

■会長/山田 文雄 ■幹事/小平 直史

◆司会=北川 和彦SAA、合田 敦子副SAA

◆ゲストビジター=帝国データバンク松本支店長・竹内啓充様、調査課副主任・上條杜様

◆出席報告

本日	50.98%	25名欠席
前回訂正	78.43%	11名欠席

◆ラッキーナンバー=No. 21 五味武嗣君

◆ニコニコボックス=●山田文雄君・小平直史君=先日の IM に参加の皆様には雪の中、大変お疲れ様でした。本日はプログラム委員会担当のクラブフォーラムです。宜しくお祈いします。●五味武嗣君=帝国データバンク武内様、卓話よろしくお祈いします。●北川和彦君・平林明君・平林正光君・川村総一郎君・善治直樹君・合田敦子君=帝国データバンク武内啓充支店長ようこそ!!。本日はよろしくお祈いいたします。●宮坂康弘君=2月27日付で弊社の担務変更があり、これまでの編集から広報営業を担当することになりました。今後ともよろしくお祈いします。●伊藤武利君=宮坂さんテレビでお顔拝見しました。お疲れ様でした。東京海上にも保険あります。使ってください。●玉本広人君=DSAT 洗濯支援チームにご支援を宜しくお祈い致します。明日で60歳還暦を迎えます。●五味武嗣君=ラッキーナンバーに当たって。

◆会長告知・山田文雄君=今日は、前回に引き続き「シェルドンはなぜ退会したか」というテーマで完結編をお話します。前回にはアーサー・フレデリック・シェルドンは親睦と相互扶助の団体に過ぎなかった初期のロータリーに、新しい経営学に基づく奉仕理念を提唱した事、シェルドンの奉仕理念 He profits most who serves best (現在の第2標語の原型) は継続的な事業の発展を得るためには、自分の儲けを優先するのではなく自分の職業を通じて社会に貢献するという意図を持つことが原則である事、ところが1920年頃に、提唱者もその真意もわからない Service above self が使われ始め、この正体不明、意味不明のフレーズがシェルドンのモットーと肩を並べるようになったこと、シェルドンのモットーを排斥しようとする運動がイギリスを中心に起こってきたことをお話しました。今日も引き続きロータリー文庫より田中毅 PG の記した「シェルドンの実像を追って」第15章を引用します。

シェルドンは1921年にエジンバラで開催された年次大会で「ロータリー哲学」という表題の講演をしたのを最後に、ロータリーの世界と決別しています。シェルドンの経営学としての現実的な奉仕理念と、ロータリアンの職業に対する考え方の中に大きな乖離が生じてきたと同時に、ロータリアンの中に対社会奉仕活動に対するニーズが、急速に広がってきました。シェルドンの考え方とは全く違った方向に、ロータリーは独り歩きし始めたのです。ロータリーにおける対社会奉仕活動が重要視されて、1923年、決議 23-34 で、service above self と He profits most who serves best の双方が、対等な形でロータリーの奉仕理念として確定したことも、シェルドンにとっては不愉快な事であったと推察されます。シェルドンがロータリーと袂を分かち誘因となったのは1927年の四

大奉仕制定であったと思われます。奉仕理念を持っていなかったロータリーに新たな経営学に基づく奉仕理念を提唱して、その理念の下で大きく発展させてきたにも拘らず、この四大奉仕の制定によって、シェルドンの奉仕理念は、四つの奉仕理念の中のひとつに格下げされたわけです。さらに、この四大奉仕の制度はイギリスが中心になって作った為、職業奉仕が Vocational Service と名付けられ、いわゆる職業天職論の要素が入ってきました。(Vocational の語源はラテン語で「神によって召された」という意味) シェルドンは絶対に Vocational という単語はつかわず、Occupation (職業) で通してきましたから、シェルドンの奉仕理念は即、ロータリーの職業奉仕だとは言い難い状態になったのです。決定的な亀裂は1929年の国際大会に RIBI (グレートブリテン及びアイルランドの国際ロータリー) から He profits most who serves best を廃止するという決議案 29-7 が提案された事です。尤もこの決議案は否決されましたが、シェルドンに大きな屈辱感を与えたことは容易に想像できます。尚、チェスレー・ペリーは事務総長としてロータリーから収入を得ていましたし、ポール・ハリスも晩年は名誉会長の肩書で、ロータリーの費用を使って全世界を旅行していたのに比べて、シェルドンは自らの学校経営で収入を得ており、ロータリーに対して貢献こそしたものの、何の見返りも得ていたわけではありません。1929年に起こった世界大恐慌もその引き金になったのかも知れません。1929年に出版された「奉仕の原則と保全の法則」では、これまで使われなかった保全 Conservation という単語が初めて使われて、利益を保全する重要性が説かれています。更に同じ年、最愛の息子を30歳の若さで亡くしたことも大きな原因のひとつでしょう。墓誌には Arthur Frederick Sheldon (1899-1929) という記載があります。これを見ると、自分とまったく同じ名前を付けた最愛の息子が、弱冠30歳で旅立ったことが分かります。シェルドンは、これまでに執筆した数多くの文献の中で、神を表現するのにあえて God を使わず provider を使ってきたのに、この「奉仕の原則と保全の法則」に限って got を数多く使っている事が特徴的です。あえてキリストに付いて触れ、深い霧の彼岸にある死後の世界に付いて触れた遺言のような文章構成は、体調と精神状態にかなりの不安定さを感じていたのかも知れません。現世で奉仕に徹すれば来世は極楽に行けるといふ、科学者シェルドンらしからぬ発想も気になるところです。シェルドンの文献を翻訳していて、全般的に感じたことは、非常に繊細で緻密な神経の持ち主であることに加えて、酒も煙草もやらず健康に関しては人一倍留意していたことが分かります。1929年を境に連続してシェルドンを襲った不幸な出来事が彼の繊細な心に致命的なダメージを与えたのかも知れません。RI やシカゴクラブの資料を調べても、1921年以降のシェルドンに関する記載は一切見当たりません。シカゴクラブには何とか在籍はしていたものの、一切のロータリー活動からは身を引いていたものと思われる。1930年には、そのシカゴクラブからも退会し、1935年には67歳で、一人寂しくこの世を去っています。尚、その後のシェルドンスクール運営は健全に行われており、度々教科書の改定が行なわれ、最後の改定は彼の没後10年以上経た1946年まで続けられています。今日の会長告知は以上とします。

◆幹事報告・小平直史君=①本日の例会は、会計・増田支店長より上半期会計報告と、プログラム委員会担当の帝国デー

タバンク松本支店の武内 支店長様の卓話となります。②地区より、次年度地区役員・委員の委嘱状が届いておりますので、後ほど山田会長からお渡しいたします。③RI 事務局より小口武男会員にポールハリスフェロー7 回目、北川会員にポールハリスフェロー4 回認定のバッジが届いています。後ほど、山田会長から授与いただきます。④地区より、米山奨学生世話クラブ、カウンセラーの依頼があり、川村会員にお引き受けいただきました。(4/1~3/31 の1年間)⑤3月のロータリーレートは、1ドル=151.00円となります。⑥東京海上日動の倉谷さんですが、転勤が決まったそうです。4/1付けで山形にご栄転となります。今月最終の3/29の例会でご挨拶いただく予定です。⑦本日例会終了後、定例の理事会を開催します。

◆委員会報告・青少年奉仕委員会●平林正光君=3月15日にローターアクトとの合同夜間例会を開催します。

・DSAT 災害洗濯支援チーム支援について●玉本広人君=DSATは令和6年能登半島地震をきっかけに立ち上がった、国家資格クリーニング師による災害洗濯支援チームです。災害洗濯支援活動に対する支援金にご協力をお願い致します。

◆次年度地区役員、委員委嘱状伝達●三井章義君=地区諮問委員会委員●玉本広人君・善治直樹君=ローターアクト委員会委員

◆セレモニー●北川和彦君=ロータリー財団ポールハリスフェロー(4回目)

◆クラブ協議会・上半期会計報告●増田哲君=《2023-2024年度 諏訪ロータリークラブ 上半期会計報告》について、資料により詳細説明がありました。



◆クラブフォーラム・卓話●五味武嗣君=本日は帝国データバンク松本支店長武内様に卓話をお願いしました。

●帝国データバンク松本支店・武内啓充支店長様=帝国データバンクの武内です。日頃から弊社の調査取材にご協力頂き、改めまして御礼申し上げます。ここにお集まりの企業にも弊社の調査員がお伺いしたことがあると存じます。せっかくの機会ですので、帝国



データバンクのことを知って頂きたい、との考えに至りましたので宜しくお願いします。まずは会社概要です。創業は1900年3月3日、帝国興信社として創業しました。弊社の創業者である後藤武夫は銀行等から独立した興信所の設立を考えて援助を渋沢栄一に申し入れて、断られています。商工業の発展のために、小切手や手形等の活性化が進む中で、悪用する輩への対応、それが「興信所」でした。そのため、弊社の創業以来の理念は「詐欺者から善良な商人を守る」です。そして、公平中立の立場から質の高い調査を継続し、これからも継続していきます。次に TDB の特徴についてお話しします。ポイントは、数値化した「客観的評価基準」である格付です。なお、6ページには弊社で保有する長野県内の概要情報の件数を、市区郡と売上高によるマトリクス表にまとめてみました。区分け方法は若干異なりますが、10億円未満が93.2%を占めています。また合計25,655件全てに格付(評点)を付

けています。次に2月21日に新聞等に掲載がございました件をお話申し上げます。新聞等の見出しとしては「飲食店や食品スーパー5割が倒産リスク高く」という、ドキッとするものです。内容はコロナ禍を経て、信用リスクが変化しているということです。下段の「キーワード」を見て下さい。皆さんもお聞きになったことがある単語が多いと思います。物価高、価格転嫁、人手不足という環境は今後も続いていくことになるのは、皆さんも想像に易いと思います。そして重要なのは、業界内の全社が悪い訳ではないということです。業界内でも差はついており、その差は今後拡大していくことになることでしょう。弊社の情報の活用の中で、よく「与信管理」という言葉を使いますが、悪い会社を明確にすることと思われがちです。しかし、現在の環境下においては、「売上と利益を最適にすること」だと考えます。14ページの表をご覧ください。縦軸に評点、横軸に自社の取引額、表内の点は取引先1社毎、となります。さて、一番気になるのは、多くの方がDゾーンだと思います。このような先は取引の継続可否を定期的に見極める必要があります。しかし、取引を継続しなければならないことも事実だと思います。そこで考えて頂きたいのは、リスクに見合う取引条件、利益で対応しましょう、ということです。大手企業との取引は、利益率はどうでしょうか。つまり、各ゾーンに見合った取引を実現することで、売上と利益を最適にできるのではないのでしょうか。特に注目して頂きたいのは「ミドルリスク ミドルリターン」のゾーンです。このように、「与信管理」とは、相手の信用度に見合った取引により利益を最適化、さらには最大化していくことだと考えます。さて、最後になります。弊社が取り組んでいることについて2点お話しします。一つ目は「地域未来牽引企業」です。地域未来牽引企業は本日お集まりの中にも認定された企業があります。政府、自治体、金融機関等で、どこの企業を支援するのが地域として有効か、と考えた際に、地域内の多くの企業と作ったモノやサービスを、地域外へ販売する企業が地域の雇用の観点からも注目すべき、となったのが始まりと聞いています。これには、弊社の蓄積したデータに基づく「商流」が活用されています。二つ目は「商流」すなわち、どの企業がどこの企業と繋がっていて、その繋がりの強さはいかほどなのか、という情報です。原材料やエネルギー価格が上昇傾向にある中で、このような情報を戦略的に活用することで差別化も図れていくのではないのでしょうか。以上弊社の概要から情報要素である「評点」、リスクにおけるキーワード、評点を活用したリスクに応じた利益の最適化、実は弊社が取り組んでいました、などの内容をお話致しました。冒頭に申し上げましたが、「詐欺者から善良な商人を守る」という創業者の理念に基づき、皆さまのお役に立てるよう努めて参りますので、お気になることはお気軽にお申し付けいただけますようお願い致します。ここにお集まりの方々の一助になれば大変光栄だと存じます。

◆今後の例会日程

3/6(水)	17:00~ 会員セミナー(布半にて)
3/8(金)	休日
3/15(金)	アクト合同夜間例会
3/22(金)	準法定休日
3/29(金)	クラブフォーラム 会員卓話