

地区スローガン：「ロータリーから千葉を元気に」  
会長方針：「温かいクラブ・活気のあるクラブ・調和のとれたクラブ」

# 国際ロータリー第2790地区 第3グループ 千葉西ロータリークラブ Rotary Club of Chiba-West WEEKLY COMMUNICATION

創立 1976年1月20日 承認 1976年2月25日  
会長 野口アキ子 幹事 飯高喜代志  
例会場 千葉スカイウィンドウズ 東天紅 センシティタワー23階  
TEL 043-238-5555  
例会日 毎週火曜日 12:30~  
事務局 千葉市中央区新田町12-1 トーシン千葉ビル7階  
TEL 043-245-3202 FAX 043-245-7522  
E-mail : chibawestrc@wrpc.co.jp  
URL : http://www.chibawest-rc.net/

## ■ 会長挨拶 / 野口アキ子 会長

先日、書店に行って一冊の単行本を見つけましたこれは経営者にとって参考になることがあ  
ると思い買って参りました。その一部をお話させていただきます。

**人が育つ会社と人が育たない会社 その差はなにか？**

マニュアルが整っていること？ **否** 違う。マニュアルも大事だがいくら整備されていても社  
員がマニュアル以上のことをできなければ会社は強くない。

部下を褒める文化があること？ **否** 違う。一時的には部下のモチベーションが上がるかもし  
れないが、いつまでたっても本当の実力は身につかない。

上司が背中語ること？ **否** 違う。仕事の背景や目的が伝わらなければ考えて仕事をする人は  
育たない。

人が育つ会社には必ず「口ぐせ」があるそうです。社長から幹部へ、幹部から一般社員へ、  
先輩から後輩へと「口ぐせ」のように現場で語り継がれている言葉があるそうです。

「できる人」を育てるにはこの会社では人事採用の現場で「とんがった人間を入れろ」とさかんに言われていたそう  
です。問題意識が高い人間、問題解決のうまい人材はどんな時代になっても必要であり、時代を先取りして皆を引っ  
張り、先頭に立っていける人が必要だと考えるようになっていたそうです。そして、将来、大成するそういう人を入れて、  
現場を3年位やらせ、慣れてきた4年目位に間接部門に異動させる。そんな人材育成を行っていったそうです。入社  
まもない社員に「あなたは誰から給料をもらうのですか」と聞くことから始め「係長です」「会社です」などいろ  
んな答えが返ってきますが一旦そうですねと答えを受け止めて、次のステップの進み、私も若い頃はそう思っていたの  
ですが、実は違うんですよと話していき「給料はお客様からもらっている」これが仕事の基本と徹底させているそう  
です。そのうえで「仕事における五大任務」の指導を行うと言われていました。①安全 ②品質 ③生産 ④原価 ⑤人  
事について説明されているそうです。給料はお客様からもらっているから出発すると五大任務についての理解が表面  
的なもので終わらず、より深いものとなるようです。

例えば②品質の話をするときにこんな感じに話すそうです。給料はお客様からもらっている、だからお菓子メー  
カーならお客様がまずいと感じるものは作っていけない品質が大切だと話し、③生産の話をする場合は給料はお客様か  
らもらっている、だからお客様が欲しいと思ったときに品物ができていないといけない、それに応えられる生産体制  
が大切です。すべてをお客様から考えてみる、するとモノづくりの奥深さが見えてくるそうです。

もう一点は私の施設でもおこなっていますがヒヤとしたことハッとしたことはすぐに報告、これもトラブルの芽を  
小さいうちにどんどん摘むんでいくことで日常は「ヒヤリハット」と呼んでいます。一大事には至らなかったものの、  
大きな事故、災害、ケガに繋がりがかねないことを感じる体験のことです。つまり「ヒヤッとしたこと、ハッとしたこ  
とがあったら、すぐに報告しなさい」ということです。例えば階段などで雨が吹き込む場所があり、雨が降ったとき  
にそこで誰かが滑りそうになった。こうしたヒヤリハット報告がきたときに どういうアクションが取れるのか、誰  
かが滑りそうになったところにすぐに行って、滑り止めのサンドペーパーを貼ります。それだけで安全性は向上しま  
すが夜になって階段のステップが見えにくくなり、ヒヤリハットする人が出てきます。そうしたら、すぐにステップ  
の部分に蛍光塗料で塗って暗くても見えるようにする「日常のヒヤッとしたこと」「ハッとしたこと」を見逃さない  
ことで大切なのはすぐやること、そしてその情報を全社で共有し、事故を未然に防止することも展開しているそうです。  
まだまだ参考になることが多くありましたが次の機会にお話させていただきます。



## ■ 四つのテスト / 菊地民雄 会員

「言行はこれに照らしてから」  
真実かどうか  
みんなに公平か  
好意と友情を深めるか  
みんなの為になるかどうか



## ■ お客様

ラミイラ メイメイトジャン さん (米山奨学生)

## ■ 新入会員入会式 小松喜久子 新会員 (紹介：野口アキ子 会員)

只今ご紹介にあずかりました、二葉空調株式会社の小松と申します。私の仕事は空調設備工事でご  
ざいます。この時期に及んで、ロータリークラブが掲げる理想に触れ、今一度勉強をしたいと思い、  
入会させて頂くことになりました。どうぞ宜しくお願い致します。





### ■ 誕生祝い

海寶、平良、真野、本橋 各会員  
**本橋会員スピーチ** 皆さんこんにちは。9月27日にお陰様で57という年を迎えます。あっという間に60歳です。不慣れながらも一生懸命頑張っ  
 て参りますので、どうぞ宜しくお願い  
 します。



### ♥ 結婚記念日祝い

花澤、真野 各会員  
**真野会員スピーチ** お世話になります。私は誕生日が22日、結婚記念日が24日、この年は9.11があり新婚旅行は未だに行っておりません。記憶に残る、非常に覚えやすい日です。記念日は、女房と一緒に祝いたいと思います。



### ■ 米山奨学金の授与 米山奨学生 ラミイラ メイメイジャン さん

本日もありがとうございます。8月は今年に入ってから一番楽しく過ごした月でした。国際子弟交流、家族納涼例会、インターアクト年次大会と、ロータリアンの皆様と一番交流が出来た月でした。これからも千葉西ロータリークラブの事業に関わっていきたいです。大きな家族のような思い、それを続けたいと思います。8月は人生の中で初めてのことが沢山ありました。大勢の日本人と交流が出来ましたし、ママ（遠藤あけみカウンセラー）のお陰で浴衣を着ることが出来ました。大きなパーティの抽選会に参加しました。はじめて富士山の山頂へ登りました。そして二社から内定を頂きました。医療と技術を合わせたところへ就職したいと思っていたので、嬉しくて泣きました。人生の中で沢山の出来事がありました。これからもこういう事が多くあるように願っています。宜しくお願いします。



### ■ 幹事報告

### ■ 委員会報告

共になし



### ■ 新入会員卓話 桜井隆宏 会員

呉服販売から転職し生命保険業に携わって24年になります。

自分から進んでこの仕事を始めたわけではなく、ソニー生命の採用担当者から、一本の電話をいただきました。「電気のソニーが新事業を立ち上げます。ひいては多方面から優秀な人材を募っております。これは、桜井さんに対してのヘッドハンティングの電話です」

まさか生命保険の仕事とは知らず、担当者といとんと拍子に採用が決まりました。

そもそも生命保険に対しては嫌悪感に近い感情をもっていました。しつこい、いい加減、あつかましいセールスそんなイメージでした。ただ、だからこそその反対の姿勢でお客様と向き合えば何とかかなりそんな意味の無い自信もあったように思います。

フルコミッションなので成績が上がらなければ収入は激減するのは、家族を抱える身としては不安でもありましたが、同時に好成績を上げた時の高い報酬が魅力に感じ何としても成功してやろうと強い意識をもって仕事に臨みました。当時採用していただいた営業所長が上野支社であったため、横芝から片道二時間半をかけて通勤していました。

保険販売の仕事は思った以上に風当たりも強く、今まで懇意に付き合いのあった友人、知人からも保険の話ならいいよとか、会わないよとか、断わりからのスタートです。

「人の生き死にを金儲けの道具に使う保険屋は嫌いだ」とお会いするなり言われたこともありました。話をきいてみると過去に保険担当者に騙される経験をしているということで、じっくり時間をかけ生命保険の仕組みや私の考え方を理解していただき、結果今でもお客様としてとても良いお付き合いが続いています。

ソニーの保障に対する合理的な考え方に強く共鳴できていたので、きちんと話を聞いていただいた方からはほとんど契約をお預かりできました。そして本当に気に入っていただいたお客様から大切な方をご紹介いただきお客様の輪を広げてきました。

契約はお預かりするもので、いつかお客様にお返しするものだと思っています。入院の給付金や死亡保険金、満期を迎えての保険金、お客様によっては解約して戻るお金を有効に使っていただくこともあります。当然、私たち担当者は契約時のみでなくその契約が途切れることなく有効に機能するようアフターフォローを続けていく義務があります。担当者としてお客様に一生寄り添い契約をお守りすることが、最重要のサービスと考えております。

少子高齢社会、社会保障の脆弱化は避けることのできない日本に於いて、民間保険会社の果たす役割は大きいものです。一人一人のお客様の話に真摯に耳を傾け、生命保険の力で不安を安心に変え充実した人生のお手伝いをし続けていけたらと思っています。

そして、お世話になったこの地域のお客様に貢献出来るよう努力研鑽を続けていきます。





## ■ クラブ広報 IT・ロータリー情報雑誌委員会 ロータリーの友の活用についてのお知らせ

毎月、ロータリーの友がメールボックスの中に投函されますが、会員の皆様は活用されてますでしょうか？ 読んでいる会員もいると思いますが、興味がなくなかなか読むことまで達しないかと思われます。前年度からのワンポイントロータリーの継続として今年度はロータリーの友の活用ということで、主な見出しの中から海賢研修リーダーが解説をして、少しでも読むきっかけ作りになればと別紙の原稿を作成していただきました。

8月のクラブフォーラムでは会員増強退会防止委員会による「会員を60名にするには」がテーマでした。ロータリーの友8月号にも「会員増強・新クラブ結成推進月間」ということで特集が組まれておりました。ここについても海賢研修リーダーが解説しております。別紙の(16P)中でも～の段落ですが91歳ロータリアンの会員増強力というテーマの文面をポイントを絞って解説しております。このような特集の中からも会員増強をいかに行えば良いかのヒントが埋まっていると思います。

私が読んでいて興味を引いたのは8月号の7ページ「趣味を通してつながろう！」です。いろいろな同好会があり名古屋北RCの「痛風友の会」というのは痛風経験者で結成されているらしく、年2回の活動ながら参加人数が40名という多さにびっくりしました。1クラブで40名も痛風の会員がいるのかと驚きました。

また、横浜RCの「ハマドリ会」はクラブ会員約200人のうち、約3割が企業の支店長・支社長が占めているそうで、地元横浜の「ハマ」会員と、転勤で横浜に赴任した「トリ」会員との交流の輪を広げる目的で結成されたそうです。

読んでみると全国の様々なクラブの活動がわかり、非常面白いなと思いました。これに海賢研修リーダーの解説も併せ、会員の皆様もロータリーの友を活用していただければと思います。



## ■ ワンポイントロータリー（ロータリーの友誌9月号紹介）

(6P) ロータリーの友誌6ページは毎号、「ロータリーとは」を掲載しています。6ページを固定して連続して掲載されている内容は最新のロータリーデータと年度テーマ、ロータリーの目的や四つのテストが記載されています。

(7P) 9月号の特集は、月間として「基本的教育と識字率向上月間」になっていますが、「言葉が未来を変える」と特集が組まれています。世界には様々な理由で学校にいけない6歳から14歳までの子供が、1億2,000万人もいるそうで、大変な驚きですが、それ以上に大変なことは、大人になっても読み書きができない人が7億5,000万人以上いることを知りました。基本教育の環境構築に少しでも貢献できる、ロータリー活動であってほしいものです。

(12P) 9月は「ロータリーの友月間」であり、全国34地区ガバナーから任命されたロータリーの友代表委員の紹介があり、第2790地区からは成田クラブの長原正夫さんが参加して、ガバナー代理として友誌への意見交換や卓話等での広報の役目を担っています。発行66年目を迎えたロータリーの友誌の歴史や情報が掲載されていますし、公式雑誌であるThe Rotarianと世界中32地域で発行されている「ロータリーの友」の仲間である地域雑誌の紹介があります。

(32P) 「心は共に」、掲載された「思いは続く 復興支援ロータリー希望の風奨学金」の活動内容の紹介記事は、東日本大震災で両親を亡くした子供さんへの大学進学支援活動ですが、震災後8年半で奨学生の卒業者が219名になっているそうです。まだまだロータリアンからの支援金の応援が必要ですので、できることなら、我がクラブでも積極的に情報を知り何らかの支援ができるように、クラブ協議会等で意見交換が必要な時期だと思えます。(36P) 「ロータリー-米山記念奨学金事業の基礎知識」は毎号のテーマを決めて継続的に情報開示と協力方を、毎号で広報しています。(46P) 「第48回ロータリー研究会」案内がされていますが、毎年の開催地を決めて日本全国から指導者ロータリアンが集結して、専門分野に分かれての研究会が行われています。参加資格が限定されていますが、全国の地区リーダーが定期的集まって、合宿研鑽する場があることを評価し、広く認識する必要があります。毎号に掲載されているのですが、「ロータリーの友誌」への投稿案内ですが、是非我がクラブメンバーからも定期的な投稿ができるように、積極的な利用が待たれます。「ロータリーアットワーク」は各クラブメンバーからの投稿欄ですが、松戸クラブから4月に開催したインターアクト指導者講習会の報告投稿がありますので、是非我がクラブからは、先日開催された、インターアクト年次大会の報告ができることを期待しています。第2700地区第2グループIMで講演された、日本銀行金融機構局審議役の宮田慶一さんの語った、One for all, All for one（一人はみんなの為に、皆は一人の為に）なる＝チームが一体になること＝No Side)の精神「ラグビーから学んだ和の心」は学ぶべきことが数多くありますので、以下は要約文です。

ラグビーの起源は15世紀のイギリスで行われていたフットボールです。日本では慶応大学で1899年にイギリス人教員から伝搬されたのが始まりだそうです。ルールは、ゲームを進めるのに大切なものとして共有し自ら守るものとして捉える文化があるそうです。試合終了後にグラウンドでお互いを称え合うエールの交換がされますが、このNo Sideは正式には、両チームのメンバーはシャワーの後に正装になって、お互いを称え合い歓談と交流を深め合うそうです。応援するファンも敵味方はなく、純粋にラグビーを愛し楽しむのだそうです。宮田さんが10年もコーチを務める世田谷区ラグビースクールですが、ラグビーを通じて人間育成を目指し、勝利だけを指す至上主義でなく、幼児から大人までの世代に沿った楽しみと規律ある人間形成の場に行っているそうです。スクールの子供と親とコーチが三位一体として、三者のコミュニケーションの大切さを述べていますが、最近の親子関係として、礼節や協調性に欠けるわがままな風潮に警鐘を鳴らしています。コーチとしてパワーハラスメントに於いては、愛情を持って叱り愛情を持って褒めるコーチの責任感の大切さを強調しています。子供が逆境の時に、如何に立ち直れるか、勝ち負けの基礎や仲間の思いやりをしっかりと体験させることが重要なことだそうです。

ラグーマンとして体験した「逃げない・負けない・諦めない」精神がビジネスマンとして役立っていることを紹介しています。最後には、1-品位・2-情熱・3-結果・4-規律・5-尊敬となる5項目のラグビー憲章が明記されていますが、5項目それぞれ1-品位＝職業奉仕の実践 2-情熱＝奉仕の理念の実践 3-結果＝好意と友情 4-規律＝職業上の倫理基準 5-尊敬＝信頼するみんなのために、これらがそれぞれ5つのロータリー精神と相通じてしまうことが大変嬉しく思いました。







会員増強・維持拡大セミナー  
TKP ガーデンシティ千葉にて  
8月31日開催されました

クラブ米山委員長セミナー  
三井ガーデンホテル千葉にて  
8月31日開催されました

ロータリー財団セミナー  
TKP ガーデンシティ千葉にて  
9月1日開催されました

ニコニコBOX

- 佐藤…結婚祝いを頂いて。残暑なお、健康に気をつけて出席するようにします。
- 山本…週末日曜から、永年の夢だったヨルダン、イスラエルに旅してきます。
- 海寶…誕生日祝いを頂き、誠にありがとうございます！
- 野口アキ子…小松さん、入会ありがとうございます。皆様、宜しくお祈いします。
- 花澤…結婚祝いをありがとうございました。第27回千葉市民のつどいが終わりました。
- 川城…9月ですネ！良いことがありました。
- 真野…結婚+誕生日ありがとうございます！
- 本橋…今月、誕生日を無事に迎えられそうです。
- 桜井…今日はありがとうございました。
- 事務局森川…千城ウィンドシンフォニカのスイカコンサートが無事に終演しました。敬老の日に、千寿苑で演奏させていただきます。



| 本日の出席 | 総数     | 対象者 | 出席  | 欠席 | 出席率    | ニコニコBOX  | 合計                      | 次週のプログラム                |
|-------|--------|-----|-----|----|--------|----------|-------------------------|-------------------------|
|       | 53名    | 47名 | 42名 | 5名 | 89.36% |          | 41,000円                 |                         |
| 前々回修正 | メーキャップ |     |     | 欠席 | 出席率    |          | 累計                      | クラブ広報・IT・ロータリー情報雑誌委員会担当 |
|       |        |     | 1名  | 8名 | 82.22% | 420,000円 | 12:30点鐘 千葉スカイウインドウズ 東天紅 |                         |