



会 長 函 師 義 孝
 副 会 長 石 田 喜 克
 幹 事 山 口 順 一
 例 会 日 毎 週 木 曜 日 12:30~
 例 会 場 ホ テ ル 泉 屋 2F
 事 務 所 宮 崎 県 児 湯 郡 高 鍋 町 大 字 北 高 鍋 1368-4
 ホ テ ル 泉 屋 内 TEL/FAX 0983-21-1636

第 1754 回 平成 24 年 9 月 13 日 プログラム

- | | |
|----------------------|-------------|
| 1. 点 鐘 | 7. BOX披露 |
| 2. ロータリーソング
我らの生業 | 8. 各委員会報告 |
| 3. ビジター・ゲスト紹介 | 9. 新会員卓話 |
| 4. 会長の時間 | 10. 新世代月間卓話 |
| 5. 幹事報告 | 11. 次週例会案内 |
| 6. 出席報告 | 12. 点 鐘 |

2730 地区ガバナー 山下 皓三

中部分区ガバナー補佐 池田 豊繁

2730 地区テーマ

夢・誇り・挑戦 (素晴らしいロータリーの再生)

高鍋ロータリークラブテーマ

「絆」 原点を見つめて一思いやりの心で

9月の月間テーマ

新世代のための月間

本日の例会案内 * 血圧測定
 * 新会員卓話—道北淳朗君
 * 新世代月間卓話—藤本範行君
 * 例会終了後プログラム委員会開催

次週例会案内 ; 9月20日 (1755回)

* 新会員卓話—野田俊一君
 * 100 万ドル

第 1753 回 例会内容

■会長の時間

会長 函師義孝君

皆さんこんにちは。
 一週間のご無沙汰でございます。



早いもので9月になりました。今月は、新世代のための月間です。新世代・ローターアクト委員会の皆さんよろしくお願ひ致します。

さて、今日は、ラルフ・コリンズさん (ロチェスターロータリークラブ) が、炉辺会議の中でいろんなニーズについて書かれていますので、集団の一員となるニーズについてお話しします。

ある人が、「バイソンと象だけがより強い群れを作る本能を持っている。」と皮肉ったが、ロータリアンはそれ以上である。分別のある人はいつも強い群を作る本能を持っている。それは、自己保存と食物と性に次ぐ四番目の本能として知られている。群を作る本能は、個人の行動が共同社会の全体の行動と調和していることを保証するものである。分別のある人は、仲間外れになるまいとして身内の者になろうとする。

どうしてだろうか？

何故なら、人間は根本的に一生を通じて人間のすべてを改善するために尽力しようと欲しているからである。皆さん今日もロータリーを楽しんで下さい。

■幹事報告

幹事 山口順一君

<文書案内>

- * 米山奨学会より 申告用領収書の申請について
- * 中部分区親睦ゴルフ会参加のお礼

<理事会報告>

1. 宮銀前のロータリー時計は 道路拡張のため撤去で承認。
2. 東児湯中学英語弁論大会へ盾寄贈は前年通りで承認。
3. 高鍋RC親善ゴルフコンペへ 15000 円の助成で承認。
4. 会長ノミニの件はパスト会長会にて協議で承認。



■出席報告

出席委員長 石井秀隣君

出席状況

会 員 数	48 名
出席会員数	41 名
ホーム出席率	87.23%
前々回修正出席率	82.61%



♪月月初めのセレモニー♪

お誕生日おめでとう！ 桑野君・平山君・田中君・関君



結婚記念日おめでとう！



日高君・福岡君



喜寿お祝い 関君

■BOX披露

親睦活動委員 池部文仁君

<ニコニコ・財団・米山BOX>

図師義孝君 緒方郁男君をお迎えして。来週の入会式が楽しみです。

山口順一君 緒方郁男君をお迎えして。楽しんで下さい。

平山英俊君 本日のゲスト、緒方君を歓迎します。

石田喜克君 緒方郁男さんをお迎えして。おめでとうございます。

関 正夫君 誕生祝いのお礼として。喜寿祝いも兼ねて。

田中春敏君 誕生お祝いありがとうございます。

桑野倫夫 誕生祝いのお礼として。

黒木敏之君 「へたっぴんの美学」お買い上げありがとうございます。

坂田師通君 入会させて頂いて1年になりました。楽しく過ごさせていただいております。図師会長今後ともご指導の程よろしくをお願いします。

■委員会報告

空きの短時間ですが、インターネットをご利用の皆様様に新サービスを紹介した。

次週、パンフレットを用意したい。

広報委員長 日高 茂君



本日のゲスト



緒方郁男様

☆会員卓話

森本直樹君



私も5月に入会させて頂きもう5カ月目に入りました。振り返るとあつという間でした。今回、このような場を設けて頂き、正直何を話せばよいのか分からず、木浦君に何を話したのか尋ねると、コメに関する話をしたという事なので、自分の職業について話せばいいのかと思いき、生命保険の話などをしようと思いましたが、そんな話は面白くないと思いましたが、今回はまだまだ話をしていない先輩方も沢山いらっしゃいますので自己紹介も兼ねて、今の仕事に至るまでの話をさせて頂きたいと思います。

私はここ高鍋で、父と母が頑張った結果産声を上げる事が出来ました。どこで頑張ったかは知りません。それから、聖母幼稚園、西小学校、西中学校へとすすみました。小中学校は両親にかなり厳しく育てられた思い出があります。その後何も理由もなく高鍋高校にすすみましたが厳しく育てられた結果高校では斜めにすすみ卒業はしましたが、見事親の期待はうらざり、大学は受験すらしませんでした。しかし、親はわが子がかわいいもので、色々説得し東京の臨床検査技師の学校へ何とか進学させてくれました。皆さんお分かりだと思いますが今ここで話をしているという事は、もちろん卒業はしておりません。卒業していれば今頃きれいな看護師さんか女医さんと結婚していると思います。失礼しました。うちの妻もきれいな看護師さんでした。その学校は半年で卒業し、サンパレスに編入をしていました。東京での学校での話ですが、朝から夕方まで学校、夜は学生社員として居酒屋でほぼ毎日働き仕送りは一切なしでやっていた今考えてみれば貴重な体験でした。

今でも覚えています、学校を退学した時、当時の居酒屋の本部の方はまたいずれ学校行くのであれば働いとけばいいよ。という意見に対し、私の居酒屋の店長は、お前は学校やめたのなら学生じゃないから学生社員ではないから雇えないねと言われ、当時は店長の意見を非難していました。しかし、店長は優しさで厳しい言葉を言ってくれ本当に自分の事を考えてくれていたのだと時間がたち分かりました。十年くらいして東京に行く機会がありお礼を言おうと当時働いていた居酒屋に行きましたが、もうそこには在籍しておらず従業員すらその店長の事を知らなかった事があり、さみしく感じたのを覚えています。宮崎に戻り1年間パチンコばかりしていましたので、さすがの私もそろそろ働かないとこのままでは前に進めないと考え就職活動をしました。しかし、残念ながらバブルがはじけたばかりで中々就職先が見つからず、結局父親のついでで杉田塗料店、現スギタにホンダロック

の専属の塗料配達として入社しました。そこでの仕事は力仕事メインであったため、この仕事は自分には向いていないここでは上に上がれないと思いました。仕事は向いていませんでしたが、ここでは私の仕事の基本を学んだと思います。ここの上司によく言われた事は、同じ仕事をやるのなら楽しくできるように考えて動き効率をあげることと、人が嫌がる事はすすんでだまってしまう事でした。一度目の転職でした。

その時思い出したのが、高校卒業の時に担任の先生に書いた寄せ書きでした。内容は今でもはっきり覚えています。当時努力をしないくせに、負けず嫌いの私は何も根拠もないのに、大卒には負けませんと書いていました。ない頭を絞り学歴が関係ない仕事は何かと考え、営業しかないと考えました。当時トヨタ車が好きだったため、今は亡き、西都の渡辺自動車商会の社長に相談のってもらいトヨタカローラを紹介して頂き無事入社する事が出来ました。その時私は21で、営業の右も左も分からずとりあえず3か月頑張ろう、3か月乗り越えたら3年。3年で決断しようと考えやれるだけやりました。案外何も知らずに始めそのお陰かもしれませんが、きついという事を感じず楽しんで営業をしていました。3年たった時には、高鍋で1番になると決め、入社8年目にたくさんのお客さまに支えられ宮崎県で優秀スタッフ賞に選ばれた事が出来ました。ここまできたら県でトップをとれる。自分のやってきた事は間違いでないと信じ、11年目でトップになる事が出来ました。当時は1番になりたければ市場のある市内の店に行った方がいいと先輩方に言われましたが、いいお客様に恵まれたおかげでひとつの大きな目標が達成できました。そのおかげで2度メーカーの表彰式に行かせて頂きました。その表彰式が転機となり今に至ったような気がします。

当時まだ30前後だった私は、宮崎県の自動車の営業マンと他県の違いに明らかな違いがあることに気がつきました。うすうす気付いてはいましたが、案の定自分は井の中の蛙ということ認めなくてははいけませんでした。その頃からです。自分が、何のために営業という仕事をしているのかを考え始めたのは、自動車の営業は、確かに楽しい私には天職でした。しかし、カーライフのみしか正直アドバイスができません。おまけに一生車は乗れません。私もお客様が免許を返納し車を買取った事が何度もあります。正直悲しい気持ちでした。確かに乗れないので仕方ありませんがその後のアフターは、お互い気を使います。その時です。以前誘って頂いた何社かの生命保険会社の誘いを聞いてみようと思ったのは、正直生命保険が一番嫌いな職種でした。偏見もありました。話を聞くとコミッションの話しかしません。その時、唯一それ以外の話を聞かせてくれたのは今のソニー生命でした。当時自分を支えてくれたお客様を裏切るのではないかと悩んでいましたが、ソニー生命の方の答えは違っていました。この仕事は一生お客様をサポートできるし、どうして自動車会社でないとお客様をサポートできないの。ソニーはトータルをサポートするので、今まで通り

サポートすればいいよ。保険以外のことも、色々この会社は勉強するし日本中の優秀な方が色々教えてくれるし、まだ幅が広がるよ。といわれ、これだ、自分の仕事の理想は。カーライフプランナーから、ライフプランナーになればいいだけだと思いこの仕事に参画しました。これが、ソニー生命との出会いです。

しかし、まわりからみれば、生命保険会社にかわりはなくいつもうまくいくとは限らず、さすがの図太い私もへこむことも多々ありました。正直全国からみるとまだまだ宮崎支社のレベルは下の方です。

これから私のビジョンは、まずはライフプランニングで、高鍋町民の生活を安定させ経済を豊かにし、それを周りに広め宮崎県民の生活を安定させ経済を豊かにし少しでも世の中に貢献する事です。青臭いと思われるかもしれませんがしないよりはやった方がいいと思います。

これから職業奉仕を実行していくため、先輩方に色々教えて頂きたいと思いますのでご指導をお願いします。

最後になりますが会社の福利厚生で、ライフプランセミナーは無料でいたしますのでどうぞご利用ください。



.....
ロータリー情報委員会による新会員の研修会 (8/30)

