



# とっぱずれ



銚子東ロータリー・クラブ Weekly Bulletin NO. 1921



波に乗る玉をさずかる「大国主の尊」：出雲大社（島根県出雲市）  
提供：宮内宗一会員

第1921回 例会 平成23年8月23日

\*\*\*\*\*

- 点 鐘 … 木村 貞夫 会長
- ロータリーソング … それでこそロータリー
- 来訪ロータリアン紹介 … 親睦活動・家族委員会
- 会長挨拶 … 木村 貞夫 会長
- 御祝披露 … 木村 貞夫 会長
- 誕生祝 … 黒田 幸一 君(8月18日)
- 結婚記念日 … なし
- 入会記念日 … なし

幹事報告 … 黒田 幸一 幹事

ニコニコBOX … 親睦活動・家族委員会

卓 話

「会員増強および拡大月間に因んで」

増強・分類・選考委員会 狩野 勉 委員長

出席報告 … 出席・プログラム委員会

来週のプログラム(平成23年8月30日)

\*\*\*\*\*

卓 話

「R情報」

R情報委員会 網中 吉郎 委員長

お食事「大新」



こころの中を見つめよう 博愛を広げるために

2011~2012年度 RI 会長 カルヤン・バネルジー

(Kalyan Banerjee)

第 1920 回例会(平成 23 年 8 月 9 日)

## 会長挨拶

木村 貞夫

8月4日の銚子プラザホテルに於いて行われた R 情報委員会には、新入会員 6 名他、会員多数のご参加戴き有難うございました。

「生き延びる訓練」人間の才能の一つに、いやだと思ふとことを道楽にしてしまうという方法がある。重い荷物を背負って長い道りを歩くという仕事は、本来は悲惨な労働の範疇にあった。奴隷もそういう仕事をさせられたし、山の荷担ぎ人もそうであった。しかも昔は、重い荷物を簡単に運ぶ方法もなかった。馬車に積んだり、筏に載せたり、象を使ったりしても、なお細部では人間の力で持ち上げられなかった。しかし人間は、奴隷がさせられたような仕事をもまた、楽しみの種にするという才能を持っていた。登山とマラソンはその一つの典型である。今どき、自動車もトラックもケーブルカーもフォークリフトも、何でも使える時代に、何を好んで、重いものを担いで長い道を歩いて山に登ったり、飛脚さながらに長い道程を走ったりする必要がある。しかし人間は、辛い義務を、楽しい課題として変えることをしていたのである。

何事も楽しんでやれる人はすばらしい。家事もやってみれば楽しくおもしろい、と思える人もいる。不幸さえも、それを解決することを一つの目標というふうを受け止め、それを生の手応えとして受け止められる人もいる。その手の人が本当の生活の達人であり、生きた芸術家なのである。

## 幹事報告

- 1・ガバナー事務所より
    - ・2011-12 年度地区大会書類送付の件
    - ・夏季休暇のお知らせ 受領
  - 2・地区米山記念奨学会より
    - 米山記念奨学生とロータリアンの合同懇親会のご案内 受領
  - 3・例会変更のお知らせ
    - 佐原 RC より
    - 8/11(木) 点鐘 12:30 「佐原商工会議所」  
ガバナー公式訪問例会の為
    - 9/29(木)→9/25(日)「佐原中央公民館」  
情報研究会の為 受領
    - 波崎 RC より
    - 8/11(木) 休会 夜間合同委員会実施の為 受領
- ☆週報受領 鹿島臨海 RC 佐原香取 RC 旭 RC

## 卓話

「究極の商人を目指して」

藤崎 一成 会員

本日の卓話のタイトルであります「究極の商人」とは一体何なのか？それは私の職業が「営業」であることから、我が人生の目標のひとつとして「究極の商人を目指す」ということを志にさせて頂いており、そこで私の仕事に対する思いと、最近学んだこと、感銘を受けたことを少し語らせて頂きたいと思ひます。



### ◆保険セールスの世界

私は学校卒業後、食品問屋勤務を経て現在の大同生命の

門をたたきました。大同生命という会社は法人会さんや税理士協同組合さんと提携して企業保険を推進している会社であります。ここで保険セールスの世界について少々お話をさせていただきます。

営業職員がお客様に対して営業を行い、契約が成立したとします。すると契約を成立させた営業職員に対して保険会社が成功報酬という形で手数料等を支払います。そして営業職員はその支払われた手数料の中から、ガソリン代、贈答品、御中元、カレンダーなど営業経費を捻出し、残ったお金が営業職員の給与、つまり生活費になる…というシステムが主流であります。したがって税法上は個人事業主という形であり、私自身も青色申告を行っております。このようなシステムである以上、万一、まったくご契約が頂けなかった場合、保険会社からの手数料が支払われない訳ですから、業務上の経費はおろか、自らの給与もなくなり、生活が全く出来なくなってしまいます。このような厳しい業界であることから、高い離職率が特徴になっており、保険会社に入社して、五年後に同じ保険会社に継続して勤務している割合は実に 20%程度と言われております。

### ◆業績には大きな開き

ところがそのような厳しい業界でありながら、その個々の業績には大きな開きがあります。一例を挙げれば、某生命のある方が一年間で新たに契約した保険料の合計は実に 40 億円といわれております。すごい金額です。一般には保険契約は一年間で終わるものではなく、大半は解約するまで毎年保険料を払い続けることとなりますので、この方の場合、仮にこの 40 億円を十年間契約し続けたと仮定すれば、なんと 400 億円をたった一人で売り上げているのであります。しかも特別な商品を扱っているのかといえばそうではなく、一般の営業員と全く同じ商品を売っているのに、これ程の差が生じているのです。

私は同じ保険業界に身を置く者としてこの事を知った時、非常に衝撃を受けました。同じような商品を、同じような価格で誰もが売っているのに、なぜこれ程までに差がつくのか？同じ保険であっても売る人によってここまで売行きが違ってくるとこの事実。これ、すわなち「売っている人の人間性や魅力が業績を決する」ということ。そして保険営業というものは自分自身に磨きかける程、多くの契約を頂ける。そういう世界なのではないでしょうか？そこで私も自己研鑽に力を入れておりますが、そのような中で最近学ばせて頂いたこと、感銘を受けたことを今日は発表させて頂きたいと思ひます。

### ◆瀬戸雄三さんから学ぶ商売の秘訣

まずアサヒビールの元会長である瀬戸雄三さんから学ばせて頂いたことです。瀬戸さんが日経新聞の「私の履歴書」のコーナーに寄稿をしておられたことがあり、「モノをいかにして売るか。セールスするか。」ということについて非常に示唆に富んだエピソードが掲載されておりました。

瀬戸さんは社長として、何としてもアサヒビールを売りたいと真剣に考えていたようです。その瀬戸さんがトヨタの奥田社長に会った時、瀬戸さんはトヨタの奥田社長に「社長車はトヨタのセンチュリーですよ」と言ったそうです。更にアサヒにおける毎年のトヨタ車の購入実績を奥田さんに報告することにしたそうです。すると当然、トヨタの奥田さんとしては自社の車を買って欲しているのですから、うれしく思ったはずですが、この瀬戸さんに対して奥田さんはどう応えたかといひますと、トヨタの大きな宴会ではアサヒビールが出されるようになったそうです。アサヒがビールのトップシェアに輝いた時にも、トヨタからの記念品としてクリスタルの花瓶を贈呈したそうです。奥田さんはアサ

ヒビールの陰の応援者になっていたのです。

#### ◆相手への貢献ありき

私はこの記事を通して、社長自らトップセールスとして自社をアピールしていることに感動が込み上げ、奥田さんとの出会いを自社の商売のチャンスに変えてしまったことに尊敬の念が込み上げました。また同時に自社のビールを売りたいと思ったら、商品宣伝ばかりをするのではなく、相手の商売に貢献することで、相手の心を掴み、かえって自社のビジネスにつなげるという、この「まず相手への貢献ありき」が商売の秘訣なのではないか、と学ばせて頂いた次第であります。

#### ◆常識を打ち破る広告宣伝で売り上げアップ

また次のエピソードはアサヒビールが弱い地区での戦略です。長崎県はアサヒビールが弱い地域でありました。それはなぜかといえば、長崎には三菱重工の長崎造船所があり、長崎は三菱重工の城下町だったのです。そのようなことから長崎では麒麟ビールが圧倒的シェアを占めておりました。ご存知のとおり、麒麟麦酒は三菱系企業ですから、当然、三菱重工の城下町長崎においては麒麟ビールが圧倒的な強さをもっていたわけです。ところが、三菱重工の飯田会長はアサヒビールを愛飲しているというのです。三菱系企業のトップが麒麟を飲まずにアサヒを飲むとは一体いかなることでしょうか？これを聞いた瀬戸社長は三菱重工の飯田庸太郎会長に対し「アサヒをご愛飲頂きありがとうございます」とお礼を申し上げたそうです。すると飯田会長は「造船不況で熟練工の解雇も考えていた時、アサヒからビールタンクを受注して大いに助かった。だから私はアサヒを飲む。」というのです。実は意外なことに三菱重工がアサヒのビールタンクを作っていたのです。それを知った瀬戸社長は生産担当役員に三菱重工とどれだけの取引があるかを確認しました。すると、タンク 900 本、総額で 400 億円もの取引高があることがわかりました。以外と疎遠な仲ではなかったのです。

そこで瀬戸社長は奇抜なアイデアを出しました。「三菱重工のタンクがアサヒのスーパードライを作る」という広告を出したい。」という斬新なものです。しかしこのアイデアを三菱重工の担当者に提案したところ「ちょっと過激すぎる」ということで反対にありました。しかしそんなことでひるむ瀬戸社長ではありません。瀬戸社長は三菱重工の増田信行社長に直接かけあいました。すると増田社長は「うちの技術を宣伝してもらうのに反対する理由はありません」と賛成してくれたのです。そこで、担当者の反対を尻目にトップの決断で広告がでました。この広告によって三菱の城下町で麒麟一色だった長崎の人たちにもアサヒが親しまれるようになったとのこと。三菱重工側としても自らの技術の高さを広告でき、アサヒにとっては三菱とのコラボレーションを前面に出すことにより、エンドユーザーに親しみを与えることができる。まさに企業系列の枠を打ち破り、お互いにメリットのある広告を打ち出したのであります。

#### ◆二つのエピソードから学んだこと

この二つのエピソードを通じて、誰もが知るような大企業においても、人と人の繋がりで商売がなされているという側面もあるんだなあということを知りました。商売は損得がもちろん大切ですが、それと同じくらい、人と人の繋がりも大事なのだと感じ、私の仕事にも活かしていこうと感じたものであります。

#### ◆職責の重さ

さて、次は職責の重さについてであります。先の震災においては地震・津波により多くの方々が犠牲になられました。不幸にも命を落とされた方には心よりお悔やみを申し上げる次第で

あります。大震災があった三月、被災地の状況が續々報道され、涙を滲ませる毎日でありましたが、その中でもひと際涙が溢れ、同時に職業に携わる者として職責の重さということを学ばせて頂く記事がございました。

#### ◆命を賭けた防災無線・放送室から避難を叫び続ける

宮城県の南三陸町は 3・11 の巨大地震により 16m の津波に襲われました。この津波に襲われた防災対策庁舎の中で働いていたのが、危機管理課に勤務していた「遠藤美希さん」という 25 歳の若い女性です。この遠藤さんは地震発生直後、直ちに放送室に駆け込みました。そして「津波が来ています。早く逃げてください！」とマイクに向かって叫び続けました。しかし津波は容赦なく庁舎めがけて襲ってきます。そのような状況下でも、美希さんはマイクに向かって叫び続けました。「早く逃げてください！」と…。この美希さんの放送により命を救われた人は大勢いたようで、その中のある婦人は美希さんの放送の声を聞きながら、着の身着のまま高台を目指したそうです。このとっさの行動によりこの婦人は命を免れたそうですが、誠に残念なことに美希さんは津波に流されその尊い命を落としたのであります。



防災対策庁舎の屋上の写真  
(津波は屋上まで押し寄せてきた)



津波に襲われた後の庁舎

この美希さんの命かけた放送によりどれほど多くの人命が救われたのでしょうか。恐らくこの時の美希さんの思いは「何としても町民の命を守りたい。自分の声で多くの町民を津波から救うのだ」との使命感だったのではないではないのでしょうか？そしてもう一人、三浦毅さんもまた、最後まで持ち場を離れず、避難を叫び続け、残念なことに命を落とされたのであります。この両名の命を捨てての職責全うにより、実に南三陸町、町民 9,000 名の尊い命が救われたのであります。

#### ◆職業に携わるとは

私はこの報道に触れた時、涙の中にお二人に対する尊敬の念が込み上げ、同時に職業に携わるということの重みをずっしりと感じました。もし自身だったらこの状況下で職責を貫けるのか？職業とは一体何なのか？と自らに問いかけました。もとより人間は一人で生きていくことは出来ず、国家を作り社会を形成してそれぞれが相互扶助の関係をもって発展してきたわけでありますが、職業ということはその社会の中で自らが果たすべき役割なのではないかと考えるようになりました。すなわちそれぞれ職業に携わるということは社会の一部の責務を担わせて頂くということであり、それを全うすることが社会人としての使命なのではないか？と感じ、自らの仕事に対する姿勢を大きく改めさせられました。

#### ◆志高く

もちろん、私は「いち保険屋」であり、このお二人のように大きな仕事は出来ようはずありません。しかし、保険屋は保険屋として、私なりに一生懸命やらせて頂こう。そして社会の役に立たせて頂こうと、決意いたしました。かの松下幸之助さんは「産業報国」を社是の第一義に掲げられ、産業をもって祖国の繁栄に尽くすことこそが産業人の本懐であると述べておられ

ました。またトヨタの源流となった豊田佐吉さんもまた「産業報国の実を挙げべし」と言われております。かくみれば職業を以て社会に貢献することこそが商人としての務めであることを感じるものであり、先にあげたお二人の捨身の職責全うの姿をみて、私もまた自らの立場で職責を全うし、この日本国の役に立つ男になりたい、と志を新たにしました。

これからも自己の研鑽を重ね精進を重ねて参りますので、皆様、よろしく御指導、御鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。甚だお粗末ではございますが、本日の卓話に変えさせていただきます。ご清聴、ありがとうございました。

————ニココ————

**網中吉郎君**

8月4日に開催したR情報勉強会には、大勢の会員の皆様に出席して頂き、無事終わることができました。ご協力ありがとうございました。

**狩野勉君**

- ①8月4日のR情報勉強会に多数参加いただきありがとうございました。
- ②千葉科学大学では教員免許更新講習会を8月6日から8月10日までの5日間行っています。東総地区を中心に100名を超える多数の幼・小・中・高校の先生方に参加頂いています。

**澤田武男君・杉山正躬君**

皆様のご協力で、リトルリーグの第29回黒潮大会も無事終了しました。有難うございました。優勝は船橋リトルリーグでした。

**全日本リトルリーグ第29回黒潮選抜野球大会**

日時：平成23年8月7日（日）・10日（月）  
会場：銚子市桜井町公園少年野球場



始球式 石上明宏副会長



挨拶 黒田幸一幹事



**第37回関東近県中学生選抜野球大会助成金交付**

大会日時：平成23年8月20日（土）・21日（日）  
会場：銚子市立銚子高校 野球場



銚子市スポーツ振興課  
課長 加瀬 誠 氏

**前回の例会（8/9）報告**

点 鐘 木村 貞夫 会長

**出席報告**

会員総数	36名	出席規定除外数	9名
出席者	25名	出席率	69.44%
7月26日		確定出席率	88.24%

**来訪ロータリアン**

伊藤浩一君 桜井広和君 (8/16銚子RC)

欠席者 6名

**メイクアップ**

- 平野君 8/9八日市場RC)
- 片海君 佐藤君 山本(嘉)君 (8/10銚子RC)
- 澤田君 (8/17銚子RC)
- 平野君 (8/19G補佐会議)
- 黒田君 宮内(勝)君 (8/20国際奉仕セミナー)
- 木村君 網中君 石上君 石井君 狩野君 宮内(博)君
- 澤田君 杉山君 (8/20関東近県野球開会式)
- 網中君 石上君 石井君 狩野君 黒田君 澤井君
- 澤田君 (8/21関東近県野球閉会式)

スモールコインBOX	小計	¥ 2,300-
	<b>累計</b>	<b>¥ 14,005-</b>
ニココBOX	小計	¥ 13,000-
	<b>累計</b>	<b>¥100,000-</b>

銚子東ロータリー・クラブ

銚子市三軒町19番地の4 銚子商工会館内 TEL0479(23)0750 FAX0479(25)8789  
メール [c-higashirc@tcs-net.ne.jp](mailto:c-higashirc@tcs-net.ne.jp) URL <http://www.tcs-net.ne.jp/~rc>

例会日時及会場 毎週火曜日 12時30分点鐘 銚子商工会館5階大会議室  
会長 木村 貞夫 副会長 石上 明宏 幹事 黒田 幸一  
クラブ広報・会報委員会 石井 哲也・川津 光雄・杉浦 武  
表紙題字 網中喜一郎初代会長

R. I 第2790地区

**ほととぎす 銚子は国の とっばずれ**

**古帳庵**

江戸小網町の豪商鈴木金兵衛夫婦（古帳庵 古帳女）が銚子に遊んだときに詠んだもので、この碑は圓福（円福）寺に現存する。