

第 9 回例会

2022. 9. 14

会員 68 名中 39 名出席 57.35%

修正 48 人 70.59%

メイクアップ 9 名

福島南ロータリークラブ 会長 渡邊 正義

今年度スローガン 【 インスパイヤ 】

◆来訪者紹介と会長挨拶 渡邊 正義 会長



皆様こんにちは、今日は全会員セミナーという事でお集まりいただきまして有難うございます。本日は第 2530 地区研修委員会委員長の石黒パストガバナーの貴重なお話が御座います、よく聞いて参考にさせて頂ければと思います。セミナー、例会と長時間になりますが宜しくお願い致します。今年度こそはコロナが収束し、今までやれなかった夜間例会を積極的実施しようと思っておりましたが、8月の夜間例会そして今回の新会員歓迎会と続けて駄目になりました、残念でなりません。新会員との親睦は必要不可欠と思っており是非実施するべく努力してまいりたいと思います。本年度の地区のスローガンは情熱、行動、感動、共有です。私たちは時として日々の生活につかれ情熱を失い感動も失われがちで、常に心を新鮮に保ち何事にも情熱をもって当たることが大切ではないでしょうか。来週はインターアクトクラブの例会が当会場であります。クラブからは8名の方の出席が御座います、若い方の意見を聞く良い機会です宜しくお願いします。又今月はスポGOMI大会、来月は猪苗代水草清掃、大声杯と行事が目白押しです、都合のつく方は是非参加をお願いします。これで会長挨拶を終わります。

◆全会員セミナー開催挨拶及び講師紹介 ロータリー情報教育委員会 廣澤俊樹委員長



- ・今日はロータリー情報教育委員会主催、県北第一分区ガバナー補佐箭内一典様を講師にお迎えし 16時から新会員の皆様を含め 20名でオリエンテーションを開催致しました。
- ・これからは全会員セミナー、前々回の第 2530 地区ガバナーであられた地区研修委員会委員長の石黒秀司様にお願いする事に致します。



今日は大切な友人の廣澤俊樹さんからご依頼を頂きまして、福島南ロータリークラブは県北第一分区のみならず第2530地区のリーダークラブとして頑張られているクラブなので、うれしい気持ちと感謝の気持ちと多少の緊張を感じながらお邪魔させていただいております。閉会1分前まで時間を頂戴しておりますので、自称NHKのアナウンサーですので時間ピッタリでお話しを進めさせていただきます。

ガバナーを終えてから、自分がこうなりたいという目標を立てまして、さすがにもう出ないところまで考え105個になりました。105個を全て達成するには長生きしないと達成できないと思い、今まで不摂生してきましたがそれからは毎朝4時半に起き約50分近所を散歩し、戻りまして1時間の本を読んでから出社することをルーティンワークとしています。出社してからまたいろんな本を読んでおりまして、毎日読むには「バッジは見ています」が非常に適しています。雑誌で特集を組まれていた「1日1話365人の仕事の教科書」、2番目に書いてありますが「会社が予測する30日の言葉」があり、実はロータリーの友にもでていました。今年度、成田RCで会長を務めた平山建設、平山秀樹さんが家訓や会社経営に関する重いがかかれています。その内容を少しご紹介させていただきます。

いろんなことに挑戦した時に通常であれば反省するのは失敗したときだと思いますが、平山さんは成功したときこそ、なぜ成功できたのか、より成功する確率を上げるためにはどうしたらいいか、謙虚な目、素直な目で自分の成功を見直し反省をしているようです。朝のモチベーションを上げるためには最適な本だと思っております。又、「バッジは見ています」は繰り返し読むことで遠赤外線のようにやんわりとじっくりと体の中に浸透していく感覚があります。その中から今日は福島南RCの設立に関わるお話です。生物の中で人間と生まれる可能性を釈迦さまが仰ったそうです。掌(たなごころ)の上にガンジス川の砂を乗せ、ガンジス川流域全ての川砂の中で掌の上にある砂よりも確率が低いそうであります。ですので人間として生まれ同じ地域同じ時間でロータリークラブに入会して多くの仲間と接点を持つのはまさに奇跡中の奇跡だと思います。またこういったクラブに所属する喜びであったり矜持であったりするものを体いっばいに表現しながら真剣に1日1日を生きていかなければ



いけないのかなと思います。歴史というものは人伝えに伝えわることで少しずつ変わっていってしまいます。でもこのように記録を残しておく大切さをしっかりと感じる事ができます。実はタイトルになっているところの「バッジは見ています」と同じような内容を村田省蔵さんの文章の中に見ることができました。バッジをつける必要はむしろ例会以外、未知のロータリアンと出会って何の違和感もなく何ら危機の念もなくして旧知のごとく語り合うことができ、自分がロータリアンであることの幸福をしみじみと感ずることができる。しかし通常考えられる意味合いのほかに大きな意味を持たせたいとおっしゃっています。村田さんが東北本線に乗って食堂車で食事を取っている時に係のボーイが「あなた様はどちらのロータリークラブさんですか」と聞いてきたそうです。「なぜ君は私がロータリアンであることが分かったのか」と聞いたそうです。以前勤めていたところでバッジを見た時があったので分かりましたとの返事でした。その時村田省蔵さんは、自分はいままでロータリアンらしからぬ行動をとっていなかったかと反省したそうです。このロータリーのバッジをつけている以上は積極的に奉仕の行動をとらないと、少なくともロータリアンらしからぬ行動はできない。だからいつもいつもバッジをつけていると書いています。「バッジは見ています」ではバッジの着用により自分を戒めてることになっている。すなわち自分自身の思考、行動を律する為にもバッジをつけている。バッジは極めて重要な役割を果たしている。という文章がありました。私のクラブ

いけなくはないかなと思います。歴史というものは人伝えに伝えわることで少しずつ変わっていってしまいます。でもこのように記録を残しておく大切さをしっかりと感じる事ができます。実はタイトルになっているところの「バッジは見ています」と同じような内容を村田省蔵さんの文章の中に見ることができました。バッジをつける必要はむしろ例会以外、未知のロータリアンと出会って何の違和感もなく何ら危機の念もなくして旧知のごとく語り合うことができ、自分がロータリアンであることの幸福をしみじみと感ずることができる。しかし通常考えられる意味合いのほかに大きな意味を持たせたいとおっしゃっています。村田さんが東北本線に乗って食堂車で食事を取っている時に係のボーイが「あなた様はどちらのロータリークラブさんですか」と聞いてきたそうです。「なぜ君は私がロータリアンであることが分かったのか」と聞いたそうです。以前勤めていたところでバッジを見た時があったので分かりましたとの返事でした。その時村田省蔵さんは、自分はいままでロータリアンらしからぬ行動をとっていなかったかと反省したそうです。このロータリーのバッジをつけている以上は積極的に奉仕の行動をとらないと、少なくともロータリアンらしからぬ行動はできない。だからいつもいつもバッジをつけていると書いています。「バッジは見ています」ではバッジの着用により自分を戒めてることになっている。すなわち自分自身の思考、行動を律する為にもバッジをつけている。バッジは極めて重要な役割を果たしている。という文章がありました。私のクラブ

の先輩方も日曜日にジャケットを着るときには必ずバッジをつけています。皆さんどうですか？バッジ付けていますか？昔のロータリアンのその誇り矜持というのはいかばかりだったのかと改めて思います。いま公共イメージ向上とかやっていますがどちらかというと奉仕事業のPRに軸足が行っていますが、いつもいつもこのバッジをつけて自分を律してロータリアンらしき行動をしている方があんな立派な行動をしていて、私もあのような方になりたい、と思われる方がロータリーの公共イメージの向上につながるような気がしてなりません。

1905年にロータリークラブができました。そして四半世紀にわたりロータリーの魅力「規則的例会出席の原則」「発想の交換機能」というものが確立されましたが、なかなか行われていないという部分があるのではないかという気がしております、ロータークラブの本格的な復活を目指すためにはやはりこの部分に触っていかなくてはならないと思います。立派なロータリアンになって立派な人間になって、そんな風に思うことによってやはり大きな目標、いくつかの目標を持つことによってチャンスに気が付いていくことがあるようにおもっています。気が付いても行動を起こさないと非常に多いのではないのでしょうか。小さなチャンスというのは毎日訪れ中くらいのチャンスは月に1回くらい訪れるそうです。とにかくチャンスは訪れているという事です。意識してすぐ行動しないと成果につながっていきません。感じただけで行動に移していなければ感じていないのと同じだということです。

実は私、あるセミナーに参加して会社を1つ作りしました。これからの商売はインターネットを介した仕事主流になってきます。私の本業は総合衣料の卸商社で、小売店さんの営業実績によるところが非常に大きく直販に取組みたいとずっと思っていました。その様な時にインターネット通販の話聞いたのでやりたいと思ったわけです。25年も前の話です。当時はワープロくらいしか触ったことがありませんでした。その頃はヤフーやアマゾンもまだまだメジャーではなく、どちらかと言うと個人商店が自社サイトで頑張っている状況でした。半年後にはホームページを立ち上げて手に取らないと売れないと思っていた羽毛布団が1日で50枚売り上げを上げ、月に1,500枚売り上げを上げるようになりました。そんなに成功するのなら話をしたいとの要望があり50人くらいの前で話しました。最初のセミナーでは30人くらいの中で行動を起したのが私だけ、私が50人くらいの前で話をしました時も、ほとんどの人が行動をおこさず、1人だけ大手企業と取引が始まったと言う人がいました。

RCの類希なる魅力

創立当時と言われていた「一業種一名」に加えて

「規則的例会出席の原則」

「発想の交換機能」

今こそ、この魅力の実践で
ロータリーの復活を！！



南RCの皆様は、素晴らしい、幸せな環境

- ◆佐藤 信さんの
- ・「ロータリーにおける私のあしあと」
- ・「ロータリー事始」
- ・「新会員のためのロータリーの歴史」
読んで、真似ていますか？
- ◆「バッチは見ている」は、今、どうなっているのでしょうか？お読みになっていますか？
- ◆大橋PGのような立派なロータリアン、立派な方がすぐそばにお出でです。「発想の交換」していますか？



福島南ロータリーの皆様は本当に素晴らしい環境にあります。佐藤信さんの「ロータリーにおける私のあしあと」「ロータリー事始め」、「新会員のためのロータリーの歴史」などいつでも読めます。非常に勉強された方でロータリーが大好きだと言う事が文章に感じられる部分もありますので、自分の為にも読んでいます。そして大橋パストガバナーを含め立派なロータリアンがいらっしゃるの敷居が高いと感じられるかもしれませんが、同じバッチをつけて同じクラブに所属していることで奉仕の理想の話や、会社経営に対する話を積極的に行うことで大きな学びを得ることが出来ると思っています。

四つのテストを実践した人のお話をさせていただきます。

カーネル・サンダースさんもロータリアンでした。5歳の時にお父さんを亡くし10歳のときに家計を支える為に仕事を付きました。その時、母親から受けた言葉は「これからお前は我が家を背負って立つ一家の主になるだから首になって帰ってくるのはいかがなものか」と言われたそうです。その言葉を受

・ロータリークラブで別の重要な考えに出会う！
「四つのテスト」

- ・すべてのチェックリストが「イエス」ならばビジネスとして実行する価値がある。と判断。
- ・以後、カーネルは新しいビジネスを始める際「四つのテスト」でその価値を検証するようにした。



け10歳の子供が「できる事はすべてやれ」「やるなら最善を尽くせ」を心に誓ったそうです。その後死後を転々と、誓った言葉を実行に移し立派なロータリアンになったそうです。仕事が上手く行き事業を大きくしていきましたが、高速道路のルートが変更により全ての事業を失うことになりました。しかしフライドチキンを売るのは無くレシピを販売、フランチャイズビジネスで大成功を収めました。そのビジネスを始めるときも四つのテストを使ったと言われていました。

日本にもいるはずと思い調べたところハードオフコーポレーションの山本善政会長も活用していたようです。40歳のときに新発田ロータリークラブに入会し、もっとも影響を受け感動し自問自答したのが四つのテストと仰っています。そして究極のローコスト経営をするハードオフコーポレーションの経営理念に独自の四つのテストを取り込んでいます。

ガバナー公式訪問で会津若松分区分を訪問しこの話をしたところ、山本会長を講演会にお招きしたいと言われました。その後いろいろな人をかいして山本会長より承諾をもらいました。やはり強く強く望んでいると必然と道は開けると思いました。10月29日(土)職業奉仕セミナーが郡山市のユラックス熱海で開催されます。そこで山本善政さんの公演会が聞けることになりました。

今、ロータリーを取り巻く環境が非常に厳しくなっています。人口が減っていることもあります。人口が他県に流出、会社の本社機能の移転も増えています。それもロータリアンの減少にもつながっている。

ロータリークラブの類まれなる魅力である規則的例会出席の原則と発想の交換機能を充分発揮させ、ロータリーを復活させようではありませんか。ロータリークラブはこの社会に必要なんでしょうか。正に人づくりロータリーで人間を磨く素晴らしい人間を作りあげ、事業を向上、業界を向上させ、さらに社会を向上させていくならば必要なんです。必要であるロータリークラブは大きくさせなくてはなりません。このままではいけません。一歩踏み出さなければなりません。やらずして出来ないではなく、やっただめだったら、なんでだめだったのか、成功したらもっと良く成功する方法をみんなで考えましょう。

2年前にガバナーをさせて頂いて率直な感想は「井の中の蛙大海を知る」でした。視点はより高く、視点はより広く思いはより深く、自分を変えることが出来た1年だったと思います。廣澤ガバナー補佐始め、補佐を支えた林さん、地区代表の会員の皆さんに心から御礼を申し上げたいと重います。

最後、菜根譚の一節をご紹介します。

「衰颯の景象は、即ち、盛満の中にあり。発生 of 機緘は、即ち零落の内にあり。」
衰える兆しは、最も盛りの時にある。そして、葉が落ち尽くして何もかも無くなったように見えても、新たに芽生えは、その時もうその時既にある。
お先真っ暗ではなくて芽はもう直ぐ信じ込んでいきたいという事です。

「やらなかったのか? できなかったのか?」

孫正義さんが仰るように脳みそがちぎれるくらい、脳みそが汗かくくらいやる方法を考えましょう。自分で知恵が湧かないときは多くの方々の知恵を借りながら、ロータリークラブへの所属の喜びと矜持をもちながら共にスクラムを組んで頑張っって前進して参りたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

◆全会員セミナー講師へのお礼 渡邊 正義会長

渡邊会長よりお礼の言葉と謝礼が手渡されました。

「副幹事、そして、幹事の仕事が入らなかったら、あの危機を乗り越えるのは無理だった。ですから、今はロータリーを諦めて本当に良かった。ロータリーから得るものが随分ありました。」

経営理念(四つのテスト)

- ①社会のためになるか
 - ②お客様のためになるか
 - ③社員のためになるか
 - ④会社のためになるか
- 優先順位 ①→②→③→④
○4条件をすべて満たしているか

「究極のローコスト経営」

皆木 和義 (ダイヤモンド社)



菜根譚の一節

「衰颯の景象は、即ち、盛満の中にあり。発生 of 機緘は、即ち零落の内にあり。」

・衰える兆しは、最も盛りの時にある。そして、葉が落ち尽くして何もかも無くなったように見えても、新たな芽生えは、その時もう既にある。

・前をみて、共に歩みましょう!!



全会員セミナーの前に開催されました新会員オリエンテーションの会長挨拶を記載いたします。

◆新会員オリエンテーション 会長挨拶 渡邊 正義 会長

皆様こんにちは、先月で会長就任2か月が過ぎました、長かったですね。毎回失敗の連続です、後10か月あるわけですがゴールできます事やら心配になります。よく会長職を引受けたなど今更ながら後悔しています。今日は私も新会員の頃を思い出してみたいと思います。私が初めて入会したのは平成15年9月3日の日でした。その時の会長は竹内新一様でした。色々教えて頂きましたが中々身につきませんでした。そのときの幹事は今はない土湯温泉の観山荘という旅館の社長でした。あの頃はみんな若くて何事も一緒に行動していたことを思い出します、荒川でやったソフトボール大会、佐原の野球場でやった大会、みんなおそろいのジャージを着てやっていたね。5年の在籍中に業務の方が中々思うように行かなくなり突然の退会となりました、建設業の冬の時代と言われた頃です。しかし何年か過ぎますと無性にロータリーの仲間会いたいと思うようになりました。そのころ偶然に高橋勇雄さんとあるところで会いまして懐かしく昔を振り返っていたものでした。その後何人かの人にロータリーに再入会したらと誘われましたが不義理をして辞めたのに又入会なんて考えられませんでした。何がきっかけだったのか分かりませんが出戻りをしました。おかげさまで2011年の大震災の復興パブルに便乗して、我社の業績も良くなり再入会しました。色々お世話様でした。考えてみますと、あの頃の若さを皆さん失ってしまったかのようです。もう一度あの頃に帰って活動したいと切に思う今日この頃です。

◆新会員セミナーの風景

