



三次中央会報

ロータリークラブ

2018-2019 ROTARY INTERNATIONAL DISTRICT 2710

事務所/広島県三次市十日市東 1-16-19
TEL (0824) 64-1245
FAX (0824) 64-1245
E-mail m-c-rc@vega.ocn.ne.jp
http://mrcr.server-shared.com

例会場/広島県三次市十日市南 1-5-5
グランラッセ三次2F

例会日/月曜日 12:30~13:30

会長/角谷俊典

幹事/栗本清秀

●2018~19年度 国際ロータリーのテーマ



インスピレーションになろう

●2018~2019年度 三次中央RCスローガン

広げよう ロータリーの心
増やそう ロータリーの友

■本日のプログラム 国際奉仕委員会米山記念奨学会担当

米山記念奨学会50周年記念DVD

「世界へ届け 米山の架け橋」

■次回例会日時 2018年10月15日(月) 12:30~

■次回プログラム 職場例会/社会奉仕委員会

「かぜくさ」へ乾燥機贈呈式並びに共同作業

■第1236回例会記録

●日時.....2018年9月10日(月)12:30~

●点鐘.....会長

●国歌「君が代」斉唱.....全員

●ロータリーソング「我等の生業」.....全員

●ビジター紹介

古舎ロータリークラブ/奥田卓三会員(鋳鉄製造)

■開会挨拶.....角谷会長

私の「ロータリーの心」

皆様、こんにちは。

メーキャップの奥田様、ようこそいらっしゃいました。どうぞごゆっくりお過ごしください。

相次ぐ台風と、北海道地震、共に甚大な被害状況です。被災されました多くの方々の1日も早い復旧を願うところです。

さて、本年度のクラブ活動テーマを「広げようロータリーの心、増やそうロータリーの友」とさせていただきます。その目標の一つに掲げております「もっともっとクラブのPRをしよう」があります。会員増強や健全なクラブ運営は三次中央ロータリークラブのさらなる地域への奉仕活動を通して多くの地域の皆様に当クラブの存在を幅広く認知していただかなければならないとも感じております。

この度の財団の地区補助金を活用した「地域活動支援センターかぜくさ」への乾燥機の寄贈計画や、高野年度に実施されました「子鹿医療療育セ

ンター」への遊具の寄贈も地域への奉仕活動の取り組みの一環であり、こうした地区補助金を活用した奉仕活動支援が今後も毎年継続されれば...と思います。

ただ、皆様ご存知のように、この補助金は申請から決定まで足掛け2年がかりとなります。どうしても財団のスケジュール上やむを得ないのでありますが、地域に役立つ活動にどんなことがあるのか皆様に常日頃からアンテナを張って多くの提案をしていただければと思っております。これまで当クラブが毎年続けてきている地域に根ざした活動も含め、三次中央ロータリークラブをもっとアピールしていきましょう。

以上が今の私の「ロータリーの心」です。



★今後の予定

*10/1(月) 理事役員会19:00~ グランラッセ

*10/8(月) 休会 体育の日

*10/15(月) 職場例会 地域活動支援センター「かぜくさ」

■幹事報告.....栗本幹事

- 例会終了後、臨時役員会を2階ロビーで開催いたします。
- 「百物語の館」、「带状疱疹こんな病気」及び「带状疱疹のはなし」の冊子をお手元に配布しています。
- 次週9月17日及び次々週24日は休会です。

■出席報告.....水野委員長

- 第1234回 8月27日

| | | | |
|------------|-----|---------|--------|
| 会員数 | 41名 | Make-up | 3名 |
| 欠席 | 6名 | 出席合計 | 38名 |
| 欠席者のうち観望見解 | 1名 | 出席率 | 95.00% |

- Make-up…箕田君、中島清貴君、沈君
- 第1236回 本日の出席は41名中37名です。

■広報委員会.....安藤委員長、大前委員**带状疱疹のはなし**

お伺いいたしますが、带状疱疹、带状疱疹ヘルペスについてご存じでいらっしゃいますか？ いや、なったよという方もおられるのでしょうか？ パンフレットをご覧ください。

带状疱疹は、50歳を過ぎたら気を付けてください。私くは2年前に発症しました。24時間とにかく痛い症状で、薬を飲んでも効かない思い出があります。大前会員が貴重な体験談を話されましたが、他にも何人か带状疱疹に罹られ、ひどい思いをされた方もおられましたので案内しました。治療が遅れたりすると、带状疱疹後神経痛となり何か月も痛くて生活に困る患者さんも2割ほどいると言われていています。早期治療が必要で、おかしいと思ったら即座に病院に行ってください。パンフレットは2部ありリアルに描いてあるので読んでください。

带状疱疹の原因は、子供の時にかった水ぼうそうウイルスが再活性化されることです。ウイルスは、水ぼうそうの治った後に神経節の中に長い間潜っていますが、何らかの原因で免疫力が低下したときに再活性化されてしまいます。带状疱疹にかかりそうな方は、早めにかかりつけの先生に相談して、带状疱疹予防のワクチン接種を考えてください。

■米山記念奨学会.....高野会員

皆様のお手元に「米山記念奨学会寄付のお願い」の文章を配布しています。10月は米山月間となっておりますので、厳しい経済状況ではありますが、なにとぞご協力をお願いいたします。

■SAA.....大井SAA

連絡事項:クールビズは9月末で終了しますので注意してください

- 会員ニコニコBOXご出宝

ニコニコBOX本日出宝額 15,000円

先ほど大前広報委員長、安藤広報委員から、带状疱疹のお話があり、あ～やっぱりそうじゃったんじゃ～！最初が肝心だったんだなあ～と思ったところです。実は、3ヶ月前に带状疱疹にかかり、今も痛い状態です。医者に行ったのが4～5日後の事でした。予防注射もあるとの事で、皆さんも気をつけてください。

今回の卓話についてはテーマは特に決めていません。どんなお話が聞かせていただけるのか、楽しみです。

水野重喜出席委員長



建築設計士としての生きがい

杉谷 優治 職業分類/建築設計

(有) A-I 設計コンサルタント 代表取締役

ロータリークラブに入って25年になります。入会は40歳の時でした。卓話は今回で2回目です。

入会して翌年の出来事を思い出すと今でも自分で自分に笑いが来ます。実はクリスマス家族会の司会を指名されました。司会とか未経験ですし、人前で話すと多少訛りも出ますし、嫌だったのですが、何とか乗り切れたと思っていました。が、あれから25年経ちますがその後、司会の依頼は一度もありません。信国さんご指名いただきありがとうございます。勉強させていただきました。

私の仕事は建築の設計です。災害があるたびに建築基準法が厳しくなって来ています。今回の台風21号、そして北海道の地震に関しても建物の崩壊により犠牲になられた方がいらっしゃいました。想定外の災害と言われていますが、残念な事です。しかし、想定外とはいえ、全てとは言えませんが、基準法に沿って設計され、登録された業者によって建てられた建物です、人的なものに原因が無いとは言えないと思います。

関西空港あたりで、風速35～40m/sが設計の値になり、台風は59m/s、これは平均ですから瞬間最大は80～90m/sあったと思います。これに高潮がプラスですから大変な事態になったようです。

足場の崩壊、屋根の浮き上がり、看板の飛来、ビル風による自転車小屋の浮き上がり等は防げる手だてはあったかも知れませんが、「まさかこんな事になろうとは」、また、時間が経つにつれ「どうなってるんだ」、とも思います。

地震で液化状現象の被害もかなり出ていますが、近年は地質構造計算で、液状化について検討していますが、住宅についてはそこまでやっていません。土質によって慎重に基礎構造を考えたいものです。一般的には目の小さい砂地盤で川沿い、海岸沿い等が要注意と言われていました。

これから住宅を建てられる方、またアドバイス出来る方にお伝えしたい事があります。格好ばかりに重点を置かず、安全を重視していただきたいと思うのです。

台風や地震があれば、自分が関係した建物は大丈夫だろうかといつも気にかかります。私が関係した建物で今後被害が起る確率としては、ゼロとはいえないので常に緊張感を持って仕事をしていきたいと思っています。

それでは、私の生きがいについて述べさせていただきたいと思います。生きがい、幸福について考えてみますと、私の生きがいは、設計図が完成した時、建物が完成したときの安堵感と達成感です。あと、多少収入があればいいです。

ロータリー活動の中での生きがい(喜び)は、クラブの中で自分が役に立っていると自覚できる時です。クラブで役に立っているという事は、地域で役に立っている、世界で役に立っていると自分勝手に思うわけです。

最後にひとつ、30周年を来年に控え、お願いしたい事があります。それは、チャーターメンバーの方々にロータリーの事をもっと教えていただきたいのです。私が入会した頃はそういう機会がもっとあったように思います。ロータリーの事を知る事により、会員みんなの気分も上がると思うからです。

今後も 100% 出席を目指して

箕田 英紀 職業分類/地域社会活動
酒屋地区自治会連合会 会長



2009年1月19日に、水野会員、大前会員と一緒に入会させて頂き、9年9ヶ月になります。

当時、高野会員と杉田会員が「ちょっと一緒に飲もうや」と誘われて、そこで入会を勧められました。

ロータリー会員は、その職業を通して社会に奉仕する団体で「会費を納める」「例会に出席する」後は、親睦を大切に活動すれば良いのだ。と軽い気持ちで話された事を記憶しています。

そんなことで、ロータリーの中身のことは少しずつに分かって行けば良い、「会費納入」「例会出席」だけは確実に守らなければならないと思い、入会を決心しました。

今日まで無欠席で来られたことは、「職場を始め関係する多くの方のご理解と協力があつたこと。そして健康に恵まれ、日々元気で過ごせたこと。」で感謝をしています。

現在、入会10年以上の会員で入会以来100%

出席者が、チャーター会員で5人、チャーター以外の会員で7人がいらっしゃいます。本当にロータリーを愛し、健康で活動をされた勲章でもあり、心から敬意を表します。私も在籍している限り、100%出席をするよう精進をしたいと思います。

先般は、吉舎RC、三次RCへメイクアップに行つて参りました。それぞれクラブの特徴ある例会で楽しく過ごして参りました。

三次市内にはロータリークラブが3クラブありますので、週3回例会が行われています。三次中央の例会に欠席しても、メイクアップ制度を有効に活用し、他のクラブに学び、そして私たちのクラブの良さを再認識することも大切だと思います。皆さん全員が100%出席を目指して参りましょう。

ある新幹線パーサーの話

沖土居 克己 職業分類/信用金庫
広島みどり信用金庫十日市支店 支店長



どんなお話しをしたら良いかと悩みました……娘が大学でサッカーをやっているし、私も子どもたちにサッカーを教えているのでその話が良いかなあ〜、それとも信金の支店長をやっているの、経済の話かなあ〜などと考えましたが、きょうは、以前朝日新聞などで紹介され話題となった、「新幹線パーサー」の話をしてみたいと思います。この話は営業で日々頑張っている人の話なので、会員全ての方にマッチするものではないかもしれませんが、自分

の職業に置き換えて聞いていただき少しでも参考になれば幸いです。

みなさんの職業や従業員のなかには、「私は押しが強いので営業には向いていないのではないかな」「もっと勉強してから営業になりたかった」「目標や割当がある営業。自分に出来るか不安な気持ちでいっぱい」、そんな思いの方もおられると思います。

営業というSAAの大井会員のような押しの強さや、鈴木会員のようにセールストークが上手でないと務まらない、そんな誤解があるかも知れませんが、前向きな気持ちで努力すれば職務を立派に果たせます。そんな実例として「新幹線パーサーの話」を紹介します。

新幹線パーサーとは車内販売等を担当する職種で、今回ご紹介するパーサーはJR東海に所属しています。東京と大阪に拠点があり300名もの社員パーサーが所属しています。その300名のなかでなんと入社して僅か4ヶ月目、22歳の新人パーサーが全パーサー平均の3倍の売り上げを記録し、車内販売売上高第一位になったというのです。パーサーはワゴンに商品を積んで、通路を行き来しながら販売するのですから、上手なセールストークや、狙った顧客は逃がさない押しの強さが通用する仕事ではありません。同じ商品を販売する仕事で売り上げに3倍もの差がつくとは、にわかには信じられない事です。では、この新人パーサーがどんな形で仕事に取り組んだのか、その一端についてご紹介します。

1、ゆっくりと歩く

パーサーは、担当する複数の車両を、東京・大阪間で三往復する事が仕事です。三往復が仕事と思えば、義務を済ませて休憩したい、そんな思いもあることでしょう。ほとんどのパーサーはそれなりの速度で動かす事になります。しかしこの新人パーサーは違いました。お客様とアイコンタクトを取りながら、指導された速度よりゆっくりとワゴンを進めたのです。お客様の背後からワゴンを進める時には、特にスピードを緩めて進みます。背後から早く進むと、お客様が何か買い求めたいと思っていらっしゃって

も、ワゴンに気づく前に通り過ぎてしまうことがあります。私にも経験があります。どんな商品があるのか見る間もなく、何か買ったかったのに。そんなことにならないよう配慮しているのです。

2、笑顔とアイコンタクト

ワゴンは左右のお客様に視線を向けながら進みます。一人ひとりを見つめる感じではなく、穏やかな笑顔で視線を流す感じとさえいえるのでしょうか。何か買い求めたいお客様がいらっしゃれば、それでアイコンタクトが取れるのです。

3、押し売りはしない

お弁当、ホットコーヒーは季節を問わず人気の高い商品です。車内販売では「お弁当はいかがですか」「コーヒーはいかがですか」と売り込みはしません。「お弁当、コーヒーをお持ちしております」とだけご案内するのだそうです。

4、お客様に思いをはせる

ワゴンで販売するのは会社が準備している特定の商品ですが、何をどのくらい積むのかはパーサーに任されているそうです。パーサーは季節、天気、曜日、時間等を考えながらワゴンに積む商品を考えます。初めの頃は、先輩から指導された商品を揃えますが、経験を積む中でそれぞれが工夫して商品を選定するのです。平日の夕刻は出張帰りのビジネスマンが多い時間帯です。そんな時にはビールやおつまみ、そしてほろ酔いのピーチを多めに。お子さん連れの家族が多い祭日には、お子さん向けのお菓子を多くする等、お客様の顔を思い浮かべながら商品を揃え、ワゴンの目立つ場所にレイアウトしたそうです。

また、売れる事を予測して多く積んだのに売り切れてしまう、そんなこともあります。そんな時には、「申し訳ありません。売り切れてしまいました」と、そう申し上げれば済んでしまうのですが、この新人パーサーは他の車両を担当する別のパーサーに連絡して、融通がきくかを確認するのです。商品を提供できる事が分かれば、長い新幹線の車両を移動して商品を受け取り、お客様にお届けします。出来る限りお客様のお役に立ちたい、新幹線の旅を楽しんでもらいたい、そんな気持ちで対応しているのです。



新幹線パーサーの売り上げ平均の3倍を販売し、No1になった新人パーサーがどんな取り組みをしたか、その一端を紹介しました。紹介した事は皆難しい事ではありません。お客様のために、少しでもお客様の役に立つよう、自分の出来る事は最大限努力する。そんな前向きな気持ちがあれば出来る事ばかりに思えます。

新幹線パーサーと職種は違いますが、「お客様のお役に立つために」働く事に皆様も違いはありません。押しの強さや特別な能力が無くても、「前向きな気持ち」で取り組めば、道はきっと開けるはずです。



(三次よもやま49) **i Bienvenida la delegación Mexicana!**
ようこそ メキシコ選手団の皆さま

8月22日から9月11日まで、メキシコ選手団30名の方々が三次に事前合宿にやってきました。滞在は大前会員のグランドホテルです。以下はその大前会員から聞いた彼らの素顔!

やあ〜ほんとに明るくて人間性があり、素直。メキシコから丸一日かけてこの三次に着いて、寝不足で疲れてるだろうに元気さに溢れていて、その元気があれば金メダル絶対!と思いましたよ。

問題は洗濯。三次市の担当者が洗濯どうしようかなあ……と困っていたので、コインランドリーに行くのもかわいそうだから、洗濯機も乾燥機も買って来て、一回100円で使ってもらったらとても喜んでくれました。

初めの頃は『iHola!』と言ってたけど、だんだん日本語にも慣れて『コンニチワ』と言うようになった。三次の印象は『キレイ!』そして、こんなに歓迎してもらえるとは思ってなかったって感激していました。ヨシオカ楽器さんでウクレレの中古を買って来て上手にひいている人もいて、そのウクレレにサインをしてくれと言われたので、してあげました。今頃は私のサイン入りウクレレで練習の疲れをメキシコで癒してると思います。



聞き取り：和田ひとみ