

2022年 9 月 1 日 第2487回例会
9 月第 1 例会

RIテーマ:IMAGINE ROTARY

「イマジン ロータリー」

本年度会長テーマ

「原点回帰－親睦と職業奉仕－」

「基本的教育と識字率向上月間」「ロータリーの友月間」

◆ 会長時間 ◆

新原会長



9 月は「基本的教育と識字率向上月間」ならびに「ロータリーの友月間」となっています。「ロータリーの友月間」は日本で独自に定められた強調月間です。

本日は月刊誌「ロータリーの友」についてお話しします。会員の皆さんに毎月購読いただいている「ロータリーの友」は、1952年に第1号が発行され、1977年に国際ロータリーの公式地域雑誌となりました。クラブ会員は定款の定めにより機関誌の購読が義務付けられています。公式地域雑誌と認められたことにより、私たちは1冊の雑誌でRIの最新情報と、国内各地のロータリークラブの活動状況などを知ることができると同時に、会員としての義務を果たすことができます。インターネット上には過去に刊行されたものもアーカイブされていますので是非ご活用ください。

■ 新会員 亀田 宏明 君 (推薦者: 柴田 脩司 君、推薦同意者: 鈴木 義尚 君) に会員証、ロータリーバッジ、四つのテスト及びロータリアンの行動規範を贈呈



● 会務報告

古本幹事

- ※ 2021-22年度インターシティーミーティング報告書をBOXに配布しておりますので、お持ち帰りください。
- ※ 例会終了後、4階「カメリア」において9月定例理事会を開催いたしますので、理事会メンバーは出席願います。

● 委員会報告

※ プログラム・出席委員会

出席報告 吉田(大)副委員長

本 日 (9月1日・木曜日)

会員数	86名	出席者	74名
欠席者	12名	ご来客	0名
ご来賓	0名	ゲスト	1名
		計	75名

4週前の例会2022年7月28日・木曜日

出席率 100%



● 会員記念日

🌸 9月お誕生日おめでとうございます。

(5名)

田島君 田原君 香川(基)君
吉田(浩)君 熊本君



■新会員紹介



かめだ ひろあき
○ 亀田 宏明 会員

推薦者 柴田脩司君

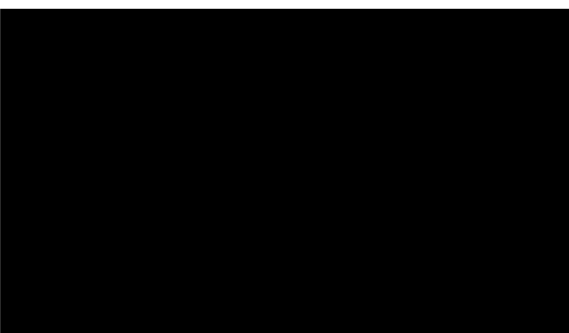
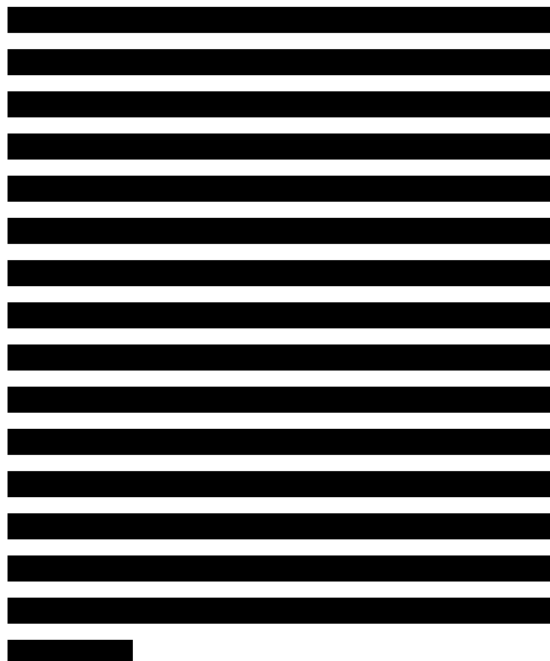
推薦同意者 鈴木義尚君

生年月日 1977年2月27日

勤務先 アムス・インターナショナル株式会社
広島支社

役職名 統括部長

学歴 東和大学 工学部 建築学コース



●スマイルボックス SAA 柴田委員長

松岡(輝)君(自主申告・トリプル)

「広島西RC大好き」の愚息(長男)が夏休みを利用し、8月1日から関東の大学より帰省しておりました。その間「沼田自動車学校」へ入校させていただき、先日、無事に卒業。学科試験にも一発合格し、普通車免許を取得できました。新原会長には、入校に際し様々なご配慮いただき感謝しております。

愚息から一言預かってまいりました。「ヌマジ最高！」



●新会員 亀田君、推薦者 柴田君、鈴木君

本日入会の新会員 亀田君、推薦者の柴田君、推薦同意者の鈴木君、ご出宝ください。



●スマンボックス

●新会員ロータリー情報に遅刻した柴田君、西原君、スマンボックスにご招待です。

●ロータリーバッジが付いていない会員様

左胸に付いているはずのロータリーバッジがない方、八條君、荒谷君、部谷君、木村君、大地君、中川君、田川君、武田君、お忘れのないように！



■会員組織部門 強調プログラム討論結果

8月25日(休)、会員増強月間に合わせ強調プログラムを実施いたしました。

事前に入会4年目までの会員を対象にアンケート調査を実施し15名から回答をいただきました。その集計結果を例会で配布し、近年入会者の心情を理解したうえで今後のクラブ運営等の討議を行いました。会場内を3グループに分け、会員組織部門の3委員長（森信君、浜田君、原君）の進行で発言を求め、その骨子は次のとおりです。

強調プログラムの討論結果

1. 入会当時に戻って、入会時の気持ちを思い起こそう。

- ① 入会4年目までの会員からのアンケート結果を見るとコロナ禍にも関わらず良かったと感じた。
- ② 初めは苦痛を感じたが、委員会や同好会を通じて馴染んできた。
- ③ 深く考えず入会したが、JC・会議所・同業団体とは雰囲気が違うことに驚いた。

④ 奉仕団体というよりも社会的なステータスに魅力を感じ入会した。その立場になって自己研鑽を自分なりに重ねてきた、結果、次第に運にも恵まれてきたように感じている。

⑤ クラブ内で役割を与えられると前向きな気持ちになる。

⑥ 入会間もないころは自分の居所が分からない気持ちもあったが、会員相互の触れ合いを通じて例会出席を楽しむことができるようになった。

⑦ 先輩会員から声掛けされるのはありがたい。

⑧ 職業上の垣根を越えてお付き合いができるのは魅力の一つである。

⑨ 親睦活動委員会メンバーが例会場入口で挨拶するのは良いことだと思う。

⑩ 例会場の席が一応決まっているが、頻繁な席替えをするべきだと思う。入会歴の短い会員と長い会員との組み合わせで交流が深まるのではないかと。加えて入会歴の浅い会員をテーブルに配置する際は、一人だと緊張と思うので複数の配置を考える方が良いと思う。

2. 当クラブが期待する新会員像とはどんなイメージ？

- ① 常識を持ち協調性があり自分らしさを素直に出せる人。
- ② ロータリー活動を継続できる環境の人。（例会参加、金銭面を含む。）
- ③ 会員との触れ合いで心の成長を求める人。
- ④ それぞれの仕事に意欲的で健康な人。
- ⑤ 自分の職業に専門性を持っている人。
- ⑥ 目的が同じで仲間意識を持てる人。

3. それぞれの会員は自信をもって広島西RCへの入会を勧められますか？

- ① 当クラブの例会等についてはきちんと運営されているので勧めやすい。
- ② 例会に自分の知り合いを誘い、経験させても良いのであれば勧めてみる。
- ③ 実際に入会しないと分からないし、もっと門戸を拡げても良いのではないかと。
- ④ 今後、勧誘するという視点で友人・取引先と接したい。
- ⑤ SNSの手法をもっと活用するのが良いと思う。



私の職業奉仕観

新原 靖 会長

会長がこのように出てきて卓話をするのが果たして良いのか悪いのかわかりませんが、熊本委員長に「基本方針の下、会員が職業奉仕をより理解できるように内容の会員卓話をできるだけ多く行ってほしい」という要望を伝えたところ、それなら最初に会長がやってみい、というような流れでここに立つことになったのだと思います。

1. ロータリーの言う「職業奉仕」

2. 自身の経験

(1) ロータリー入会前後

ロータリー入会の前々年（社長就任3年目）最高売上と最高利益を上げ、社員の賞与も業界ではトップクラス、中小企業としてもかなり高水準な賞与を支給することができました。その時には「やったぞ!」という達成感よりも来期はもっと儲けたい、自身もっと金が欲しい、と考えていました。社員の表情も達成感よりも疲労感という感じでした。

入会の前年、弊社の業績は反転して急激に悪化し始めました。少子化の始まりが主な原因ですが、私は「市場は縮小しても、我が社の実力なら売り上げは横ばいでいける」という判断で経営計画を立てていました。当時の弊社は、業界では珍しく10名規模の営業専属部隊を持ち、小さなバス会社ほどの台数の送迎バスを網の目のように走らせ、社員にはノルマを与え、その達成度合いに応じてインセンティブを出すという、「コストをかけて売り上げを確保し利益を上げる」という利益至上主義の経営をしていました。大きな判断の誤りです。コストをかけても思うように売り上げは上がらない状況に陥りました。1月に会計年度がスタートしましたが、3月の繁忙期が終わるころに「これはやばい」と気づきました。金融機関出身の当時の総務担当の常務からリストラの必要性の提案を受け、リストラの計画を立て始めました。広告宣伝費

や接待交際費の削減、送迎バスの縮小等から始まり、賞与の支給率を下げる、賃金の一律カットなど、収支の状況に応じて18段階のリストラ計画を作成し、全社に発表しました。「会社の売り上げがこうなったら、この段階まで実行するよ」と朝礼でも毎週のように話していました。この計画の最終段階、18番目は「希望退職者を募る」でした。結局計画は奏功せず、リストラ計画は最終段階を迎えることとなりますが、希望退職者を募ったところで手を挙げる社員などいませんから、実質指名解雇です。役員会で査定をし、5名を選んで社長室に呼び、一人ひとりに結論を申し渡しました。

このような経験から、企業経営とはいったい何なんだろう？企業の目的は何なんだろう？社長の役割って？自分は何のために生まれてきたのか？等々思い悩んで若干鬱状態になっていたかもしれませんが、そのようなことを追求するようになっていました。

ドラスティックなリストラを実施したせいで、弊社の収支状況は安定しました。つまり低コスト・ぎりぎり営業黒字状態です。利益至上主義的経営は私の場合大失敗だと悟ったので、わが社の商品は何なのか見直すこととしました。その結果「沼田自動車学校は、免許証を売る企業であってはならない。免許取得の先にある、お客様の生活の豊かさを追求する企業になろう」という目標を発見しました。それに沿って経営方針を転換しようと決め、ある幹部社員に「こうしようと思うけど皆ついてきてくれるかね？」と相談したところ「社長 良いと思います。それについてくる社員しか残っていませんよ」と言われました。

「自分がお世話をしたお客様が、卒業した後交通事故に遭わないために、我々は何をしたら良いのか、現場の皆で考えてくれ」という指示をして、それをどう教習に反映し実行していくのか、というようなことを現場主体で考えさせました。ノルマに向かってチャレンジしている時よりはるかに社員は生き生きとしていました。

(2) 諏訪 昭登ガバナーエレクトの時期

2008年、我が広島西RCから選出された諏訪 昭登ガバナーエレクトの下、私は地区の委員長

予定者でした。当時の金子ガバナーは萩RCのメンバーでしたので、地区の会議は萩で開催されることが多く、何度か諏訪エレクトを迎えに行き、約3時間萩までのドライブをしました。それは即ち私にとって3時間のロータリー情報として、思い返せば貴重な時間となりました。それまでロータリーの「職業奉仕」というものがピンと来ていなかった私は、当時の諏訪ガバナーエレクトが車中で話された職業奉仕の理念が、ストンと腑に落ちました。職業奉仕の理念と、リストラを経て経営方針を変更した弊社の経営理念が重なったからでした。

職業奉仕とは簡単に言えば「自分の職業を通して世の中の役に立つ」ことであると思います。そのためには、経営者の高い職業倫理観が必要です。ロータリーでは「利他の精神」というような言葉を使いますが、要するに人の役に立つとか、地域の役に立つことの大切さや喜びをロータリーでの活動を通して経験したり、学ぶ場がロータリーであり、高い志を持ちそういった経験や学びを共有した人たち、あるいは共有したいと思う経済人の集まりがロータリークラブだと思うのです。



(3) 私の職業奉仕観

以前の私は利益のことしか頭にない経営者で、テクニックに頼り、運が良かったから利益が上がっていた企業の経営者でした。企業経営には当然利益の追求は必須ですし、そこにはテクニックも必要です。大切なのはどのようにして利益を上げるかということだと思います。言うまでもなく顧客や地域の役に立つことによって利益を上げることが重要だと思います。

したがって、沼田自動車学校の経営理念は「免許を取ることによって得られるお客様の生活の豊かさを追求する」「交通安全を通して地域社会に貢献する」だと考えています。このような

考えに至ったのはロータリーの「職業奉仕」の理念に出会えたから自信をもって経営理念として掲げることができています。

わが国には古くから、売り手よし、買い手よし、世間よし「三方よし」という考え方があります。近江商人の商売上の心得ということですが、日本の商売人はロータリーが誕生する前から職業奉仕の理念を大切にしてきたのだなあとつくづく感じる昨今です。大切にしていきたい考え方ですし、後継者にもしっかり伝えていきたいと思います。

私の大切なもの



故郷

大切だと改めて感じているのが「故郷」でしょうか。10回以上の転勤を経験していますが、いつも故郷の日光に思いを馳せます。写真は「日光東照宮の陽明門」です。一日見ても飽きないとのことから「日暮れの門」とも言われています。



山中 信孝

令和4年7月14日入会

卓話予告

日時	テーマ
9/15(木)	新会員卓話 高島 一義 君「大栄クリーナー事業概要と新しい取り組み」 山中 信孝 君「健康について」



例会日・木曜日 12:30～13:30
例会場・ANAクラウンプラザホテル広島
会 長 新原 靖
幹 事 古本 竜一

事務所・〒730-0011 広島市中区基町6-78
リーガロイヤルホテル広島13F
TEL 082-221-4894・FAX 082-221-4870
E-mail: hwwrc@godorc.gr.jp
作 成・会報雑誌・広報委員会

広島西RC

検索

