



THE ROTARY CLUB OF HIROSHIMA-RYOHOKU

広島陵北ロータリークラブ

- The Weekly Report -

～ クラブのテーマ ～

こころゆたかなロータリアン

～ 本年度会長方針 ～

みんなで作ろう ロータリー

ロータリーを
実践し



みんなに
豊かな人生を

2013-2014 R.I.会長メッセージ

第1085回例会 2013年9月4日 No.1055号

会長時間



会長 森川 和彦

今月は、新世代のための月間です。年齢30歳までの若い人の育成を支援するすべてのロータリー活動に焦点を当てるための月間とされています。RIは、昭和54年に国連の国際児童年に合わせて、「ロータリーは子供を大切」というスローガンと「ロータリアンは青少年の模範」との標語を採択しました。そして、平成8年には、ルイス・ジアIRI会長が、青少年対策を最重点課題とし、新世代が何を望んでいるかを調査するために新世代会議の開催を全世界のクラブに要請しました。この年度からは、従来使用されていた「青少年活動月間」が「新世代のための月間」と変更されています。ちなみに、平成25年4月に開催された規定審議会では、ロータリークラブ定款中の第5奉仕部門の名称を「新世代奉仕」から「青少年奉仕」に変更することが採択されています。これをもって、9月の月間の名称が「新世代のための月間」から「青少年月間」に戻るのかどうかははっきりしません。ロータリーの友9月号では、従前どおり新世代のための月間とされていて、同誌の二神編集長は、変更した「青少年奉仕は」に続く文言がなんら変更されていない以上現段階でははっきりしない、RI理事会の整理を待たなければならないとの考えを述べています。穏当な見解かと思しますので、当クラブでも当面は新世代のための月間と呼称したいと思えます。さて、呼び方はともかく、次世代を担う新世代(青少年)が重要であることに異論はありません。当クラブでも、今年度は人格形成の基礎となる15歳までの子供達に注目して奉仕活動を考えていきたいと思っていますので、よろしく願いいたします。

今回の例会(9月11日)

創立23周年記念例会並びに懇親会

次回の例会(9月18日)

来賓卓話

NPO法人「ANT-Hiroshima」

理事長 渡部 朋子様

出席報告

(吉田例会運営委員)

9月4日(水)出席者

会員総数	48名
出席会員	42名
欠席会員	6名
ご来賓	0名
ご来客	2名
ゲスト	1名

来客者紹介

(陶山親睦家族委員)

9月4日(水)出席者

東城RC	1名
広島西南RC	1名

幹事報告(鈴木幹事)

■例会変更

- ・広島西南RC「創立27周年記念夜間例会」
【とき】9月9日(月) 18:30～ [※9/10(火)の変更]
【ところ】 ANAクランプラザホテル広島
- ・広島西RC「夜間例会」
【とき】9月19日(木) 18:30～ [※同日変更]
【ところ】 ANAクランプラザホテル広島
- ・広島南RC「夜間例会並びに新会員歓迎懇親会」
【とき】9月20日(金) 18:30～ [※同日変更]
【ところ】 リーガロイヤルホテル広島
- ・広島安佐RC「夜間例会」
【とき】9月26日(木) 18:30～ [同日変更]
【ところ】 弁兵衛立町店

- ・広島城南RC「新会員歓迎夜間例会」
【とき】9月27日(金) 18:30～ [※同日変更]
【ところ】 シェラトンホテル広島3F

■お知らせ

- ・次週の例会は「創立23周年記念例会並びに懇親会」へ変更しておりますので、お間違えのないようご注意ください。

■BOX配布物

- ・カバナー月信9月号、ロータリーの友9月号を配布しておりますので、お持ち帰りください。

【例会】 毎週水曜日(12:30～13:30) / リーガロイヤルホテル広島(広島市中区基町6-78) / 082-502-1121

【会長】森川 和彦 【事務所】広島市中区基町6-78 リーガロイヤルホテル広島13F 【TEL】082-221-4894
【幹事】鈴木 大次郎 【ホームページ】<http://www.ryohoku-rc.jp/> 【FAX】082-221-4870

ゲスト卓話(1/3)

広島北ロータリークラブ 会長
庄子 佳良 様

(あいさつ)

本日は、陵北ロータリークラブの卓話の時間にお招きいただきましてありがとうございます。広島北ロータリークラブの本年度会長をさせていただいております、庄子でございます。陵北ロータリークラブの皆さんとは、親クラブ、子クラブという関係で、クラブ同士のお付き合いや、野球同好会で多くの会員の皆様にお世話になっておまして、先ずもって心から御礼を申し上げます。また、私は話が上手いわけでもなく、お聞き苦しい点多々あるかと思いますが、一所懸命努めさせていただきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。



(自己紹介)

まず、私の自己紹介をさせていただきます。私は、昭和26年11月1日生まれで、満61歳でございます。広島北ロータリークラブには平成7年8月17日に入会させていただきました、19年目を迎えております。広島青年会議所を40歳で卒業する時に、陵北ロータリークラブからお誘いをいただきましたが、昭和63年に父が脳梗塞で倒れて間がなかったもので、辞退させていただきました。私自身は、何とか会社で頑張って家業を守り、ご縁がありましたら50歳くらいでロータリークラブに入れていただけたら良いと思っておりましたが、43歳の時に広島商科大学(現在の広島修道大学)の先輩の加藤省吾さんと、亡くなられました中山正紀さんに、どうしても勧誘を受けて、断りきれずに入会させていただきました。以来、19年の歳月を重ね、多くの素晴らしい友人、知人を得たことを有り難く、嬉しく思っております。現在、ベネファクター、マルチプル・ポールハリスフェロー2回、第4回米山功労者マルチプルとなっておりますが、ロータリアンの義務として寄付を重ねることに喜びを感じております。会社は株式会社庄子食品と申しまして、商工センター一丁目目日配食品の卸売業をさせていただいております。日配食品とは毎日配る食品のことで、蒲鉾・竹輪・揚はんなどの練製品や、豆腐類、乳製品、麺類、納豆類、コンニャク類、もち類、むすび・弁当類、生菓子類などを小売店に卸しております。

本来、卸売業でございますので個人への販売はしておりませんが、私の知人から依頼のある会社や、私の関わりのある学校関係やPTA関係、地域の行事などで、まとめて必要な時には安くお分けしますので、遠慮なく御用命いただければと思います。

当社の経営理念は、「愛と感謝と奉仕の心をもって社会に貢献しよう」で、社是は、「信用と誠実を大切にし、食品流通を通じて人びとの幸せに貢献する」でございます。愛とは思いやりの心であり、全てに感謝の心を持ち、全ての人を大切にしながら社会に貢献するということでございます。

(経営に対する考え方)

昭和49年4月に、船越に広島中央卸売市場東部市場が開場し、卒業と同時に、我が社に入社いたしました。その当時の売上は3億5千万円くらいで、練製品専門問屋として、小売店さんに納入させていただいております。時流にも乗って、私が25歳の時に5億、28歳で8億円くらいまで売上が伸び、昭和55年に商工センターに出店をいたしました。出店に慎重であった父を、1億くらいの借金は自分が背負うから是非とも300坪以上の土地が欲しいと口説き落とし、中・四国の中核になる地域に進出することが出来ました。それまで無借金経営で、卸センターの審査では、3年据え置き15年払いのところ、12年で払えるとの評価をいただきましたが、昭和60年を過ぎた頃から量販店様が自社で物流センターを造られるようになり、流通の流れが大きく変化を始めました。物々交換から市が立ち、貨幣制度の導入によって流通市場は大きく変動してまいりましたが、問屋は物を市場に集約し、人びとが市場に買いに来るといった段階から、酒問屋の御用聞きに見られるように、外に向かって商売をする形式に変化してまいりました。問屋の機能とは、商品を集め、仕分をし、小売店まで配送するという風になってまいりました。それから一歩進んで、どうやって販売するか、営業力・企画力が問われるようになってまいりましたが、量販店が運送会社を利用して自社配送させることによって、問屋は商品の選択、企画・営業と言う部分を担うことになりました。しかしながら量販店様が雇われた運送会社や管理の経費を負担するという事は、経費の負担増に繋がり構造的に利益の出ない会社になるという事態に陥り、毎年1%の赤字を抱える会社になってしまいました。社員を抱え、父が築いてきた会社をどう継続するかが日々の課題で、50歳になるまで4時間しか寝ずに頑張ってまいりましたが、平成10年1月に、71歳で父が他界したのを機に量販店からの撤退を決意し、量販店分4億5千万円の売上を捨てて、私の考え方を理解してくれる社員だけを残し、リストラを敢行して会社の建て直しに努力いたしました。私の右腕の社員と若い社員を残し、24名体制から16名体制にし、練製品の専門問屋からの脱却を図ることを考えました。量販店で培ったノウハウを小売店にぶつけ、毎年新しい商品の開発に努めました。今年は乳製品の開拓を、今年は麺類を、今年は豆腐類をという風に毎年テーマを決めて取り組み、7年で8億円の増収に成功し、13億から14億の売上を計上できるようになりました。平成10年度から常に利益の出る会社になっていきましたが、この中で気づいたことは、商売は売上高ではなく、どうやって利益を残すかが大切であるという事でした。11億売った時も、13億売った時も、経常利益が1千2百万円くらいで、売上が上がれば経費も上がる。

ゲスト卓話(2/3)

問屋業とはそのようなものであると思います。そして、私の経営理念である「愛と感謝と奉仕の心」を大切にしたい運営が、功を奏していると思っています。人を大切に、感謝の心を持って、全ての出来事に対応することが肝要だと思います。

(米山記念奨学会・地区学友会について)

自己紹介と、私の経営に対する考え方をお話させていただきましたが、次に米山記念奨学会と地区学友会についてお話をさせていただきます。

私は、2006年—2007年度の岩森ガバナー年度に、地区の米山記念奨学会委員長をさせていただきました。前後3年間の関わりの中で、米山奨学生の素晴らしさや学問に対する真摯な取り組みに心を打たれ、以来、地区学友会の顧問として奨学生や学友会生との交流を持っております。昨近の領土問題を緒に、中・韓との問題が取りざたされ、私自身もこれでいいのだろうかと迷っておりました。しかしながら、5月17日・18日に開催されました「世界平和フォーラム広島」に参加させていただき、世界の若者の平和に対する考え方を聞き、世界各国で起きている様々な戦争を冷静に見ながら、コミュニケーションの大切さや、平和を願う心の大切さを話している姿を見て、これこそがロータリーの希求する国際親善、国際平和の礎であると感じました。我々ロータリアンは、第1標語である「超私の奉仕」のもとに行動すべきでございます。私自身も日本人として持論がございますが、ロータリアンとして為すべき事を続けてまいりたいと考えております。ロータリー米山記念奨学会は、すでに皆様ご承知の通り、日本のロータリーの先駆者であります米山梅吉翁の功績を記念して東京ロータリークラブが創設し、その後、日本全国に広がり今日に至っております。米山梅吉氏は多くの功績を残しておりますが、「何事も人びとからして欲しいと望むことは人々にもその通りにせよ」と言う言葉を残しておられます。これは米山梅吉氏の願いでもあり、ご自身の生涯そのものであったといわれております。

米山記念奨学会の本年度の地区目標は1万6千円で、目標達成のためにご尽力をいただきますよう、よろしくごお願い申し上げます。

また地区には、米山奨学生を支援する学友会組織がございます。1998年—1999年度の地区ガバナーであった仁田一也氏と、地区委員長の杉井英彦氏の発案で設立されて14年目でございますが、選抜された奨学生に対する相談相手や、日本で多くの文化に触れ合い、多くの経験を積むことを支援するためにできた組織でございます。現在、地区内には50名くらいが入会しており、現役奨学生も加入しております。また、運営はロータリー会員の賛助会費で行われ、年1回発行の会報には、活動報告や、奨学生の感謝の言葉や、カウンセラーをしていただきましたロータリアンの言葉が寄せられております。また、1年に3千円いただいております賛助会員もこの会報で発表させていただいており、以前は賛助いただいた会員の方だけにお配りしておりましたが、広報活動のために、現在は地区内会員全員に配布するようにしております。

奨学生に対する色々な思いもあろうかと思いますが、この活動こそが真の国際親善、国際平和に繋がる活動であると信じておりますので、陵北ロータリークラブの皆さんにも、ご理解とご支援をいただきますようよろしくごお願い申し上げます。

(私の北ロータリークラブ運営方針について)

私が北ロータリークラブですでに発表していることですが、私のクラブ運営方針についてお話をさせていただきたいと思っております。皆さん、すでにご承知の通り、本年度国際ロータリー会長ロンD・パートン氏は、「ロータリーを実践し、みんなに豊かな人生を」(Engage Rotary Change Lives)をRIテーマとされ、また第2710地区の沖田哲義ガバナーは、奉仕活動を見直そう。「新しい奉仕活動への挑戦」を地区ガバナー信条として発表されました。

「ロータリーの実践」とは、「奉仕の心」の実践に他ならないと思います。また「みんなに豊かな人生を送ってもらうには、「愛(思いやりの心)と感謝の心」が必要であると考えます。そこで私は「愛と感謝と奉仕の心」を会長テーマに掲げて、これを大切にしたいクラブ運営をしていきたいと考えております。我がクラブの永遠のクラブビジョンであります「明るく調和のとれた居心地の良い楽しいクラブ」の実現を目指し、これに「愛と感謝と奉仕の心」を併せ持った事業展開をしていきたいと考えております。特に、本年度は我がクラブの創立45周年の節目でございますので、この周年行事を通じて我がクラブから「愛と感謝と奉仕の心」を対外的に発信して行こうと考えております。

(会員増強について)

現在、我がクラブは83名の会員で活動しておりますが、平成7年に私が入会した年が94名で、最も会員数が少なくなったのは、平成23年度の77名でございます。この頃から我がクラブの予算編成が厳しくなり、切り詰めた運営を余儀なくされ、分析の結果、我がクラブが毎年同じような活動を続けていくには、会費収入などで最低85名以上が必要であると言う結果が出てまいりました。そこで、会員増強に力を入れようと決意し、クラブ一丸となって取り組んでおります。会員を増やすためにどうするかを考え、まず、クラブ内での増強への意識を高めるべく、増強委員長から委員会報告で必要性を訴えてもらい、各会員が常に増強への意識を持ってもらうよう努力しております。

また、ロータリー情報委員会には新会員入会のたびに、ロータリーへの理解を深めてもらうために、ロータリーとは何か、何が得られるか、会費がどれくらいかかるのか、出席がいかに大切かなど、基礎知識を勉強していただくための会議を開催してもらっております。増強にとって最も大切なことは、強い意識だろうと思います。会員の皆様が、熱意を持ってこれに臨むことが大切です。

ゲスト卓話 (3 / 3)

結果はどうか分かりませんが、前年度から準備をいただいていた新会員が私の年度に入会され、早速3名の増強が出来ました。純増1名が会長賞の目標です。当初の私の目標は、純増1名を確保し、出来れば85名をとっておりましたが、増強委員長や会員の皆様のご協力をいただき、何とか達成できるのではないかと感じております。陵北ロータリークラブも、活性化のために、会員増強に力を尽くしていただきたいと思います。このことはクラブ発展のために必要不可欠の課題であると思いません。ご健闘を祈ります。

(ガバナー公式訪問について)

私のクラブでは、すでに7月18日に終わりましたが、沖田ガバナーの公式訪問についてお話をさせていただきます。陵北ロータリークラブでは、12月11日が予定されておりますが、沖田ガバナーは決して気難しい方ではなく、気さくな方であるという印象を持ちました。わがクラブでは、7月4日にガバナー補佐を迎えての第1回クラブ協議会があり、小城グループ6ガバナー補佐をお迎えして討議をいたしまして、ガバナー公式訪問でのフォーラムのテーマを決定いたしました。沖田ガバナーは、職業奉仕について持論を持っておられまして、その辺りのテーマははずせないであろうと思います。さすがに弁護士さんらしく非常に勉強しておられまして、「ロータリーとは」という本を会長エレクトに配られて勉強するようと言われたり、研修セミナーで堂々と持論を発表されたりするので、パストガバナー会でも困っておられるようでしたが、私自身は時代に応じてロータリーが変化していくことも必要であると感じております。ともかく沖田ガバナーは難しい人ではないと思いますのでご安心いただければと思います。公式訪問での健闘をお祈りします。

木本会員へ記念品贈呈

森川会長より、10年連続出席の木本薫会員へ記念品を贈呈しました。



入会式

新会員 渡辺重弘 会員(推薦者:下田会員、安土会員)の入会式を行いました。入会認証書、ロータリーバッジ、四つのテスト等を森川会長より授与しました。



広島北・広島安佐・広島陵北 3RC合同コンペ

9月8日(日)、毎年恒例の広島北・広島安佐・広島陵北3RC合同コンペが千代田OMGゴルフ倶楽部で開催されました。当クラブより船場・井林・木本・久保・賀谷・木村・沖田・太田原・瀬川会員9名を含む総勢28名で争われ、優勝 井林会員、準優勝 木本会員と広島陵北RCのワン・ツーフィニッシュで幕を閉じました。出場会員の皆様ご苦労様でした。



.....SMILE BOX

広島北RC 会長 庄子佳良 様

本日はお招きをいただきありがとうございます。どうよろしくお願ひします。

森川和彦 会員

本日は親クラブである広島北ロータリークラブの庄子会長に卓話をしていただきます。お忙しいところをお時間をさいて頂きありがとうございます。よろしくお願ひいたします。

古谷幸一 会員、小林康起 会員、鈴木大次郎 会員

庄子会長、大変お忙しい中、卓話にお越し頂きまして大変ありがとうございます。

森川和彦 会員

本日は渡辺重弘さんを新会員としてお迎えすることができました。今後のご活躍を期待しております。

安土義和 会員、下田敬三 会員

新会員 渡辺重弘 君を迎えることが出来ました。皆さんのあたたかいご助言をよろしくお願ひ致します。

当日計	52,000円	累計	274,000円
------------	----------------	-----------	-----------------