

あらためまして、皆さんこんばんは。雪にも負けずということで、皆様、体調は如何ですか？

私は毎週水曜だけは、朝から晩まで市場を運営しており、オークションセンターの競り人として1日3,000回位、声を掛けます。マイクがありませんからデカイ声で言わないと聞こえません。「ハイ、これは3,000円、5,000円。ハイ1万円で落札」などとやっていると、夕方頃はかすれ声で、その夜カラオケも、辛くなるのです。それでも木曜・金曜になりますと喉の粘膜が回復し、普通の声に戻ります。そういう生活を10年近く続けて、それが私の健康のバロメーターとなっています。市場でセリをやれなくなった時には、寿命も長くないと自覚しております。そんなことばかり話してはいけません。

ロータリークラブというのは、結成初期の頃は親睦というより、会員相互の取引が伸びればいい。うまくいけばいい。要するに会員会社の売上が伸びて、利益が上げればいい。それだけのクラブとして出発しましたが、半年、1年経ちますとシカゴクラブの会員全員の売上が伸び、沢山儲けて潤った。潤い過ぎたものですから街の人々から「ロータリークラブの連中は金儲けばかりやってそれでいいのか」と疑問の声も出始め、それでは街の人の不満を抑えるためにというのが動機だったかもしれませんが、街のために少し奉仕をしようということで、シカゴの市庁舎に公衆トイレを作りました。これが最初のロータリークラブとしての奉仕活動だったのです。そして5年、10年、30年と年季を重ねていくうちに、今のような4つも5つもある奉仕活動の骨格が出来上がっていきました。

ロータリークラブは、今では世界一有数のボランティア団体に成長しておりますが、元々の結成動機は、同時期に暗躍していたマフィアのチャンピオン・アルカポネや不良会社から身を守らなければならない、企業を守らなければならない、家族を守らなければいけないという気持ちがあったのです。

若い弁護士だったポールハリスがはじめたことでしたが、動機はともあれ潤って奉仕をやらなければいけない。アメリカだけが潤っていいのか。全世界にロータリーは広げていかなければならないという運動の中に、日本にも100年前にロータリーが誕生しました。私達はその末裔を担っているクラブではございますが、30人で発足したクラブが今や60名を超え倍増しております。私の目標は6月までは100名を会員にして、宮代さんに二代目の会長職を引き継ぎたいと考えております。

皆さんが、おひとり新会員をご紹介してくだされば目標は単純にクリアできます。私共のHPには、私共が今までに考えてきた点、そしてまたロータリークラブがやらなければいけないことを、一語一句漏らさず「会長挨拶」として記載させていただいておりますし、会員名簿の1、2ページ・事業計画書にもそういうことを記載させていただいております。よくよくHPや事業計画書をお読みになれば、他のクラブといかに違うのか、研究しているのか、前向きであるのかということがおわかりいただけるかと思えます。

何故、私共が入会金3万円で16万円の会費でやっていけるのか。またやっていかなければいけないのか。今後のロータリークラブの行末を見ますと、このような行動指針が、いかに正しいものであるかということが分かっていたら私には信じております。

こういうことを月に一回は申し上げるのですが、分からない点、疑問点がありましたら、例会の席上、例会が終わって、二次会の席でも結構です。何なりとお尋ねいただき、疑問を払拭していただきたいと思えます。2月、3月と段々春も近づいてまいります。明るいロータリークラブを今後とも気をかけて運営していきたいと思えますので、皆さんのご協力を、どうぞよろしくお願いいたします。

今日は新会員候補の宮田さん、お寒い中、本当にありがとうございました。どうぞ前向きにご検討いただきまして65人目の会員になっていただけると私も大変嬉しく思います。どうぞよろしくお願いいたします。