

卓話

奉仕について

奉仕プロジェクト委員長 堤親朗



本年度山本会長より奉仕プロジェクト委員長を仰せつかりました堤です。

まず、奉仕プロジェクト委員長としての主観を述べさせていただき前に、私どもの会社が行っている地域貢献の一部を、ご紹介させていただきます。

1999年、私が会社の専務になったときに本社工場西側に800坪程の新工場を作りました。30年ぶりの工場増設のために隣近所からの苦情や小学生の通学順路の変更など、戸田の皆さんに大変ご迷惑を掛けたことがきっかけで、戸田村の子供達のために何か恩返しをしたいと思っていました。小学生の頃の私は、札付きの悪であり(現在も変わりませんが)、折角戸田でお世話になっているのですから、小学生のために何かをしようと工場建設後の翌年から、フェスタイブラシと名を打って、地域住民と小学生を招いてお祭りを開催する事になりました。このお祭りは、昨年で第8回を数えており、その様子を静岡新聞・静岡放送でも報道していただきました。焼きそば・綿菓子・焼き鳥・ジュースなどの模擬店やゲーム・科学の実験などの余興を行います。費用もかさみますが、地域社会に住む小学生の思い出作りのために貢献できるよう、出来るかぎり継続して行きたいと思っています。

また、昨年合併特例歳の恩恵により県道沼津土肥線の2車線拡幅化が、全面開通いたしました。弊社におきましては、インフラ整備による経費削減と時間短縮には、大変大きな効果を賜りました。東名インターへは30分の短縮、ガソリン消費量の軽減・タイヤの磨耗の延長など様々なメリットが生まれました。何よりも戸田の住民が喜んだ事は、大学病院への救急車の所要時間が短縮され、脳梗塞・心筋梗塞・交通事故など緊急時の住民の不安が解消された事が、最大のメリットではないかと思っています。これを期に弊社では、「ゴミのポイ捨てをしない」垂れ幕を作成し、この県道沼津土肥線の清掃活動を行うようにしました。この活動は、弊社の35歳以下の社員で結成されている「わかば会」のメンバーが、自発的に考え行動を起こしました。「わかば会」は、戸田のために地域貢献をし、少しでも明るい街にする事を目的とした若手の会です。会社としては、この「わかば会」の活動を大変嬉しく感じ、地域貢献活動以外の親睦会・スポーツなどにも全面協力しております。

その他弊社としては、商工会青年部による御浜海岸の清掃・村内一斉美化運動への参加や地域消防団への派遣など、地域社会における様々な活動には、全て協力をさせていただいております。大変手前味噌なご紹介が長くなり申し訳ございません。

さて、ロータリー活動の目的である「奉仕」について、6年間在籍させていただいた私の感じたことを述べさせていただきます。ロータリー歴30年以上の諸先輩を前にして、やっと歩みだした新人が蘊蓄を話すことなど出来ませんので、どうか右から左に流すようにしてください。標準ロータリークラブ定款第4条の綱領に記載されております中で、新人会員が目指し、律しなければならないことは、まず知り合いを広めることと、ロータリアンとして個人生活、事業生活において奉仕をするために品位をあらしめることが、先輩ロータリアンに近づく一番の早道であると理解しております。ここに書かれてありますように、ロータリークラブの目的・使命は、専門職務により、社会に奉仕することと認識しておりますが、はたして私が今までやってきたことや沼津北ロータリークラブの会員一人ひとりが、心のこもった超私の奉仕をしているのかと問いただしてみると、必ずしもそうではないと思います。先程話しました弊社の地域貢献活動は、今のところ会社が何とか利益を出しているからこそ出来ているのであって、はたして赤字に転落した時にも同じ事が出来るのだろうかと思ふほど甚だ疑問です。奉仕活動とは、やはり継続していく事が重要であり、何か世の為人の為になってやろうとか、こうしたら世間に喜ばれるなどの邪心を抱きながらの活動は、真の奉仕活動ではないと、本ロータリークラブに在籍させていただき分かってきたように思います。そういった意味においても、先日行われました職業奉仕・社会奉仕合同のよろず相談は、先輩ロータリアンの皆様による素晴らしい奉仕活動であり、市民からの相談件数も多く今後も沼津北ロータリークラブのメイン事業として、継続・発展していくようにしたいものです。

最後に、私が感動した事例を紹介させていただきます。皆さんの中にも存じ上げていらっしゃる方も多いかと思いますが、本ロータリークラブの石川さんが永年行ってきた活動です。今回の卓話を伊東先生に依頼されてからずっと、最後の締めはどうしても石川さんの話をすると決めておりました。その活動とは、お店の周りにチューリップをいっぱい植えて、地域住民やその前を通る人達の感動と憩いの場所になっているということです。1億で百本・10億で千本と、売り上げに比例しながら植栽の数を増やしてきたそうですが、今では100億以上の売り上げをしておられますので、1万本以上のチューリップを新潟市のJAから購入し、植栽されております。確かに自分のお店の人に花を植えるのですから、宣伝効果としては十分に威力を発揮するのかもしれませんが、石川さんの情熱と根気は、実に30年以上に亘りずっと継続されております。素晴らしい事です。是非今度、石川さんのお店の前に行って見て頂きたいと思っています。

さて、本来であれば今月は、識字率向上について話をしなければならないのですが、もう少し勉強してからにさせていただきます。ご清聴 本当に有難うございました。

(卓話要約)