

第 21 回例会 2022. 4. 20 (水)

■出席率 会員 69 名中 50 名 出席 72.46% 修正 51 名 73.91%
メイクアップ 1 名

◆会長挨拶 一條 浩孝 会長

今日は先週の理事会で承認されました中から 3 点
ご報告させていただきます。まず一つ目は来年 7 月
から始まります次々年度の幹事候補選出についてで
す。指名準備委員会から上程されました候補者につ
きまして審議が行われ、鈴木洋子さんが次々年度幹
事候補として決定いたしました。正式には今年 12
月に開催されます年次総会で選出されるわけですが、
菅野良二さんが会長となられる 2023-2024
年度の幹事としてご活躍いただくことになりました。
鈴木洋子さん、よろしくお願いいたします。



またこれに付随して、指名準備委員会の開催時期
や候補者選出プロセスにつきまして変更を検討して
おります。例えばこの度の次々年度幹事候補選出では指名準備委員会の開催時期が 4 月と
いうことで、昨年 12 月の年次総会より後となっております。時系列的にみて後追いとな
っており矛盾が生じています。これらを是正するために、未来計画委員会が中心となり規
約の変更を検討いただいております。今年度中には皆様にお諮りし、新年度から適用でき
るよう準備を進めているところです。

二つ目が 5 月 18 日に予定されておりました永京寺さんでの移動例会につきまして、会
場が密になるという理由から中止とさせていただき、通常例会としてここクーラクリアン
テさんで開催することになりました。ただ、せっかくの機会でしたので、ご住職でいらっ
しゃいます大野さんから、ありがたいご講話をたっぷり頂戴することになっておりま
す。



三つめが以前会長挨拶でも申し上げました通り、5月25日の例会はゲストスピーチに代えまして東京麹町RC所属の国際ロータリー第2580地区ガバナー若林英博様にお越しいただきスピーチを頂戴することになりました。東京麹町RCの皆様もお越しいただけることになっております。

理事会の報告は以上になりますが、若林ガバナーにお越しいただくそのお礼の意味も込めまして5月23日、東京麹町RCさんにメーキャップしたいと考えております。参加を希望されます方は事務局の方へお申込みいただきたいと思っております。感染防止に努めながら久しぶりの再会を楽しんで参りたいと思っております。

さて、今日の例会は3名のパスト会長に会員スピーチをお願いしております。お一人目が黒羽好夫会員によります『51年の職業人生を終えて...人生に無駄は無い』となっております。特に若い経営者の方や「まだまだこれから！」と考えていらっしゃる経営者の方には、とても楽しみなスピーチなのではないかと思っております。お二人目が野地利雄会員によります『私のロータリー感』となっております。野地さんは県北第一分区のガバナー補佐も歴任されております。豊富な経験のなかからロータリーのお話しをいただけるものと思っております。最後に紺野仁昭会員によります『私の仕事』となっております。私事ですが私は学生時代園芸を学びました。園芸とは果樹・野菜・花、そして造園のことを言います。個人的にも紺野さんのお話はとても興味がございます。今日も3名の皆さんのスピーチを楽しく拝聴させていただきたいと思っております。

◆会員スピーチ 黒羽好夫 会員

「51年の職業人生を振り返って……人生に無駄はない」

本日は スピーチの機会をいただきまして ありがとうございます。本来は ロータリーの奉仕の話をするところですが、ロータリーの話は 勉強不足の私にはなかなか難しく お話しできませんので、今回は自分の職業人生を振り返りながら、その中で学んだ事などを お話したいと思います。

今から3年前、70歳になったのを機会に、令和元年5月に事業譲渡をして、51年の職業人生にピリオドを打ちました。日本人男性の平均寿命は83歳ですが 健康寿命は73歳と言われております。従いまして、73才以降の人生は健康で過ごせない方が多いということになります。そこで残りの人生を仕事や面倒くさいことから解放されて、ストレスを無くし、「のんびりと過ごしたい」と思い、仕事を辞める決断しました。



それでは、51年間の職業人生をダイジェストでお話いたします。最初に旅行会社の社員を11年、脱サラをして回転寿司店を6年、たらたら人生を4年、携帯電話の販売を30年やりました。

まず、最初の仕事は 高校を卒業して旅行会社に就職しました。志望動機は修学旅行の添乗員が学校の先輩でしたので、「ああ、ただで旅行ができるんだ、こんないい仕事がいいなあ」と思い就職しました。旅行会社では カウンター業務、各種チケットの発券業務、帳票管理を2年、その後は 団体旅行の企画営業活動を9年間、いたしました。

その頃は旅行ブームの始まりで、昭和45年には大阪で万国博覧会が開催され、日本はもとより世界中から6500万人が関西旅行に行くという大イベントがありました。さらに、昭和39年からは 観光目的での海外旅行が自由化され、海外旅行が大ブームとなりました。ただ、当時の日本は外貨不足の時代でもあり外貨の持ち出し制限があり、一人1000ドルまでしか 持ち出し できませんでした。当時は1ドルが360円の時代でした。でも、それだけでは足りない人は 腹巻きの中に1万円の札束を隠して持って行く人がたくさんおりました。買い物の支払の時にその場で腹巻きからお金を出す人がいて、同じ日本人としてはちょっと恥ずかしい思い出がありました。

営業活動では 海外旅行や職場旅行などを中心に、特に修学旅行の獲得に力を入れました。業者間の営業活動はかなり激しいものでしたが、新しい企画、コース等の提案を通して営業して参りました。業者選定をする説明会ではプレゼンがうまくできなくても当社に決まった

こともありました。後から聞いたら「説明が一番下手だけど、内容に真実味があったので決定した」とのことでした。話は流ちょうで上手なわけではなく、真実と誠意を持って話すことが重要だと思いました。余談ですが、修学旅行の引率では女子高生のアイドルでした。（自分だけが思っている）

旅行は形がないので帰ってきてみて、初めてその善し悪しがわかる商品です。お客様には 夢や楽しい思い出を提供することを心がけました。

その次は、脱サラをして手持ち資金1000万円を元手に残りを借金し、回転寿司店を始めました。

いざ、開業しましたら毎日毎日、たくさんのお客様にご来店をいただき、喜んでいましたが、月末になり、売り上げはたくさんあるのに大変な赤字になりました。収支計算をすると仕入れ原価だけで65%にもなっていました。このまま行くと借入金の返済もできず、いずれ倒産の危機が訪れることは明白でした。3年で借入金を返済し、次の3年で資金を貯めて、次の仕事にステップアップする目論見はもろくも崩れそうです。

そこで回転レーンを観察すると、職人さんはお客様の飛びつくネタだけを一生懸命に流していました。マグロ、イクラ、ウニ、ハマチなどの原価率が高いネタが人気です。赤字になるわけです。原価の高いネタも安いネタも食べていただかないと利益は出ません。

そこで考えたことは、お客様はおなかがすいて来店しますので、座れば何でも良いからすぐ食べたいはず。最初に原価の低い、お稲荷、海苔巻き、玉子焼き、イカ、等を回します。それを食べ始めましたら 原価の高いネタを 流すようにしましたら、原価率が低減していきました。又、職人さんに任せていた仕入れも朝5時に自分で市場に行き、その日の売り上げを予測して仕入れをして、商品ロスをなくしました。その頃は「今月はこの柱と窓ガラスが自分の物になった」みたいな利益を優先した仕事姿勢だったかもしれません。

その後のタラタラ人生は省略しまして、最後の職業は携帯電話の販売です。

皆さんご存じのように 携帯電話は今ではほとんどの人が持つ時代になりました。しかし、最初は移動しながら外でも電話ができる便利なものだけど、使用料金が 高いという印象でした。現在はメール機能がつき、写真が撮れて、インターネットができ、ゲームができ、銀行振込ができ、買い物ができ、電車にも乗れる。というようにどんどん進化して連絡ツールというよりは 「どこでも使える小型パソコン」プラス「財布」という便利な物となり、今や無くてはならない必需品になりました。しかし、最初の頃は 大変高額商品でしたので 会社の社長さんとか、営業職の方とか、その筋の方とか、不倫の方とか購入者は限られていました。従いまして、最初は販売先を探すのが大変な時代でした。もちろん店を開いたとしても 誰も来ませんので訪問営業がすべてでした。

私は、携帯電話を必要とするターゲットを絞り、建設関係者、自動車関連など、外で仕事をする職業の方を重点的に営業しました。旅行会社時代のチャネル販売を参考に 同業者組合などで説明会をして、購入希望者の取次をしていただき、販売実績を上げ、東北トップクラスの販売実績を上げることができました。

4年後には 加入者の増加や販売システムの変更により、使用料金が大幅に低下しましたのでいち早く店舗展開をしました。そして社員を雇用して会社組織にして、会計事務所の指導を受けることになりました。

会計事務所の先生からは どんな目標と方針で会社を進めていくか問われました。

そのときの答えは

- 1, 社員に同業者の中で一番の給料を支払いたい。
- 2, 福島中をセルラーファンにしたい
- 3, 税金をたくさん払いたい。

普通は節税対策などを言われるかと持っていたようですが、先生には変わった人のように思われたようです。しかし、結果的にはそれで良かったと思います。社員の給料を良くすれば、本気になって一生懸命働きます。するとセルラーファンが増えて販売額はどんどん上がります。すると税金もたくさん払えるようになります。プラスのスパイラルになっていきました。

常に、働きたくなる店、楽しく仕事ができる職場、夢が持てる職場を目指して社員教育や福利厚生の実施をはかりました。

こうして、いくつかの職業を経験しましたが、お客様の大切さ、働く人の大切さ、取引先のお客の大切さを知り、営業活動、計数管理、店舗づくり等、後に残る貴重な体験をすることができました。又、他人の保証人になって失敗し、資金を融通して失敗し、仕事上で騙されたりと、いろいろな負の遺産も経験いたしました。騙された事によって、逆に仕事が良い方向に行ったこともあり、私を騙した人に感謝した事もあります。

このように、いろいろな経験が 後の人生で 役に立つことが何度もあり、まさに、「人生に無駄はない」といえます。

少し、ロータリー歴について少し話します。

私は 第30代 浅倉会長年度に入会し、第35代 野地会長の元で幹事を務めさせていただき、その後、第40代会長をつとめさせていただきました。会長年度は、創立40周年の年でもありました。その創立40年式典をおこなう2週間前にあの東日本大震災がおきました。会員の皆様の安否確認や例会の中止、もちろん記念式典も中止となり、その後は会員の皆様と復興支援の日々を送りました。又、40周年記念事業の 高校生への奨学金贈呈と小学校への図書贈呈は、現在も継続していただきまして感謝しております。

福島復興はまだまだ道半ばですが、これからもロータリーと共に奉仕活動をしていきたいと思っております。

最後に 尊敬する 京セラの稲盛和夫名誉会長の話をします。 (90才)

auはKDDIが経営していますが、そのKDDIを作ったのが稲盛和夫さんですが、当時、日本電電公社の独占時代に通信業界に算入する際、「日本の通信を安くする」事を目標に掲げて、創業しました。やがてKDDI株を株式上場する際に社員には分け与えましたが、自

分は1株も持たなかったそうです。又、日本航空の再建を要請された時には 自分の右腕の方を連れて無報酬で日本航空の再建をしました。まったく私利私欲がない方です。

稲盛和夫さんは 新たな仕事をするときには、「動機善なりや、私心なかりしか」と自分に問いかけるそうです。自分の儲けのためにするのではなく、みんなのためになるかという事です。これこそ「四つのテスト」であり、究極の職業奉仕ではないでしょうか？

◆会員スピーチ 野地利雄 会員

「私のロータリー感」

「なぜ、私は今ロータリアンであるのか（ロータリーの魅力）」についての卓話を依頼されましたが、ロータリーに対する実感を述べることにより、私のロータリーとの関わり合い方を知って頂けると思います。

まず私は、この福島南RCに入会して24年目に入りました。今までよく続いたなど、良い事、悪い事を思い出しとても感慨深い思いです。

R I 2 5 3 0 地区の県北第一分区の当クラブに所属し、幹事、35代会長、大橋ガバナーの地区副幹事、地区委員及び委員長、そしてガバナー補佐と、クラブの方々に助けられ、何とかクリアーしてきました。個人的には、ガバナー賞、RI会長賞を頂き、身に余る光栄でした。ロータリー活動にのめり込み、仕事がおろそかになったともあり、お客様より大変なお叱りを受けたこともありました。自分自身の段取りの悪さが原因だと思います。

それでもRCに魅力を感じ惹きつけられ、24年が経ちました。なぜ、ここまで惹きつけられたのでしょうか。思い返しますと、今と比べて入会当時のクラブの雰囲気、活力、行動が全て異なり、とても敷居の高いものでした。入会時にはクラブ内の保証人が2人必要で、例会は、新会員にとっては神々しく身の縮むものでした。特に新会員の教育と称して「いじめ」的な言動も多々あり、口には出しませんでした。私は大変、抵抗しました。

異例ですが4年目でクラブ幹事を引き受け、13名の新会員に入会していただきました。当時、会長の安齋常三郎さん（安齋常克さんのお父さん）には、クラブ外でも大変お世話になっており、「誰がやらなくても、俺はやってやる」という気構えで安齋会長を支えました。その事があとで大変なロータリーの「財産」となりました。当時の理事会には、イエスマンは居なくて、何事も60%達成を目標に挑みました。

それから色々な出来事があり、ロータリアンの友人も多くなり、例会もソフトムード、「多様性」「親睦ありき」の夜間例会となってみました。何かあると、女性会員も含めて、15名から20名で三次、四次会まで、はしごして歌を歌い、また小旅行をし、たまにはバッジ



を外し街を歩きました。

楽しい時間を過ごせるので恒例の会となり、「その時会長は、口を出さず、出すのはお金だ」と先輩から言われ、役職の立場としては、多少多めに出したものです。

話が脱線してしまいましたが、纏めますと、

1. ロータリーとは、楽しい集まりと絆を育てていく事であります。周りの人々と交わることにより自分の仕事上のことや社会情勢について知り、クラブ運営、引いては自分の仕事も上手くいくのではないかと思います。「多くの知り合いをつくり、奉仕の機会とする」ということです。
2. ロータリーのバッジの偉大さの実感です。

青森の地区大会の際には、電車のなかでロータリーのバッジを見て、大阪のロータリアンに話しかけられ、楽しい電車の旅となりました。

また、仕事についても、ロータリーに所属しているということで信頼され、仕事を受注したこともありました。本意ではない利用者も中にはおりますけどね。

バッジを付けロータリー活動していると皆さんが寄ってきて声を掛けてくださいます。色々と在りますが、たかが小さなバッジではありますが、それ以上このバッジは世界の人々共通のものであります。誇りを持ち大切にしましょう。

常にロータリーを表すのはバッジです！でも「バッジは見ています。」

ロータリーの優先項目は、

- ①クラブサポート強化
- ②人道的奉仕の重点化と増加
- ③公共イメージと認知度の強化

と言われております。その年度毎のガバナーの考えで、目標と地区の方針が変わり、その都度おぼえるのに大変ですが、出来る限り実行したいものです。

最後にお金の話になりますが、地区資金が足りないと言っている会員も、ガバナーもいますけれど、ロータリーの例会はコーヒー一杯でも成立します。食事など二の次です。私は、先輩の田中善六パストガバナーに、ロータリーの在り方を直接学びましたが、残念なことです。今つくづく、立派なリーダーがいればと思う時があります。やはりクラブ奉仕の計画性の問題だと思います。地区リーダーには、もう少し考えてもらえればと思います。ガバナー事務所の固定化が実現すれば、経費の部分含め色々変わってくるでしょう。

先日、あるパストガバナーより「ロータリーは永遠の友情です」と書いてあるカードとともに大変美味しい「魚の一夜干し」が送られてきました。約3年ぶりのお手紙で大変感動しました。さっそくお返事を出しましたが、長くやっていると色々良いことがあります。私も大変嬉しかったです。

皆さんには今後活躍する機会と場所が必ずあります。「知り合いを広める事により、奉仕の機会をより多くえる」、「国際理解と親善により世界平和を達成する」これがロータリアンを支えている言葉ではないかと思えます。バッジに込められた思いですね。(奉仕とは、ロータリーの優先事項の一つの手段であり、ロータリーとは、個人・個人の差はあるが、永遠の求める所は家族の平和、地域の平和、世界の平和です。)

◆会員スピーチ 紺野仁昭 会員

「私の仕事」

福島南ロータリークラブに入会したのは平成6年です。それまでは仕事だけの人生でしたので、奉仕とは全く無縁の生活でした。入会当初は右も左もわからずただ先輩方についていっただけでしたが、だんだんと奉仕の意味と重要性和楽しさに引き込まれました。入会していなかったら仕事しか知らない人生だったと思います。

私の仕事はみなさんご存じの通り造園業です。入社したての若かりし頃、先輩社員から「樹木は300～400種類を覚えろ」といわれました。昔は「職人の仕事は見ても覚えろ、技術とは教わるものではなく盗むものだ」の時代ですから教えてもらうより実践が先。樹木を支える二脚鳥居支柱を設置して、先輩の厳しいチェックが入り、やり直しをさせられたこともあります。公共事業の道路樹木植栽の写真撮りでは一般の通行している車の運転手に邪魔だと怒鳴られたこともあります。しかし、人生に無駄はないとはよく言ったもので、後々それらが活かされることになります。

それから程なくして貸植木業を行っていた福華園を任せられ、しばらくの間は貸植木でお客様を回るようになります。ある程度従業員も抱え、営業・交換作業・経理事務とすべてこなしながらの業務でした。

ホテルなどの大きな建物は準備室ができてから実際に稼働するまで一年以上かかります。その間ずっと準備室に通って貸植木のお仕事を頂くわけです。その代わり受注したときは達成感が大きかったのを覚えています。建設会社も同様です。担当者に「名刺はもういらぬよ、顔も名前も覚えたから」と笑われるくらい通い続けました。そのうちに樹木管理や緑地管理の依頼を受けるようになり、次第に庭園工事や外構工事へと展開していきました。今は造園業として庭園設計から施工、樹木剪定などの管理、そのほか貸植木はもちろんのこと、最近では「観葉植物専門店グリーンフィール」と「うつわの店花梨」を店舗として行ってお



ります。

造園の仕事の魅力は何といっても自分が手掛けた庭が形になり、年数を経過するごとに味わいが出てきてお客様にずっと喜んでいただけることです。木に触れ、土に触れ、自然の中で仕事ができることは、とても幸せなことだと思っています。

庭づくりはお客様の希望を伺い、現場を見てイメージを膨らませ、コンセプトを決めます。それから実際に構築できるよう図面に起こしていきます。和風建築、洋風建築など建物のイメージにより、樹木や植物、門扉・塀やフェンスなどを選んでいきます。植物は日当たりや風当たりなども考えなければなりませんし、お客様の好みもあります。お客様の希望を叶えつつ、お客様にとって最高の庭づくりを目指して設計します。

実際に施工が始まると今度は現場の技術者の腕の見せ所になります。樹木や植物などは自然のものですからカタログや写真通りなんてわけにはいきません。ひとつひとつ形を見ながら植え付けをしていきます。フェンスなどは規格が決まっていますので、現場加工が必要になりますので、丁寧に加工しながら作り上げていきます。大きいことを言えば、街の景観は自分たちが造るという気持ちでいます。

設計するのも実際に施工するのも設計者や技術者の優れた色彩感覚、豊かな表現力、丁寧な施工能力が必要ですので、社員全員が美意識を持ち、知識や技術を日々磨く努力をしていくことで活躍できると思っています、社員研修でも常に自己研鑽を積むよう指導しています。

今は自動車社会の中で駐車場が優先され、樹木や植物を植える面積が減っているのが実情ですが、造園家としては、家に帰った時、あるいは休みの日に、庭を眺めながら四季を感じたり、自然の中に身を置いて心を癒したりそんな庭をぜひ作ってほしいと思います。

観葉植物専門店については、もともと貸植木で観葉植物を扱っていましたが、その延長で販売を始めました。コロナ過でおうち時間が多くなり、観葉植物や多肉植物が流行っているようです。福島ではうちの店にしかないような植物を置くよう心がけています。

うつわの店花梨については、私の趣味が珈琲を飲むことなのですが、コーヒーカップなどの陶器にも興味があり、趣味が高じて店を出すことにしたものです。信楽焼・美濃焼などの陶器や会津本郷焼の陶芸家さんや福島市荒井の陶芸家さんの作品など福島の窯元さんの作品も多くあります。それを眺めてはにやにやしている毎日です。

造園業、貸植木、観葉植物販売、うつわの店

どれをとっても私の好きな事ばかりで、好きなことを仕事にできるというのは幸せなことかもしれません。そしてそれをベースにロータリークラブの活動に参加できるのだからもう言うことなしです。

これからも、体が許す限り頑張っていこうと思います。



◆次回例会 第22回 2022.5.11

- ・誕生祝い
- ・ロータリーの友読みどころ
- ・米山奨学金授与
- ・会員スピーチ 24 (川島利文会員：職業奉仕について)
- ・会員スピーチ 25 (八島隆志会員：私の仕事内容について)