

RI 2780 地区 茅ヶ崎ロータリークラブ週報

1960年8月10日創立

2014～2015年度

第55代会長 澤邑 重夫

第55代幹事 古知屋光洋



〔事務局〕 〒253-0044 茅ヶ崎市新栄町13-29 茅ヶ崎商工会議所3階 TEL: 0467-83-6060 FAX: 0467-83-9915

メール: c3rc@io.ocn.ne.jp 〔例会場〕 〒253-0073 茅ヶ崎市中島1341 コルティール茅ヶ崎 TEL: 0467-87-0002

2014年10月9日(木) 第2645回例会 天候:曇り 司会:梅田弘人副幹事 No. 14

***茅ヶ崎RC会報は当クラブホームページ [http://www.chigasaki-rc.com] からご覧頂けます

≡本日の例会行事≡

- ◇歌唱「それでこそロータリー」
- ◇表彰 新会員推薦 [澤邑重夫会長]
- ◇会長挨拶
- ◇幹事報告
- ◇委員会報告 親睦 他
- ◇卓話 「江戸商人から学ぶ」 大箭剛久会員

◎ゲスト・ビジター紹介

明石直行様 (藤沢RC)

◎幹事報告

◇国際ロータリーより 新会員を推薦した会員へ認証品の贈呈...澤邑重夫君

◇ガバナー事務所より

*2013-14年度地区資金会計報告送付の件

*地区会員退会防止セミナー開催の案内 ・11/5(水) 15:00～16:30 ・アイクロス湘南7階「研修室」

・演題『魅力あるクラブにするために～我々が手がけてきた新しいクラブ作り』

*クラブ研修リーダー研修会開催の案内 ・12/1(月) 13:30～ ・藤沢商工会館 ミナパーク

*「新会員の集い・大同窓会」の通知 ・11/23(日・祝日) 18:00～20:00 ・藤沢商工会館 ミナパーク

*ロータリーカード及びロータリービジネスカードの加入促進活動について(依頼)

添付資料...①2014～15年度ロータリーカード等の加入促進活動実施要領 ②ロータリーカード寄付の仕組み ③ロータリーカード加入促進資料 ④ロータリーカード及びロータリービジネスカードの入会申込書

*第48回 神奈川県ロータリアン親睦テニス会(上野杯)の案内

・11/11(火) 9:30集合 ・テニス会場:湘南ローンテニスクラブ ・パーティ会場: MOKICHI

・参加料...7,000円 家族・ゲスト: 5,000円

◇神奈川県知事より 平成26年度「秋のかながわ献血キャンペーン」広報用ポスターの提示について(依頼)

◇タウンニュース

◎会報 着 台北西北・大磯・綾瀬

◎委員会報告

親睦 [岩澤会員]: 10/30の新会員歓迎会の会費4,500円は、参加者の方のみ年会費とともに引き落としとなります。会員増強 [和田会員]: 10/10の会員増強委員会は茅ヶ崎市民文化会館内の「ちそう」にて行います。

河本会員: クラブオリジナルソング(「覇気あれ我がクラブ」「我等は二度生まれる」)の新録音CDが完成しましたので、配布させていただきます。



上左から新会員推薦表彰の澤邑会長、ペットボトルキャップ回収の水嶋会員、杉本会場監督、和田増強委員長、岩澤親睦委員長、出席報告の半田会員、スマイル報告の加瀬会員

◎出席報告 半田朋子会員

日時	回	現会員	計算会員	出席	MU済	欠席	暫定出席率	修正出席率
10/9	2645	40	39	35	1	3	92.31%	
9/25	2643	38	32+5	16	3+15	3	51.35%	91.89%

スマイル報告 加瀬義明会員

明石直行様（藤沢RC） 久しぶりにお伺いします。少し緊張しておりますが、よろしくお願ひします。

澤邑重夫君 お客様ようこそ。本日、社労士会では茅ヶ崎駅にて街頭無料相談会を行っています。ちょっと抜け出して参りました。

古知屋光洋君 めっきり涼しくなりました。市内の小学校ではインフルエンザの学級閉鎖も出ているようです。みなさんご自愛下さい。

田中賢三君 みずほ藤沢支店明石支店長、こんにちは。ごゆっくりして行って下さい。大箭さん、卓話楽しみです。池上先生、小澤さん、大森さん、中山さん、訪台の写真有難うございました。

伊藤留治君 大箭さん、スピーチ楽しみです。

大森久巳男君 藤沢RC明石様、ようこそいらっしゃいました。色々お世話になっています。

水嶋 聡君 皆様に幸有れ！

河本啓伸君 藤沢RC明石さん、ようこそ。大箭さん、卓話期待しておりますぞ。11月15日（土）大歌手のライブチケットが売るほどありますので、お早めにお声掛け下さい。今なら大特価2,000円（税込）にてお譲りしております。

吉田恵子君 先月の台風で産業道路がプールになりました。通行止めにならなかったのが、トラックのはねかえりで事務所に水が入ってしまいました。もうこりごりです。

小林 亨君 お久しぶりです。まだ生きてます。大箭さん、卓話楽しく聞かせていただきます。

富田桂司君 昨日は初めてのメイクアップにて茅ヶ崎湘南RC例会に参加させて頂きました。澤邑会長の同伴で参加させて頂いたのですが、大変楽しく、たくさんのメンバーの方々に歓迎して頂きました。

山口利通君 本日は職業奉仕委員会の代表として、大箭君が卓話致します。皆様、ご清聴下さい。きっとよい卓話でしょう！

西山国男君 藤沢RC明石様、いらっしゃいませ。大箭さん、卓話宜しくお願いします。

杉本行廣君 1年前から計画していました我が家の記念行事と地区大会の日程が重なり、息子ともども欠席しますので、メーキャップは鎌倉RCで済ませてきました。

和田幸男君 藤沢RC明石様、ようこそ。台北の写真ありがとうございます。大箭さん、卓話ご苦労様です。

出口敬純君 藤沢RC明石様、ようこそ。大箭さん、卓話楽しみです。池上先生、写真ありがとうございます。

杉本剛昭君 本日、2回目の例会参加となります。みなさまよろしくお願ひいたします。

岩澤あゆみ君 大箭さん、卓話楽しみにしております。今月30日の新会員歓迎会 18:00 ラスカロイヤルルーム、よろしくお願ひします。また、来週15日19:00よりコミュニティホールで（株）タニタ「親子の講演会」をやりませう。私と杉田君も登壇予定ですので、ぜひいらして下さい！

成田栄二君 大箭さん、卓話よろしくお願ひします。

杉田祐一君 藤沢RC明石様、ようこそいらっしゃいました。大箭さん、卓話大変楽しみにしております。

大箭剛久君 イニシエーションスピーチ以来の卓話で緊張しています。お手柔らかにお願いします。

中山富貴子君 先日の台風、交通事情大変でしたね。大箭さん、卓話楽しみにしております。

大木 暁君 藤沢RC明石様、ようこそいらっしゃいました。大箭さんの卓話、楽しみにしております。

加瀬義明君 大箭さん、卓話楽しみです。藤沢RC明石様、ようこそいらっしゃいました。小澤さん、池上さん、中山さん、写真ありがとうございます。[本日24件、26,000円です]

卓話「江戸商人に学ぶ」（職業奉仕月間卓話）

大箭剛久君

講義や弟子たちとの問答を一つにまとめたのが、石田梅岩の代表作の一つ「都鄙問答」です。その第一節には、商人の道が示されています。「商人は勘定委しくして今日の渡世を致す者なれば、一銭軽しと言うべきにあらず。これを重ねて富をなすは商人の道なり」つまり「商人は、精密に計算をして日々をおくる者であるため、一銭もおろそかにしてはいけない。利益を重ねて行くことが商人の道である」とし、「富の基は人々であり、人々の心は自分の心と同じであるから、自分が金を惜しむ心から推量して、売り物を大切に、粗末にせず売れば、買う人もはじめは惜しいと思っても、役に立つので惜しむ心がなくなる。惜しむ心がなくなれば、それは人々を善に導くことになる」と説きます。商人にとっての主人は天下の消費者であり、武士が主君に尽すのと同じ気持ちで接することが大事と説きました。

そして、「商人が一方的に儲け、相手に損をさせるようでは本当の商いではない。お客様に納得して買ってもらうとする気持ちを持って、商品には常に心を込めて取り扱い、経済の原理原則にふさわしい適正利潤を得るようにすれば、福を得て万人の心を安んずることができる」とし、勤勉・誠実・正直そして儉約の精神に立脚した顧客満足提唱しました。消費者に奉仕することを考え、欲心を出さず、「奉仕に明けて、奉仕に暮れる」なら必ず栄えると彼は説きます。これはロータリーで言うところの、シェルドンも提唱した「顧客満足」を、シェルドンに先んじること180年も前に説いていた訳です。正に現代にも通じる経営の要諦と考えさせられるところであります。

さらには、当時不透明で怪しいと思われていた値引き販売について（つまり、一定の価格で販売していないため、利益の算出法が不透明で、あわよくば高値で売ってやろうということではないかと曲解されていたこと）、「市場価格の騰落は天のなすところであって、商人の自由意思によるものではない。相場は変動するものだ」とし、アダムスミスが「神の見えざる手」と呼んだ市場原理について、国富論の執筆よりも40年ほど早く言及していたことになるから驚きです。ただし、アダムスミスとの違いは、スミスが「富を生み出す原資は人間の労働にある」としたのに対し、梅岩は「顧客満足こそが富の源」と考えていたことです。これは永く商人の家に奉公してきた梅岩ならではの発想だったのでしょう。

特に注目されるのは正直・儉約といった道徳的観念を説いている点です。「商人は正直だと思われ、打ち解ければ買い手も良く思ってくれる。正直でなければ人並みに通用しない」と説き、勤勉・誠実・正直そして儉約の精神に立ち返ろうと、商人の道徳的観念にまで踏み込んで解説を加えたのは梅岩が初めてで、彼の死後も弟子たちによってその教えは「石門心学」として広められ、当時の江戸商人の精神的な支柱となったばかりでなく、それ以後の多くの経営者にも影響を与え続けたと言われています。例えば松下幸之助は、「利益は企業が世の中に貢献した結果の報酬であり、商品力、サービス力、コスト力でどこにも負けない商品を提供することでお客様が満足し、代金をお支払いいただける。その際、よそより優れていた分だけが利益として残る。これこそが付加価値であり、国富の源泉なのだ」と述べています。正に梅岩の考え方を継承したものと思われませう。



この卓話全体の原稿は別途冊子にして配布致しますので、ご参照下さい