



2010～2011年度

中津平成週報

Rotary Club Of Nakatsu Heisei



2010～2011年度
国際ロータリー・テーマ

地域を育み、
大陸をつなぐ

国際ロータリー会長
レイ・クリンギンスミス

国際ロータリー2720地区 中津平成ロータリークラブ

会長 青木 秀暢 幹事 土居 孝信 会報担当 二反田新一 梶屋 武 クラブ広報委員長 大和 裕武

例会日/毎週木曜日 12:30

例会場/グランプラザ中津ホテル TEL 0979-24-7111

事務局/〒871-0055 中津市殿町1383の1 中津商工会館2F

TEL 0979-22-9716 FAX 0979-22-9722

e-mail office@n-heisei.org

<http://www.n-heisei.org/>

第996回例会 平成22年10月14日(木)

●本日の例会プログラム ゲスト卓話「米山記念奨学生(タイ国)」
パニットナンタナクン・ナッタニット氏

●次回例会プログラム ゲスト卓話「特別養護老人ホーム(悠久の里)」
施設長 那須千代氏



前回(995回例会)の記録

平成22年10月7日(木)

■ゲスト

パストガバナー
壽崎 肇氏(熊本南RC)

■ビジター

なし

■出席報告

会 員 数 25名
免 除 者 数 0名
対 象 者 数 25名
本日出席者 22名
欠 席 者 数 3名
出 席 率 88.00%

■前々回出席報告の修正

前々回欠席者 8名
メイクアップ 3名
欠 席 者 5名
修正出席率 68.00%→ **80.00%**

●メイクアップ

加来・熊谷(中津RC)、永松(達)(中津中央RC)

●欠席者

松本、向笠、川崎、出納、矢頭

◎ロータリーソング 君が代、奉仕の理想

◎会長の時間 会長 青木秀暢

今月は、職業奉仕・米山月間であります。職業奉仕の理念の実行に役立つものとして、四つのテストがあります。このテストは、シカゴのロータリアンであり、後にロータリー創立50周年に、国際ロータリー会長を務めたハーバートJ・テラーが、1932年の世界大恐慌のときに考えたもので、商取引の公正さを測る尺度として、以後、多くのロータリアンに活用されてきました。彼はシカゴに本拠をおくジュエル・テラー株式会社の代表役員でしたが、1932年にクラブ・アルミニウム社に移り、この会社を再生させる決心をしたのです。大不況の中で、低迷している会社を再生させるには、会社の中に、同業者にはない何かを育成しなければなりません。テラーはその何かとして、社員の人格と信頼性と奉仕の心を選んだのです。そして、その育成の指針として会社の全従業員が使えるような論理上の尺度として作られたのが四つのテストです。四つのテストは仕事のあらゆる面における指針となり、その結果、信頼



と好意の雰囲気が、取引先や顧客や従業員の中に育まれ、会社の業績が次第に好転していきました。

実に今の世の中に似ているような気がします。苦しいけど今、私自身も四つのテストを読み直す時かと、思っています。

◎幹事報告 小野前幹事

●例会変更 大分・大分中央・大分1985・別府・別府北・別府中央(各RC)

●週報受理 仙台平成・中津中央・湯布院(各RC)

●報告事項

- ・ロータリーの友10月号届く
- ・中津沖代LCより30周年式典のお礼状届く
- ・中津商工会議所より「会議所ニュース」届く
- ・中津商工会議所より「平成22年度勤続優良従業員表彰」被表彰者推薦の案内届く





2010～2011年度

中津平成週報

Rotary Club Of Nakatsu Heisei

2010～2011年度
国際ロータリー・テーマ地域を育み、
大陸をつなぐ

◎例会の食事メニュー

ハッシュドウビーフランチ



◎その他報告事項

・梶原会員

数年前に例会ゲスト卓話で「横笛」演奏をしていただいた方の師匠の演奏会が中津で開かれます。本日、皆さんにパンフレットを配布しています。事務局にてチケットのお世話をいたします。よろしくお願いします。

◎委員会報告

・クラブ広報委員会 大和委員長

「ロータリーの友」の紹介をします。表紙は、縦組みの表紙は登山愛好家のあこがれの前穂高の北屋根。手前の赤いのは、紅葉ではなくナナカマドだそうです。10月が社会奉仕月間、米山月間という事で特集が組まれております。

P11の「4つのテストその由来をひも解く」とP15の「巣立った奨学生は今」です。今回の中国との軋轢にもこういう人達との人脈が役立つのではと考えた次第です。

今回、最も興味深かったのは、埼玉県行田RCの全会員の「我らの生業」を発刊した話でした。「全てのロータリアンには語るべき生業がある」という会長の提案で「私の生業」というテーマで全員から原稿を集めて全員参加の作品集を作ったそうです。なかなかいい話だと思いました。

◎ニコニコボックス 担当：奉仕プロジェクト委員会

○大和会員

先ほどの「ロータリーの友」紹介でミスをしました。加来会員からのご指摘で、縦組みの18ページに、当会員熊谷会員の「アブダビ訪問紀行」が掲載されています。皆さん是非ご覧になってください。

○熊谷会員

実は7月に子供家族が赴任してる関係でアブダビへ行ってきました。紀行文にまとめてみましたが、二週間ほど前に編集者から掲載の連絡がありました。一週間ほどの滞在ではありましたが、良い体験が出来ました。また、本日は、私は職業奉仕担当として壽崎バスターガバナーに卓話をお願いをいたしました。お忙しい中をありがとうございます。

○出納会員

先日は当園（清浄園）との交流会を開いて頂きましてありがとうございました。子供たちも大変喜んでいました。本日は子供たちが書いた感想文を文集としてもってきましたので回覧いたします。

○川崎会員

昨日、銀行のゴルフコンペに初参加でいきなり優勝させて頂きました。頂いた商品は、なんと40型の薄型テレビでした。大変恐縮しています。

○青木会長

壽崎バスターガバナー、本日は遠方までお越し頂きましてまことにありがとうございます。感謝いたします。

○長野（修）会員

来週はテコンドー関係で韓国に行つてまいります。現地でメーキャップいたします。

◎ゲスト卓話

「最も奉仕するもの最も多く報いられる」

～職業奉仕月間に因んで（於 中津平成RC）～

バスターガバナー 壽崎 肇氏



1. 最も良く奉仕（最高の奉仕）をして、今の難局を切り抜ける

- ・先ず企業経営理念の再確認（店はお客様のためにある。社員と共に会社は栄える。社員を幸福に出来る会社へ）
- ・困難汝を玉にす。経営者の宿命。磨いて頂いて感謝。（お客様に喜ばれ感謝される人生に生き甲斐）
- ・最高の奉仕を受けたお客様は固定客、リピート客になります。（米国の諺 満足したお客は25人のお客を連れてくる）
- ・親切日本一を目指す…のトップの口癖は社員を奮い立たせる。（先ず中津一番の親切な会社、それが差別化、生き残りの道）
- ・わが社の理念をトップが言い続けると社員はそれに沿って考え行動（超我の奉仕の心や事例を言い続ける 社員は誇りに 尊敬される会社へ）

2. 最高の奉仕を早速今から行動

- ・我が社の経営哲学の内、今から1年でやりあげること全力（挨拶一番作戦、親切一番作戦、固定客1,000人プラス作戦など）
- ・人づくりの為に賞賛と激励を意識して1年で本物に（叱った後「君なら出来る」と付け加えるのが従業員を育てるコツ）
- ・能力を高めてくれる会社を誇りに思い自慢する社員（能力を高めるのは競争心に火をつける。ドン尻の者をトップに育てる）
- ・最高の奉仕を当たり前と思う社員づくり（お客様に喜んで頂く事が私の仕事、喜んで頂けたことが私の生き甲斐の社員づくり）
- ・借入金0作戦へ始動（大手小売業の倒産は借入金 無借金経営を誇りに）

3. お客様の苦情要望の早い解決が最高の奉仕

- ・経営の成功は「基本の徹底」と「変化への対応」（お客様の声の変化への信号 安全経営に大切なこと）
- ・社員の提案制度は成功の条件 社員の参画意識が高まる（40兆円売上の米国ウォルマートでは、提案は社員の義務）
- ・最も良く奉仕するとは、「不」の解消、真剣に取り組む（ビジネスも商業も不の解消業、不満・不信・不安・不便など）
- ・トップ社長の素直な心がすべての解決のキーワード（諺・過去と他人は変えられない、しかし自分と未来は変えられる）
- ・わからんようになったら、お客様に訊け（難しい問題、判断に迷うとき）

ウォルマート3つの信条

- ・個人を尊重する---人間は尊厳を傷つけられた時ほど心が痛む、経営者の社員の言葉、エンプロヤー（雇用者）でなくアソシエイト（一緒にやっている人）
- ・顧客に奉仕する---お客様あつて企業は存続できる
- ・最高を目指す---奉仕の内容を極める 最大ではない

中内功ダイエー社長の教訓

「日本一の売上規模は何等保証してくれない」