



THE ROTARY CLUB

OF YAMATO-NAKA

大和中ロータリークラブ会報

Share Rotary-

みんなにロータリーを

Serve People

みんなに奉仕を

1983~'84 R.I 会長 ウィリアム E. スケルトン
長谷川会長 クラブターゲット 青少年の心にロータリーのほほえみを

第 267 回 例会 58 年 10 月 20 日 第 273 号

出席報告

会員数	出席数	出席率	前回の修正
48 名	37 名	80.43%	100%

欠席者

北砂、小島、松本(忠)、南川、三浦、中西、
高橋、竹之内、辻 (病欠承認者2名)

本日のプログラム 10月 27日
第4回クラブ協議会「ガバナー公式訪問」

次週予定 11月 10日
卓話「ロータリー財団について」石渡英二郎君

司会 SAA 土屋 翁三君
ソングリーダー 上村 幹雄君
「奉仕の理想」

ビジター

池田升雄君(横浜瀬谷)、小平勝蔵君(横浜旭)、
杉村清司君、武田慎一君、鈴木康之君、中尾勝郎
君(綾瀬)、星幸男君、横沢利武君、北原敬二君、
穂山洗君、小川功君、藪内宏雄君、高橋久治君、
山本壮兵衛君、山崎善三郎君、樋渡金彦君(大和)
佐藤敬君(大和田園)

会長報告

会長
長谷川清一君

今回の例会は私共クラブの公式訪問ですので万
障お繰り合せの上全員のご出席をお願いします。
詳しい予定につきましては幹事より報告して頂
きます。

次に松本三郎会員にフォローフェリスメローの
メダルが届いていますので本日お届けします。

幹事報告

幹事
古木 勝治君

- ①本日例会後臨時の理事役員会を行います。
- ②次回のガバナー公式訪問ですが11時から12
時迄会長、幹事との懇談会がご座居ます。
12時30分から13時30分迄例会、14時
から16時迄クラブ協議会です。会長報告にもあ
りました様に全員のご出席をお願い致します。

委員会報告

ロータリー情報委員会 委員長 亀谷 志郎君
名言カレンダー1,200円です。希望者はお申
し込み下さい。

ゴルフ同好会 会長 上村 幹雄君
11月22日箱根湖畔カントリーにて、4ク

- 1. 真実かどうか
- 2. みんなに公平か
- 3. 好意と友情を深めるか
- 4. みんなのためになるかどうか

事務所：大和市中央1-5-40
大和市商工会館内
☎0462-63-7926
例会場：大和市中和南1-4-4
八千代信用金庫大和支店4階
☎0462-64-3654

例会日：毎週木曜日12時30分より
会長：長谷川清一
会長イレクト：猪熊唯夫
副会長：上田利久
幹事：古木勝治
会報委員：杉山・福本・菊池・三浦

ラブ合同コンペを開催します。

皆さんのご参加をお願いします。

親睦活動委員会 委員 金井 大輔君

本日のお祝いの方々をご紹介します。

お誕生日 大高安男君 (10月20日)

菊地康公君 (10月25日)

スマイルボックス

横浜瀬谷RC 池田会員 よろしく申し上げます。

横浜旭RC 小平会員 お邪魔します。

綾瀬RC 杉村会員 初めてお邪魔致します。

鈴木会員 よろしくお祝い致します。

武田会員 初めてお伺い致しました。

中尾会員 またお世話になります。

大和RC 山本会員 久し振りお世話になります。

高橋会員 ごやっかひになります。

横沢会員 久し振りに訪問致しました。

樋渡会員 初めてメーキャップ致します。

北原会員 久し振りお世話になります。

藪内会員 しばらく振りです宜しく。

山崎会員 本日もお世話になります。

小川会員 お世話になります。

星 会員 本日もよろしく。

穂山会員 いつもお世話になっています。

大和田園RC 佐藤会員 宜しく申し上げます。

伊藤君 福島のゲートボール大会に参加します。

皆様声援して下さい頑張ってます。

石渡君 前回結婚記念有難うご座居ます。結婚30

周年になりますので記念に財団に千ドル

寄付ボールハリスフェローになります。

菊地君 誕生日有難うご座居ます。40肩がな

ればグッドなのですが。

大高君 50半ばになりました今後共頑張ります。

上村君 布施様鈴木久次郎様福祉の日は忙しい処

有難うご座居ます。欠席で申し訳ありません。

松本君 生まれて初めてメダルを頂きました。今

後一層職業奉仕をさせて頂きます。

1923年の決議第34号-(1)

ロータリーの世界では1923年のセントルイスの国際大会の決議第34号というものが

あります。この決議は通常ロータリーの奉仕のうち、社会奉仕に関する基本原則を定め

たものといわれています。この決議34号は(1)ロータリーは例会その他を通じてロータリアン個々人の教育を行い、その人格向上を通

じて社会に奉仕するものであるから、あくまで個人的奉仕が中心であること。(2)ロータリークラブが団体的奉仕を行う場合、それは社会的問題の救済という側面よりあくまでその行動を通じて各ロータリアンの教育に資するもの

と考へべきこと。(3)ロータリークラブが団体的社会奉仕を行うとするに当っては、①先ず社会の実状と問題点を事前調査すること。②社会問題が発見されても財源に対する不当な圧迫とならないか

確かめるべきこと。③当該問題を処理すべき専門機関があれば、これを側面から援助し自ら救済活動を行ってはならないこと。④専門事業団体が存在せず⑤にも抵触しない場合のみ

団体的社会奉仕を行って良い。と定められています。決議34号の歴史的背景はロータリーに奉仕と云う考え方が生まれたとき奉仕の内容乃至本質について二つの考え方があり

ました。一つは奉仕を以って困窮者に施しをするものであってロータリークラブが最初に行った団体的社会奉仕として公衆便所設置の運動があつた事は有名です。しかし、1908

年になりますとロータリーの哲人F・シールドンの鋭い分析思考によって困窮者に対する救済であるより、質の異なる行動だと云うことになりました。〈続く〉 (北砂記)

クラブフォーラム要旨

富沢職業奉仕委員長

今回のテーマは同業者間の過当競争の実態をふまえてその改善による共存共栄の道を図る方策を探るということで、お願いしましたアンケートの結果をお話したいと思います。まず、塚本地区国際奉仕委員長のお話をご紹介します。「ロータリーの会員は職業奉仕に通じる物を何かの形で既に実践されていたと言う事が出来ます。会員に推薦された時、その選ばれた理由について思い当られる事が多かったと思います。それまで職業上の厳しい競争の中であって関係のある人々に好感を与えた事に強く思いをいたされて思いやりの深い善意の行いを更に強めていかれる事になると思います。まず国内での改善策を探りそれを諸外国に適用して行くための討論、研究の機会を求められる様提起します。」以上に基づき、まず国内の実態を良く理解する必要があるとの考え方でアンケートの結果をも含めて各業界の具体的な実体を皆さんにお願いしたいと思います。

長谷川君 競争につきましては、非常に表面に出ない所で激しい競争が行われている。今まではそれぞれの取扱い品目で確実に利益もあげるやり方でしたが最近ではトータルで利益が出れば良いという薬問屋が多い。そういう事で走らないと自分の方の売り上げを伸ばすとか、会社の業績をのばすという事につながらないという風潮にあるようです。ですから表面的に投げ売りの物も多く出ています。今ものすごく薬屋なども乱売につく乱売を展開しているようです。そういう所を見ますと、メーカーの価格は一体いくらなのか、本当に疑いたくなるような価格が提示されています。その最大の原因は、コンピューターがものすごく発達したものですから、今年の期末の利益はいくらか簡単にはじけるものですから、そういう事が展開されているようです。

土屋君 医薬品の製造業ですが、大きく分けまして医療用と大衆用の医薬品に大別されます。85%が医療用医薬品で薬のメーカーとしては医療用に走らなければもうからない、という事は薬局であれだけ商品があるけれど、たった15%にしかなりません。新薬を開発する費用は年数×億円というのが相場になっています。大体10年かかると10億円かかるという事です。それをいかに早くするかという事が会社の利益に結びつく訳です。ですから藤沢薬品みたいな事がおこなわれる。なぜそうなるか非常に難問ですが、医療だけではもうからないので薬を売るという医療体制に原因があるのでもっと医者の方の技術料を高くするのが1つの案だと思います。

菊地君 天下りで結構税理士が入っている所で、1年契約で頼むという式で、どんどん天下って来ますので、色々な問題が出てくるようです。

藤田君 今建築業界は仕事が少ないという所に、防音工事が出ていますので、結局こういう競争が行われるのは必然的な現象と思われる。今迄の建築の量からして、ある程度やっていた人は、スタッフをそろえたり、あるいは職人をかえたりしているので、仕事がなくなると当然そういう気持ちになります。中にはえげつなく立回る人がいて、金品をばらまいて仕事をとにかく買う。という例もあると聞いていますが、そういう事が行われているための防音工事をやらせてもらう一般家庭の人がそれが当然のなりゆきと思い、いくらもらえるじゃないか。という現象が起きていますので、こういう事が行われなくて仕事をしたい希望を持っています。

石渡君 飲食業界はどこも戦国時代でありまして、いかに安く客を集中できるか苦心さんたんしています。50%以上の荒利があがらなければ商売にならないのですが、ランチタイムは50%以下のあがりです。消費者は随分得しているということです。その変わり我々の利益は少ない

のです。

原田君 自動車業界は激烈でございまして数分の1の利益で各社やっているといます。自動車がのびたのは1社ありまして、過当競争に近いものが行われた為に生き残っているという現状にあります。

鈴木君 私の業界は酒と云う特殊な業界で許可制になっています。それに伴い価格はメーカーの希望価格というあいまいな形になっています。大量販売店と小規模店とでは仕入価格が極端に違ってしまふ。従って共同仕入という形をとって利益のUPをして行く。大量販売店は業務用に向ってその専門的な酒屋になるという方向で小さな店を保護して行く、共存共栄を図って行くという事です。

次に、共同販売、すなわちお客さんのサービスを考えて受けた注文を遠方に連絡し、その店が配達をする。この仲間同志の連携プレーによって従来の運賃の $\frac{1}{3}$ で仕事が出来た。こうした合理化によって単に値段を安くするのではなく、お客さんへのサービス向上を徐々に進めています。

神作君 一番身近なものとしてのガソリンスタンドですが、要するに現在戦国時代といえは戦国時代です。我々の業界は飲食店が50%と言われましたが10%弱の利益率です。店舗数が多いため自然淘汰の道を歩まなければならないと思っています。又外国と違って日本は売掛け制度がかなり多いためにガソリンマージンは10円から12円の間を行ったり来たりしている。日本が世界で一番高い国という事になっている。

共存共栄の問題については我々の業界では公取の問題があり、現在150円から155円の間で統一して売っています。ガソリンは飲食店と違って常に値段での競争ということになってしまいます。現実の問題として共存共栄と言う言葉は非常にきれいではありますが現状としてはむづかしいのではないかと私は思っています。

富沢君 それでは次に「あなた自身は同業者間競

争に勝つため、どんな手段、方法を取っていますか」という設問ですが、今の様な色々激しい業界の競争、そういう中で自分なりに手段、方法を考えている訳ですが、このアンケートで気付く所は総じてどの方々も自己研鑽を積んで、質の向上による顧客、ユーザーの信頼性の確保に努めることと言うのが圧倒的でした。

この質の向上は経営内容、技術力、販売力これに一生懸命自己研鑽を積み、そしてお客さんに喜んでいただける様に務める事がトータル的に言えるという事です。

具体的には不動産、保険関係では同業者や関係機関等と情報交換を密にし、情報を公開して視野を広げる努力をする。物品の販売ではサービスの改善をする。専門店の立場としては、大型店にはない奥行きのある商品構成、知識で小回りの利くサービスに徹する。という訳です。

次に「上記手段の方法を調整改善して共存共栄を図る方策はないか」という設問に対しては次の様な意見が出ています。

- ①現在の社会構造では、永続する共存共栄はなく、自分の力で共存の競争に挑むのが基本である。
 - ②自由競争の理念から言えば、これは努力するが、能力があるかないかと言う別の問題である。
 - ③共同仕入販売という形で同業者間の協調、調整を図って行けば見通しがあるのではないか。
 - ④同業者組合の様なものを各業種、業態で作って相互理解や、色々な受注調整を実施して行けば方向として出来るのではないか。
 - ⑤同業者の資質を向上させるための研修とか、再教育を図らなければだめだ。
- と言う様な意見が出ています。

