



35 創立：1984.7.10/証認：1984.8.6 国際ロータリー第2660地区 大阪鶴見ロータリークラブ会報

事務所：〒534-0026 大阪市都島区網嶋町9番10号 太閤園内
電話：06-6357-8171 ファックス：06-6357-8011
例会日：毎週火曜日 12時30分/例会場：太閤園
会長：山本隆一/幹事：源壽美子/SAA：山崎修一
電子メール：rcosatrm@cf.mbn.or.jp
ホームページ：http://rc-osaka-tsurumi.jp/



インスピレーションになろう

本日の例会

〈第1630回〉 2019年5月7日(火) 本年度第34回

卓話

次年度について

担当：大草会長エレクト

- ロータリーソング
 - ランチタイムミュージック
- 君が代・四つのテスト

次回の例会

5月14日(火)

次回卓話

今年度の反省と次年度の不安

担当：源次年度幹事

前回の報告

PRESIDENT INFORMATION 会長インフォメーション 会長：山本隆一

職業奉仕の本質 仕事は心でするもの

深川純一パストガバナーは、別紙の通り、職業奉仕とは単に仕事をするのではない。自分の仕事の社会的意義を自覚して仕事をしないと職業奉仕にはならないと仰っています。深川パストガバナーは、医師の診察に例え、医師が沢山の患者を見て、先ず自分が儲かることを喜ぶようでは職業奉仕の精神に反する。むしろ、自分が如何にこの患者のため、また、地域医療のために貢献できるかを考え、医療の質の向上に努めるのが真の職業奉仕の世界であると教えておられます。つまり、診察という職業行為自体は同じでも、自分の収入を第一に考えて診察をするのと、患者を第一に考えて診察するのでは、医師の自覚に大きな開きがあり、両者は全く別物だと考えるのだと思います。そして、その自覚の差が医療の質に表れるということだと思います。人は自分の仕事が如何に世の中の役に立っているかを認識すると、自分の仕事に自信と誇りを持つことができ、顧客をより大切にできると思います。そして、やる気が出ると共に、より誠実になり、より責任感が増し、より向上心も高まると思います。やがて、それがモノやサービスの品質の向上、顧客満足度の向上、受注拡大に繋がり、結果として

自分の収入も増えるという好循環の図式をもたらすのだと思います。これが職業奉仕のメカニズムだと思います。深川パストガバナーが説く職業奉仕は、いわゆる「清く、正しく、美しく」の世界とはちょっと違い、また、ノスタルジアの世界でもない。むしろ、確実にビジネスを成功させるためのリアルな戦略だと私は理解しています。そして、これは時代を超越したビジネスの正攻法だと思っています。なぜなら、ビジネスは人と人との信頼関係で成り立っているからです。自分に心があるのと同様、顧客にも心があります。ビジネスの場で、顧客に対して自分の都合を優先する不誠実な対応をしたり、手抜きをしたり、態度が悪かったり、品質が悪かったりすると顧客は「二度と取引するか!」となると思います。自分の利益を第一に考え、顧客満足が二の次になると、好循環とは逆の図式になって、結局は顧客を失う結果になることは容易に想像できます。私は、深川パストガバナーは、仕事は心でするものであって、決して事務的にやってはならない、利己的にやってはならないと仰っているのだと思います。心で仕事をするとは、顧客に言われたことだけをやるのではなく、顧客の気持ちを深く考え、自分から進んで創意工夫に努めることだと思います。ただ、深川パストガバナーは、具体的に「職業奉仕はこれをしなさい」とは仰ってません。「職業奉仕って一体何をしたら良いの?」

(2ページへ続く)

青少年奉仕月間

大阪鶴見ロータリークラブテーマ「もっとエモーショナルなクラブへ」

と答えを求めても何処かに正解が書いてあるわけではありません。ロータリーはマクドナルドのマニュアルの世界ではないのだと思います。しかし、深川パストガバナーは職業奉仕の条件を指南しておられます。こうしたアシストを基に、具体的なイメージを自分で編み出すのが職業奉仕の世界なのだと思います。つまり、会員一人一人が自分の環境・価値観に落とし込み、自分なりにストンと腹に落とす世界なのだと思います。従って、会員が33人いれば、33通りの職業奉仕観があるのだと思います。私達はそれだけ自由度を与えられているのであり、それほど難しく考える必要はないのだと思います。いずれにしても、ロータリーの職業奉仕は利益を追求することには変わりはありません。しかし、顧客と自分の優先順位が大事なのだと思います。つまり、顧客ファースト、自分はその次、次の次です。自分の利益を後回しにする「急がば回れ」をあえてすることで、結果的に、ビジネスを永続的に成功に導く処方箋の役目をするのが職業奉仕と私は理解しています。職業奉仕は、道徳の観点から語られるべきものですが、潜在的に経済合理性の要素も備わっており、意外とマーケティングの観点からも学ぶべき点が多いのではないかと私は思います。

幹事報告

幹事：源 壽美子

- 4月30日(火) 休会
 - 5月 7日(火) 現・次年度理事会
- 本日、委員会活動報告書提出日です。
未提出の委員長は宜しくお願いします。

🎉 今月の表彰とお祝い 🎉

誕生日

清水、笛吹、田中

在籍年数

【22年】谷 【4年】山川

ホームクラブ10回連続賞

中村、大草、清水、田中、山本(隆)

結婚記念日

5/1山川、5/3広瀬、5/5秀島、5/6田中

事業所創立日

5/1水口、5/17中村、5/23山川、5/25笛吹

各会員

😊 NIKONIKO箱 😊

¥15,000.- 累計 ¥853,000.-

源 会 員 ロンさん、ようこそいらっしゃいました。ベトナムのお話楽しみにしております。

佐 藤 会 員 先週、叔父が老衰にて108歳の天寿を全うしました。おめでたいのであえてニコ

ニコ箱に報告しました。叔父は国文学者として大学教授を退職後も100歳を過ぎても論文執筆、書籍の発刊に精出していました。

広 瀬 会 員 久しぶりに出席できました。

中 村 会 員 先週ホームクラブ欠席のお詫び。5/7水口さんの歓迎会に参加できません。御免なさい!!

笛 吹 会 員 前回欠席のお詫び。

米山奨学会報告

委員長：笛吹明男

本年度も5月、6月と後、2ヶ月を残すところとなりましたが、米山奨学金の目標達成率は、まだ65%にしかありません。先週の例会で各自に寄付の実績を配布しておりますので、達成に向け宜しくご協力をお願いします

大阪鶴見RC国際交流基金

¥6,000.- 累計 ¥237,000.-

山 崎 会 員 本日“また”卓話です。宜しくお願い致します。

秀 島 会 員 ロン君 ようこそ!!

ロータリー世界大会あれこれ

佐藤 俊一

<前回からのつづき>

当クラブが初めてお世話した米山奨学生のベーさんにも久しぶりにお会いして2次会は町の居酒屋までお付き合いした。ご存知のように彼は日本語専門の大学教授であるが、最近の日韓関係をみると今もマイナーな立場にあるのではないかと危惧する。子供さんも日本の大学で学びいまは日本企業に就職しているときいている。日本に好意を持っている韓国人も多くいるとおもわれるが、いざ国と国との関係になるとぎくしゃくするのが残念でならない。

思い出すままに、今までの国際大会出席とそれにまつわる話にふれたが、最後に一度も大会に参加されていない人にはぜひ一度経験されることをおすすめする。

国際大会は全世界のロータリアンと接する唯一の機会であり、「国際」ロータリーに所属している会員であることを意識できるものである

来年はホノルルであるので行き易いし、再来年は台北なので姉妹クラブとの関係で義理でも?多数参加しなければならないであろう。

今から、個人でもまたクラブとしても計画しておいてはいかがでしょうか。

卓 話

「令和」時代に根をはる？ 3つのビジネスモデル

担当：山崎会員

あと1週間で「平成」が終わります。新しい「令和」の時代にはビジネスはどのように変化していくのでしょうか。

今回は、すでに何十年も前からあるものの、デジタル社会にその姿を大きく変えて現れ、「令和」時代に間違いなくビジネスモデルとして定着するであろうと私が感じている、三つについてお話をしたいと思いません。

一つ目は「プラットフォームモデル」、二つ目は「サブスクリプションモデル」そして三つ目は「(デジタル)フィールドサービスモデル」です。これら三つはお互いに密接に関連しています。

まず「プラットフォーム」ですが、私は「胴元ミドルマン」と申し上げています。「胴元」とは「頭(かしら)を張って場を仕切る人」、ミドルマンとは、「売りたい人」と「買いたい人」の間にいる人です。この「場」と「間」がプラットフォームの本質で、これを難しく言うと、「基盤機能」と「メディア機能」ということになります。

例えば、レシピのアプリで有名な「クックパッド」を思い起こしていただくとわかりやすいでしょう。レシピを提供する人と、それを見たい、知りたい人との「間」に立って情報を行き来させ(メディア機能)、その出会いの場を仕切っている(基盤機能)のです。

大手では、アマゾン、アップル、ラインなどのSNSなど、みなプラットフォームです。しかし、それ以外にもシリコンバレーなどは都市全体がプラットフォームになっているという見方もできるでしょう。

そして、「私たちの会社」も、ずっと商売が成り立ってきているということは、何らかのプラットフォームが築かれてきているはずですが、ただ、先ほどの「胴元」と「ミドルマン」の発想を注ぎ込み、再確認してみると、自社の強み、商売のあり方が明らかに変わっていきます。

二つ目の「サブスクリプション」(略して「サブスク」)

は、「提供する商品やサービスの量ではなく、期間に応じて対価を支払う方式」を言います。

これも定額方式と言うだけなら、従来から新聞や雑誌の購読料、車のレンタル料などがありました。しかし、それらとは本質がかなり異なります。

異なる点の一つは、自分の会社の商品を取り扱うわけではないという点です。例えば、「ラクサス」というカバンのサブスクであれば、何十というブランドを定額でレンタルできます。

二つ目は、高度なサブスクであればあるほど、デジタル技術を駆使して、一人一人の個別状況に合わせた対応を可能にしているという点です。

そして、コンピュータソフトはもちろん、車、日本酒、コーヒー、アクセサリ、ワイシャツ、カラオケ、ライブ、惣菜、時計、動画、音楽、・・・など、あらゆる領域にサブスクモデルが急速に広がってきています。

しかし、成功するサブスクがある一方で、うまくいかないで消えていくサブスクが多いことも事実です。この違いを生み出す最大のポイントは、先ほど述べたように、顧客のことをどれだけ把握し、一人一人に対応して、サービスのバージョンアップを常時行い、顧客を離さないか、にかかっています。

このことが、三つ目の「(デジタル)フィールドサービス」に繋がります。フィールドサービスとは、「現場に向いて行うメンテナンスサービス」を指しますが、デジタル化の進歩により、そのレベルが大きくアップしているのです。

IoT、カメラ、5G、AI、ビッグデータ、ドローンなどの最先端のデジタル技術を駆使しながら、人は人にしかできない部分に特化することがポイントです。

一人一人のお客様に「ああ、私のこと、わかってきている、ありがたい」と思っていたら、「結果として長い絆」を築き上げるメンテナンスモデルが要求されず、駆使する技術、レベルは変わっても、この「長い絆」は、古今東西、普遍の原理だと言えるでしょう。

出席報告

4月23日【1629回】

会員数	33名	●	ビジター	2名
(内出席規定免除 12名)		●	ゲスト	1名
出席会員 21名中	14名	●	出席総数	26名
出席免除会員 12名中	9名	●	前々回 4/9	M/U 2名
出席率	23/30 76.67%	●	修正出席率	80.00%

担当：佐藤会員

ロータリーソング

四つのテスト

言行はこれに照らしてから

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

R-O-T-A-R-Y

R-O-T-A-R-Y,
that spells Rotary
R-O-T-A-R-Y, is known on land and sea
From North to South, from East to West
He profits most who serves the best
R-O-T-A-R-Y,
that spells Rotary

奉仕の理想

奉仕の理想に集いし友よ
御国に捧げん我等の業
望むは世界の久遠の平和
めぐる齒車いや輝きて
永遠に栄えよ 我等のロータリー

我らの生業

我等の生業さまざまなれど
集いて図る心は一つ
求むるところは平和親睦
力むるところは向上奉仕
おゝロータリアン 我等の集い

限りなき道ロータリー

奉仕の理想 胸に秘め
友情花と咲かせつつ
生きよう今日も ニコニコと
一筋の道 ロータリー
限りなき道 ロータリー

それでこそロータリー

どこで合っても やあとのおうよ
見つけた時にゃ おいと呼ぼうよ
遠い時には 手を振り合おうよ
それでこそ ローローロータリー

町に灯(ともしび)を

出会いの挨拶してごらん
並木さらさら葉から葉へ
人にやさしい町の風
ロータリー ロータリー
廻って 守れ 風車になって
地球がきれいな息をする

われらがロータリー

「聞こえるかい 熱い心の高鳴りが」
夢を世代に受け継いで
今日も明日もその先も
胸いっぱい友情深め
肩組んで 謳おう
われらが ロータリー