



国際ロータリー第 2790 地区第 5 グループ  
2025-26 年度 第 15 回例会 (通算第 2705 回) 週報  
2025 年 11 月 19 日 (水)

出席

会員 44 名 出席 26 名 欠席 18 名

出席率 63.41% (26/41)

修正前出席率 75.60%

修正後出席率 80.48%

欠席者【敬称略】

石井・石東・内田(慎)・金見・小島・小林(千)・嶋津・四宮・鈴木(秀)・鶴岡・林田・藤野・安川・渡邊(元)・堀内

メイクアップ【敬称略】

11/13 ガバナー公式訪問例会 富津中央 RC

渡邊(慎)・大里

11/15 青少年統括委員会

石田

11/17 国際ロータリー ZONE1A,2&3 ロータリー財団地域セミナー

堀内

11/18 船橋 RC (卓話)

堀内

10/27 ガバナー公式訪問例会 君津 RC

渡邊(慎)・松岡

11/13 富津中央 RC

小林(千)

11/8 研修 3 委員会合同クラブ活性化セミナー

松岡

例会

■司会進行

S.A.A. 大里光夫委員長



◆点鐘

吉田和義会長

◆R ソング斉唱

「我等の生業」

◆四つのテスト

近藤直弘直前会長



会長 吉田和義  
幹事 倉島和広  
会報・IT 活用委員会委員長 阪中昌司  
副委員長 大岩もえ

RI 会長 フランチェスコ・アレツツォ  
ガバナー 時田清次  
ガバナー補佐 渡邊慎司

◆ゲスト・来訪ロータリアン紹介  
元クラブ会員 あおやまたかし 青山俊様

吉田和義会長

の一つとしてご披露させていただきました。

以上、会長挨拶並びに報告とさせていただきます。

◆私の記念日祝い  
安川隆会員(11/17)

◆幹事報告

倉島和広幹事

◆会長挨拶・報告 吉田和義会長



皆さま、こんにちは。本日は11月第2例会にご出席いただき、ありがとうございます。前回例会から本日までは、特段クラブとしての動きはなかったので、ご報告はありません。

本日は、最近の人手不足にからんだネタをお話いたします。私の会社では税務関係のご相談を受けて業務につなげていくことが仕事ですので、ご相談の電話は断りません。このことを逆手にとって営業を仕掛けてくる会社が最近非常に多いです。電話の第一声は、個人の名前を名乗ります。そして相続の相談がありますと続きます。さらに、以前吉田所長とお話をさせていただいていますと来ます。手練れの電話担当者であると、どのようなご相談でいつ頃所長と会ったのかと返すと相手が、実は採用のご支援をいたしますと来ます。こちらの担当者が、具体的な候補者がいるのでしょうかと問うと、それはこれから探しますとなり、あえなく撃沈です。これが、不慣れな者が電話に出ると、私の方まで電話がつながって余計な時間を取られる羽目になります。以前、顧問先の医師からは患者の振りをして受診しにくる営業マンがいると聞いたことがあります。業種ごとに色々なアプローチの仕方があるものだと感心します。たまにはそんな営業マンの話を聞いてみようかと思い、実際に提案を聞いてみました。その提案が以外に良さそうだったので、自分1人で決めると危険と判断し、さるロータリアンに相談しました。その方から、業界の横のつながりでその会社の評判を聞いてみたらどうかとアドバイスを受けました。そこで、色々なイベントで知り合った同業者や別のロータリアンにも連絡を入れ色々アドバイスをいただき、やはり今回の提案はお断りとなりました。職業奉仕の観点から見れば、こうした営業も「相手の課題を実際に解決する提案」であれば価値があります。今回の場合、実際の課題解決にはつながらないと判断しました。たぶん一人で考えていたら、同業者に相談するアイデアは出てこなかったでしょう。相談した皆さんが全員何某かの回答をくれたこともとても嬉しかったです。ロータリアンの輪を広げたことで得られた体験

### 1. 第3回理事会報告

出席者 8名

<審議事項>

- 1) 12月17日クリスマス夜間例会の件  
→承認されました
- 2) インターアクト国内研修の件  
→承認されました
- 3) 手作り味噌の件  
→承認されました
- 4) 歳末助け合い募金活動の件  
→承認されました
- 5) 移動例会、会場並びに時間変更の件  
→承認されました
- 6) 2025年度9月10月収支報告の件  
→承認されました
- 7) 地区インターアクト委員会委員推薦の件  
→承認されました

### 2. 幹事報告

- 1) ガバナー事務所より「コーディネーター NEWS12月号」が届いておりますので回覧いたします
- 2) ガバナー事務所より「風の便り」が届いておりますので回覧いたします

3. 他クラブからのお知らせ  
なし

### 4. その他のお知らせ

- 1) 公益財団法人ロータリー米山記念奨学会より、「ハイライトよねやま」が届いておりますので回覧いたします
- 2) 木更津市国際交流協会より「KIFAニューイヤーパーティー 2026開催について」のご案内が届いておりますので回覧いたします。

### 5. 回覧

- ガバナー事務所より「コーディネーター NEWS12月号」
- ガバナー事務所より「風の便り」

- 公益財団法人ロータリー米山記念奨学会より、「ハイライトよねやま」
- 木更津市国際交流協会より「KIFA ニューイヤーパーティー 2026 開催について」

#### ◆委員会報告

◇ロータリーの友 9月号紹介 雑誌・姉妹クラブ担当委員会  
遠山誠一委員長



まず、横組みの記事の中から、毎年11月5日を含む1週間はインターアクト週間に指定されていますので、インターアクトにスポットを当てた記事を紹介します。5ページから「インターアクト未来への羅針盤」との見出しで記事が掲載されています。これは、大阪・関西万博において青少年からの提言「平和構築と人権擁護」のテーマで開催された発表会の内容が書かれています。

第2660地区(大阪北部地区)の7つのインターアクトクラブ(高校・中学校)から発表され、「平和と人権」という幅広いテーマの中から、子どもの権利と教育アクセス、国際社会における教育の未来、ジェンダー平等、AIによる偽情報の危険性、差別の撤廃などについて、生徒が半年をかけて提言を作成したそうです。発表の様子は、日英同時通訳つきで日本のみならず国際社会に向けライブ配信されたようです。

折しも、日本の戦後80年という節目に、いまだに戦争、紛争が頻発する国際社会に向けて、平和教育の重要性を若者が自らの言葉で発信した素晴らしい取り組みと感じました。今回の青少年の提言を発表だけで終わらず、人権と平和の具体的な取組へと繋げていくことが大人たちに課せられた義務ではないかと痛感いたしました。

次に、縦組み記事の中から紹介します。2ページから「これからの時代に求められているリーダーの在り方」中竹竜二氏の講演内容の記事が掲載されています。中竹氏は、早稲田大学ラグビー部監督として全国大学選手権2連覇を達成し、その後、企業のリーダー育成トレーニングを行う会社を設立し、現在、代表取締役を務めていらっしゃいます。ラグビーが好きな会員の方なら、早稲田大学ラグビー部監督というと清宮克幸さんを思い浮かべる方もいらっしゃると思います。ちなみに、プロ野球日本ハムファイターズの清宮幸太郎選手の父でもあります。清宮氏は強烈なリーダーシップを発揮しトップダウンでチームを統率した方ですが、その清宮氏から監督を

引き継いだのが中竹氏です。

この講演記事の中で、中竹氏は時代が変わる中で、リーダーの在り方としてトップダウンで統率するリーダーシップではなく、メンバーや当事者達が自ら考え、自主的にお互いをサポートしながら課題を解決していく、そのことが組織を支え組織の成長にも繋がると述べています。リーダーは部下を「指導する、指示する」ことより、部下の声を「聞き出す」、部下に対し問いを設定し「対話を育てる」ことが大切であること。

また、リーダーが相手や周囲の信頼・安心を得るためには、リーダー自身が強く賢く優れている姿を装うよりも、弱さや自分らしさを誠実にさらけ出すことが必要であると提言しています。

リーダーの在り方については様々な考えや議論がありますが、少なくとも言えることは、

リーダーも自分だけでは何もできません。組織として機能し持続的に成長していくためには、メンバー全員の意識や能力をいかに引き出し育てていくかに尽きると再認識させられました。この記事を是非じっくりと読み込むことをお勧めします。

以上でロータリーの友11月号の紹介を終わります。◆ニコニコボックス報告 親睦出席委員会 叶川博章委員長



○ 青山俊様

○ 倉島和広会員

青山俊さんのご来訪、心より歓迎いたします。

○ 吉田和義会員

青山様の来訪を歓迎いたします。卓話も楽しみにしております。

○ 青木和義会員

青山さん、ご多用の処ありがとうございます。ロータリーを離れ、改めてロータリーと職業についての思い、楽しみにしています。

○ 平野秀和会員

青山さん、本日は遠路例会にお越しくださりありがとうございます。卓話、楽しみにしておりました。

◆出席報告

親睦出席委員会 叶川博章委員長

■例会アワー

職業奉仕委員会 青木和義委員長



職業奉仕委員会では、「ロータリーの職業奉仕を学ぶ」をテーマにしました。3回の例会を担当し、卓話を1回、企業訪問を2回行う予定です。会員企業に拘らず、ロータリーの職業奉仕を実践している企業を見学したいと思っています。

本日の例会を企画するにあたり、ネットで地区内に限らず当方の意向に沿った講師を探しましたが見つからず、平野会員に相談した処、元会員の青山氏を紹介して頂きました。会員時代の、職業奉仕をテーマにした卓話の内容が意にかなっているとの事でした。早速青山氏にお願いした処、快くお引受けいただきました。青山俊さんの略歴は、卓話の中でもご自身より紹介がありますが、昭和30年生まれの70歳で、昭和54年慶應義塾大学を卒業し、同年東京ガス株式会社入社。平成17年千葉支店長を経て、平成20年岩根の東京ガスライフバルかずさ(株)代表取締役就任をきっかけに、同年当クラブに入会。平成26年東京ガスケミカル(株)に転勤される事になり、当クラブを退会されました。当時の事を思い浮かべながら、お話いただけたと思いますのでご清聴宜しく願い致します。

◆卓話

「ロータリーの職業奉仕」

卓話者：青山俊様

元クラブ会員



本日は「ロータリーの職業奉仕」を考える1年の、最初の例会にお声がけをいただき大変恐縮しております。

私は、2008年から2014年の6年間、この木更津東ロータリークラブにお世話になりました。そして、最後の1年に、職業奉仕委員長を仰せつかったご縁で、お呼びいただいたのだと思います。ロータリーを離れてから12年も過ぎてしまい、浦島太郎状態なのですが、懐かしい気持ちと、皆さんにお会いしたい気持ちが勝って、来させていただきます。「ロータリーの職業奉仕」というと、ちょっとテーマが大きすぎるので、「私にとっての職業奉仕」とテーマを小さくして、自己紹介もかねながら、お話しさせていただこうと思います。

私は、1979年から2008年まで、都市ガス会社で事務職として勤務し、主にスタッフ業務に携わってきました。ここでは、売上高や営業利益、機器販売台数等、それぞれに目標があり、達成率があり、その評価を、効率性や合理性で計るという、数字が中心の仕組みで、その数字で成績がつき、給料が決まるという世界でした。それは、経営学という学問の中で、経営を見る指標として、一般的に行われていることで、今も変わらないと思います。

私も、そんな環境の中で、数字を上げるために30年間、必死に仕事をしてきたのですが、やっているうちに、これは何か違うのではないか。この数字を上げるというのは、自分の成績を上げるため、自分のためにやっているだけで、本当に会社のためになっているのだろうか。本当にお客さまのためになっているのだろうか。という思いを持ち始めていました。

そんな時に、ちょうど52歳になったばかりのころですが、木更津で東京ガスのお客さまサービス業務(ガスメータの検針、ガス設備の安全点検、ガス工事、ガス機器販売・メンテナンス・修理等)をする会社を立ち上げるので、社長をやらないか、という話がありました。そのためには、東京ガスを退職しなければならない、よく言われる片道切符なのですが、東京ガスに残っていても、人に使われるばかりで、東京ガスのありようにも疑問を感じ始めていたので、思い切って、木更津に骨を埋める覚悟でまいりました。

会社の名前は「東京ガスライフバルかずさ」で、数字しか見ていない東京ガスの意向もありますが、数字はあまり気にせず、社長なので、自分の中でもやもやしていたものを、お客さまサービスの最前線で実践してみようと思いました。

2008年頃のガス会社を取り巻く環境は、東京電力の怒涛のオール電化攻勢で、新築の家が10件建つと、9件はオール電化、残りの1件はプロパンガスで、都市ガスの選択肢にないという、非常に厳しい状況でした。さらに、都市ガスのサービス店をやるには、12万件以上のお客さまを持っていないと、経営が成り立たない、と経験的に言われていて、木更津のお客さまは5万件なので、誰から見ても、会社が成り立つはずはないし、私も、これまでのやり方では、絶対

にうまくいかないという確信があり（東京ガスの言うとおりにしていると、会社はつぶれてしまう）、数字での目標管理をやめることにしました。

会社設立の最初のあいさつで、

「新しい会社が地域社会で認められ、地元企業の一員に加えてもらって、『東京ガスライフバルかずさの〇〇さん』と親しみを込めて呼ばれる会社に早くなりたい」

『電気もいいけど、やっぱりガスがいいわね』

『『ガスのことなら、ライフバルかずさの〇〇さんに頼もう』という関係づくりをしていこう』

という話をしました。

その具体的な方法は、これからみんなで考えながらやっていく、ということなのですが、これまでの数字を挙げるための仕事から、社員それぞれが持っている技術・技能・知識の、レベルに差はありますが、「自分の持っているものを総動員して、本当にお客さまのためになることをやっていこう。数字は後からついてくる」ということを信じて（うまくいく確信はないのですが）、会社のファンクラブづくりを目指すことにしました。

機器販売目標や売上高は、数字として出てくるので、わかりやすいのですが、会社のファンづくりがうまくいっているかどうかは、わかりにくいものです。お客さまの気持ちを計るために、お客さま満足度という、お客さまに、満足度を1から10までの数字にしてもらい、数字にできないものを無理やり数字にする指標ができて、営業マンのほうは、いい点数をつけてくれそうなお客さまだけにハガキを渡す、という対抗策をとり、経営側は、ハガキ回収率を出して応戦するという、なんだか本質を外れたことに力を注いでいるような状態になり、これは今も続いています。

2008年4月に会社が創立して、会社の大株主である明王丸商事の大森社長から、木更津東ロータリークラブに入らないか、とお誘いをいただきました。私も、木更津で活躍されている経営者の方々と、早くお知り合いになり、仲間に入れていただきたい、という思いもあり、有難く入会させていただきました。

ロータリーに入会する前のオリエンテーションで、最初に教わることに、ロータリーの奉仕理念「超我の奉仕」と「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」があります。

私としては、当時でも「奉仕」という言葉はあまり使われなくなっていて、ロータリーの中でどのような意味で使われているのかを理解することは、その場ではできませんでした。言葉から受けるイメージには、これまで自分の中で漠然と思っていたことを、短い言葉で、ずばり表現されていると、感じ入り、感銘を受けました。そして、それが110年

も前の1911年に、アメリカで提唱されていたことに驚きました。

それは、アメリカ人は個人主義で、自分さえ良ければいい人たち、という固定観念のせいでもあります。

ロータリーの理念は、英語で表現されたものを、日本語に翻訳するときに、原文の意味をできるだけ忠実に表す言葉を熟慮して、表現されているものです。しかし、それぞれの単語には、いろいろな意味が含まれており、翻訳の過程で、微妙に意味合いが異なってきます。

「超我の奉仕」は、初めて聞く者には、難しいですが、Service above Selfの日本語訳だということを知れば、直訳っぽいですが、なるほど、とは思います。

「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」も、One profits most who serves bestの日本語訳で、こちらは、あまり違和感はありませんが、そもそも、「奉仕」Serviceの意味するところが分からなければ、理解することはできません。

ロータリークラブは、1905年に、ポール・ハリスが「心から何でも相談できる、語り合える友人がいたら素晴らしい」という思いで、「親睦」と「物質的な互惠」の団体をつくったのが、始まりです。

「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」は、1908年に入会したアーサー・フレデリック・シェルドンが、自分が経営するビジネススクールで教えているサービス学の理念を、ロータリークラブに持ってきたものです。ロータリークラブのオリジナルではないことは、ちょっとビックリです。

そして、シェルドンのいう「Service」（奉仕）とは、当時のシカゴで行われていた悪い商習慣や過酷な自由競争の中で、持続して発展している企業に共通している特徴として

- ・商品や提供するサービスの頻出が高い
- ・適正な価格、十分な品揃え
- ・公正な広告
- ・店主や従業員の顧客への態度や気配り
- ・商品や業務に責任を持つ
- ・顧客が感じる満足感と公平感

などがあり、これらが「Service」であり、Serviceこそが、企業の永続的発展と成功を保証するものである、というものです。

当時は職業奉仕という言葉はありませんでしたが、シェルドンの経営学の理論を学び、実践することが、ロータリーの活動の原点だ、といえると思います。

シェルドンのServiceは、職業における奉仕を指していますが、ロータリーの理念となった「最もよく奉仕する者、最

も多く報いられる」でいう Service は、職業における奉仕の精神を、より広い分野に適用していくということを意味しています。

職業奉仕は、Vocational Service の日本語訳ですが、逆に日本語の「職業」を英訳しようとすると、職業をさす英単語には、Occupation, Business, Work, Job, Profession, Career, といった様々な単語があり、文脈によって選ばれることになります。ロータリーの Vocation には、同じ職業でも、神から授けられた仕事（天職）、社会生活における分業の担い手、職分、人に必要とされる職業、という意味が含まれており、ロータリーにおける職業には、特別な意味が込められていることがわかります。

さらに、オリエンテーションでは、「職業奉仕とは、自分の仕事の中で、奉仕の理想を追求することだ」と教わりました。

では、「奉仕の理想」とは、なんでしょうか。

Ideal of Service の日本語訳で、辞書にある意味で理解すれば、人や世の中が求めていることに、理想的な、最高のかたちで応えること、というような意味になると思います。

歌にもなっている「奉仕の理想」ですが、意外にも、「奉仕の理想」を定義した公式文書といったものは、なかなか見つかりません。ただ、Official Directory という、世界中のロータリークラブと会員名簿の背表紙の裏に、こんな一文があるそうです。

ロータリークラブはどこにおいても、一つの基本となる理念「奉仕の理想」を持っている。それは、他人に対する思いやりの心、助け合いの心である。

Rotary clubs everywhere have one basic ideal — the “Ideal of Service”, which is thoughtfulness of and helpfulness to others.

インターネットで「ロータリークラブ」と検索すると、国際ロータリーのホームページを邦訳されたものが真っ先に出てきます。そこには、高潔な職業人が集まって、国際的に慈善事業を行う団体、として紹介されています。私の思っているロータリークラブは、慈善事業もしている団体という認識なのですが、時代とともに、ロータリーの位置づけが変化してきているのかもしれない。

ここでいう「高潔な職業人」とはどんな人なのでしょう。

「高潔な」を辞書で引くと、気高くて、けがれの無いこと。人柄が立派で潔いこと、とあります。

国際ロータリーでは、ロータリアンは、天職に従事している高潔な人であることが前提になっています。

自分自身がロータリーで言う「高潔な人」であるかどうか

を自己診断するツールとして、「四つのテスト」があります。

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

私は、自分の立ち振る舞いをチェックする方法として、簡易的に

「自分の行いが新聞記事になったときに、世の中の人はどう思うか」

を判断基準にしています。

こうして、ロータリーの職業奉仕は、アメリカから持ち込まれたものですが、実は、日本人の文化、精神性の中には、もともと職業奉仕の心が備わっているのではないかと私は考えています。

例えば、皆さんもご存じと思いますが、江戸時代の近江商人の「三方よし」があります。

「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」

自分の利益だけでなく、お客さまや社会の幸福にも貢献する商いをすることで、信用を得て繁盛しました。

また、日本には、100年以上続く老舗が10万社以上ある、世界屈指の老舗大国だといわれております。お店が長く続いてきた秘訣は、信用と信頼。「儲かる」と、お客さまや世の中の「役に立つ」、のどちらかを選ばなければならないときには、自分の利益よりも、お客さまや世の中の「役に立つ」を選んできたお店が生き残り、「社訓」や「社是」として、今日まで受け継がれています。

私が経営していた「東京ガスライフバルかずさ」は、ずっと赤字を続けていたのですが、木更津東ロータリークラブの皆さんを始め、木更津にお住いの皆さんに助けていただき、誰もが、収支が成り立つはずがない、と思われていた会社が、5年目にして収支トントンとなり、6年目には黒字会社になりました。「信ずる者が救われる」はずだという「数字は後からついてくる」が、現実のものになりました。

私は木更津に骨をうずめるはずだったのですが、黒字になったところで、千葉市にあるお客さま件数30万件の「東京ガスライフバル千葉」に吸収合併されることになり、失職することになりました。

58歳で、もう引退か、と思いましたが、うちに来ないか、と誘ってくださる方があり、その後、会社を2つ巡りました。

65歳になって、いよいよ年金生活に入ろうと準備していたら、松戸市にある「京葉ガスサービスショップ八柱店」から、お店の経営管理者のお話があり、木更津で東京ガスのサー

ビス店をやっていたこともあって、その後4年間、70歳まで働かせていただき、今年の5月末で退職いたしました。

初めて、お店に行ったときに、壁には「私たちは今年度1億8千万円を必達します。社員一同」という決意表明文が貼ってありました。社員に聞いたら、毎年、目標を貼り出しているとのことでした。

自分の中での、木更津での成功体験もあり、まず経営理念をつくり、決意表明文の代わりに掲示しました。

「日頃の仕事で、お客さまの思い・期待をこえる満足を提供し、地域の皆さまから『いい会社にお勤めですね』といわれる会社になる」

そして、松戸でも、「数字は後からついてくる」を実践しましたが、社長から「君は、きれいごとばかりで、結果がついてこないね」と言われながら4年が過ぎ、70歳になってしまいました。「数字は後からついてくる」のには、時間がかかるものです。経営者には我慢も必要です。

第二次世界大戦で、多くが破壊されてしまい、戦後、欧米流の価値観が導入されて、数字で物事を計るようになりました。わかりやすいのですが、日本人の心（日本人としての自己認識）が失われてきているように感じています。キリスト

教系の欧米人にとっての仕事は、アダムとイブの話で、禁断の果実を食べてしまった罪に対する罰ですが、日本人にとっての仕事は、当たり前のもので、美德で尊いことです。

でも、最近入社する社員は、とにかく楽をして稼ぎたい。会社に来れば給料をもらえることに満足して、言われたことしかやらない。時間になったらすぐ帰る。時間外は嫌がる。時には命にかかわることもあるので、きつめのことを言うと、すぐブラックだと騒ぐ。都市ガスのサービス店は建設業で、覚えることも多く、経験も必要なので、言われたことだけでなく、自分からも求めていかないと、知識や技能、技術はなかなか向上しません。そのためお客さまへの提案の幅も広がらないので、お客さまから感謝されるというモチベーションにもつながりません。そして、ちょっと何かがあると、すぐやめてします。退職代行や転職サイトの転職を奨励するような広告がたくさん流れているのも、その原因になっていると思います。最近の新入社員は、3年で3割が退職してしまうそうです。3年では、天職のさわりを感じることも、できないと思います。生きていくために、お金を稼がなければならぬ現実がありますが、それだけでは、仕事はつらいものでしかありません。職業奉仕を実践することで得られる喜びを、分かち合える仲間を増やしていくことも、ロータリアンとしての大事な務めであると、私は思っています。

## スライド資料

私にとっての職業奉仕

元木更津東ロータリークラブ員  
青山 俊

自己紹介

- ・ 1955年9月29日生 70歳
- ・ 千葉市稲毛区在住（千葉市生まれ）
- ・ 趣味：天文、写真、アマチュア無線(JJ1PUF)  
自動車の運転、鉄道模型(Zゲージ)
- ・ 履歴

1979年～2008年	東京ガス(株) 事務職
2008年～2014年	木更津東ロータリークラブ 東京ガスライフパルかずさ(株)
2014年～2019年	東京ガスケミカル(株)
2019年～2021年	日本ガス機器検査協会
2021年～2025年	京葉ガスサービスショップ八柱店

## 木更津で新社設立

東京ガスライフバルかずさ株式会社

- ・東京ガスのお客さまサービス業務  
(検針、安全点検、ガス工事、ガス機器販売等)

会社創立のあいさつ

- ・新しい会社が地域社会で認められ、地元企業の一員に加えてもらって『東京ガスライフバルかずさの〇〇さん』と親しみを込めて呼ばれる会社になり早くなりたい
- ・『電気もいいけど、やっぱりガスがいいわね』
- ・『ガスのことなら、ライフバルかずさの〇〇さんに頼もう』という関係づくりをしていこう

## 経営方針

社員それぞれが持っている技術・技能・知識の、  
レベルに差はあるが、

「自分の持っているものを総動員して、  
本当にお客さまのためになることをやっぴいこう」

「数字は後からついてくる」

ということを信じて

会社のファンクラブづくりを目指す

## お客さま満足度調査

調査方法

お客さまに、満足の度合いを、1から10までの数字にしてもらう

質問例

- ・約束の時間にお伺いしましたか
- ・説明は分かりやすかったですか
- ・仕事は丁寧でしたか
- ・作業にご満足いただけましたか

営業マンの対応

いい点数をつけてくれそうなお客さまにだけ、ハガキを渡す

経営側の対抗策

ハガキの回収率を出す

## ロータリーに入会して最初に教わること

### ▶ 超我の奉仕

Service above Self

### ▶ 最もよく奉仕する者、最も多く報いられる

One profits most who serves best  
(They profit) (serve)

- ▶ 1989年規定審議会 第1標語 第2標語
- ▶ 1950年ロータリーのモットーとして採用
- ▶ 1911年第2回ポートランド大会で提唱

## 奉仕の理想

Official Ideal Directoryの背表紙の裏の記述

ロータリークラブは何処においても、一つの基本となる理念「奉仕の理想」を持っている。それは、他人に対する思いやりの心、助け合いの心である。

Rotary clubs everywhere have one basic ideal—the “Ideal of Service”, which is thoughtfulness of and helpfulness to others.

## シェルドンのいう「Service」とは

- ▶ 当時のシカゴの悪い商習慣と過酷な自由競争の中で、持続して発展している企業に共通している特徴
  - ・商品や提供するサービスの品質が高い
  - ・適正な価格 十分な品揃え
  - ・公正な広告
  - ・店主や従業員の顧客への態度や気配り
  - ・商品や業務に責任を持つ
  - ・顧客が感じる満足感と公平感
- ▶ Serviceこそが企業の永続的発展と成功を保証する

## シェルドンのいう

### He profits most who serves best とは

・キリスト教倫理の原理 マタイ福音書7章12節  
「人からして欲しいと思うことのすべてを人々にせよ」  
(Golden Rule 黄金律)

Do unto others as you would have them do unto you

- ・黄金律は宗教ではなく哲学だ
- ・自分が金儲けをしたいなら、まず他人に奉仕することだ。  
先に奉仕があれば、必ず後から報酬が得られる
- ・ビジネスの目的は発展的な事業を構築することであり、  
奉仕の理念に基づいて、継続的に利益をもたらす顧客を  
確保することが必要だ

## 職業奉仕 Vocational Service

「職業」を意味する英単語

Occupation	職業、仕事、職、業種
Profession	専門職、職業
Job	職、勤め口、職務、役目
Career	生涯の、専門的な職業
Work	勤め、職場
Business	商売、仕事
Trade	手を使う職業
Vocation	神から授けられた仕事(天職)、 社会生活における分業の担い手、 職分、人に必要とされる職業

## 職業奉仕とは

自分の仕事の中で、奉仕の理想を追求すること

## 奉仕の理想とは (辞書にある意味で理解すると)

人や世の中が求めていることに、理想的な、最高のかたちで応えること

## 高潔な職業人

天職に従事する、気高くて、穢れのない、人柄が立派で潔い人

## 四つのテスト

Of the things we think, say or do

1. 真実か どうか

Is it the Truth?

2. みんなに公平か

Is it Fair to all concerned?

3. 好意と友情を深めるか

Will it build Goodwill and Better Friendship?

4. みんなのためになるか どうか

Will it be Beneficial to all concerned?

「自分の言動が新聞記事になったとき、世の中の人はどう思うか」

## 近江商人の「三方よし」

「売り手よし」 「買い手よし」 「世間よし」

## 日本は世界屈指の老舗大国

信用と信頼。

「儲かる」と、お客さまや世の中の「役に立つ」

の二者択一の時には、自分の利益よりも、

お客さまや世の中の「役に立つ」を選ぶ

## 職歴

2008年～2014年 木更津東ロータリークラブ  
東京ガスライフバルかずさ(株)

2014年～2019年 東京ガスケミカル(株)

2019年～2021年 日本ガス機器検査協会

2021年～2025年 京葉ガスサービスショップ八柱店

### 経営理念

「日頃の仕事で、お客さまの思い・期待をこえる満足を提供し、地域の皆さまから『いい会社にお勤めですね』といわれる会社になる」

### 現実

「君は、きれいごとばかりで、結果がついてこないね」

## ロータリークラブの職業奉仕とは

「シェルドンの経営学の理論を学び、実践する」  
その精神を、社会奉仕、国際奉仕、青少年奉仕にも  
広げて、実践していく

## ロータリアンの務め

職業奉仕を実践することで得られる喜びを、  
分かち合える仲間を増やしていく

私にとっては、お客さまからの感謝の音が、  
最高の喜びです

## 最近の若者は (年寄りの愚痴)

- ・とにかく楽をして稼ぎたい
- ・会社に来れば給料をもらえることに満足して、  
言われたことしかやらない (自分の給料も稼げないのに)
- ・時間になったらすぐ帰る
- ・時間外を嫌がる
- ・時には命にかかわることもあるので、きつめの  
ことを言うと、ふてくされて、すぐブラックだと騒ぐ
- ・ちょっと気に入らないと、すぐ退職する

建設業では、覚えることも多く、経験も必要なので、言われたこと  
だけでなく、自分からも求めていかないと、知識や技能、技術は  
なかなか向上しない。そのためお客さまへの提案の幅も広がらず、  
お客さまから感謝されるというモチベーションにもつながらない



◆点鐘

吉田和義会長

例会日：毎週水曜日 PM12:30～1:30

例会場：オークラアカデミアパークホテル TEL 0438-52-0111

事務局：木更津市朝日1丁目2-29 シグママンション朝日B棟105号

TEL 0438-25-0716 FAX 0438-25-0718

木更津東ロータリークラブ事務局メールアドレス

[eastkisarazu-rc@nifty.com](mailto:eastkisarazu-rc@nifty.com)