

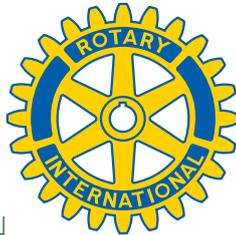
THE ROTARY CLUB OF CHOSHI

銚子ロータリークラブ会報

国際ロータリー第2790地区

設立 昭和32年3月23日
RI承認 昭和32年4月15日
会長 宮内 榮
副会長 信太 秀紀
幹事 宮内 秀章
会計 金子 芳則

2013-2014年度 RIテーマ
「ロータリーを实践しみんなに豊かな人生を」
ENGAGE ROTARY CHANGE LIVES
2013-2014 RI会長 ロンD.バートン



例会日時 毎週水曜 12:30～
例会場 銚子商工会館5F大会議室
事務所 銚子市三軒町19-4
銚子商工会館内
電話 0479-25-3111(会館)
0479-23-0750(専用)
FAX 0479-25-8789
E-mail rotary@choshinet.or.jp
URL http://www.tcs-net.ne.jp/~crc

第2801号(2014年4月9日発行)

今週のプログラム

「ロータリーの雑誌月間に因んで」

上総 泰茂 クラブ情報委員長

小田島 國博 会員

宮崎 裕光 会員

前回の例会報告(4月2日)

点鐘: 宮内 榮 会長

国歌斉唱

ロータリーソング: 奉仕の理想



会長挨拶



皆さん今日は、交換留学生候補の飯田佳奈さんようこそお出でいただきました。後ほど高瀬幸雄

青少年委員長より紹介と飯田佳奈さんの挨拶をよろしく御願いたします。

3月29日、ホテルザマンハッタンで行われたPETS(会長エレクト研修セミナー)に杉山俊明、信太秀紀、島田洋二郎の3名の会員が参加されました。3月30日は千葉県青少年女性会館にて、ローターアクト合同会議が行われ島田洋二郎、内田修心会員が参加されました。皆さんお疲れ様でした。特に島田洋二郎さんは連日の会議ご苦労様でした。昨今の頃は、私もPETS(会長エレクト研修セミナー)に参加しましたが、あれから慌ただしく時間が過ぎて、ついこの間のように思い出しております。今月は、ロータリーの雑誌月間です。雑誌の内容については、折に触れ上総泰茂クラブ情報委員長がご説明しております。本日は雑誌の重要性について少し話をさせていただきます。ロータリーの雑誌は1911年THE NATIONAL ROTARIANとして、初代RI事務総長のチェスリーR.ペリーによって創刊されました。後にTHE ROTARIANとして発行されています。この事は、全てのロータリークラブ又全てのロータリアンへメッセージ



第2790地区
ガバナー 関口徳雄(浦安RC)

会報委員
石毛 充、丸山泰典、堀米秀和、越川信一

を伝えコミュニケーションの手段としてその使命を果たし続け、ロータリーの情報を伝えています。又地域の雑誌(ROTARY DOWN UNDER)はRI理事会の承認で発行されるようになりました。世界で最初の地域雑誌は、1915年イギリス・アイルランドで、その後、1920年代にオーストラリアでROTARY DOWN UNDERの前身である地域雑誌が発行されました。このように地域雑誌は、長い年月を経て発展してきました。地域雑誌はRIによって始められたのではなく、それぞれの国のロータリアンによって始められたのであります。日本では1953年ロータリーの友が創刊されました。地域雑誌ロータリーの友はその地域の情報とRIの情報も提供してくれるのでロータリーを楽しむものにするには大変重要だと思います。RI理事会では1977年の規定審議会で、各ロータリークラブの会員はRIの機関誌「THE Rotarian」又は、指定されたロータリーの地域雑誌のいずれかを購読するよう採択されております。

会長報告

第10回理事会報告

- 第1号議案 4月5月6月プログラムの件
原案通り承認
- 第2号議案 親睦旅行の件.....承認
- 第3号議案 地区研修・協議会の件.....承認
- 第4号議案 出前教室の件.....調整中
- 第5号議案 千葉科学大学留学生交流会の件
調整中
- 第6号議案 地区補助金申請の件.....調整中
- 第7号議案 有村会員退会承認の件.....承認

会員の記念日



☆☆☆☆誕生日おめでとうございます☆☆☆☆

青野秀樹 会員(3月30日)

宮内秀章 会員(4月2日)

☆☆☆☆結婚記念日おめでとうございます☆☆☆☆

坂本尚史 会員(3月27日)

高瀬幸雄 会員(3月29日)

☆☆☆☆創業記念日おめでとうございます☆☆☆☆

青野秀樹 会員(3月30日)

櫻井公恵 会員(3月30日)

大里忠弘 会員(3月31日)

坂本尚史 会員(4月1日)

内田修心 会員(4月1日)

白濱龍興 会員(4月)

幹事報告



【週報拝受】鹿島臨海RC、旭RC、銚子東RC

1.今年度ロータリー財団寄付についてお願い

2.リーダーシップフォーラムのご案内

..... ガバナー事務所

3.ちば里山新聞第39号のご案内

..... 特定非営利活動法人ちば里山センター

4.2014年4月ロータリーレート1ドル=102円

【例会変更】

銚子東RC…4月29日(火)定款第6条第1節により休
会(祝日)

5月6日(火)定款第6条第1節により休
会(祝日)

ニコニコBOX



ニコニコBOXの紹介
親睦活動委員会
伊東正博 会員

丸山泰典 会員

先日、昔の会社の先輩とお酒を飲みました。皆さんそれぞれ頑張っていて、とても刺激になりました。それから、本日卓話をさせていただきます。どうぞよろしくお願ひします。

お客様



千葉県立銚子高等学校

飯田佳奈様

素晴らしい、英語のスピーチでした。

委員会報告



クラブ情報委員会

上総泰茂 委員長

ロータリーの友4月号から

①RI会長メッセージ

ロータリーの雑誌を読むことは例会に出席するのと同様にロータリアンであるための経験を分かち合う大切な要素です。

②友を生かすも殺すも(雑誌月間会員特別寄稿)

○ロータリーの友が苦手で半ば義務的に不熱心に読んでいたが東日本大震災以来、約9万人のロータリアン共有の情報発信源として

投稿者を思いながら突如熱心に友を見るようになった。

○最近の国際ロータリーの動きが世界的な奉仕に力点が置かれる傾向があるがロータリーが創立された初期の崇高な自己研鑽的な内容の記述を希望している会員が少なからず存在している。

卓 話



「歯科医師の仕事」

高橋宏資 会員

③Eクラブ所属ガバナー奮戦記

泉州カマトリロータリーeクラブにメイクアップする会員数が年間1000人を超えました。1年7ヶ月前にEクラブに変更し毎週の例会をホームページで行い会員が参加するクラブです。

④ロータリーアトワーク

環境保全のテーマの職場訪問で東京電力川崎火力発電所や九州電力小丸川発電所を見学。この火力発電や揚水発電で原発一基から1.5基分の電力供給を賄うようです。

⑤「元気な笑顔のために」東日本大震災支援活動

東日本大震災の際にアメリカのアードモアロータリークラブと東京ロータリークラブとのつながりから被災地に子育て支援センターを立ち上げました。クラブのつながりが奉仕活動につながった報告です。

⑥枯山水と日本の心(スピーチ)

(庭園デザイナー、美大教授でもある曹洞宗のご住職の講演)

「心を形にする」禅と禅文化について

本日は、歯科医師の仕事についてということで卓話をさせていただきます。

6年間の大学生活を終えて、池袋サンシャイン通りの歯科医院に勤めたのは昭和55年の4月でした。その診療室は診療台が8台ある医院でした。常勤が2名、東京医科歯科大の大学院生が数名バイトで来ていました。私は新米の歯科医ですから、口腔外科や補綴の先生にやさしい、また、厳しい洗礼を受け、歯科医としての基本を叩き込まれました。その後、院長として、ある程度後輩を指導できる立場となり、昭和61年に故郷の銚子に戻り開業し現在に至ります。

開業して役に立ったのは勤務医時代にその理事長にうるさいほど言われたことでした。それは、患者との接し方、よく話し合うことが大事だということでした。当たり前のことと思われるかもしれませんが、患者さんの話をよく聞き、そして治療の方法をよく理解してもらうことは若い医師にはなかなか難しいことでした。しかし、ロータリーの職業奉仕の真髄とも通じるような内容であったと今になって思います。

歯科医、特に、開業医の仕事の目的はというと、地域の皆さんの口腔の管理、機能の回復、予防に

より、健康な生活を送ってもらう手助けをすることにあります。ただ単に歯を治療することは、経験を積みればそれほど難しいことではありません。医師としてさらに飛躍するには信頼される人間となることです。その一つに、患者さんの立場になって考えることも重要なことです。私はよく患者さんとおしゃべりをします。私からは主に医療の話、患者さんからは一般情報や世間話などです。それはお互い同等の立場で会話をしています。あまり長くなると待っている患者さんにお叱り受ける時もありますが、いつも和やかな診療室を目指しています。これからも病気を治すだけでなく、信頼される歯科医師になるため日々頑張っていこうと思っています。



「仕事について語る」

丸山泰典 会員

みなさんこんにちは。丸山泰典です。

本日は、我が社の『社是』についてお話をさせていただきます。

これは、私の頭の中だけで考えた訳ではなく、実は、様々な出会いから影響を受けて出来たものですので、今日はその出会い、特に影響を受けた3つの出会いについてお話させていただきます。

1つめの出会い、それは、私が30歳の時です。転職して間もなくの頃で、慣れない環境で壁にぶち当たっていました。外資系の証券会社に転職したのですが、日中のトレードは全て英語だったり、上下関係はないのですが、その反面、新人の面倒を見るというような文化はなく、仕事は会社に入ったその日からすぐに一人前にできて当たり前で、できなければ辞めさせられて当然というような企業風土でした。また、同時に妻も子供が1歳になるかならないか位で、初めての子供でほぼ一人で育児をしていたので、精神的にも体力的にもだいぶ疲れているようでした。

今思えば、二人とも少しノイローゼ気味だったように思います。

転職したばかりで、有給休暇を取れるような状況ではなかったので、土日を利用して、気分転換の1泊旅行を計画しました。少し贅沢をして、1日数組限定の宿を予約しました。

宿につくと、なぜか気分がいいというか、ホッとする感じがしたんですね。なんでかな？

って考えたら、仲居さんの気遣いがとても心地いいんです。私たちのして欲しいことを、して欲しいタイミングで、しかも、押し付けではない、負担にならないような感じで、声をかけてくれるんです。例えば、うちの子供を見て、『言っていたければ、哺乳瓶にぬるま湯をすぐに用意してきますからね。』って声をかけてくれるんです。自分たちから『お湯を下さい』って言わないとお湯が貰えないのは当たり前だと思っていましたし、赤ちゃんを抱っこしながら、哺乳瓶を渡してお湯を下さいとお願いしても、頂けるのは熱湯で冷ますまでに時間がかかったりしてたんですが、疲れている私たちにとっては、仲居さんのささやかな心配りがありがたかったんですね。

また、食事の時などは、『私が赤ちゃんを抱っこしますから、乾杯の時は2人でどうぞ、

もし良かったら、お食事中も抱っこしてますよ』ってってくれたんですね。行き過ぎもせず、丁度いい感じの、とてもうれしい心配りでした。食事が終わってすっかり気分の良くなった私は、お礼を言い、フロントまで行き宿のご主人に、仲居さんの対応の素晴らしさに感動したことを伝えました。

さらに私は、『実は、自分は今はサラリーマンをしています。将来は社長になりたいんです。しかも自分で会社を興して社長になりたいんです。仲居さんが素晴らしいのは、きっと素晴らしいマニュアルがあったりすると思うんです。スタッフの方々へどのような教育をしているのか教えてください。』ってお願いしました。

するとご主人は『実は、うちにはマニュアルもなければ、研修もないんです。教育も何もしていません。』っていうんですね。私は目を丸くして『でも実際にとても感動のある対応でした、なにかあるんじゃないですか?』って食い下がったんです。そしたらご主人が『あるとすれば、採用面接は必ず自分がします。そして、その時に1つだけ質問するんです。あなたがして欲しいと思うことを相手の方にしてあげることはできますか?』ってそれで、すぐにはいって答えられた人だけを採用しています。』って。

体中に衝撃が走りました。『これだ、どんな仕事であれ、会社の中心に置くのはこれだ、これが仕事をする上で一番大切なことだ』って直感しました。その次に、あれ?じゃあこれを今の仕事に当てはめてみよう。って思いました。

そしたらすごいんです。転職してぶち当たった壁を乗り越えて、一気に仕事がうまくいき始めたんです。これが、一つめの出会いです。

2つめの出会いは、やなせたかしさんです。と言っても実際にお会いしたことはないのですが、テレビでの対談でのお話です。みなさんご存知で

すよね。そう、アンパンマンの作者です。残念ながら先日お亡くなりになりましたが、対談は12-3年前くらいだったと思います。対談の途中で、対談者の方から、『どうしてアンパンマンを描こうと思ったのですか?』という質問がされました。

やなせさんは『アンパンマンは愛と勇気と正義のお話だと思っている方が多いと思いますが、違うんです。実は、【本当の親切とはどういうものなのか?】という社会に対する問いかけが込められているんです。』って言葉から始まりました。

それは、自分の幼少の頃の体験がもとになっているとのことでした。どんなお話かといいますと、戦時中で食べるものが何もなくて、少年だったやなせさんは、おなかが空きすぎて道端の電子柱に寄りかかるように座ってしまったそうなんです。しゃがみこんで、パッと道の反対側を見ると、アンパンの袋を開けてるお兄さんがいたそうです。見てはいけない、はしたないと思っても、本当にお腹が空いていると意思に反して、目がじっと見てしまうんだそうです。ジッと見ていたら、そのお兄さんが、つかつかとやなせ少年のもとにやってきて、『坊や食べるかい?』って言って、あんぱんを半分ちぎって分けてくれたそうなんです。対談当時、やなせさんは既に80歳を超えていましたが、『自分はこの年になるまで、色々な方々のお世話になってきました。でも、子供の頃に分けてもらった、あのアンパンほどうれしかった親切は無いんです。そして今豊かになったこの世の中、『〇〇してあげたのに』、と見返りを求める親切だったり、して欲しくないのに、してあげるしてあげるのありがた迷惑みたいな押し売りの親切のようなものが氾濫しているように思うのです。

本当の親切とは何なのか?それは、難しいことではないと思います。あんぱんを分けてくれた事のように、やろうと思えば誰でも出来ることであり、

身の回りにあるちょっとした思いやりだと思いません。そして、それは、決して、無理をして大げさな事をするようなものではないと思います。困っている人に、困っているその時に、そっと手を差し伸べてあげるのが本当の親切なのではないのでしょうか?』というお話でした。

衝撃を受けました。体中が熱くなりました。『これだ、やっぱりこれだ。温泉宿で教わったことと本質は一緒だ』と思いました。これが2つ目の出会いです。

そして3つめは、本との出会いです。

『思考は現実化する』という本です。ご存知の方もいらっしゃると思います。

いわゆる成功哲学と言われている本です。

この本と出会ったのは20代の中頃だったと記憶しております。

この本を読んで私が実践したのは

- 1、明確かつ具体的な目標を立てる
- 2、期限を区切る
- 3、紙に書いて朝晩読む

これだけです。

たったこれだけの事なんです、凄いんです。実際にそのとおりになったんです。

当時バブルがはじけて、20代の私のサラリーマンとしての給料は生活するのがやっとの状態でした。金融機関に勤めていたので、独立起業の為の資金を銀行が出すことがないのははっきり分かっていましたので、独立起業するためには、自分でお金を貯めなければいけない事ははっきり分かっていました。

私が定めた目標は、現在の自分の年収の10倍以上の金額を、7年以内に貯めるというもので、当時の自分からするとハードルはかなり高いものでした。でも、これが出来たんです。決して宝くじに当たった訳ではありません。

一生懸命働いて、お給料貰って、貯金して、貯め

ました。

決めた当初は『無理かな?』って正直思っていたんですが、割とあっさり、しかも、1年前倒して目標を達成することが出来たんです。

なぜ、できたのか?実は、この本に書いてある大切な1つの要素、『潜在意識の活用』なんです。毎日朝晩繰り返し、具体的な目標を唱え、そのうちに目標を達成しようと潜在意識が動き出すそうなんです。

当時、私はまだ結婚もしていませんでしたし、失うものなど何も無い状態でしたので、それをやってそのとおりにならなくても、ただ今までどおりの生活があるだけで、リスクなんて何もないですし、それっていうのは、ただ毎朝毎晩強く念じることだけですので、信じて目標達成出来たらラッキー、騙されたつもりで、難しいこと考えないで素直に実践してみよう、やらないでくよくよするより、何かやって失敗したほうがまだましだ。そんなふうに考えていました。でも実際やってみたら、たぶんそのおかげだと思っていますが、自分でもびっくりするくらい環境が変わって、そして、当初、遠い夢だと思っていた目標が現実となるのを経験して、思ったんです。

『会社を起すときには、この潜在意識の力を活用できたらいいな。』と、

『その為には、会社の企業理念。社是はシンプルかつ分かりやすく、そして、繰り返し伝えることができるようなフレーズがいいな。』と。

そんな我が社の社是は『お客様の喜ぶことをする』です。

『企業理念』というよりは、『行動指針』に近いものですが、会社の中心にある大切な宝物だと思っています。

新しく入った社員には、必ず、先ほどの、旅館の話とアンパンマンの話をして、『お客様の喜ぶことをする』という社是を伝えています。

そして、私が社員に付け加えて言うのは、『僕らの仕事は究極のサービス業なんです。十人十色様々な方々と接することになるし、さらに、大切な方を失って平常心ではいられない方々がお客様になりますから、マニュアルでは対応できない色々な事が起こると思います。上司あるいは社長の指示とお客様のニーズとの間にギャップがあって、戸惑うことがあるかもしれません。もし、現場での対応がわからなくなってしまったら、その時は、『お客様の喜ぶことをする』この魔法の言葉を思い出してください。ひょっとしたら、その結果、会社で決めたルールを破ることになったり、会社が損をするような状態になることがあるかもしれません。それでもいいから、今はとにかく『お客様の喜ぶことをする』まずこれだけを覚えてください。上司の指示を破ることになってしまったり、会社に迷惑をかけてしまった場合には、後で報告すればそれでいいです。そしてその後で皆で考えて、お互いにうまくいく方法が必ずあるはずだから、それを見つけ出しましょう。そして、それをケーススタディにして、次はより良い対応ができるようにすればいいだけの話だからね。とにかくいつも『お客様の喜ぶ事をする』これを忘れないでください。と話をしています。

以上、会社の社是『お客様の喜ぶ事をする』についてお話をさせていただきました。

私事で聞き苦しい点多かったことと思いますが、ご清聴ありがとうございました。



中央みどり公園



撮影：4月4日(金)午前

【出席報告】

会員総数 43名 出席計算 40名

出席：32名 欠席8名 出席率80.00%

欠席：神宮寺君・鴨志田君・金島君・栢尾君
越川君・宮崎君・田中君・植田君

【M U】

3/29 会長エレクト研修セミナー

信太君・島田君・杉山君

3/30 RAC合同会議 島田君・内田君

【ニコニコ】

ニコニコBOX	¥19,000	計	¥536,001
スモールコイン	—	計	¥ 55,984
米山BOX	¥ 3,000	計	¥ 53,418
希望の風	¥26,100	計	¥265,800

次回のプログラム(4月16日)

「2011年3月11日を忘れない・・・」

銚子海洋研究所

所長 宮内幸雄様

お弁当：膳(幕の内)