

Rotary Club of AMA



2013-2014年度
国際ロータリーテーマ

ENGAGE ROTARY CHANGE LIVES



2013~2014年度 R I 会長
ロン D. パートン

第2760地区ガバナー

田中 正規

会長 高山 敏

副会長 北野 庸夫

幹事 東海 広光

例会日 毎週月曜

例会場 名鉄グランドホテル

事務所 〒453-0015

名古屋市中村区椿町17番16号 丸元ビル

TEL (052) 451-6617

FAX (052) 451-6710

区 域 愛知県・海部郡内3町村と2市

会 報 山田 幸治 田邊 正紀 浅野 多喜男

柏子見 昌敏 鈴木 與左衛門 田中 正博

2013年8月19日(晴)

第2週 第2038回例会

Song "君が代・日も風も星も"
Visitor 熊沢勝則君、瀧本 守君(尾張中央RC)
Guest 米山奨学生 ゲン・スアン・ハウ君

Attendance

会員	80名	欠席	13名	出席率	81.94%
----	-----	----	-----	-----	--------

7月分修正出席率の報告

7月 1日出席率	100%	欠席	0名
7月 8日出席率	100%	欠席	0名
7月22日出席率	100%	欠席	0名
7月29日出席率	100%	欠席	0名

President Time 高山 敏 会長



皆さん、今日は。ビジター並びにゲストの皆様ようこそ
あまRCにお越しくださいました。心より歓迎申し上げます。
お盆が過ぎたにもかかわらず残暑が厳しくまだまだ暑い日
が続いていますので、くれぐれもご自愛ください。

本日はお手元にあるガバナー月信8月号より引用しながら
お話をさせていただきます。8月号の1ページ目をご覧ください。
8月は会員増強及び拡大月間です。2760地区は今年度、7

月に会員数4,777名からスタートし、名古屋アイリスロータリークラブという当地区で83番目のクラブが活動を開始し、現在会員数が4810名までに至りました。会員増強に向けて順調にスタートしましたが、しかし現在はどのクラブも会員の減少が続いており、会員増強はクラブにとって最重要課題となっています。次に2ページ目をご覧ください。国内のRCにおいても、昨年よりサクセスジャパン(SAKUJI)作戦が展開されています、この作戦は、簡単に言えば紹介運動でありまして、日本全体の会員増強に役立つものです。スムーズなクラブ運営、地域への奉仕活動には、適正な会員数の確保が必要不可欠です。あまRCとしましても、地区には今年度の純増目標は1名と報告してありますが、本音は、5名の新会員の入会が目標です。会員増強にこれこそはと言う様な効果的な方法はありません。会員増強は、熱意と行動有るのみです。会員増強委員会の方はもちろん、会長・幹事、そして会員全員が一丸となって、もう一度周りを見て頂き、一人でも多くロータリアンに相應しい方を推薦して頂きたいと思えます。口頭で5人という

Today 8月26日(第2039回)

担当 伊藤英毅 会員増強委員長

演題 クラブフォーラム

会員増強委員会

Next Week 9月 2日(第2040回)

担当 宮下忠克 プログラム委員長

演題 卓話「自衛隊の活動について」

航空自衛隊小牧基地第一輸送航空隊

小牧基地司令空将補 上ノ谷 寛氏

のは簡単ですが、会員の皆さまの協力がないと出来ないこととです。どうぞご協力の程宜しく願います。

さて、本日は、新会員の方々より初めての卓話をして頂きます。私も15年前に新会員としての卓話を緊張しっぱなしでお話した記憶がございます。その時も2名の新会員がそれぞれ15分の持ち時間で卓話をする予定でしたが、1番バッターの方が、7分で終了したため、私の持ち時間が急に増え、本当にアドリブと冷や汗の23分間でした。新会員の大西君、北島君、後程楽しい卓話をお聞かせ頂くことを楽しみにしまして、本日の挨拶とさせていただきます。

Secretary Report

東海広光 幹事

- 1 北野庸夫君が第5回米山功労者に寄付されました。
- 2 西川広樹君が第6回マルチプル・ポール・ハリス・フェローに寄付されました。
- 3 中西巧君にポール・ハリス・フェロー認証状及びラペルピンが参りました。



- 4 渡辺均君に新会員推薦バッチが参りました。



熊沢勝則君（尾張中央RC）

本日はお世話になります。よろしく願います。

瀧本 守君（尾張中央RC）

創立30周年のご挨拶に参りました。よろしく願います。

高山 敏 会長

北島君、大西君、新会員卓話、よろしく願います。

伊藤正征君、ガンバリ。

北野庸夫 副会長

弊社の5日間の盆休みが終わりました。庭の草抜き、墓参り、ゴルフと、結構忙しく、暑いお休みでした。

東海広光 幹事

北島君、大西君、新会員卓話楽しみにしています。

お盆休みに東京へ家内と行きましたら、ホテルの手違いでスイートルームへ宿泊することとなりびっくり。

最上階からの夜景は最高でした。ラッキー。

伊藤正征君

通夜式、葬儀告別式に対して、ロータリー会員の皆様にお手伝いなど大変お世話になりました。些少ですがニコボックスへ。感謝。

山田幸治君

今月初旬、上高地に行って来ました。河童橋から明神池まで往復7kmの山道を歩きました。

顔色が良いと言われますが、日焼けのせいです。散歩、花の手入れ、草取りです。

ご近所は身の丈程の草が生い茂っています。

稲垣秀樹君

1ヶ月間の里帰りが終わり、やっと家族が帰ってきます。しばしの独身生活とお別れです。家族の有り難さを感じました。

前田重廣君

東海君、先日は有り難う。おいしく戴きました。

中西 巧君

フィリピンの小学校に黒板を寄付してきました。帰国して改めて感じました。「日本の方が暑い！」

藤田淳士君

残暑お見舞い申し上げます。

新 会 員 卓 話

北島奈穂子君



こんにちは！只今紹介にあずかりました北島でございます。今日は、新人卓話という貴重な機会を頂き、ありがとうございます。何を話そうか大変迷いましたが、今日は「この仕事を始めた理由」「ここまでどんな事してきたか」についてお話させて頂きたいと思います。人前で話す事が大変苦手で、お聞き苦しいところがあるかと思いますが、どうぞよろしくお願い致します。

さて、「なぜこの仕事を始めたのか？そして、どうして代表が主人ではないのか」です。私は、普通のサラリーマンの家庭に生まれ、3歳離れた弟が一人います。弟は生まれてから病気をきっかけにして知的障害を持っています。非常に嫌な思いをします。子供ながらに、そうしたハンデを負ってしまった子供への福祉や教育の体制にとても疑問を持っていました。そしてその家族に対して精神的にフォローする体制があってもいいのではないのか？どうしてないのか？ないなら自分で作ろうと思っていました。大変生意気ですが当時、教育委員会、教育委員長に直接一言言いたい！とずっと思っていました。神様は聞いていたのか。去年、当時教育委員長を務めていた方が目の前に現れ、一言言いたいというより嬉しさで一杯でした。とうとう、幼いころの想いが届いた瞬間です。今の教育に関して何をするのか。どう考えているのか聞くことができ、感慨深い日となりました。さらに、時を同じくして、母校へ行く機会ができました。その子の状態に応じた授業と、クラス編成に変わっていました。時間はかかるものの、そうした考えと行動が行われてきていることを知り、嬉しく思いますし、尚の事

家田安啓君

本日は妻の誕生日です。早々に贈り物をいただきました。有り難うございます。

石田智彦君

ジャズドリームの4割引バーゲンにつられ、つついスーツ5着とコート1着を買ったら、直し代に4万円かかり、女房にメチャ叱られました。

伊藤英毅君

お盆で子供達と孫が集まりました。久し振りに賑やかな時間でした。合掌。

川口信義君

残暑ももう少しで終わると思いますが、皆様頑張ります。

北島奈穂子君

本日は新会員卓話です。失敗しますが精一杯頑張ります。予めご了承下さい。

児玉憲之君

ニコボックスの皆様、お疲れ様です。

黒野晃太郎君

詩吟の会出席の皆様、お疲れ様でした。

宮下忠克君

真夏のさなげカントリーで、パーティー2つ取りました。以上です。

水野 眞君

毎年の如く広島・長崎原爆忌に東別院で鐘を撞き、敗戦日は護国神社で玉音を聴き、献灯祭には灯りをともし、軍籍のあった人間として祈りました。

大西晃弘君

本日卓話を担当させていただきます。緊張しています。失敗してもご容赦下さい。頑張ります。

大竹敬一君

前回欠席して申し訳ありません。

上田博行君

暑中お見舞い申し上げます。

渡辺昌夫君

「サンキュー」

横井久雄君

暑い日が続いております。皆様お体に注意下さい。

合 計 50,000円

それに携わりたいと思います。そうした事をしたかったの
で、それを形にするため、19歳、家を出て、働きながら大
学を卒業し、紆余曲折を経ながらこの海部津島という地域
で、人の身体と心に直接触れ、皆の話を聞きながら、ケア
していくことのできる職業として、整体を選びました。自
分が経営するから分かる事、経営しなくては分からないこ
と、経営者だからできる事、知る事があるはずだと、従業
員として働くからわかる事があると思っていましたので、
店を始めました。だから沢山のの人に会いたくて、まず誰が
見ても分かる、平仮名で「こりとーる」にしました。そし
て来てもらうためには地域で1番といわれる整体師になろ
うと思い、心と体に関する技術も、知識もずっと勉強して
きました。そこで「世界3大伝統医学の民間療法」をイン
ドネシアで学べると知り一人で勉強に行き習得し、もう一
度インドネシアの人が学ぶ学校、正式なインドネシア政府
公認スクールで、勉強してきました。テクニクも学科も
全て英語とインドネシア語で、インドネシア人ばかりの中、
辞書、ポディーランゲージ、インスピレーションで資格取
得してきました。主の業務にはなっていませんが、商談し、
スクール提携しましたが、言葉が通じていたのか未だにわ
かりません。そうして、施術の内容も深みを増しプロスポ
ーツ選手が沢山来るようになり、朝青龍のマッサージにも
行っていました。そして9年以内に総来客数10万人を突破
します。そうしているうちに、技術を教える「スクール」
を始めることになりました。話をするのが苦手なので乗り
気でなかったのですが、教育に縁があるのでしょうか。5
年前に「海部津島教職員組合女性部」から技術講習会の講
師の仕事の依頼が入り、セミナー講習をすることになりま
した。まさか、先生達に一言、言いたかった私が、教職員
組合で講習をするとは夢にも思っていませんでした。そし
て、2人の娘を授かり、代表を主人に変わり、仕事は控え
るべきかと考えていました。ですが、リーマンショックが
起こり、海外の話だとおもって見ていたら、トヨタ関係の
方が多く、私の所にも影響がきました。休んでいる場合で
はなく、退院した次の日に復帰しましたが、子供を見てく
れる人がおらずどうしようかと。人に迷惑をかけずに両立
できそうな事。講習でした。産後2か月目、2人の子供を
抱っこ、おんぶして横浜へ行き、セミナーに参加しまし
た。そこに風邪を引いた男性が煙草を吸っており、もう会
う事はないと思いながらすぐ蟹江に帰り、講習の仕事を増

やそうと検索すると東京の専門学校がヒットしました。合
格し、今もそこでセミナーをさせてもらっています。大変
好評価を頂け、施術者の為の技術DVDを出して欲しいとい
うお話を頂き。カメラの前で話すなんて言う事は、とんで
もない話でしたが、背に腹は代えられなくて頑張ること
にし、打ち合わせをしに来たのがそのセミナーで会った男性
の会社でした。(3日後に、第二弾の撮影を蟹江商工会議所
で行います)さらに去年、人生観を変える事が起きました。
忘れもしない、去年の9月30日。その時、下の娘が重度の
川崎病にかかり、大変危険な状態が続きました。子供と仕
事、家庭と病院どうしようか。困った状態に手を貸してく
れたのは、地域の皆様、お客さんやスタッフ、保育園の先
生たちでした。こんなに優しい人たちがいるんだと心から
感謝し実感しました。その感謝の気持ちを込め、私が目標
としてきたことをそのうち形にしてお返ししたいと思っ
ています。そして、その状態から脱した時、聞いたのが、こ
のあまロータリーです。私の仕事を通じ、地域社会に奉仕
できるような人になるために、大変恐縮な場所だという事
は重々承知の上沢山学びたくて、入れて頂きました。これ
から、ご指導など頂けたら嬉しく思います。

これで私の卓話を終了させていただきます。ご清聴ありがと
うございました。

大西晃弘君



5月に入会させていただきました大西晃弘でございます。
2週間前の夜間例会の際に新入会員卓話のピンチヒッター
のお話をいただき、急遽ここに立たせていただいております。
短い準備期間の中で色々考えましたが、ありきたりか
もしれませんが自己紹介のようなお話をさせていただこう
と思います。どうぞよろしくお願いいたします。

私は昭和42年生まれの46歳、平成元年に大学を卒業し、名古屋の広告会社に就職いたしました。今はやりの半沢直樹と同じバブル入社組です。多くのメディアからは数は多いが一番役に立たない世代とも言われています。

当時名古屋で行われた世界デザイン博の某企業のパビリオン担当として入社後すぐに出向を命じられ、その後半年間を薄暗いパビリオンの中で過ごしました。デザイン博終了後営業に配属され、飛び込み営業を半年間経験し、その後某大手コンビニエンスストアの担当になり、そこから約10年間担当を続けました。当時コンビニエンスストアの広告はテレビコマーシャルが主体で、平均すると月に2種類以上は放送されていました。その上、一度流れたコマーシャルは2度と使うことはありません。そのため、私の仕事のメインはテレビコマーシャルの企画を社内のスタッフと一緒に考え、お客様にプレゼンテーションをすること、し続けることでした。企画ができなければ仕事が終わりませんから、良いアイデアが出ない時はスタッフと一緒に考え続けなければなりません。結果、深夜勤務、休日勤務は当たり前の毎日でした。※会社の名誉のために申し上げますが、管理職になるまで時間外手当はきちんといただいております。当時の会社は休日になるとエアコンが入らない規則になっており、夏場はスタッフともに鶴舞図書館で仕事をし、受験勉強中の学生のヒンシュクを買うこともありました。ただ、仲間と一緒に新しいことを常に考え、それがお客様に認められ、テレビコマーシャルという形で世の中に出るということがとても楽しく、あまり辛さは感じた記憶はありません。そんな仕事の中で強く感じたことは、お客様やスタッフの話を聴く、いわば聴く力の大切さです。広告を作ることは、イメージを形にする事です。しかし、そのイメージのほとんどが漠然としたものです。お客様の持っている漠然としたイメージをいかに形にするか、そこに付加価値をつけて提案できるかが私たちの仕事でした。そのためには、お客様の話をしっかりと引き出す力が必要になります。「聞き上手であれ」。これは私が仕事をする上で今でも一番大切にしていることです。

その後、平成16年に父の経営する会社に転職するのですが、そのお話をする前に父が会社を立ち上げた頃のことを少しお話させていただきます。今の私の会社、有限会社大西製作所は私が高校1年の時に当時40歳の父が脱サラし、一人で始めた会社です。もともと父は大手合板会社の設備

保全の仕事をするサラリーマンでした。その頃の合板業界は海外からの安い製品が入り始めて、業界全体がかなり弱体化し始めた頃でした。そんな中で父は漠然と起業をしたいと考えていたようです。ある日、緊急家族会議と称して看護師の母と高校生の私、小学生の弟が父に呼ばれ、会社を辞めること、そして独立することを聞かされました。理由は会社の将来が不安であること、そして、一番重要なのは、占いで「独立するなら今」と言われたからだと言われ、断言してくれました。大学受験を控え、将来のことを考えるようになっていた私は父に「独立して仕事のアテはあるの?」と聞きました。私の当たり前の質問に父は即座に「ない!」と答えてくれました。この時の父の言葉は今でも忘れることができません。そして、宣言通りに父は会社を辞め、仕事は無いので朝から家でゴロゴロ。私が学校から帰ってきた時も家でゴロゴロ。看護師の母の収入で、家族4人が暮らすという状況が続きました。そんな父を見て、私は絶対にこんな男にはなりたくないと心に誓い、私が就職する際にも、父の会社に入ることはあり得ないからと、父に伝えていました。それから15年、本人の努力と、良いご縁のおかげで父の事業も少しずつ拡大し、私は私で結婚をし、子供も生まれ、会社では管理職としてそれなりに順調な生活を送っていました。父とお互いの仕事の話をする機会も増え、それぞれの生き方を認め合えるようになっていました。しかし、それでも私は父の会社を継ぐなどということは全く考えていませんでした。ところが、蛙の子はやはり蛙なのではないでしょうか。管理職となり、現場の第一線の仕事は部下に任せるようになってから、私の中では、このままそれなりに出世して会社人生を終えるのかなという、漠然とした思いが頭をよぎるようになってきました。私が勤めている会社はオーナーカンパニーで、跡継ぎの息子さんも入社していました。さすがに私が社長になることはありません。もちろん、会社に不満はなかったのですが、何か引っかかるようになってきていたのです。もう一度チャレンジしたい。経営者として広告の仕事にチャレンジしたい。そんなことを頻繁に考えるようになっていた時、父から連絡がありました。「最後にもう一度答えて欲しい。会社を継ぐか継がないか。お前が継がないのであれば、社員に会社を任せる準備をしたい。」私は自分の気持ちを正直に伝えました。経営者になりたい、ただし、広告の仕事で。製造業には興味はないと。父は私に「会社は時代によって

変化していくものだから、社員を守ってくれさえすれば、この先大西製作所が広告の仕事をやっても構わない。今の会社をベースに新たな取り組みとして広告に挑戦することもできるんじゃないか。ゼロからスタートする方法もあるが、お前には他の方たちより一つ余分に選択肢があるのだからそれを利用して良いのではないか。」そんな考えを私に聞かせてくれました。悩みに悩みましたが、私は平成16年春、37歳の時に父の会社に入社し、新しいスタートを切りました。今までとは全く違う業界、小さくなった会社規模。それは15年間の広告業界での私の経験や能力では全く歯が立たない未知の世界でした。専門用語が飛び交い、溶接の火がバチバチ飛んでくる工場を私は右往左往するばかり。経験も知識もありませんから、社員たちも私の話には聞く耳を持たず、そのくせ理想ばかりを口にして社長である父と衝突する毎日。父の会社をベースに広告の仕事をするなどという可能性など全く感じられず、一年間は愚痴ばかり口にしていた気がします。そんなある時、前の会社の先輩と食事をした際に指摘されました。「お前は今の仕事を馬鹿にしているんじゃないの？」それを聞いてやっと気付くことができました。私は心のどこかで、自分はこの仕事をする為にここにいるわけではないとずっと思っていて、それを全ての言い訳にしていたのです。まず私が仕事を、社員を好きにならなければ、仕事もそして社員も私のことを好きになってくれるはずはありません。本当にお恥ずかしい話ですが、私は経営者としての大前提を疎かにしたまま、将来の自分のことばかり考えていたのです。そこからが本当の新しいスタートになりました。少しずつですが、機械の図面を見て、機械の名前、専門用語を覚え社員と話をする。そんな時、わたしが前職で一番大切にしていた、「聞き上手であれ」が役に立ってくれたと感じます。そうすることで社員との関係が深まり、お互いの信頼感が芽生える。そんな小さな積み重ねを続けることで、自分の会社で作出す製品の意義やモノづくりの面白さを次第に理解できるようになって来ました。父とのケンカも無くなり、いかに良いものを作って会社を成長させるかという前向きな話が出来るようになっていきました。そんな私の変化を待っていたのだと思います。40歳の時、父から代表者を交代しようという話があり、私は会社の代表者となりました。それは奇しくも父が勤めていた会社を辞め、独立した時と同じ年齢でした。それから6年過ぎた今も仕事に追われる

毎日で、経営者として何かをした実感は全くありませんが、自分の仕事のこと、会社のこと、社員のことを今まで以上に好きになっているような気がします。そして、会社の規模は小さくても、創業者としての父の苦勞、作り上げたものの大きさを実感しています。父には敵いそうもありませんが、私なりのやり方で、社員と一緒に会社を成長させていくことができたらと考えています。幸か不幸か、今では広告のことを考えることもなくなりました。先日、父に確認したことがあります。私を会社に誘う時に言っていた、今の会社をベースに広告の仕事に挑戦すればいいというのは本当にできていると思っていたのかどうか。父はすぐに答えてくれました「そんなことできるなんて思っていない」。結局、父の思うツボだったのかもしれない。

本日は貴重な卓話のお時間を、私の拙い話のために割いていただき本当にありがとうございました。これからも末永くお付き合いいただけますよう、よろしくお願いいたします。

