NO. 702
2001年10月5日

THE ROTARY CLUB OF TOKYO NEW-SOUTH

Weekly Report　東京新南ロータリークラブ週報

ROTARY : MANKIND IS OUR BUSINESS

「ロータリー：人類が私たちの仕事」
2001～2002年度・国際ロータリーテーマ／リチャード D.キング会長

「ロータリーの心を伝えよう－家庭に、職場に、地域に－」
2001～2002年度・東京新南ロータリークラブテーマ／大日方 真会長

本日の例会　　10月5日　第719回例会

創立15周年記念例会

卓話

「『10年目の初心』とロータリーの動向」

元会長
チャーターメンバー　馬場 一廣君

先週報告　9月28日　第718回例会

◎国際奉仕委員会報告（島田委員長）
ニューヨーク・ワールドトレードセンターテロ災害の「義援金ボックス」を例会会場受付に設置いたします。1口（1,000円）以上の寄付をお願いします。

◎親睦活動委員会報告（圓谷委員）
新会員歓迎会（10月12日）の会場、アメリカンクラブでは厳しい警備が敷かれています。写真付き身分証明書の提示を求められる事や手荷物検査がある場合が有ります。駐車場は有りません。ご注意願います。

◎出席報告　会員70名・出席45名・欠席25名（出席規定免除者6名）
ゲスト10名、ビジター1名

ニコニコBOX

9月28日／9件20,000円
2001～2002年度累計431,000円
多額の御寄付を有難うございました。

勝山洋光/本日イニシエーションスピーチをさせて頂きます。宜しくお願いします。**開発英基**/勝山さんのイニシエーションスピーチ応援しています。プログラム担当。**入沢頼二**/勝山さんイニシエーションスピーチ楽しみにしております。小杉さん村山さんホームページ立ち上げお世話になります。**関征春**/ご無沙汰しました。下の娘が結婚しました。**吉田用親**/福島さん昨日は、貴重な資料とお話本当に有り難うございました。**山川政樹**/メークアップが続きました。**土屋東一**/小杉さんご苦労様です。**河原勢自**/小杉眞史さん私の当番代わって頂き申し分け有りません。この次もよろしく。**小杉眞史**/勝山さんイニシエーションスピーチ期待しています。河原さんのピンチヒッターです。

次週予告　　10月12日　第720回例会

卓話予定　イニシエーションスピーチ
「エンジニアリング会社とERP」

東洋ビジネスエンジニアリング顧問
当クラブ会員　山根 一剛君

歴代会長一覧

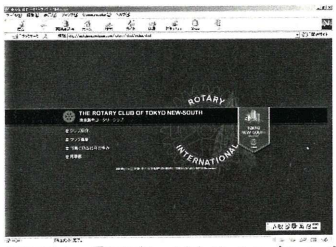
1986～1987年度	田辺 賢三	（パストガバナー）
1987～1988年度	田島 一郎	（故人）
1988～1989年度	村川 優	
1989～1990年度	佐藤 定宏	（故人）
1990～1991年度	渡邉 治	
1991～1992年度	沖 宏之	（会友）
1992～1993年度	柴本 芳郎	
1993～1994年度	斉藤 茂之	
1994～1995年度	馬場 一廣	（2000～2001年度 ガバナー補佐）
1995～1996年度	山川 政樹	
1996～1997年度	河原 勢自	
1997～1998年度	武下 朗	
1998～1999年度	宮武 保義	（会友）
1999～2000年度	渡部 一元	
2000～2001年度	山下 忠治	
2001～2002年度	大日方 真	

クラブのホームページができました

広報委員会・クラブ会報委員会

念願のクラブのホームページ（トライアル版）ができました。アドレスは次の通りです。

http://www.h3.dion.ne.jp/~newsouth



是非ご覧願います。

また、お知り合いの方などにも広くお知らせいただき、ご覧になっていただきたいと思います。

ホームページは今の段階では、「クラブ紹介」、「クラブ概要」、「写真で見る15年の歩み」、「掲示板」からなっています。特に、掲示板は委員会の連絡などに便利だと思われますので、有効にお使いいただきたいと思います。

なお、ホームページは今のところ完全には完成しておりませんし、本来ホームページは常に更新の必要なものでもありますので、今後逐次追加・変更をしてゆく予定です。是非皆さんのご意見をお寄せ下さい。可能な限り、使い易い良いものにしていきたいと思います。会員の皆様のご協力を切に期待しております。　（村山 記）

お知らせ

「ガバナー月信」10月号は公開されております。
2750地区ホームページにアクセスして是非ご覧下さい。
http://www.ri2750.org

会員Eーメールアドレスの新設
山下忠治君　tadaharu@yamashitanet.com

卓話　イニシェーションスピーチ　（9月28日例会）
「これまでを振り返って」

勝山株式会社代表取締役社長
当クラブ会員　勝山 洋光

高校卒業後アメリカに渡り大学で歴史を専攻した。始めは数学科に入ったが、教授との折り合いが悪く転部した。アメリカでは日本と違い専攻の変更が容易であった。そもそも18、9才の時点で何を勉強するか決めるのは困難な場合が多いので、日本の大学ももっと柔軟にすべきだ。アメリカに行った最大の理由は英語の習得であった。約20年前に帰化し日本国籍を取得しているが、本来100％の台湾人である。同族経営で事業を行っている台湾の親類とのコミュニケーションのため、中国語と英語のうち英語を選んだ。アメリカでは様々な人種が存在し、改めて自分の祖先のルーツを見つめなおす機会が多かった。

華僑（Overseas Chinese）は現在、世界で約3,000万人以上と言われ、80％は東南アジアに住んでいる。19世紀以降に移住が始まり、その殆どが貧困からの脱却を目指した出稼ぎ労働者で、主に福建省，広東省の貧しい地方出身者が多く、いずれは成功して故郷に錦を飾りたいという夢を持っての出発であった。成功者の中には、学校や体育館を寄贈して社会に貢献するケースもあり、ロータリーの基本理念と共通している点もある。とはいえ、異国の地では様々な障害があり、三刀主義（料理屋・床屋・仕立て屋）を原点とする、まさに無一文からの家興しであった。

華僑の特徴は、喧嘩すること自体が負けであり、仮にすればそれで商売も終わりと思っている様で、“今に見てろよ”の精神でひたすら耐え忍ぶ。嫌な奴から唾をかけられても、放っておけば自然に乾く、の精神で、仮にしこりが残ったとしても、その代償を払うよりは売られた喧嘩は無視すればよいと考えている。華僑には忠臣蔵の美学は存在しない。吉良上野介に“唾をかけられた”浅野内匠頭は、“唾をはき返した”ばかりに切腹の上、お家断絶、家中一同を路頭に迷わす結果となったが、華僑は常に先を考えての行動を取る。

働かない者は食べて行けなかった。成功した後も、けっして胡座をかく事は無く、苦労時代と同様、或いはそれ以上に働く精神を持っている。アメリカ人の様に、数回会っただけですぐ友達と言う表面的なものではなく、強い信頼関係を持てるビジネスパートナーを何よりも大事にする。華僑社会では、メンツを何よりも大事とする。日本語の“面目”がもっとも近いのではないかと思う。メンツをお互いに保ちあう気配りは、対人関係の重要な潤滑油となり、日常生活を円滑なものにする。

華僑は典型的な楽観主義者で、トラブルを避けるべくして体得した柔軟性がある。人種的制限を受けることの少ない、医師・弁護士・教師・会計士・建築士を目指し、親は子供に高度な教育を与える。華僑になったこと自体が人生の大きな勝負である。従ってカジノの大常連が多い。

異国の地では、民族・言葉・気候・食べ物・宗教・考え方全ての面で生活習慣が違う。そのように特別な保護や恩恵の無い土地で、自らの手で“生きる術”を身につける必要があった。時には、同胞の連中とコミュニティーを作って情報交換したり、忍耐・勤勉・倹約を押し通して来たからこそ、今日の繁栄があると言える。

今日では、日本社会の国際化も進み、華僑社会もよりオープンになって来た。もともと華僑は、故郷が一番大事で、今住んでいる国家への帰属性は薄いと思われる。華僑に限らず、我々各々が、国と国の壁を乗り越えた上で、“地球人”として自立していく必要があるのではないだろうか。私自身、あなたは何人ですか、とよく問われるが、国籍はさほど重要では無く、ましてや年齢も関係なしに、どれだけ個人としての存在意義を高められるかが、今後の国際化社会を生きていく中での課題と考える。

めんぼう Member's Voice No.11

会員　市川　徹

「官」と「民」

冒頭から私事で恐縮ですが、妻の実家が新しい道路敷設の為、「官」に買い上げられる事になりました。よって某県庁所在地の市と病床の岳父に代り売買交渉をしました。その過程で感じた「官」と「民」の差について書いてみます。

(1) 家屋買収価格の決め方／「考え方は現在の家屋と同等の建物を建てるに必要な金額とする。具体的には市が不動産会社に鑑定を依頼し、その査定額とする。」と言う事で実際その査定額が買収価格として提示されました。私は査定が妥当であるならば、金額を受け入れるつもりで、鑑定書の開示を求めたところ、「法制上の制約はないが前例がないので応じられない」との回答でした。この事は、売手と買手間の唯一の共通基盤となる尺度を買手の「官」のみが持つという事で摩訶不思議。いったい何をベースに話したら良いのでしょうか。

(2) 契約書の締結／紆余曲折はあったものの、市と合意に達し契約締結日となりました。私は当然両当事者が同時に署名・捺印するものと思っていました。ところがそうではなく、まず「民」である売手が署名・捺印し、その後「官」である市が必要な承認手続きを取り、決裁後署名・捺印するとの事でした。

(3) 売買代金の支払い／契約書に支払日の記載がありませんので支払日を特定するよう交渉しました。もちろん、ある前提を満たすと支払うとは書いてありますが、何日以内に支払うとは書いてありません。どう交渉しても標準契約書の内容変更はできないとの事で、止むを得ずサイドレターで支払日を確認する事にしました。後日送付されたサイドレターには「○○月○○日支払予定」としか書いてありませんでした。

以上の様に仕事の進め方は驚きの連続でした。私には「官」の制度の根底にある理念は「知らさしめるな」「官は民の上位にある」「民は官に従うべき」と強く感じました。しかし実際の交渉に当たった市の担当者の方は責任者を含めて誠心誠意。「官」が「民」より上位にあるなどの態度は全くなくむしろ下手にでて真摯な態度でした。彼らは例えば前3項目について私の要求が合理的と本心認めているのですが、応じる事はできないのです。私の目からは、「官」自らが決めた制度や前例という目に見えない制度上の制約で、彼ら自身が苦しんでいるように見えました。どうにかならないのでしょうか。

東京新南ロータリークラブ
〔会長〕大日方真　〔副会長〕谷村義雄　〔幹事〕新保國彦　〔会報委員長〕小杉眞史　〔今週の担当〕市川徹
事務局／〒107-0052 東京都港区赤坂2-19-8 赤坂2丁目アネックス3階 TEL:03-3505-5976 FAX:03-3505-6004 new-south@h9.dion.ne.jp
例会日・例会場／毎週金曜日　１２時３０分　東京全日空ホテル　〒107-0052 東京都港区赤坂1-12-33 TEL:03-3505-1111