



世界に希望を生み出そう

広島東南ロータリークラブ

2024年3月11日（第2908回例会）

例会日 月曜日 ANAクラウンプラザホテル広島 TEL241-1111

事務所 リーガロイヤルホテル広島13階 TEL221-4894

会長 柄 博治 幹事 山仲 巖

3月は「水と衛生月間」です。

3月ロータリーレート 151円



本日の例会

12:30 点 鐘

ロータリーソング「我等の生業」

来客紹介 (親睦委員会)

会食

12:45 会長時間

(柄 会長)

幹事報告

(山仲幹事)

委員会報告

・出席報告

(出席担当)

・その他

同好会報告

S.A.A.

13:00 プログラム

13:30 点 鐘

会長時間

○連続出席100%会員表彰(3月)

谷井 智会員 12年 佐々木一暢会員 8年

大井克元会員 12年 林 大一郎会員 2年

入会式 大本一城会員

株式会社 鴻池組

紹介者:河野宏明会員、山下 泉会員

幹事報告

○例会終了後、次年度理事役員会開催

本日のプログラム

「不登校の現状とその課題解決に向けて」

不登校児童センター代表理事 小田原かおり様

次回例会（3月18日）

「若者の指導方法（仮）」

広島国際学院高校サッカー部監督 瀬越 徹先生

お知らせ

菅野博文会員の入会式を行いました。



この度広島東南ロータリークラブへ入会させて頂くことになりました菅野博文です。

趣味は釣り(エギング)と最近始めたゴルフです。

職業は家庭用品の卸売業を主軸

菅野博文 とし、事業部としてEC販売とカフェの運営をしています。ロータリーの基本理念、活動内容をよく理解し、皆様のご指導を頂きながら、少しでも早くお役に立てるよう頑張っていきたいと思います。どうぞよろしくお願い致します。



今後の予定

★次年度第1回クラブアッセンブリー

と き 3月18日（月）18：30～

ところ ANAクラウンプラザホテル広島

出席対象 次年度理事役員・正副リーダー

○新入会員歓迎夜間例会・懇親会

と き 3月25日（月）18：30～

ところ ANAクラウンプラザホテル広島

★はメイクアップ対象事業です

他クラブ例会変更・休会情報
(受付12：00～12：30)

3/18（月） 広島廿日市

(サンプラザ広島)

3/21（木） 広島安佐（リーガ）

3/22（金） 広島南（リーガ）

広島城南（シェラトン）

3/29（金） 広島城南（シェラトン）



昨年7月に田上さんと中村さんのご推薦をいただき広島東南ロータリークラブに入会をさせていただきました横山でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

昭和39年 1964年東京オリンピックが開催された年に大阪の堺市で生まれました。年頭の「年男あいさつ」で申しましたように今年60歳を迎えます。

祖父、父ともに大阪北ロータリークラブの会員でした。よもや自分がこのような機会に恵まれるとは思っていませんでした。大変光栄に存じます。実家のリビングルームにはロータリーの「4つのテスト」が示された倫理指針の額縁が飾られており、幼少期よりなんとなく内容を覚えていました。

大学進学に伴い、東京に出てまいりましてそのまま東京のヤナセに就職が決まり現在にいたっております。入社いたしました1987年はバブル経済が沸騰していた時期ということもあり寝る間を惜しんでフォルクスワーゲンとアウディの販売にいそしみました。意外に思われるかもしれませんが当時のヤナセは大変な縦社会であり、スパルタ教育が行われていました。「100軒作戦」と称して100枚の名刺を集めないと帰社できないということもありました。与えられたテリトリーにて食事、床屋、喫茶店、各種買い物をすべて完結させ地域に密着せよと教えられました。今では非効率的でもあり時代の変化により是認しかねるのですが1件1件飛び込み訪問も毎日しました。安く仕立てたスーツはワンシーズンでダメにしていきました。同様の販売活動は現在では不適切な面もあり、有効とは言えませんが当時の苦労が自分の原点であると感じています。

現在手前どもの商品をご愛用いただいている方、以前お取引させていただいた方、ご親族が現在ご使用いただいている方も東南ロータリークラブにはいらっしゃると思います。この場をお借りして御礼申し上げます。

ヤナセについて触れたいと思います。

米国のシカゴで世界初のロータリーが創立された1905年の10年後にあたる1915年に創業しました。またこの年は現在の原爆ドームが広島県物産陳列館として開業した年でもあります。広島が世界に誇るマツダ株式会社の前身会社である東洋コルク工業はその5年後に創業したとのことです。意外に古いヤナセでございます。三井物産の機械部に勤務していた梁瀬長太郎が東京の日比谷に梁瀬商会として輸入車販売を開始しました。今でこそ多数のブランドを扱っていますがジェネラルモーターズのキャデラック、ビュウイックが最初の商品車です。ヤナセは日比谷から芝浦に本社移転するわけですが旧本社はその後三井住友銀行の東京本店となり現在は東京ミッドタウン日比谷の一部になっています。創業した大正時代初期は大卒初任給が50～60円という記録があるそうです。また日本では1915年には大都市に897台の自動車しか存在していなかったそうです。このような時代に米国の輸入車を販売するということは途方もないことであつたと思われます。メルセデスベンツ、フォルクスワーゲンなどの主力商品を扱うようになったのは創業から約40年後でした。

現在私が所属する中四国営業本部は8つある営業本部の一つです。中国地域には広島、山口、鳥取、四国エリアでは香川、徳島、高知と10店舗の展開となります。事業としまして新車販売に加え、収益の大きな支えとなる中古車販売、整備事業、保険取り扱いのカルテット経営をしています。

一つ目は「スーパーセールスマンは他と何が違うのか」ということです。私はプロのコンサルタントではございませんので経験に基づいた私見として聞いていただければと思います。

一般的には「迅速な対応」「押しの強さ」「能弁」「お客差への気遣い」「基本に忠実」「情報収集力」「綿密なスケジュール管理」など様々な素養が各種評論本に書かれています。ここでは量的にも売上においても桁外れの業績を誇るセールスマンについて触れたいと思います。いくつか挙げた素養については「能弁」を除き、すべてのセールスが備えていなければならないことです。スーパーセールスといわれる人に共通点として3つ要素を挙げたいと思います。「稼ぎたい気持ち」「買っていただきたい(販売したい)」という気持ちこの2つが途轍もなく強いということです、3つ目は「販売力低下の不安」でございます。世界のホームラン王である王貞治選手は1980年に引退するわけですが引退の2年前は39本、前年には33本、引退した年は30本の実績でした。現在の車の販売では月販10台は立派なものです。スーパーセールスは「10台しか販売できなくなったらどうしよう」という不安を払拭するために日夜仕事をしています。成長途上の社員がスーパーセールスの3つの共通点の片鱗が覗くようになれば将来有望とみなしてもよいかもしれません。

最後のパートとしまして新卒・中途面接の臨む私の心構えについてお話します。現代は就職活動する皆さんの強い味方としてさまざまなHOW TO本、動画による面接心得に容易に触れることができます。よく見られる内容として「自己PR」「強み/弱み」「転職理由」「志望動機」「学生時代に頑張ったこと」「志望意欲」などがあります。当然採用する側から見た場合は必要な問いかけと言えますが綿密にシナリオ化された返答から学生たちの人柄を計るのは困難です。大学で心理学を教えている先生から、あるアドバイスをいただきました。

幼少期の話を聞いてみることで、現在と過去の話ではなく未来の話を聞くことが重要であるということです。

人間は10歳までに基礎的な価値観と特性が備わるとのことです。幼少期の話を聞くことにより感受性と人柄を覗き見るができるということです。未来については「学生時代(前職)で得たものを仕事でどんな武器にできますか?」という質問のほか、将来の設計図を問いかえるようにしています。未来について明確な目標を持たないことは必ずしもダメなことではありません。が、具体的な話が聞ける場合はありきたりな質問では見えなかったものが見えるかもしれないと思います。

私は採用の専門家ではありませんが常に思っていることは売り手市場、買い手市場問わず、就職活動をしている皆さんから見られているという意識を持つということです。

選ぶようにしていますが、他方で選ばれているという自覚を持つことにより若い皆さんに「一緒に仕事がしたい」と思ってもらえるように精進しなければならないと思います。

ご清聴いただきましてありがとうございます。

3月4日 累計884,000円（本例会 132,000円）

ニコニコ箱
ぺこぺこ箱

○品川晃二:妻の誕生日に美しい蘭の花をいただきました。ありがとうございます。(1口)

○吉田信秀:長男の長男の大学受験で法政大、明治大、日体大に合格しました。今のところ明治大に進学ようです。(5口)

○温泉川梅代:3月2日77歳喜寿です。シワが増えていくのは年相応ですが、体力と気持ちがついていかず戸惑ってます。今後ともよろしくお願いします。(1口)

○柴田公房:本日はホテル1階にございます尾道浪漫珈琲のご優待券をボックスに入れさせていただきましたので、ぜひご利用くださいませ。(2口)

○新会員の入会を記念して:菅野博文、國司 晃、高橋心里(1口×3)

○野球同好会並びに応援団:大谷翔平選手、ご成婚おめでとうございます。野球同好会並びに応援団の方々、ご出宝お願いいたします。(1口×25)

○温泉川会員喜寿を祝して:(1口×95)

3月は「水と衛生月間」です

安全な水と衛生設備の利用は、すべての人がもつべき権利。なのに、汚染水で病気になる人や命を落とす人が後を絶ちません。未来を担うはずの子どもたちは、水汲みなどの労働によって学校に通えず、つらい境遇を強いられています。

私たちの活動は、井戸を掘るだけではありません。安全な水と衛生設備を提供した上で、衛生や伝染病予防に関する教育も行うことで、コミュニティ全体の生活を改善し、子どもの通学率を高めています。

～ロータリーはこんな活動をしています～

会員の世界的ネットワークを通じて、世界各地の人びとと協力して教員研修やカリキュラム作成を行うだけでなく、家庭と学校の水・衛生設備の改善を通じて、子ども(特に女子)への教育を改善しています。

・**タンザニアでの水の供給** タンザニアでは、12のクラブが地元のパートナーと協力し、キゴゴ村の1,500人の住民のために、水の供給システムを設置しました。また、システムの維持方法と衛生教育を地元住民に提供しました。

・**フィリピンでのトイレの設置** フィリピンでは、ロータリークラブとパートナー団体が、222のトイレ、6つの雨水集水機、7つの公衆手洗い場、20のバイオ・サンド・フィルターを設置しました。このプロジェクトによって、1,000人以上の人たちがトイレ施設を利用できるようになったほか、約600人に安全な水を常時届けられるようになりました。

・**学校の子どもたちをもっと健康に** レバノンの全24クラブは、宗教、文化、政治的な垣根を超え、政府、World Vision、ユニセフ、赤十字とパートナーシップを構築し、国内すべての公立学校に安全な水を提供するプログラムを立案しました。

・**地域社会のために** インドのマダンでは、ロータリークラブが地元の団体と協力し、4,000人の人たちが利用できる雨水貯水タンクと配水センターを設置しました。また、地元の女性や35校の学生に研修も提供しました。

・**グアテマラの学校でのWASHプログラム** グアテマラのロータリークラブは、Escuintlaという町にある10校に通う1,793人の子どもたちのために、トイレ、手洗い場、貯水タンク、研修を提供しました。

(参照: <https://www.rotary.org/ja/our-causes/providing-clean-water>)