

THE ROTARY CLUB OF CHOSHI

# 銚子ロータリークラブ会報

国際ロータリー第2790地区

創立 昭和32年3月23日  
RI承認 昭和32年4月15日  
会長 田中英子  
副会長 石毛 充  
幹事 高瀬 幸雄  
会計 常世田 祐一  
2020-2021年度 RI会長テーマ  
ロータリーは機会の扉を開く  
ROTARY OPENS OPPORTUNITIES  
RI会長 ホルガー・クナーク



例会日時 毎週水曜 12:30～  
例会場 銚子商工会館5階大会議室  
事務所 銚子市三軒町19-4  
銚子商工会館4階  
電話 0479-23-0750  
ファクス 0479-25-8789  
E-mail rotary@choshinet.or.jp  
UR <http://www.tcs-net.ne.jp/~crc/>

第3101号 (2020年11月4日発行)

## 今週のプログラム

「オンライン例会」

12:00～zoom 接続可

開会点鐘 (12:30)

国歌君が代斉唱

ロータリーソング奉仕の理想 四つのテスト唱和

会長挨拶

理事会報告

誕生・結婚・入会・創業記念日の祝福

幹事報告

ニコニコBOX紹介

米山奨学金交付

委員会報告

卓話なし

出席報告

閉会点鐘 (13:00)

## 前回例会報告 (10月28日)

点鐘:田中英子会長

ロータリーソング:四つのテスト

ビジター紹介:



旭ロータリークラブ 会長 飯嶋 六兵衛様

銚子東ロータリークラブ会長 石毛 園子様

銚子東ロータリークラブ 藤崎 一成様

(卓話)

## 会長挨拶

本日はいつもお世話になっております、旭ロータリークラブ会長 飯嶋六兵衛様、銚子東ロータリークラブ会長 石毛園子様、そして、同じく銚子東ロータリークラブ 藤崎一成様にお越し頂いております。皆様、どうぞごゆっくりお過ごし下さい。また、藤崎様には後程卓話をお願いしておりますので、どうぞよろしくお願い致します

10月25日(日)・26日(月)の両日、勝浦にて、「米山奨学生とカウンセラーによる視察研修」が行われました。当クラブから、大里米山記念奨学委員長、そして、米山記念奨学生のショーン君が参加致しました。コロナ禍でどこにも行けずにいる留学生たちにとって、楽しい時間を過ごせたのではないかと思います。大里米山記念奨学委員長、お疲れ様でした。

昨日より3回にわたり、次週のオンライン例会の開催に向けた ZOOM の接続試験が始まっております。銚子ロータリークラブといたしましては、オンライン例会はあくまでも不測の事態に備えてということで、副島例会運営委員長が中心というか、ほぼ一人で準備にあたっております。副島例会運営委員長は、勤務先が NTT ということで、お仕事で培ったスキルを遺憾なく発揮され、準備段階から会員の皆様への手厚いフォローをして頂き、本当にありがとうございます。来週は「オンライン例会」ではありますが、基本いつも通り例会場にお集まり頂き、オンラインを試すこともできますので、皆様どうぞよろしくお願い致します。

さて、コミュニケーション能力と言えば「上手な話し方」ばかりが目されがちですが、同じく重要なのが、人の話を「聞く」姿勢であると言われます。聞き上手な人は、良好な人間関係を築くのが上手



第2790地区  
ガバナー 漆原 慎子 (勝浦RC)

広報・会報委員会  
委員長 金島 弘  
副委員長 大岩 将道 委員 上総 泰茂

で、人の話によく耳を傾げるだけではなく、その人が話しやすいように受け答えができる、コミュニケーションスキルが高い人のことを指すようです。

聞き上手な人の特徴は、まず「相手に顔を向けて話を聞く」というのは基本で、やりすぎは逆効果ですが、「それでどうなったの?」「どんな感じだった?」といった適度な相槌は必要で、自分が聞く側の時は、常に話の主役は相手であることを意識してみる。「話を遮らない」というのはもちろんですが、途中になんらかの事情で話が途切れた際なども「さっき言っていた話だけど…」と聞いている側から話を戻すことができれば、相手も「ちゃんと話を聞いてくれているんだなあ。」と思うはずです。また相手からの質問に答えた後は、同じ質問を相手にも返すことで、「自分に興味を持ってくれているんだなあ。」という印象を与えることができます。

近頃日本では、お金を払って自分の話を聞いてもらう、すなわち、人の話をただ聞いてあげるだけという仕事があると聞いて、なんともやるせない気持ちになりました。コロナ禍になってわかったことは、日頃人付き合いを面倒だと思っている都会の人も、人に会わないのではなく、会えなくなった時、オンラインを使ってまで人とのコミュニケーションをとろうとしたということです。

コロナ禍において、例会以外で親睦を図ることはなかなか難しいことではありますが、時にはオンラインをツールとして親睦を図ることもこれからのニューノーマルなのかもしれません。東京のロータリークラブでは、未だにオンラインのみの例会を行っているところがあるようです。そう考えると、今、皆様とこうしてお会いできていることは、本当に幸せなことだと思います。「オンラインとはさみは使いよう」、再び例会が開けない事態になった時は、オンラインを活用することも選択肢の1つとしながら、これからも皆さんと直にお会いできる例会を楽しみに、そして、大切にしていきたいと思います。

## 幹事報告

1. ガバナーミニ・デジゲネットの決定について
2. 新年度 RLI 活動に関するお願い
3. 奉仕セミナー開催案内  
…ガバナー事務所
4. ロータリー情報研修会のご案内  
…第8グループガバナー補佐 大塚榮一様

## 会員の記念日

お誕生日おめでとうございます!

高橋 宏明会員 (10月27日)

結婚記念日 小田島國博会員 (10月27日)

入会記念日 宮内 清次会員 (10月26日)

## ニコニコBOX

◇ 銚子東 R C 藤崎一成様

本日は卓話にお招き頂きありがとうございます。

◇ 田中英子会長

先週は米山記念奨学生ラクマーリさんのボランティア精神に感動した高橋宏資会員をはじめとする会員有志の皆様のご寄付にとっても感動致しました。ラクマーリさんも大変喜んでおりました。皆様ありがとうございます。

◇ 金島 弘会員

藤崎様、本日は卓話にお越しいただきありがとうございます。

◇ 永澤信会員

先日のロータリーのゴルフコンペ、大先輩の伊藤さんと澤田さんとご一緒させていただき、メンバーにめぐまれ優勝しました。準優勝の寺内さんごめんなさい。

## 卓話

「私の職業奉仕 活動報告」

銚子東ロータリークラブ 藤崎 一成様



### 1. はじめに

本日は銚子の名士あい集います名門、銚子ロータリークラブ様での卓話の榮譽を賜りましたことまず厚く御礼を申し上げます。

また田中英子会長におかれましては、日本のロータリー100周年という大変アニバーサリーな年に、歴史と伝統ある銚子ロータリークラブ初の女性会長の大任をお務めになられておられますこと、尊敬の念で一杯でございます。

奇しくも、我がクラブにおきましても、石毛園子会長がクラブ初の女性会長ということで今年度活躍しています。千葉県東端の街は両クラブともに女性が輝いており喜ばしい限りです。

### 2. 利己と利他の調和

私はロータリークラブの職業奉仕という概念に魅せられております。ロータリアンが我が職業を通じて世に貢献する、そして、ただ職業に励むだけで

はなくロータリーの奉仕哲学である「利己と利他の調和」を実現する。この考え方が世に浸透していけば日本はもっと良い国になると思っております。例えば、店の商売繁盛ということを考えてみましょう。仮に私が小売店だったとして、櫻井謙二商店さんから大塚製薬のポカリスエットを仕入れたとして、それを私が一本1円で売り捌いたらどうでしょう。きっと大行列ができるに違いありません。しかし、そういった類の商売は一時的には繁盛するかもしれませんが、売り手の利益が無い以上長続きはしません。

やはり、物事にはそれぞれ適正利益があって、それを確保しつつ、お客様に最大限の満足感を味わって頂く。このあたりのさじ加減の工夫こそ「利己と利他の調和」を大事とするロータリーの奉仕理念の真骨頂だと思っております。

### 3. 良い利益と悪い利益

利益の追求それ自体は少しも悪いことではありません。自社に利益がないと従業員にも満足な給料を払えませんし、将来に向けての投資もできません。されば利益の最大化を求めるのは企業としては当然のこと。ただその利益が、お客の満足感を得た「良い利益」なのか、あるいはお客は満足していない「悪い利益」なのか、この二つに分類され、これには天地の差があるのではないのでしょうか。

例えば先程のポカリの例で言えば「これは特別なポカリで飲めばいかなる病も治癒します」と偽って、高齢者に一本1万円で売ったらどうでしょうか。短期的には莫大な利益が出るかもしれませんが、嘘が剥落した時にはたちまちに悪い噂が立ち私の店には誰も来なくなると思えます。これは「悪い利益」の典型です。

仕事で得た利益が「良い利益」なのか「悪い利益」なのかを4つのテスト等に照らして、見つめなおす機会。これもロータリーの職業奉仕理念の考え方の一つなのかなと思っております。

つまり、ロータリアンは利益の「大小」は勿論のこと、利益の「良し悪し」までも考えて行動することが大事なのではないのでしょうか。

### 4. 我が生業

さてここからは私自身の職業奉仕の活動報告をさせていただきます。

私の生業は「生命保険募集人」という職業です。業界では一社専属募集人と言われている職種で、大同生命に所属して保険営業を行っております。大同生命は主に中小企業のオーナー向けの保険を開発しておりますので自然、私のお客様は殆どが中小企業の経営者です。

私自身の仕事内容といえば極めてシンプルで、お客様に保険を販売し契約が成立したら報酬をもらうという極めて単純明快な仕事です。では、そんな立場の私がどうやったら職業奉仕が実践できるの

か。これを日々悩み続けた結果、私なりに導き出した答えは保険に藤崎ならではの付加価値をつけ「お前から入ってよかった」と感じてもらうことなのかなと思っております。

### 5. 藤崎ならではの付加価値

例えば東京方面にいきますとユニークな勉強会が多々あり、そこで得られる情報は有益なものが多いにあります。しかしそれを銚子在住の方が仕事を休んで参加するのは大変な負担です。こういった地理的ハンデもあってか銚子と東京との情報格差はかなりあると私は感じております。

そこで、そのハンデを少しでも埋めるため、私が積極的に勉強会に参加し、そこで得られた情報をお客様に応じてフィードバックしてあげるのです。たとえば、保険の商談のついでに、先日参加した勉強会で聞いた面白い話をお伝えする。そうすることで、藤崎と付き合っておけば、保険の話だけではなく、それ以外の面白い話も聞ける、こういった付加価値で他との差別化を図っております。

勉強会各種というのは、表向きで話されることも勉強にはなるのですが、本当のために成ることはオフレコの話、つまり、懇親会等の席で一对一で私に伝えてくれること、これは生の声であり最大の学びになり得ます。

### 6. 丸淳様を訪ねて

一例を挙げたいと思います。

房州でアスカグループを創業され一代で驚異的成長を成された丸淳様が倫理法人会にて講話をされる機会がありました。あまりに素晴らしい内容であったため、後日、館山までお伺いし、さらに突っ込んで成功の秘密をお聞きして参りました。

のっけから館山の超大豪邸に度肝をぬかれつつ食事を共にさせて頂いたのですが、私のほうから押しかけたにも関わらず、私には1円たりとも出させてもらえず申し訳なさでかえって身が縮んでしまいました。

丸社長は「私は家族に残すべきものはもう充分残しています。あとは死ぬまでに財産を全部使い切ることが目標です」とさらっと言われ驚きました。私はストレートに「ここまで成功した秘訣は一体何でしょうか?」とお尋ねしたところ丸社長は「自分がしたいことを心の底から願っているか。これに尽きる」と言われました。

そして「自分の目標を実現する為に、毎日実践することを決めて、それをリスト化すること」を示されました。

丸社長自身のチェックリストを見せて頂きましたが、そのチェック項目たるや朝起きる時間や、お酒の回数、血圧計測、人を褒めるなどがあり、決して奇をてらったものではなく基本的な項目が並んでおりました。

しかしその徹底ぶりは凄まじく、月末には、一ヶ月

のうちに何日実践できて、その達成率は何%なのか集計しているのです。

事実、一緒に食事に行ったに時も「いつも応対がいいね。さっき電話に出たのはあなた？」と話かけ、さりげなく店員さんをほめて「これで一つ〇が付く」と笑みを浮かべていました。ここまで成功してなお、チェックリストで自分を管理しているなんて、唸るしかありませんでした。

思うに天才とは誰でもできることを継続して続けられる人のことを言うのだと感じました。自分ではやっているつもりでも、実はまばらになっていたり、途中でやめてしまうことは数多い。ここが物事を成し遂げる人とそうでない人の大きな差なのだと感じました。

#### 7. 東北の復興支援事業に参加して

私はMDRT (Million Dollar Round Table) という生命保険販売に携わる人の中で一定の業績をあげた人が相互研鑽と社会貢献の為に集っている団体の会員になっております。

そのMDRTにおきまして、東北の復興支援運動として、会員が石巻の復興住宅に行き部屋の掃除をお手伝いしたり、地元の名産品をもちよって、被災者とお茶飲み会を開き、被災者の心を癒やすという取り組みが継続して行われております。

私も銚子名物イシガミさんのぬれ煎餅をもって、被災者のお話をいろいろ伺いました。「若い人と話が出来て楽しかった。こんなに笑うのは久しぶり」と言って頂き、かえってこちらが励まされることになりました。

津波で自宅が流されたある婦人は、大震災当日を振り返り「あの日、午前中になぜかパソコンが壊れ、それを修理に出すために家電量販店に出かけていた。その出先にいる時に大震災があった。もし自宅にいたら津波で流されていたかもしれない。パソコンが壊れてかえって良かった」と語ってくれました。まさに「禍福は糾える縄の如し」「人間万事塞翁が馬」を実感いたしました。

#### 8. 結びに

こうした私ならではの体験を保険営業の合間にお伝えし、皆様のご事業になんらかのエッセンスをお伝えできるよう尽力し、これからも職業奉仕にますます磨きをかけて参ります。ご清聴ありがとうございました。

### 委員会報告

#### 副島賢治例会運営委員長



次週 11/4 オンライン例会となります。

会議 ID を今週中にメールにてご案内致しますのでどうぞよろしくお願いいたします。

#### 山崎芳樹地域環境保全委員長



10/30(金)10:30～駅前花壇の花植えを実施致します。是非ご参加下さい。

#### 【出席報告】

会員総数 38名 出席計算 36名

出席 27名 欠席 9名

出席率 75.00%

欠席者：石毛君・木曾君・村田君・大里君

佐藤君・常世田君・鈴木君

富永君・高橋宏明君

#### 【M U】

10/30 駅前花植え (参加8名)

金島君・松本君・永澤君・大岩君・櫻井(公)君

田中君・山崎君・吉原君



悪天候の中お疲れ様でした。



#### 【ニコニコ】

ニコニコ BOX	¥19,000	計	¥243,500
スモールコイン	¥2,300	計	¥17,786
米山 BOX	¥—	計	¥19,291
希望の風	¥—	計	¥89,020

#### 次週(11月11日)プログラム

「ロータリー財団月間に因んで」

地区ロータリー財団委員会

奨学生・学友小委員会

委員長 富一美様(成田空港南 RC)

お弁当：京華苑(中華)