



平成22年4月7日(水) サンパレス福島
第37回例会 ■メークアップ/25名 ■修正率/100% ■会員/66名 ■出席/38名 ■出席率/57.58

本日のプログラム		6 お客様スマイリング報告	
1 開会点鐘	7 幹事報告		
2 ロータリーソング(奉仕の理想)	8 GE義務局報告		
3 4つのテスト	9 4月誕生者お祝い		
4 来訪者紹介と会長挨拶	10 会員元気スピーチ		
5 ロータリーの友読みどころ	11 閉会点鐘		



今月・来月のプログラム	
5月5日(水) 休会	5月26日(水) ゲストスピーチ
5月12日(土) 誕生祝 第12回 理事会	R財団委員会 矢野 仙助 様
5月19日(水) 渡邊英世県北第一文区ガバナー補佐訪問	

◆**会長挨拶**◆ **林 克重** 会長



こんにちは、
 本日のプログラムは、誕生日のプレゼントと会員元気スピーチです。

誕生日プレゼント中BGMで流れている歌は、藤山一郎さんの作詞です。ロータリー関係で18曲作詞や作曲に活躍されました。全国各地のロータリークラブの歌や、4つのテストなど東京西ロータリークラブに所属され、各地のクラブや地区大会でも歌唱指導を行い、多くのロータリークラブの会員に感銘を与えられました。優れた音楽家であったとともに、素晴らしいロータリアンとして、ロータリーを愛され、クラブ会長はもとより、SAAやソングリーダーなどをつとめ、熱心にロータリー活動をなさいました。

(東京西ロータリークラブホームページより)
 誕生日の歌は、福島ロータリークラブ誕生日記念の時、会員みんなで歌い誕生の方を元気よくお祝いする事が印象的でしたので南クラブは、先ずBGMから始めようと流していただいております。その内皆さんで歌えれば良いかなと考えているところです。次週例会は、パルセ飯坂で2530地区地区協議会スケジュール、役割確認を現地で行います。お忙しいところ43名の参加・地区協議会には、51名の登録を頂きました。誠にありがとうございます。大橋エレクトが就任のあいさつで皆様へお願いした全員野球です。皆様のご協力よろしくおねがいします。

◆**来訪者紹介**◆

福島21RC 宗形 守敏 様
 福島21RC 宇田 正信 様

◆**幹事報告**◆

1. 福島中央RC創立20周年記念事業のご案内
2. 4月14日移動例会 パルセイりざか

◆**4月誕生者お祝い**◆

佐久間 功 高橋 和之
 黒羽 好夫 柴田 和美

4月の花個紋は『三つ陰桜』で風格を表し、堂々とした雰囲気があり、さりげなく漂うそつのない行動で、憧れ的な存在と思われています。佐久間 功

誕生祝、有難うございます。生まれた時が1円=360円がスタートの時。頂いたCDの曲が人口9500万人の時、隔世の感があります。 黒羽 好夫 (敬称略)

◆**会員元気スピーチ**◆

鈴木 光一 会員

今日は、保険業界と自動車保険についてお話させていただきます。私事で恐縮ですが保険の個人代理店からやっとなおのおもいで法人化する事ができ、(株)福日・スマイルワンの名称で3月再スタートできました事感謝申し上げる次第です。

保険業界もここ数年めぐるしく変改をしておりますが、保険会社が合併や統合といった組織の大型化が進んでおります。

私が保険業界に足を踏み入れたのは、15年前です。興亜火災の研修制度での育成代理店コースで平成8年1月に入社し3年の研修を終了し、プロの代理店となりました。同期の研修生仲間が約100人位おり3年間の研修を終了出来たのは3人でした。この3年間の研修で学んだ事いろいろ話せばきませんが、営業の経験の無い私にとって最初何を、お客様と話せば良いのか思いつかず困った事もしばしばありましたが今では懐かしい思いです。

一番、最初にご契約を頂きましたお客様というのは私の知り合いの方と事故にあった相手の方でした。事故にあった相手の方の事故解決に向けての相談にのってあげた事がきっかけでした。相手方にも親切にしなければならぬ事を知った次第です。

次に保険業界の動向と保険についてお話します。現在保険業界は、この4月1日より持株会社方式によりますホールディングス化が進み保険会社が3メガ時代(3グループ)が誕生致しました。今回最大手になりましたのがMS&Aホールディングス(三井・住友・あいおい・ニッセイ同和)グループが、東海日動ホールディングス(東京海上日動日新火災)グループを抜いてトップとなりました。私が所属します日本興亜損保は損保ジャパン社との統合によりNK・S・J(日本興亜・損保ジャパン)ホールディングスとなり3大メガグループ誕生により競争がこれから激化していく事が予想されます。この3大メガグループで損害保険の国内シェア約8割を占めます。次に損害保険の商品については別紙資料をご参照頂き自動車保険・各種スポーツ保険・生命保険の特約・火災保険の特約・企業などの賠償特約などご相談いただければ御説明致しますので宜しくお願いいたします。

『防災は人に幸せを運ぶ』 吉田 仁一 会員



今、私がいる会社・福島ノーマルは平成7年2月に設立した会社です。資本金2千万円従業員24名の会社で、今年3月で15年になる若い会社です。私で3代目の社長です。親会社が能美防災災備といいます。能美の能は能力の能、美は美しいと書きます。創業者の苗字をとっています。

人の災いを防ぐのが防災業です。我々がやっている仕事は消防防災が中心です。火をいち早くキャッチして、避難させて消火するシステムや機器を提供するのが仕事です。例えば火災報知機。とても感じやすいのです。女性のおっぱいみたいにちょっと触っただけでは感じません。ちゃんと一定の基準に達しないと警報を出さない様に出来ています。住宅用火災報知器は23年5月まで設置しなければなりません。購入される際はご用命を宜しくお願い致します。

ちょっと原理的な話をします。物が燃えるという現象。燃焼の三要素 ①酸素 ②燃えるもの ③熱(温度)です。この三つのうちどれか一つを取り除けば、物は燃えない・火は消えると言う事です。

話題を変えます。私は、何年か前からコーチングを学んでいます。コーチングとは、プレーヤーの能力を最大限に引き出し、自己実現をサポートする為のコミュニケーション技術です。皆さんコミュニケーションと聞いて何をイメージしますか。会話・対話・意思疎通・情報伝達など色々あります。一つのコミュニケーションのセンスをご紹介致します。それはI(アイ)メッセージです。Iは『私』です。それと対極にあるのがYOUメッセージです。主語を『私』にして話をするとプラスを生み出します。例えば次の様な状況の時です。家でお父さんが明日まで一冊の本を読んで会社にレポートを提出しなければいけないのに息子がラジオの音を大きくして聞いている。こんな時『煩いぞ、お前、音を小さくしろ』と言う。これはYOUメッセージで反発が生まれます。これを私の側から、『この仕事を(本を読んで)、明日までレポートを書かなければいけないんだ。』(意図・背景)『ただ、ラジオの音が煩く。』(具体的事実)『気になって、仕事に集中出来ないんだ。』(具体的影響)『それで困っているんだよ。』(偽らざる気持ち) こう言えば相手は聞きやすく次の行動を起こしやすくなります。

この間の日曜日、自宅で妻相手にこれを応用しました。意図・背景『楽天戦14時の試合に行くのに12時30分のバスに乗りたいたんだ。』 具体的事実『ただ買い物に付き合えないといけない。』 具体的影響『買い物に行く時間が遅くなるバスに乗り遅れる心配がある。』 偽らざる気持ち『そうなる困ってしまうんだ。』 これを聞いた妻は、いつもはもつと準備に時間がかかっていたのが、ほんの5分で出掛ける態勢が整いました。効果てき面なIメッセージです。是非皆さんも使ってみてはいかがでしょうか。相手を読み、やる気を促すいいコミュニケーションの方法です。

◆**スマイリングボックス**◆

- ・本日はメイキャップさせていただきます。
- 福島21RC 宗形 守敏 宇田 正信
- ・誕生祝い有難うございます。 黒羽 好夫
- ・4月誕生者おめでとうございます。 高橋 和之
- ・地区協議会の成功を祈りつつ。 富田 健三郎
- スマイル 35,000円・財団・米山 30,000円

◆**座右の銘**◆ **齋藤 ミヨ** 会員

『和顔愛語』
 やさしい顔と親切な言葉、無一物の人もこれだけは、いつでもどこでも人にあげられる美しい心の花である。
 一編集後記
 残り後1回となりました。(柴田)