



第 2530 地区 福島西ロータリークラブ会報

会長 高 梨 哲 男  
幹事 高 橋 智 弘

奉仕プロジェクト  
委員会委員長 渡 辺 敬 藏

会報写真担当 梅 津 一 匡

令和 4 年 10 月 24 日 (月) 第 12 回 通算第 1640 回例会

・例会日/月曜日 12:30 ・例会場/ウェディング エルティ ☎(024)535-6188

事務所/福島市万世町 2-5 福島銀行本店内 9F ☎(024)536-1010・FAX(024)536-1011 Eメール/f-rotary@guitar.ocn.ne.jp

第 12 回例会 点鐘 12:30

- ◇開会点鐘 高 梨 哲 男 会長
- ◇ロータリーソング「それでこそロータリー」  
ソングリーダー 宮 崎 秀 剛 会員
- ◇お客様並びにビジター紹介  
二本松ロータリークラブ 渡 辺 忍 様  
二本松ロータリークラブ 濱 崎 広 志 様  
二本松ロータリークラブ 宍 戸 敢 一 様



- ◇二本松ロータリークラブ ごあいさつ
- ◇会長あいさつ



高 梨 哲 男 会長  
現状を客観的、総合的及び冷静に判断しますと、再び為替介入しても、円安は止まらず、取り巻く環境はデフレスパイラルからまだ脱却することができず、ここに来て目の前のあらゆるものの値上げに対処する方策は全て徒勞であることが露呈して来ています。  
現状をただ嘆くばかりで、いたい我々はどのように生きていけば良いのでしょうか。

RC活動も世間とはまったく乖離し、星取り表による方針に従って私の価値観にはおよそそぐわない仮面を繕い、卒なくこなすことが責務ではなく、義務と錯覚し、ことあるごとに形式にこだわり、自らの思考とはまるで関係のない事柄に始終しています。

先程も、G補佐からTELで、来たる10月29日(土)の職業奉仕セミナーの参加人数が大幅に足りないのもっと人数を増やせないかとお達しがありました。これって、数合わせで内容は二の次です。仕方ないから誰かを出すかになります。当クラブにあてはめられた今後の言動は私には非常に苦痛であり、できれば一定の距離を保っていきたくと思っています。形式やこだわりはもう止めにしませんか。その方がもっと自由に楽しく仲間の皆様と和気あいあいと過ごすことができると思います。

RCの歴史や伝統は世俗な視点で見れば、素晴らしいかもしれません。RCは懐柔機関でも拘束機関でもありませんし、それぞれの思考の中で捉えれば良いと思います。

達成感のない活動は、疲弊し、空虚になるだけです。

- ◇幹事報告 高 橋 智 弘 幹事
- ◇例会変更のお知らせ  
・次週、当クラブ31日(月)の例会は祝日の週のため休会となっております。
- ◇その他のお知らせ  
・29日(土)地区職業奉仕委員会セミナーは、高橋智弘幹事と

久米允彦クラブ研修リーダーが出席いたします。  
・10月ロータリーレートは1ドル145円となっておりますのでお知らせいたします。

委員会報告

- ◇プログラム・出席・スマイリングBOX小委員会 寺 島 英 樹 会員
- 渡辺忍様、濱崎広志様、宍戸敢一様＝本日は、全国RCクラブ野球大会出場への報告に参りました。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。
- 高梨哲男会長＝宮崎さんよろしく。
- 佐藤宗弘会員＝二本松RC野球部、最強のスリートップの来訪を歓迎いたします。甲子園初出場、初勝利おめでとうございます。
- 久米允彦会員＝二本松RCの皆様、ようこそいらっしゃいました。来月のエキシビジョンマッチ楽しみです。宮崎さんのスピーチ楽しみにしていました。
- 黒澤信之会員＝本日は二本松RC野球部の皆様ようこそお越しくださいました。甲子園での活躍、お疲れ様でした。
- 宮崎秀剛会員＝本日もよろしくお願ひします。

——全国RC野球大会出場初勝利によせて——

- 朝倉久仁男会員 ○石川淳一会員 ○大平謙一郎会員
- 齋藤武二会員 ○佐藤卓立会員 ○高橋智弘幹事
- 西形健吉会員 ○野尻榮一会員 ○渡辺敬藏会員
- 寺島英樹会員

本日のスマイリングBOX集計18件 36,000円  
ご協力頂きました皆さん、ありがとうございました。

- ◇野球部より諸事連絡 黒 澤 信 之 野球部主将
- ◇少年野球大会後の懇親会について 佐 藤 宗 弘 野球部主務
- ◇本日のプログラム——職業奉仕委員会 宮 崎 秀 剛 委員長スピーチ



皆さん、こんにちは。高梨会長より「ロータリーに入会して思うこと」をテーマにスピーチを依頼されましたので、お話しさせていただきます。

私も2020年7月に入会して早や3年目となりました。分からないことも沢山あり、少しずつ分かってきたつもりですが、まだまだ分からないことだらけであります。

私の入会のきっかけは、黒澤信之の会員からのご紹介でした。本日のテーマは「ロータリーに入会して」ということですので、なぜ入会を決意したのか、入会して戸惑っていること、感じたことを幾つかお話しさせていただきます。よろしくお願ひします。

まずは自己紹介です。改めまして、宮崎秀剛と申します。私の仕事ですが、セミナー・スクールなど各種講座の開催や、各企業・団体からの講師依頼、一般家庭・法人・個人事業主

のコンサルティングを主たる事業としており、お客様とは顧問契約を締結し年会費制での金融財務総合相談を行っております。お客様には弊社事務所へ来店いただき、1回約2時間ほど面談し、お客様には私の次の予約を入れてお帰りいただく形です。

よく出張ばかり行っているようなイメージがあるようですが、月に一度ほど出張はありますが、それ以外はほぼ事務所から出ることはありません。

一般的には土日祭日が休日だと思いますが、私は土日など週末や祭日も仕事となるため、平日が休み。土日に休みたい場合は先にスケジュールを押さえています。

弊社の顧問先のお客様ですが、事業主のお客様は平日の面談が比較的多いのですが、個人世帯のお客様、日中は仕事があるため休みの日が面談日となってしまいます。

入会を決めたポイントですが、一つ目は「月曜日」ということでした。私自身は「月曜日」「金曜日」の休みが多かったので、福島西ロータリークラブの例会日の「月曜日」ならば参加できるかな？と思いました。

もっとも、勝手に決意しても入会を承認されなければ入会できない訳です。

以前より、黒澤さんにお誘いいただいていたのですが、まだ曖昧な返事かどうか決めかねているうちに入会することになりました。

黒澤会長年度の2020年7月に入会、私の誕生日も7月ということで一緒にお祝いいただきました。ですが、私はその時点で入会届も書いておりません。何か履歴書みたいな何らかの書類を出すのかなと思っていましたが、何も書いてない。そういえばまだ年会費も払ってないし、幾ら払うのかな？と思ったのが最初の第一印象、そして戸惑いでした。

次に、入会を決めたポイント、二つ目は「信頼できる方からのご紹介」ということです。正直、私自身、他のいくつかのロータリークラブからお誘いを受けておりました。それ以前にも、既にロータリアンとして活動されている方の話を聞く機会もありましたし、せっかく入会したのに何らかの原因で退会してしまった方の話を聞くこともありました。

「ロータリークラブは時間とお金に余裕がある人の集まりだからね」「私には敷居が高くてとてもとても…」と言う人もいました。これは入会したことのない方の話です。

先日、地区よりメールにて「会員満足度調査(全会員)」というものがあつたのでそこにも書かせていただきましたが、自らが自分の意志で入会を決意するというのは皆無に等しいと思います。きっと「信頼できる方からのご紹介」がいちばん多いのだと思います。「信頼できる方からのご紹介」だからこそ、はじめの一步を踏み出すにはとても安心できますし、信頼して推薦して貰えるのはとても有難いことなのだろうなと思いました。

一方、不安もありました。私自身の問題として「月曜日」の例会は参加できるとして、土日に開催される各種行事に参加できるのかな？という事です。大人の団体なので強制はされないでしょうが、クラブの会員の皆様にご迷惑を掛けるようなら嫌だなとも思ったのですが、考えても仕方がないのでまずは飛び込んでみよう、入ってみないと分からないのならば、自らが感じてみよう、体験してみようと思いました。

噂話を聞いても仕方がないですし、入会してみないと、自分にとって有意義なものなのか、入会して良かったのかどうか分からないはず、そう思いました。

もし入会を迷っている方がいるとすれば、同じ不安があると思います。

入会3年目を迎えた今、入会してみてどうですか？と聞かれたら、私自身どう答えるでしょうか。未だ、答えは分かりません。それは、私自身、まだロータリーをよく知らなかったり、少しずつ用語を覚え、在り方、やり方、考え方を模索している途中だからです。しかしながら、福島西ロータリークラブの会員の皆様がとても良くしてくれるのは感じます。とても尊敬できる諸先輩方です。きっと入会して良かったのだと思います。

入会を決めたポイント、三つ目は「コロナ禍」ということでした。私の入会した2020年7月は「コロナ禍」の真っ最中でした。弊社においても新型コロナウイルスの影響によりエリア外への移動が自粛される中、顧問先のお客様の来店が難し

くなりました。一方、弊社主催のセミナーや外部講師においても、受講生の往来が難しくなり、受講が不可能な状況となりました。この間、対面による相談業務だけでなく、スカイプ、Zoomを使用したオンライン化による遠隔での相談業務、リモートツールにてセミナー講師をしておりました。弊社のお客様においても、「コロナ禍」による緊急事態宣言により売上が激減し、資金繰りに困ったり、当初の計画の修正を余儀なくされたりした事業所もありました。つまり、「コロナ禍」における立ち位置です。「ポジショニング」と言う言葉をご存じでしょうか。マーケティングの本には、「価値があり、なおかつユニークなポジション(居場所)」を築くことと書いてあります。例えば、自社の製品がどれほどユニークで魅力的なのか他社との差別化を図りながらターゲットである顧客に示す行為とのことです。「ポジショニング」は「立ち位置」とも言います。自らの「立ち位置」を持っている方こそ、ピンチがチャンスになるのかもしれない。

私もこの時期にはたして、ロータリークラブに入会して良いものかどうか？と少し悩みました。でも、すぐに入会を決意しました。それは思うところがあったからです。

私は以前、公益社団法人福島青年会議所に所属しておりました。以前というのは、青年会議所には40歳で定年を迎える「卒業」という制度があるからです。来年、創立60周年を迎えます。私は今から11年前、創立48周年の年に理事長を仰せつかりました。創立50周年に向けた準備の年と位置付け、並行して前年度の準備の段階から様々な事業を計画していたのですが、全てが吹っ飛んでしまったのです。そうです、2011年3月11日、東日本大震災の発災により、事業全ての変更を余儀なくされたからです。詳細については時間の都合で割愛しますが、当初の全ての事業計画を中止し、代わりに様々な災害支援活動を行いました。避難所を回り支援物資を届けたりするなど、いま思い返しても本当に大変な年でしたが、逆に普段では経験できないような様々な体験をすることができ、今ではその時の仲間と「あの時は大変だったね」と笑って話せるくらいです。

実は、何故かその時と被って思えました。地域で活躍している他団体は「コロナ禍」の今何をやってるのかな？経済活動が困窮している今、ロータリーは何をやるのかな？と思いました。

ご縁をいただいたのだから、まずはそこに飛び込んでみようと思いました。そして入ってみればきっとそこに何かあるのではないかと思います。

福島西ロータリークラブも「コロナ禍」で例会が休会となっており、私が入会した時が久しぶりに開催される例会だとお聞きしました。そして会員の皆様の笑顔が印象的でした。

「コロナ禍」において、私たちの生活においても生活様式を変えるほど大きな変化のうねりがありました。マスクをした不自由な生活がありましたが、Zoomなどリモートツールの普及は「コロナ禍」がなければ、きっともう少し遅かったことでしょう。

起きてしまったことは仕方がない、だからこそ次の一手をどうするか。計画を変更するのか、ピンチをチャンスと捉え次の一步を踏み出すのか、そう考えた時に、一步前へ進もうと思いました。

入会してから受講した入会セミナーの中で、職業奉仕について学びました。「職業奉仕を一生懸命やれば企業は繁盛し、企業は潰れない」ということでした。理念があるからこそ、まずは積極的に例会に参加し、まずは体験しようと思えました。

伝統のあるこの「福島西ロータリークラブ」にて、人生のあり方、考え方、楽しみ方、生き方を、クラブの諸先輩方から学ばせていただきたいと思っております。

私、来年は50歳になります。来年には胸を張って入会して良かったと言いたいです。そして、他のクラブを選ばずに、ご縁をいただいた、福島西ロータリークラブで良かった、福島西ロータリークラブが良かったのだと言いたいです。

皆様、これからもどうぞご指導ご鞭撻のほど、宜しく願います。本日はご清聴ありがとうございました。

◇閉会点鐘  
※会報カメラ担当

高 梨 哲 男会長  
梅 津 一 匡会員