	0	0	0	0	5	80.02	81.64
阪南	13	0	0	0	13	13	-	-	97.78	堺中	17	18	0	1	0	0	3	87.50	78.94
橋本	53	51	0	1	0	3	4	93.04	91.14	堺西	18	18	0	0	0	0	4	92.47	93.33
橋本紀ノ川	17	14	0	0	2	3	4	93.08	89.08	堺おおいずみ	33	33	0	0	0	0	3	74.75	79.49
岩出	27	27	0	0	0	0	4	93.52	92.94	堺フェニックス	32	33	1	4	1	3	4	97.00	97.70
和泉	35	34	0	0	0	1	3	82.17	79.86	堺清陵	18	21	1	3	0	0	4	90.92	88.00
和泉南	26	26	0	0	0	0	4	53.84	57.89	堺東南	11	11	0	0	0	0	4	94.37	97.56
泉大津	49	53	0	4	0	0	4	84.09	84.96	堺フラワー	-	21	0	21	0	0	4	93.00	93.00
泉佐野	35	35	0	1	0	0	4	91.52	92.76	泉南	17	17	0	0	0	0	4	81.25	81.37
海南	41	41	0	1	0	1	3	63.20	74.33	新宮	60	62	0	2	0	0	4	80.09	79.87
海南東	68	67	0	0	1	1	4	80.60	80.87	白浜	14	14	0	0	0	0	4	98.08	97.25
海南西	20	20	0	0	0	0	4	85.00	85.16	太子	14	14	0	0	0	0	5	75.30	70.20
貝塚	19	19	0	0	0	0	4	93.05	92.27	高石	25	28	0	3	0	0	4	69.70	72.90
貝塚コスモス	20	19	0	0	0	1	4	89.93	91.49	高師浜	18	18	0	0	0	0	4	84.84	83.75
関西国際空港	19	25	0	6	0	0	4	78.00	73.48	田辺	89	87	0	0	1	2	4	87.75	86.97
河内長野	34	36	0	3	0	1	4	85.60	85.60	田辺はまゆう	33	34	0	1	0	0	4	85.30	89.61
河内長野東	28	29	0	1	0	0	3	97.44	95.69	田辺東	51	52	0	1	0	0	3	88.00	87.07
岸和田	39	37	0	0	0	2	3	93.14	93.67	富田林	34	36	0	2	0	0	4	81.02	84.13
岸和田東	52	54	0	2	0	0	4	93.06	93.40	富田林南	18	18	0	0	0	0	3	70.08	81.88
岸和田北	17	16	0	0	0	1	4	100.00	100.00	和歌山	65	68	0	3	0	0	4	84.71	86.91
岸和田南	21	21	0	0	0	0	4	82.50	85.87	和歌山アゼリア	44	44	0	0	0	0	4	77.83	81.73
粉河	22	22	0	0	0	0	3	100.00	100.00	和歌山東	49	49	0	0	0	0	4	94.30	92.92
高野山	23	23	0	0	0	0	4	93.25	96.88	和歌山城南	37	38	0	1	0	0	4	89.73	89.57
串本	13	13	0	0	0	0	4	71.15	64.68	和歌山北	50	50	0	0	0	0	5	82.87	82.00
松原	32	33	0	1	0	0	4	90.08	86.27	和歌山南	89	94	0	6	0	1	4	86.65	88.18
松原中	19	19	0	0	0	0	3	85.97	85.37	和歌山中	28	30	0	2	0	0	4	94.40	92.58
美原	23	22	0	2	0	3	4	94.30	93.00	和歌山西	20	24	0	4	0	0	3	91.30	92.85
那智勝浦	19	19	0	0	0	0	4	63.89	71.33	和歌山東南	46	52	2	6	0	0	3	87.16	88.02
										和歌山サンライズ	25	26	0	1	0	0	4	96.74	97.34

クラブ	7月1日クラブ会員数		11月末クラブ会員数		11月平均		入会		退会	
	男性	女性	男性	女性	出席率	11月	累計	11月	累計	
73	2066	154	2103	173	85.27	4	101	21	43	
	2220		2276							

※2010年6月末 会員数2,218名
 ※堺フラワーRC 10月14日RI加盟認証
 ※阪南RC 11月2日 RI脱退



2010-2011年度ガバナー事務所

〒590-0021 大阪府堺市堺区北三国ヶ丘町1丁目1番16 C棟14号
ガバナー事務所 (7月1日より)

TEL : 072-224-2640

FAX : 072-224-2650

E-mail : info@rid2640yoneda-g.org

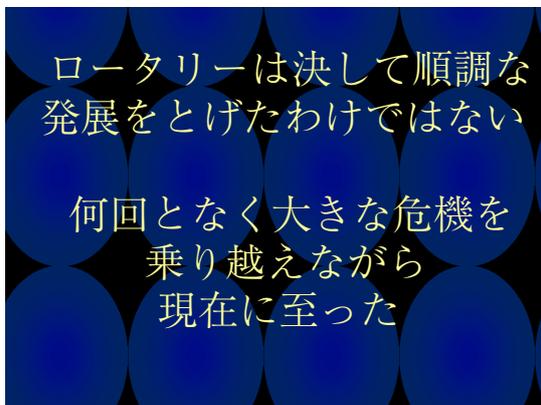
HPアドレス : <http://www.rid2640g.org> (継続)

新年増刊号特別資料

**ロータリー理解推進月間に因んで
〔ロータリーの源流〕**



ばれている昨今、いかに健全な企業経営をするかが、もっとも重要な問題となってきます。職業分類を貸与されて、業界の代表としてロータリークラブに入っている以上、自らの事業を健全に経営していくことがロータリアンの務めです。ロータリアンは経営者の集団ですから、経営学を抜きにしてロータリーを語ることはできません。



その間、決して順調な発展を遂げたわけではなく、何回も大きな危機に遭遇しながら、先達の弛まぬ努力の積み重ねによって、その危機を回避しながら今日に至りました。そこで今回はその歴史を紐解きながら、ロータリーがどのようにして幾度として訪れた危機を克服しながら現在にいたったか、さらに今訪れている危機をどのように回避したらよいのかについて話を進めていきたいと思っています。



今、世界中の奉仕クラブは大きな危機を迎えています。組織として存続するためのサバイバルを賭けていると言っても過言ではありません。

日本のロータリークラブは衰退の一途を辿っており、実は2000年からこの10年間で50のクラブが消失しています。

ロータリークラブは企業の経営者で構成されている関係上、100年に1度の経済危機が叫

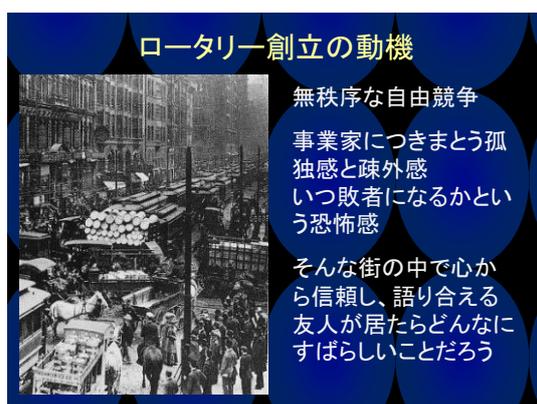
ここで今日は経済システムの変化とロータリーの職業奉仕について考えながら、どのようにしてこの危機を克服して、21世紀後半に向かって事業を発展させ、輝かしいロータリーライフを継続させるかについて考えてみたいと思います。

最初は4人で出発したロータリー運動も、100有余年の年輪を重ねて今や120万人を擁する大きな組織にまで発展しました。しかし

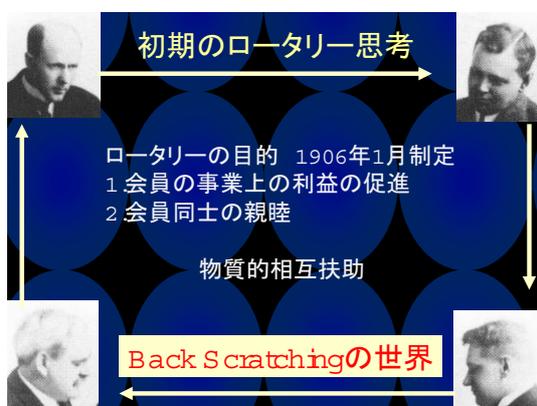
その間、決して順調な発展を遂げたわけではなく、何回も大きな危機に遭遇しながら、先達の弛まぬ努力の積み重ねによって、その危機を回避しながら今日に至りました。そこで今回はその歴史を紐解きながら、ロータリーがどのようにして幾度として訪れた危機を克服しながら現在にいたったか、さらに今訪れている危機をどのように回避したらよいのかについて話を進めていきたいと思っています。

ロータリーが創立された当時は、いかにして

利潤を独占しようかと、資本家が弱肉強食の競争に明け暮れていた時代であり、特に西部に進出するための交通の要衝として栄えたシカゴは、成功を夢見た人たちが集まった無法と腐敗の街であり、事業主は無秩序な自由競争に狂奔し、同業者はすべてライバルであり、法さえ犯さなければ金を儲けた者が成功者として、すなわちアメリカン・ドリームを達成した人としてもはやされました。



に付きまわっていました。そんな街の中では親友ができる道理はありません。もしもこの街の中で心から何でも相談できる、また語り合える友人が居たらどんなに素晴らしいことだろう。そういう発想からロータリーは生まれたのです。



労働者を搾取したり顧客をごまかした取引で大金を得たことに対する後ろめたい気持ちも、僅かばかりのチャリティーをすることで周囲の人も納得しました。騙すよりも騙される方が悪いという風潮がまかり通った時代でした。すさまじい自由競争の中で生きているビジネスマンにとっては、毎日過酷な日が続く、孤独感と疎外感に加えて、いつこの過酷な自由競争の敗者になるかもしれないという恐怖感が常

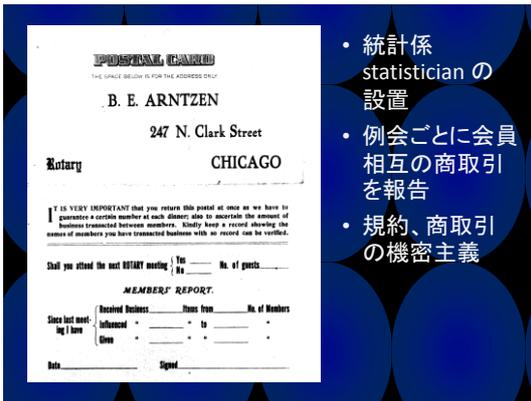
親睦を目的としてロータリーは出発しましたが、せつかく一人一業種でたくさんの仲間が集まったのだから、お互いの商売を利用して金儲けにそれを利用したらどうかという、さもしい発想が浮かんできました。すなわち物質的相互扶助という考え方が起こってきたのです。つい先日、歴史的文献を収録しているアメリカのアーカイブス・サイトから 1906 年 1 月に制定された最初のシカゴ・ロータリークラブの定

款・細則の原文を発見しました。

その第 2 条の「目的」には、第 1 節・会員の事業上の利益の促進、第 2 節・通常、社交クラブに付随する良き親睦とその他の特に必要と思われる事項の推進と明記されており、当初のシカゴ・クラブには奉仕の概念はなく、事業の繁栄と親睦を目的にして創立されたことが分かります。

会員同士の互惠取引が積極的に行われ、堅固で自己中心的な相互扶助のグループを作っていました。自らが搔けない自分の背中を、お互いが車座になって搔き合おうという、バックスクラッチングというエゴイズムで、ロータリーは出発したのです。

前述の定款には、統計係という役職が設けられていて、会員相互の商取引や斡旋の結果を記載したはがきを郵送して例会で報告したという記録が残っています。1910 年に印刷さ



れた葉書形式の報告書には、例会毎にこの報告書を配付し、次回の例会の出欠予告と会員間で行われた取引状況を記入してポストに投函することが義務づけられていました。

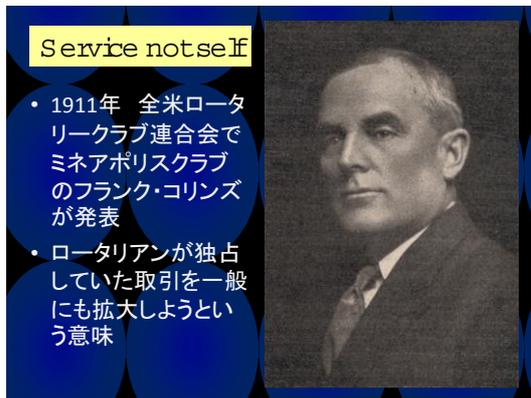
ロータリー創立の大きな目的が会員同士の物質的相互扶助であったため、会員各自の事業の内容や取引状況が部外者に漏れないように、機密保持を徹底し、定款第 10 条には機密保持という項目を設けて、「例会におけるすべての

方針、規則、細則、および商取引は、厳密に機密を保持するものとする。」と定めているのも特徴的です。



親睦と事業上の利益の促進という初期の目的から、現在のロータリーの奉仕理念を確立するまでには 10 年近い歳月がかかりました。現在のロータリーには二つの奉仕理念があります。

事業の継続的繁栄を願う職業奉仕理念 *He profits most who serves best* と、他人のことを思い遣り他人のために尽くす社会奉仕理念 *Service above self* です。



Service above self の原型は *Service not self* であり、このフレーズは 1911 年の第 2 回全米ロータリクラブ連合会のエキスカージョンで、果物商フランク・コリンズが従来からミネアポリス・クラブで使っていた言葉として紹介したものです。

1911 年 11 月に発行された *National Rotarian* にコリンズの演説原稿の全文が掲載されていますが、いままでロータリアンが

独占していた会員同士の相互取引を会員外にも拡大しようという意味で *Service not self* が使われているようです。彼自身このモットーは黄金律を言い換えたものであると述べており、自分だけが儲けるのではなく、他人にも恩恵を与えるように取引を拡大すべきだという意味を持っており、むしろ職業奉仕に関するフレーズだと言えます。

原文を読む限り、一部のロータリアンが主張するような己を犠牲にして他人のために尽くすという宗教的意味を持っている言葉ではありません。

1917年頃から **Service not self** に代わって **Service above self** が使われるようになって、その持つ意味合いは全くちがったものに変化してしまいました。

Service not self

Service above self

- ・決議23-34
奉仕の理想とは Service above self
- ・Official Directory
奉仕の理想とは、他人のことを思い遣り、他人のために役立つこと

社会奉仕を示すモットー

決議 23-34 によって **The ideal of service** は **Service above self** である、即ちロータリーの奉仕理念は、超我の奉仕であると規定され、さらに **Official directory** において「**Rotary clubs everywhere have one basic ideal - the "Ideal of Service", which is thoughtfulness of and helpfulness to others.** 奉仕の理想とは他人のことを思いやり、他人のために役立つこととする

この三段論法によって、現在の **Service above self** は他人のことを思いやり、他人のために奉仕するいわゆる社会奉仕や世界社会奉仕の活動を推奨するモットーだと考えることができます。**Service above self** については、2005年のウイルヘルム・ステンハマーRI会長のテーマともなって、皆さまよくご存知のことと思いますし、現在のロータリーの活動は **Service above self** に基づく活動一辺倒になっていますので、今日はもう一つのモットーであるアーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した **He profits most who serves best** について話を進めていきたいと思ひます。

シェルドンはミシガン大学の経営学部を卒業した後、図書の訪問販売のセールスマンとして、素晴らしい営業成績をあげ、1899年には自分で出版社を經營するまでに成功します。

職業奉仕概念の導入

ミシガン大学経営学部卒業
図書訪問販売、出版社経営
1902年 ビジネス・スクール
開校
He profits most who
serves bestに基づく販売
学を教える

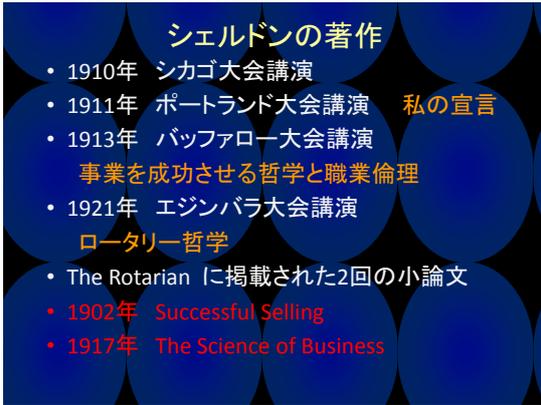
アーサー シェルドン

その後、大学で学んだ販売学に自らのセールスマンとしての経験を加え、1902年に、シカゴにビジネス・スクールを設立して、その教科書を出版すると共に、サービスの理念を中核にした販売学を教える道を選びます。

後日、ロータリーの職業奉仕理念の中核となった「**He profits most who serves best**」に基づくサービス学の概念を、科学として捉え、それを体系的に教えることが、シェルドン・ビジ

ネス・スクールの方針だったので。

私はガバナー終了後、趣味としてシェルドンの研究を続けてきました。ロータリーが他の奉仕クラブと根本的に違う点は職業奉仕理念であり、そのためにはロータリーに職業奉仕の理念を導入したシェルドンの考え方を知る必要があると考えたからです。日本ではシェルドンの著書に巡り合う機会は皆無に等しく、僅かに1921年の国際大会で講演された「ロータリー哲学」のみしか公開されていませんでした。私はRI本部の資料室、インターネットによる検索、果てはアメリカの古本市にまで出入りして合計40数冊のシェルドンの文献



を入手して、それらを徹底的に解析しました。

ほとんどは年次大会における講演で、1910年シカゴ大会講演、1911年 ポートランド大会講演 私の宣言、1913年 バッファロー大会講演 事業を成功させる哲学と職業倫理、先ほど述べた1921年 エジンバラ大会講演 ロータリー哲学およびThe Rotarianに掲載された2回の小論文があります。

私を驚かせたのは、1902年に発行された

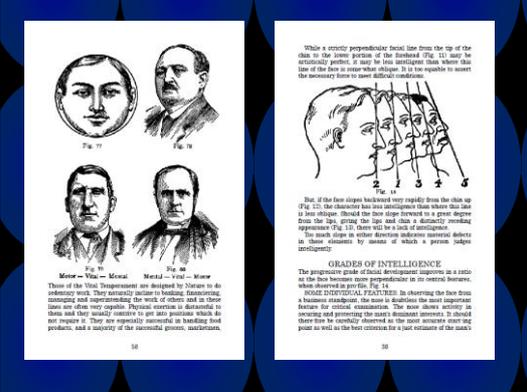
Successful Selling 商売に成功する方法と 1917年に発行された The Science of Business 経営学という文献の存在です。



その中でも1902年に発行された Successful selling という文献はシェルドン・ビジネス・スクールの教科書として作られた全部で107章に分かれているA4版に換算して1200ページもある大作です。その内容は、「積極的に物品を販売するためのセールスマンの倫理基準」「管理の必要性」「失敗の原因」「物質的欲望と精神的欲望」「自然の摂理」「骨相学」「人格

形成の方法」「あなたのセンスを磨く方法」など多岐にわたっています。

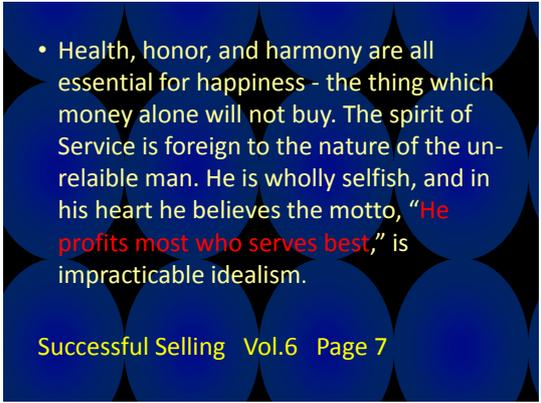
1860年代にイタリアの人類学者ロンブローゾが、囚人の遺体解剖の結果、頭蓋骨の形状から性格を科学的に判断する研究をしたことから、シェルドンも少なからずその影響を受けたものと考えられ、人間の外見、風貌、骨相を分析して、それを販売につなげようとしたらしく、



かなりのページを割いてそれを説明しています。

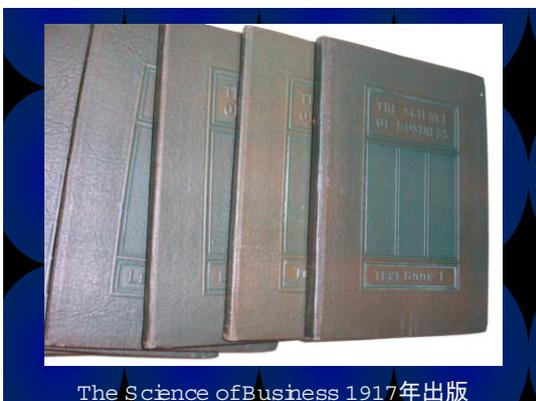
驚くべきことは Successful Selling Vol.6 には、はっきりと「He profits most who serves best」の説明が記載されていることです。

すなわち He profits most who serves best という、私たちがロータリーのモットーとして使っているフレーズは、実は1902年から存在



していたということです。

さらに 1917 年に出版された *The Science of Business* という古本をシアトルで入手しました。これは A5 版 18 冊からなり、これもシェルドン・ビジネス・スクールの教科書だと思



The Science of Business 1917年出版

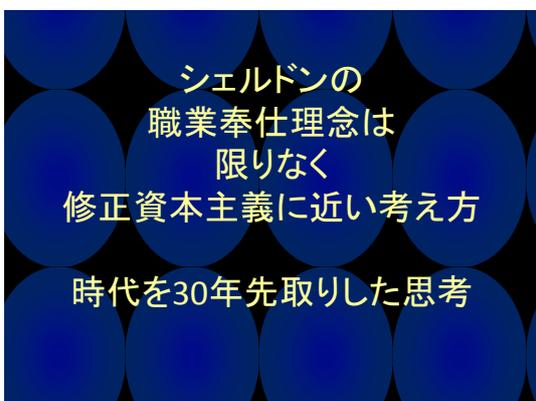
われ、この中にも「He profits most who serves best」という motto が記載されています。

すなわち今まで私たちが信じていた、「He profits most who serves best」はシェルドンがロータリーのために考えたフレーズではなく、ロータリーが創立されたよりかなり以前の 1902 年に、シェルドン・ビジネス・スクールで教えていたカリキュラムの一節であり、それをロータリーが借用していたに過ぎないとい

う事実です。

これらの著作はすべて、「源流の会・アーカイブス」<http://genryu.org> に収録していますので参考にしてください。

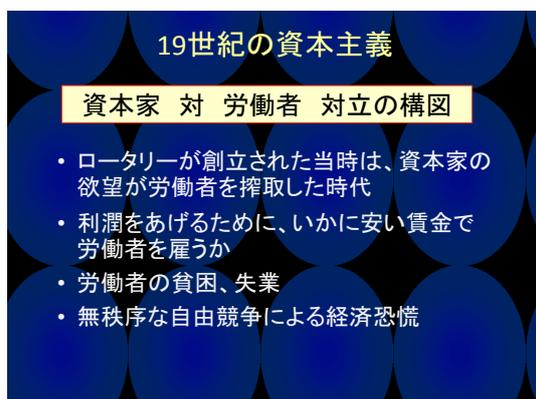
さらに特記すべきことは、シェルドンの職業奉仕理念の根底にあるのは、修正資本主義と非常に似通った考え方であり、



修正資本主義とは、世界大恐慌に定処するために 1935 年にケインズが提唱した政策ですから、まさに時代を 30 年先取りした思考であるという点です。すなわち当時のロータリアンは時代を 30 年先取りした経営学を学び、それを実践していったのです。すなわちロータリアンはロータリー活動を通じて非常に大きなメリットを得ていたわけです。このメリットこそが、その後のロータリーの発展に大きくつながっ

ていったのです。

資本主義とは産業革命後の社会における資本家と労働者による経済体制のことで、資本



家対労働者の対立の構図だと考えられています。

19 世紀から 20 世紀初頭、すなわちロータリーが創立された当時は、醜い資本家の欲望が労働者を搾取した時代でもありました。

資本家が原材料費から労働者に支払った賃金を差し引いたものを利潤だと考えれば、いかに安い賃金で労働者を雇うかが利潤を増やす鍵

となり、そこが労働者の貧困、失業などの問題や、無秩序な自由競争による経済恐慌などの大きな社会矛盾を生む原因になりました。

修正資本主義

- 資本主義のもたらす社会矛盾や害悪を緩和するための施策 修正資本主義
- ジョン・ケインズ
法規制による資本家の活動規制
公共事業等による失業者対策
従業員の福利厚生
- シェルドンの理念
経営学の原理原則に基づく企業経営
利益の適正配分 従業員対策

資本主義のもたらすこれらの社会矛盾や害悪を、資本主義の大枠の中で和らげたり克服するために考えられたのが修正資本主義です。

政府が公共事業などで失業者を減らしたり、法律で公害や悪い環境をもたらす資本の活動などを規制したり、従業員の福利厚生を図ったりして、これらの矛盾を和らげていこうという考え方です。

この考え方を発表したのがジョン・ケインズ

であり、その著書の中で、資本主義のもたらす貧困、失業、恐慌などの社会矛盾や害悪は、資本主義制度そのものを変えなくても、ニューディール政策やマクロ政策の展開、政府による公共投資などによって企業家のマインドを改善することで、緩和し、克服できると述べています。その考え方のことを修正資本主義と呼んでいます。

ケインズは 1901 年にケンブリッジ大学を卒業して、この著書を書いたのは世界大恐慌後の 1935 年ですから、シェルドンはこの考え方を 30 年も先取りしていたことは驚異的なことです。

これはとりもなおさず、ミシガン大学の経営学部では 1890 年代にすでに修正資本主義を先取りした研究が行われていたことを物語ります。

シェルドンの職業奉仕理念は、継続的な事業の発展を得るためには、自分の儲けを優先するのではなく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、すなわち会社経営を経営学の実践だととらえて、原理原則に基づいた企業経営をすべきだと考えました。さらに良好な労働環境を提供するのは資本家の責務であると考え、資本家が利益を独占するのではなくて、従業員や取引に関係する人たちと適正に再配分することが継続的に利益を得る方法だと考えたのです。すなわち当時からすれば、来るべき修正資本主義を先取りした彼の考え方は極めて斬新なものであったと言えます。

顧客に満足度を与える具体的経営方法

- 高い品質 安全性
- 適正な価格 需要供給のバランス
- 経営者・従業員の接客態度
- 豊富な品揃え
- 公正な広告 虚偽・誇大広告
- 高い商品知識 高度な専門知識
- アフター・サービス PL法

リピーター新規顧客の獲得

結果として高い職業倫理に繋がる

1908 年にシカゴ・ロータリークラブに入会したシェルドンは、その考え方をロータリーに導入し、1911 年に、当時のロータリークラブ連合会が、そのままロータリーの奉仕理念として採択し、さらにその考え方が職業奉仕となって現在に至りました。

シェルドンは持続して繁栄し発展しているいくつかの企業に共通して見られる特徴を、サービスと名づけました。販売する商品や提供する

サービスの品質が高いことが大切です。

適正な価格で品物や技術を顧客に提供することも大切です。いつでも、どの場所でも、顧客がリーズナブルだと感じる価格を設定することが必要です。

事業所における経営者、従業員の接客態度もサービスです。無愛想な態度をとられると、二度と行きたくなくなるものです。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。取り扱いの商品に対する知識も大切です。最近のように、異業種への転向が盛んな時代では、商品知識も不十分のまま、単に売りっぱなしにする店がかなりあるようです。商品のアフター・フォローも大切です。一度自分の店で売った品物に対して責任を持つことが大切です。こういったものを総称して、シェルドンはサービスという言葉を使ったのです。

こういうことが守られている店には、もう一度行ってみよ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。一現さんだけを相手にしていたのでは、事業の発展は望めません。リピーターが再三訪れるからこそ、事業が発展するのです。たとえ一時的に客が行ったとしても、その客が一回行っただけで愛想を尽かし、二度と訪れなかったら、その店は必ず衰退します。これは製造業であらうと、小売業であらうと、医者であらうと同じです。これは現在でも立派に通用する真理です。シェルドンの職業奉仕理念は、このことを理詰めに説いているのです。

事業における人間関係学

- ・ 事業上得た利益は、事業主のみのものではない。
- ・ 事業は、経営者、従業員、取引業者、顧客、同業者すべてによって支えられている。
- ・ これらの人々と、利益を適正に配分すれば、自らの事業は継続し発展することを、自らの事業所で実証する。
- ・ 自らの事業所でそれを実証することによって、業界全体の職業倫理が向上する。

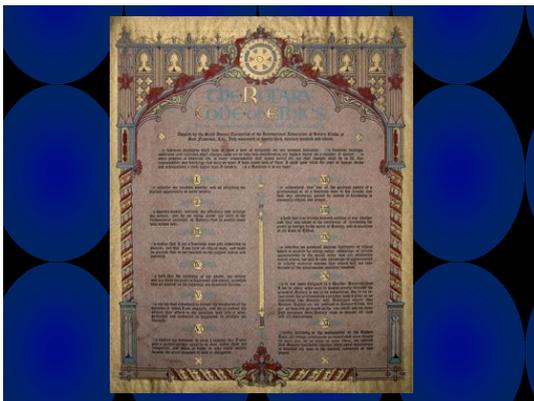
**利益の適正配分
倫理基準の向上**

もう一つは人間関係学から見た利益の適正な再配分です。私たちがロータリアンの身分を保っているのも、ロータリーの会合に出られるのも、ひとえに自分の事業が上手くいっているからです。これは、事業主の力量によるところが大ですが、会社で働いてくれている従業員、事業所に色々な品物を納めてくれている取引業者や下請け業者、事業所から品物を買ってくれる顧客、さらに、その事業が、その町の中で

普遍的に営んでいけるのは同業者がいるおかげであることを忘れてはなりません。

事業主を取り巻く全ての人たちのおかげで事業が成り立っていることを考えるならば、得た利益を、事業主が一人占めするのではなく、事業に関係する人たちと適正にシェアをしながら、事業を進めていけば、必ずその事業は発展していくはずで。そのような経営方針を採用して事業が発展していく様を、自らの事業所をサンプルとして実証すれば、同業者の人たちは、その事業態度を真似るに違いありません。そうすれば、業界全体の職業倫理が上がっていくというのが、**He profits most who serves best** のもう一つ意味です。この考え方は今も昔も変わらない真理です。

シェルドンの考え方がロータリーの職業奉仕の理念として確定し、それをロータリアン自身の事業所に適用しようとして作られたのが道德律です。



アイオワ州シューシティ・クラブのロバート・ハントが中心になって、その具体的事項を全国のロータリアンから募集し、その後同じクラブの会員であるパーキンスが引き継ぎました。委員の中には、かつてシェルドン・ビジネス・スクールの学生であったジョン・ナトソンも含まれていました。1915年のサンフランシスコ大会においてほぼ原文のまま採択されて公式な道徳律となり、1916年に全会員に配布されました。

ました。

レストラン協会の道徳律制定

ガイ・ガンディカー

- ・ 労使関係、従業員対策
- ・ 職業倫理基準高揚
- ・ 接客態度、サービス
- ・ 取引関係
- ・ 同業者対策
- ・ 行政との関係



職業奉仕の理念が完成し、ロータリーの職業奉仕のモットーが確定し、具体的な活動指針となる道徳律が完成しました。そしてそれから後のロータリー運動は、その道徳律をいかに自分の事業所や所属する業界に適用するかという運動に変わっていきました。

道徳律が作られた1915年当時はまだ経済規模が小さく、ほとんどの事業所は資本家が経営者を兼ねている時代でした。従ってロータリー

の奉仕理念は経営者であるロータリアンの意志によって素直に事業経営に反映されたものと思われま

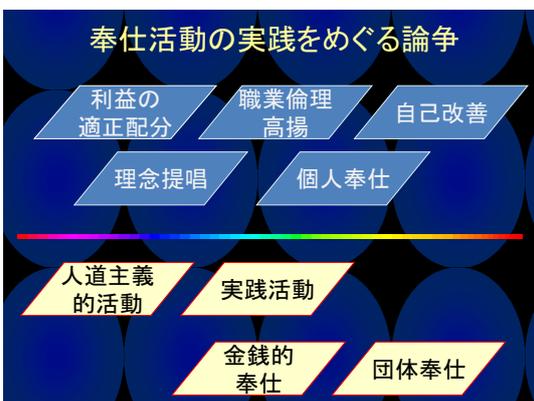
す。1925年のRIの発表によると、ロータリアンが自ら制定に関与して、正しく実行されている、全世界の企業の道徳律は145に上ることが報告されています。

業界が採用した道徳律の中で有名なものが、ガイ・ガンディカーが作ったレストラン協会の道徳律です。若年労働者の深夜労働が当たり前だった時代に、現在の労働基準関係諸法や就業規則とまったく引けを取らないような規約を定め、更に職業倫理基準、接客態度、サービス、取引関係、同業者対策、行政との関係、こういったものを、こと細かく決めて、それを守っていったのです。1920年から1930年にかけての10年間で、ロータリーの職業奉仕が社会に大きな影響を及ぼした爛熟期といえます。

1922年ごろから奉仕活動の実践をめぐって、職業奉仕実戦派と社会奉仕実戦派の間で大きな論争が起こりました。

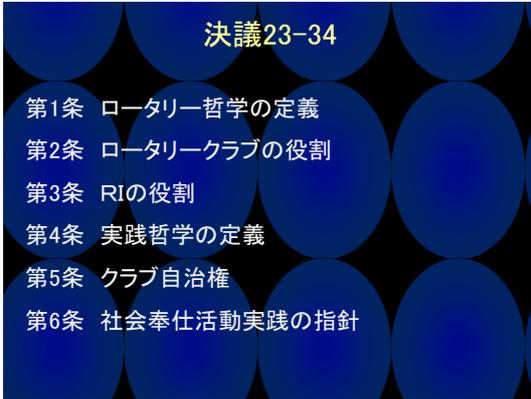
職業奉仕派の人たちは、本質的なロータリー活動は職業奉仕であり、利益の適正配分、職業倫理高揚、自己改善、理念提唱、個人奉仕であ

るべきだと主張しました。一方、社会奉仕派は、人道主義的活動、実践活動、金銭的奉仕、団体奉仕を重視して、社会奉仕活動が本質的な活動であると主張しました。



ると主張しました。

社会奉仕派の人たちは、弱者に涙することが人間の道であり、人道主義的活動、実践活動が重要で、金銭的奉仕、団体奉仕になることも止むを得ないと主張し、お互いに一步も譲らず、まさにロータリー分裂の危機を迎えたのです。



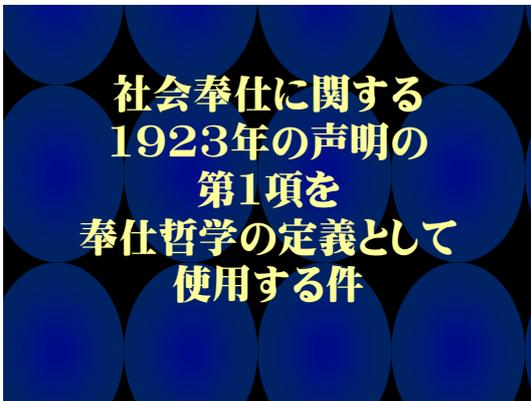
そこでロータリーの諸活動しについて定められたのが決議 23-34 です。

第一条はロータリーの奉仕理念が明確に定義づけられています。ロータリーは、基本的には、一つの人生哲学であり、それは利己的な欲求と義務およびこれに伴う他人のために奉仕したいという感情とのあいだに常に存在する矛盾を和らげようとするものであり、この哲学は **Service above self** という奉仕哲学であり、

He profits most who serve best という実践倫理の原則に基づくものです。

第二条はロータリークラブの役割について、第三条は **RI** の役割について、第四条ではロータリー運動は単なる理念の提唱ではなく、実践哲学であり、奉仕するものは行動しなければならないと述べられています。

第五条にはクラブ自治権について、第六条ではクラブが実施する社会奉仕実践の指針が述べられています。



2010年4月25日から30日までシカゴで開催された規定審議会において、日本から提案された「10-182 社会奉仕に関する1923年の声明の第1項を奉仕哲学の定義として使用する件」が圧倒的な支持を得て採択されました。

決議 23-34 はロータリーのすべての活動を規定する指針であると同時に、ロータリーの奉仕理念を利己的な欲求と利他の心の葛藤を和らげる人生哲学であると規定し、それを

Service above self と **He profits most who serves best** の二つの奉仕理念で表現しています。

しかし **RI** は、この決議 23-34 は時代に合わないという理由で、手続要覧やロータリー章典から除外しようという動きをみせたため、日本の心ある会員はこれに猛反対しました。私もこの流れの中で、いろいろな機会を通じて決議 23-34 の重要性を訴える講演を積極的に続けましたので、今回の規定審議会でダメ押しとも言えるこの決議案が採択されたことは、この運動に最初から携わったロータリアンとして無上の喜びでもあります。

1927年のオステンド大会においてロータリーの組織管理の合理化が行われ、実践上また

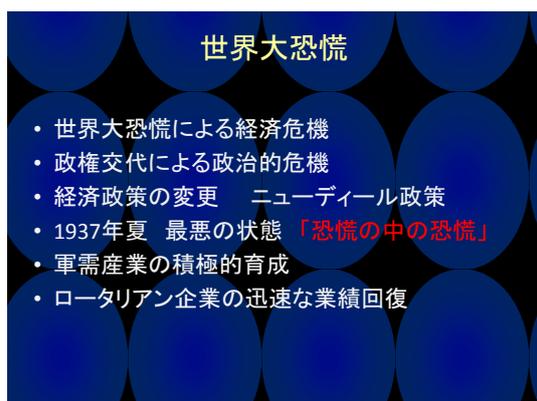


は管理上の利便から抜本的に再編成されて、四大奉仕に基づいた委員会構成に変更されました。すなわち、目標設定委員会 Aims and Objects Committee の下にクラブ奉仕、職業奉仕、社会奉仕、国際奉仕委員会を置き、理事をそれぞれの委員長に充てるというものであって、現在の委員会構成の原形ともなるものです。

これにより、奉仕活動実践はその活動の場

を与えられて活発になった一方で、奉仕理念の研鑽は、その活動の場が特定されなくなり、これ以降のロータリー運動は奉仕活動の実践が主体になっていきます。

2010年の規定審議会でこれに新世代奉仕が加わって5大奉仕になりましたが、これは奉仕活動実践に関する分類ですから、奉仕理念には何らの影響を及ぼすものではありません。今後とも社会のニーズが多様化して、環境保全などの奉仕活動が設置されることが予測されます。



1929年10月の世界大恐慌を契機にした政治・経済的な大きな変化が起こりました。

1932年、共和党のフーバー大統領(ブルック RC 会員)から、民主党のルーズベルト大統領へ政権交代しました。

ニューディール政策を採用し、金本位制廃止、公共事業の創出、企業活動と労使関係の制限という一連の政策を実施しますが、1937年夏に、「恐慌の中の恐慌」といわれる最悪の状態とな

りました。

そこで、折からの国際的緊張を利用して、最大の公共投資である軍需産業の積極的育成をはかり、第二次世界大戦に突入することで、この危機を乗り越えることができたのは皮肉な結末と言えましょう。

シェルドンが提唱した職業奉仕理念は修正資本主義そのものでしたから、すでに最新の企業経営方針を先取りしていたロータリアンには、そんなに大きな経済的ダメージをあたえることはありませんでした。修正資本主義に基づく職業奉仕理念の構築、道徳律の制定、事業における道徳律の適用、四つのテストといった職業奉仕の実践活動も効を奏して、ロータリアン自身が不況に耐えうる実力を付けており、ロータリアン企業は迅速に業績を回復していきました。

世界大恐慌の時期に、ロータリアンがなしとげた大きな業績の一つに、四つのテストの制定があります。ハーバート・テラーは、折からの経済恐慌の煽りを受けて、40万ドル

四つのテスト



ハーバート・テラー

1954年 RI 会長

1932年、倒産寸前のクラブ・アルミニウム社再建のために考え、実践したスローガン。1954年、その著作権をRIに寄贈

の負債を抱えて、倒産に瀕していたクラブ・アルミニウム社再建するために考えたスローガンです。

ハーバート・テラーが 1939-1940 年にクラブの会長になり、更に、国際ロータリーの会長を歴任した際、[四つのテスト] があまりにも素晴らしいので、全ロータリアンの職業奉仕の指針にしたいという声があがり、彼がRI 会長

に就任した 1954 年に、その著作権がロータリーに寄付され、今日に至っています。

この四つのテストは倒産の危機に瀕した会社を立ち直らせるための純然たる経営上の指針ですから、その使用を事業上の取引に限定すると共に、邦訳や解釈を厳密にする必要があります。

医師が末期の癌患者に死期を告知をする際、四つのテストを適用すべきかどうかという議論を聞きますが、とんでもないことです。四つのテストはあくまでも事業上の取引に使うものであって、日常生活に適用するものではなく、いわんや学校や駅に張り出すような性格のドキュメントではありません。



企業経営者の分化

- 戦後における企業の巨大化
- 企業経営の専門家としての経営者
- サラリーマン社長の出現

資本家 対 経営者 対 労働者

- 絶対的権限を持たないロータリアンの出現
- ロータリーの理念を実践に移すことの困難さ

第二次世界大戦後の修正資本主義に基づく経済発展はすさまじく、企業は巨大化していきます。

資本家一人の力で企業を経営していくのは困難となり、資本家とは別に企業経営を専門的に行う経営者が出現します。もちろん資本家が経営者を兼ねている場合もありますが、企業経営に秀でた人を外部から招聘することも盛んに行われ、いわゆるサラリーマン社長が出現し

ます。

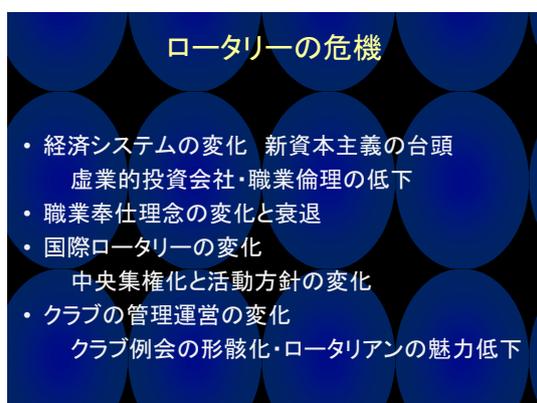
ここで、従来の資本家対労働者の構図は、資本家対経営者対労働者(従業員)の構図に変化していくのです。

さらに企業が巨大化すると各地に支店や出張所ができてその所長クラスの人たちがロータリー活動に加わってくるようになりました。

資本家がロータリアンであった時代、すなわち企業のオーナーがロータリアンであった時代は、ロータリーの職業奉仕理念はただちに職場全体に浸透することが可能でした。し

かしサラリーマン社長や支店長には絶対的な権限がないために、必ずしもロータリーの理念通りに企業経営をすることが不可能となってきました。

元来ロータリークラブは絶対的な権限を持っている中小零細企業のオーナーが集まって、理想的な職業奉仕理念を編み出し、それを自らの企業に取り入れて実践に移すための組織ですから、企業が巨大化して簡単に軌道修正ができなくなったり、絶対的な権限がない人がロータリアンになることは想定していなかったと思われます。ロータリーの奉仕理念を遵守するために、首を覚悟で上役に抗議する支店長を期待することは、事実上無理なことでしょう。個人事業家は別として、例会において学んだ職業奉仕の理念を、自分の職場で実践に移すという効果は徐々に期待できなくなっていったのです。



さて私は、1970年代後半から、ロータリーは大きな危機の時代に突入したと考えています。

その原因なり現象を具体的に表せば、次の四つの項目にまとめることができます。

①経済システムが大きく変わって、新資本主義の考え方が市場を支配して、ヘッジ・ファンドに代表されるような利潤のみを追求する虚業的投資会社が現れて、経済の実態を変えると

共に職業倫理の低下をもたらしたこと。

②シェルドンの提唱した職業奉仕理念が誤って解釈されるようになり、さらに職業奉仕よりもボランティア活動の方が重要視されるようになったこと。

③国際ロータリーの組織が巨大化し中央集権化して、ロータリークラブはあたかも下部組織のような体をなしてきたこと。国際ロータリーの活動方針が変化し、ロータリー本来の活動である職業奉仕団体からNPOとしてのボランティア活動に転換したこと。なおこれに伴って財団寄付が重要視されるようになったこと。

④会員減少に対処しボランティア活動を効率よく行うためにCLPが推奨され、その結果例会や親睦が軽視され、ロータリアンとしての魅力やメリットが低下したことなどがあげられます。



すなわちこれらの諸問題を解決することによってのみ、ロータリーは奉仕クラブとして生き延び発展することができるのです。そこで各項目について考えてみたいと思います。

1970年代半ば頃から企業の国際化が進んでグローバル時代に突入してすると、資本家対経営者対労働者という、三者対立の中に、第四の存在とでもいふべき、投資ファンドに代表され

る疑似資本家が加ってきて、資本家、疑似資本家、経営者、労働者の四極対立の構図になりました。この四極対立の構図のことを新資本主義と表現しています。

新資本主義

- ・ 自らは資本を持たない疑似資本家の出現

資本家 対 疑似資本家 対 経営者 対 労働者

- ・ 投資ファンドの暗躍
- ・ レバレッジなどの技法を使って、オイル、穀物、不動産などあらゆる分野に先物投資
- ・ 世界中のほとんどの投資銀行や証券会社がこれに加わる
- ・ M&Aによる企業乗っ取り

新資本主義は新自由主義と混同されやすいのですが、新自由主義とはアダム・スミスが「国富論」で説いた、政府の規制を緩和・撤廃して民間の自由な活力に任せ成長を促そうとする経済政策の延長線上にありますが、新資本主義が構成要素としている疑似資本家すなわち投資ファンドの存在を想定したものではありません。

この疑似資本家というのは自分たちは資本家ではありませんが、お金を持っている人たちから資金をかき集めて、その資金をレバレッジなどの技法を使って何十倍いや何百倍にも増幅させて、オイル、穀物、不動産などあらゆる分野にデリバティブ(先物投資)をかけて、人為的なバブル景気を作りました。ガソリン、穀物価格、貴金属の高騰やドバイにおける異常とも言える不動産景気などは、すべて投資ファンドによって引き起こされたものです。さらに問題を大きくしたのは投資ファンドにつぎ込まれた資金が、個人資産やオイル・マネーのみならず、大きな利回りを期待した世界中の銀行や年金がこれに飛びついたことです。日本の企業年金も例外ではありません。

アメリカではスチール・パートナーズなどの数多くの投資ファンドが生まれ、その後ほとんどの投資銀行や証券会社がこれに加わりました。日本ではホリエモンや村上ファンドがこれを真似し、メガ・バンクがこれに続きます。さらに利益のみを目的とした M&A が横行します。

虚業と実業の違い

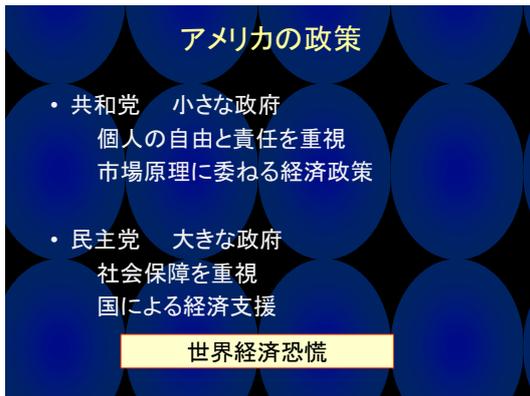
・ 虚業 疑似投資家による金儲けの手段	
・ 実業 職業を通じて社会に貢献奉仕	
会社・従業員・顧客の利益のためのM&A	実業
会社乗っ取りのためのM&A	虚業

実業と虚業との違いは、事業を経営する目的が職業を通じて社会に貢献するためか、それとも単に金儲けをするためかで区別するならば、利益の追求を第一義に掲げるこれらの疑似投資家たちは虚業家だということになります。

疑似資本家たちは、利益の追求のみを唯一の目的として、あらゆるものを投資の対象にして、コンピューター工学を駆使しながら、安い時に買い、高い時に売るという作業を繰り返すのです。そこには職業を通じて社会に奉仕するという考えはまったくありません。

会社・従業員・顧客の利益のための M&A は実業ですが、会社乗っ取りのための M&A は虚業ということになります。

そしてこれらの虚業家たちによる不祥事が世界各地で起こりました。



すべてを市場の原理に委ねる新資本主義を許したのがアメリカのロータリアンを基盤にした共和党政権であり、日本の経済界もこれに追従していたわけです。

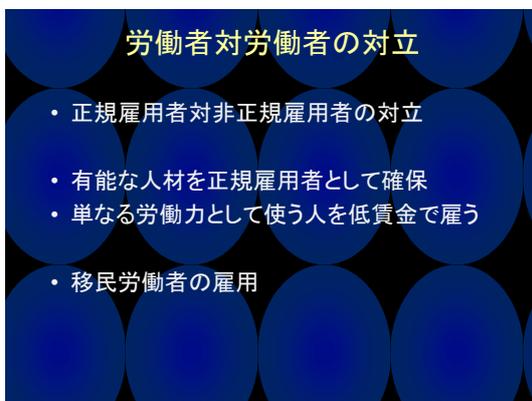
アメリカの共和党は、個人の自由と責任を重視する政策を取っています。経済政策でもなるべく政府による規制を排除して市場の原理に委ね、治安でも自己防衛を原則にするために銃器の所持を認め、医療費も自分で支払うことを

原則として、その代わりに、税金の安い小さな政府を目指します。

これに反して民主党は、経済政策にもある程度の制限をかけ、医療や教育や社会保障を充実する代わりに、大きな政府にならざるを得ません。

どちらが理想的かについては、アダム・スミスかケインズかと同様に意見の分かれるところですが、ごく最近になって民主党のオバマ大統領が就任するまでは、RI やアメリカのロータリークラブの中にはネオ・コンサーブティブスや新資本主義の考え方が深く染み込んでいたことは間違いのない事実です。

そして彼らの節操のない取引が世界経済恐慌を引き起こしたのです。



この頃から、資本家対労働者という基本的な対立の構図の中に、労働者対労働者という新たな対立の構図が現れます。

それは正規雇用者対非正規雇用者の対立です。すなわちニートとかフリーターとか言われる非正規雇用者と、従来からの終身雇用制の中にいる正規雇用者です。

これは企業がグローバル競争に勝つために、有能な人たちはしっかり確保する代わりに、単

なる労働力として使う人たち低賃金で雇うということです。

さらにもっと大きな変化が起ころうとしています。それは非正規雇用者よりももっと低

賃金で雇用することができる移民労働者の存在です。アメリカやヨーロッパではさして珍しいことではありませんが、日本でも、日系ブラジル人労働者やインドネシアやフィリピンからの看護師など今後避けることができない問題となることでしょう。

こういった風潮の中から、シェルドンが提唱した修正資本主義を根底とするロータリーの



職業奉仕の考え方がすたれると共に、異質な思考に変化していきました。

職業に対する考え方の変化

- 従来の職業感
- 額に汗して働く・勤勉
- 永年雇用・年功序列・会社への忠誠
- 労使の目的意識の変化
- 雇用体系の変化
- 職業に関する目的の変化

市場の原理に任せ、倫理感による規制を排除すれば、拝金思想に満ちた新資本主義に陥る

かつて私たちは、陰日なたなく額に汗しながら、もくもくと働く姿を尊いものだと教えられてきました。会社は永年雇用、年功序列を原則としながら社員の福利厚生や教育にも気を配り、社員はそれに応えるために会社に忠誠を誓うことを当然だと考えてきました。すなわちアーサー・フレデリック・シェルドンがロータリーに提唱した修正資本主義に基づいた職業奉仕の理念を反映した社会でした。

しかし昨今はその考え方が大きく変わってきました。労使の目的意識が変化し、雇用体系も変化してきました。効率よく働くことが美德とされ、生活費を稼ぐのに必要な時間だけ働いて、余暇を楽しむという風潮さえ生まれました。職業に関する目的も大きく変化し、企業は利益の追求を第一義に考えて会社を運営し、従業員は高い収入を得ることを第一義に考えて働くようになってしまいました。

企業経営だけに関して言えば、すべての規制を外して市場の原理に任せ、さらに倫理感による規制を排除すれば、究極の拝金思想に走った何でもありの弱肉強食のハゲタカの社会、すなわち新資本主義に陥ることが実証されました。しかしその虚構の社会も巨額の年金基金や現実の通貨の何百倍もの借金を残して世界的な不況をもたらして崩壊することも同時に学んだのです。

職業奉仕理念の変化

職業を持たないクラブが、どのようにして職業奉仕を実践するのか

クラブが行う職業奉仕の実践

- 職場訪問
- 優良従業員表彰
- ボランティア活動

ロータリーの職業奉仕に対する考え方も大きく変わりました。

1987年にRI職業奉仕委員会は、「職業奉仕に関する声明」を発表しますが、実はこの中に書かれている、「クラブが職業奉仕を実践する」という文章について疑義が生まれてきます。何故ならば、シェルドンの職業奉仕理論の中からは、クラブが職業奉仕の実践を行うという発想は出てこないからです。職業を持っている個人

だから職業奉仕の実践ができるのであって、職業を持たないロータリー・クラブがどうやって職業奉仕の実践をするのかということです。

さらにRIはその具体例としても職場訪問、優良従業員の表彰、ボランティア活動をあげていますが、これが職業奉仕活動かどうか、疑問の残るところです。素晴らしい職業奉仕の実践をしているクラブの会員の事業所を訪問するのならばともかく、ほとんどの職場訪問は、ビール工場へ行って一杯よばれて帰るのが定石ですし、優良従業員の表彰は、その人の地域社会における職業上の功績を表彰するのですから、厳密には社会奉仕であって職

業奉仕とは言えないのではないのでしょうか。

もう一つの間違ひは、ボランティア活動を職業奉仕の範疇に入れることです。医者という立場でフィリピンに行って白内障の手術をするのは職業奉仕ではありません。何故ならば、その医者はこの活動の受益者ではないからです。国内でボランティア活動をすれば社会奉仕、外国ですれば国際奉仕です。ボランティア活動をする活動の場所がどこであるかによって、社会奉仕か国際奉仕に分かれてくるとしても、これが、職業奉仕活動ではないことは確かです。

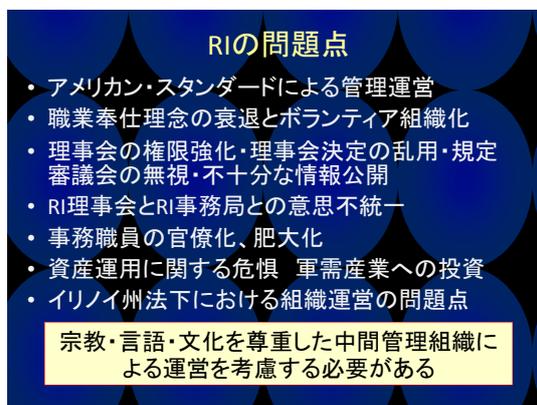


現在の RI はいろいろな問題を抱えています。アメリカを中心にした中央集権化が進んでいるような感じを受けます。

ロータリーのような国際的な組織では Grovel Standard に基づいて組織管理をする必要があるのですが、最近では American Standard を押し付けているように感じます。

ロータリーが他の奉仕団体と異なる唯一の特徴が職業奉仕の理念と実践だったのに、現在の

RI は職業奉仕に関する関心がほとんどありません。奉仕活動は人道的なものに限られ、ボランティア組織化の一途をたどっており、最近の RI 会長はロータリーを世界最大の NPO と位置づけているようです。このまま進めば数多く存在するボランティア組織の一つとして埋もれてしまうような気がしてなりません。



理事会の考え方と RI 事務局の考え方かなりの違いがあるようで、特にクラブ・リーダーシップ・プランの実施に関して RI 理事会や一部の元 RI 会長は慎重であるのに対して、事務局は既定の事実として積極的に推進しようとしているなど意思の不統一が見られます。さらに、RI 理事会や RI 事務局の考えの通りに、クラブやロータリアンの行動を拘束しようという考え方が横行しているようです。

ロータリー事務局の肥大化と官僚化が進み、日本の官僚制度をそのまま輸出したかのような錯覚すら抱かせます。

RI の資産運用に対する考え方が我々とは違うことも大きな問題です。投資によって大きな損失をだした場合、いったい誰がその穴埋めをするのでしょうか。さらに投資先の選定についても、投資効率を優先するあまりロータリーの奉仕理念に合致しない軍事産業のような企業が投資先になっていないかどうか疑義が持たれているようです。

ロータリー財団がイリノイ州法の下にあることも大きな問題です。人道的奉仕活動に公

平に使うべきである浄財が、アメリカの法律の下に、それも州法の定めによって、その使途が左右されるのはおかしいことであり、当然のことながら、ロータリー財団は政治的な意図によって左右されない中立国に置くべきだと思います。

世界各国には固有の文化や言語や思考や慣習があります。人道的援助活動のニーズも地域によって大きな差があります。従って、ロータリー運動を更に発展させて全世界に広げていくためには、アメリカ中心の組織管理ではなく、これらの要素を勘案しつつ、RIBIのような中間管理組織を作って、きめ細かい地域の現状に合わせた管理をすることを考える必要があるのではないのでしょうか。



最後にクラブ管理運営を変えて、クラブ例会の形骸化をなおし、クラブ・ライフを魅力あるものにする方法を考えてみたいと思います。

世界における会員数の変化は、クラブ数は増えていますが、会員数は 2000 年に最低となり、その後 2002 年にはピークを迎えましたが、その後は増減を繰り返しています。ヨーロッパ以外の先進国は会員が減っていますが、発展途上国、特にインドは会員数が激増

して、日本を抜いて世界第二のロータリアンを擁しています。

日本における会員数の変化も、クラブ数が増えているにもかかわらず、会員数は 1997 年をピークにして、減少の傾向が続いています。なぜこのような現象が起こっているのかをよく考えてそれに対処する必要があります。

企業経営上の問題点を胸襟を開いて相談できる環境がクラブ内にあるでしょうか。自分が直面する問題を親身になって相談できる友人がクラブ内にいるでしょうか。ロータリークラブ創立の原点が親睦にあったことを思い起こして、今一度クラブ内に真の親睦を確立する必要があります。

日本ロータリーの活性化

- 純粋親睦の必要性
- 業界と会員の相互扶助による事業の発展
- 例会の重要性の再確認
- 日本のロータリーの認知度の低下
- 費用負担の問題

**ロータリアンとしての
誇りと大きなメリットが
クラブを活性化させる最善の方策**

そのためには、いたずらに会員増強に奔走するのではなく、会員の職業分類を含めた会員の資質を今一度洗いなおす必要があるのかも知れません。クラブ内にライバルや利害関係に深く関わる会員が存在すれば、真の親睦は成り立ちません。

業界を代表する経営者が会員である原則からは、会員同士は最高の取引先であるはずで

す。取引を会員同士だけに限定したり、会員同士の取引に特別の配慮を要求することに、世間の批判を浴びたわけで、広く広げた取引先の中から会員を優先的に選ぶことは、何の支障もありません。業界の中で最も優れた人

を会員として選ぶことで、そのクラブもその人が属する業界全体も繁栄していくことを忘れてはなりません。

ボランティア活動を優先するあまり、例会が軽視されることは、ロータリーの魅力をそぐ大きな原因となります。毎週 1 回の例会は会員相互が職業上の発想の交換を通じて親睦を深めると同時に奉仕の哲学を研鑽する生涯学習の場でもあります。米山梅吉翁は「ロータリーの例会は人生の道場」と述べていますし、「Enter to learn, go force to serve 入りて学び出でて奉仕せよ」という言葉を忘れてはなりません。

世界で一番高い会費を払って、その上任意だとは言いながら、半ば強制的にロータリー財団や米山奨学会の寄付を割り当てられます。その見返りとして得られるものは、ロータリーの友情と人道的奉仕活動に参加したという達成感かも知れませんが、支払った会費や寄付金に比べて、あまりにも低い世間の評価も、衰退の大きな理由になっているのではないかと思います。日米のロータリーの衰退に比べて、ヨーロッパや途上国ではロータリアンが増加しています。ヨーロッパ諸国では徒にボランティア活動に走ることなく親睦の場として例会を大切にしていることが会員減少を抑える大きな原動力となっていますし、途上国では地域社会のニーズに従って積極的に活動するロータリアンの姿が間近に見られることが会員激増につながっています。

高級ホテルにおける例会、豪華な食事、多額な事務費にも再考の余地があります。すべての雑用を事務局に任せるのではなく、会員が自分の役割を分担することで楽しくて効率的なクラブライフが行われるのです。またメーリングリストや週報などに積極的に IT 環境を整備することによって費用を節減する必要があります。

ロータリーの創立当初、我も我もとこの運動に参加したのは、ロータリアンとしての誇りと大きなメリットがあったからであり、今、ふたたびクラブを活性化するためには、ロータリアンにメリットを与える具体的な方策を考え出す必要があります。

近未来の予測

- 地球人口 95.4億人 先進国人口 12.5億人
- 発展途上国の人口爆発
- 先進国の少子化
- 飲み水、食料の不足、自然環境の破壊
- 多発的な紛争、破壊
- 虚業である新資本主義を阻止する責任

ロータリーの存在意義

21 世紀の半ばごろには世界はどうなっているのでしょうか。国連の人口予測によれば 2050 年の人口は 95 億 4000 万人、その内発展・開発途上国 82 億 9000 万人、先進国人口は 12 億 5000 万人ですから、発展途上国における人口爆発、先進国における少子化が極端に進むものと考えられます。その結果発展途上国から先進国の大都市への大量の民族移動がおこなわれることが予測されます。

中心都市では人口の爆発的増加にインフラが対応できずにスラム化し、飲み水や食料の絶対量が不足すると共に、自然環境の破壊によって人類を含む動植物が生き延びることができなくなる事態さえ考えられます。

フランスの経済学者ジャック・アタリ氏はその著書の中で、アメリカはこの世界的な不

況で国内に目を向けざるを得なくなり、世界での影響力を失って世界は多極化迎え、小国家分立を経て徐々に国家の機能が失われていくと述べています。そして自由競争に打ち勝った世界的規模の巨大企業のみが生き残り、その集団が社会保障、経済、軍隊をコントロールする時代が出現するであろうと予測しています。

その優良企業集団に属さない下層階級の 50 億人が貧困や飢餓や疾病から逃れようとして、破壊や武力闘争につながって、結果として各地で多発的に紛争が起こり、市場を大きく混乱させたり、テロによって破滅に迫りやる危険性を指摘しています。

もしも、その時期に前述の新資本主義が世界経済を支配していれば、利益をめぐる争奪戦が激化して、地球は間違いなく破滅への道を歩んでいくでしょう。その悲劇的な結末をさけるために、かつて資本主義の弱肉強食の経済戦争を、シェルドンの未来を先取りした経営理論で抑止したように、ロータリアンがトランスヒューマンとして超民主主義によって地球を守っていかなければなりません。ちなみにトランスヒューマンとは知能的にも肉体的にも道徳的にも最も進化した未来の人間像を現し、他人のことを思い遣り他人のために尽くす調和を重視した経済社会を構築すると定義されており、まさにロータリアンを指す言葉ともいえます。

ロータリーの He profits most who serves best と Service above self の理念こそが、脆弱な地球と、限りある資源を次の世代に渡すための、貴重な存在意義であり、ロータリアンが地球の未来を支えるトランス・ヒューマンとなることを祈念いたします。