



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 ～

活力漲る楽しいロータリー

世界へのプレゼントになろう

2015-2016 R.I.会長メッセージ

第1186回例会 2015年11月11日 No.1155号

### ■ 会長時間



#### 副会長 武田 龍雄

本日は川中会長がご欠席の為、代読をさせていただきます。

#### 第2例会唱和 ロータリーの目的

ロータリーの目的は、意義ある事業の基礎として、奉仕の理念を奨励し、これを育むことにある。具体的には、次の各項を奨励することにある。

- 第1 知り合いを広めることによって奉仕の機会とすること;
- 第2 職業上の高い倫理基準を保ち、役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し、社会に奉仕する機会として、ロータリアン各自の職業を高潔なものとする;
- 第3 ロータリアン1人1人が、個人として、また事業および社会生活において、日々、奉仕の理念を実践すること;
- 第4 奉仕の理念で結ばれた職業人が、世界的ネットワークを通じて、国際理解、親善、平和を推進すること;

今月、第2例会を業界のPR協議会運営委員会の会議の為、欠席することをお許しください。

さて、今月の特別月間は、ロータリー財団についてです。ロータリー財団とは、寄付金を受領し、これを各ロータリークラブ及び各地区が実行する人道的、教育的活動の為配分する非営利法人です。ロータリー財団の歴史は、1917年アーチ・C・クランプRI会長が「世界でよいことをするために」基金の設置を提案して始まりました。その後1928年ロータリー財団と名づけられた国際ロータリー内の新しい組織となり、1983年国際ロータリーとは別個独立の米国歳入法の法人格を取得し現在に至っています。

財団への寄付として、クラブ会員は、年次プログラム基金、恒久基金、使途指定寄付、その他として(冠名奨学金、冠名基金など)へ財政的支援をすることができます。国際ロータリーのロータリー財団の使命は、ロータリアンが、健康状態を改善し、教育への支援を高め、貧困を救済することを通じて、世界理解、親善、平和を達成できるようにすることです。

一方ロータリー財団補助金についてですが、我々が寄付した財源等を社会奉仕、国際奉仕、青少年奉仕などの事業に補助金として支給されます。種類としては新地区補助金(一括して地区に支給されるもので、地区財団活動資金(DDF)の50%まで利用できるものと、グローバル補助金として、財団の使命に関する以下の6つの重点分野の1つにおいて、大きな成果と長期的な持続が望める大規模な国際プロジェクトを支援するものです。6つとは、平和と紛争予防・紛争解決 疾病予防と治療 水と衛生設備 母子の健康 基本的教育と識字率向上 経済と地域社会の発展 です。さらにグローバル補助金には3種類あり、マッチング、パッケージ・グラント、世界平和フェロシッププログラムです。

以上ロータリー財団月間と言う事で述べましたが、積極的な財団への参加と支援を通じて、世界中の人々の生活をより良くすることができるだけでなく、財団補助金を利用した魅力的奉仕活動を通じて、入会希望者が増え、現会員の維持につながればと思っています。また、財団プログラムの素晴らしさを体験した結果、更なる寄付への意欲が生まれれば最高です。

次週の例会に北ロータリクラブから石田平二さんと岡部知之さんに来ていただき、ロータリー財団補助金奉仕活動について卓話してもらいます。北ロータリクラブが実践しておられる事例を挙げての説明ですので非常に解りやすいと思います。是非ともよく聞き学んで魅力あるクラブにしていきたいと思います。先々週、先週と例会場を変更して参りましたが、やはりフランチヤイズが最高でしょう。食事をゆつくと楽しみ、色々な会話を交え親睦を図ることが正にロータリーの原点です。だんだんと日が短くなり紅葉も終わりのようです、年末に向けて多忙を極められると思いますが、風邪などひかないようくれぐれも御身体ご自愛されますよう祈念申し上げ、会長スピーチとさせていただきます。

【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】川中 敬三 【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】高野 憲一郎 【ホームページ】http://www.ryohoku-rc.jp/ 【FAX】082-221-4870

<p style="text-align: center;"><b>今回の例会(11月18日)</b></p> <p style="text-align: center;"><b>ゲスト卓話</b>  <b>広島北ロータリークラブ</b>  <b>石田 平二 様、岡部 知之 様</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>出席報告</b> (例会運営委員会)</p> <p style="text-align: center;"><b>11月11日(水)出席者</b></p> <table border="0"> <tr><td>会員総数</td><td>53名</td></tr> <tr><td>出席会員</td><td>39名</td></tr> <tr><td>欠席会員</td><td>14名</td></tr> <tr><td>ご来賓</td><td>0名</td></tr> <tr><td>ご来客</td><td>2名</td></tr> <tr><td>ゲスト</td><td>0名</td></tr> </table>	会員総数	53名	出席会員	39名	欠席会員	14名	ご来賓	0名	ご来客	2名	ゲスト	0名	<p style="text-align: center;"><b>来客者紹介</b> (親睦家族委員会)</p> <p style="text-align: center;"><b>11月11日(水)出席者</b></p> <table border="0"> <tr><td>広島南RC</td><td>1名</td></tr> <tr><td>広島東南RC</td><td>1名</td></tr> </table>	広島南RC	1名	広島東南RC	1名
会員総数	53名																	
出席会員	39名																	
欠席会員	14名																	
ご来賓	0名																	
ご来客	2名																	
ゲスト	0名																	
広島南RC	1名																	
広島東南RC	1名																	
<p style="text-align: center;"><b>次回の例会(11月25日)</b></p> <p style="text-align: center;"><b>来賓卓話</b>  <b>ストレンクスジム 代表</b>  <b>重岡 寿典 様</b></p>																		

幹事報告 (高野憲一郎)	
<p>■例会変更</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広島西RC「夜間例会並びに会員懇親会」 【とき】11月12日(木) 18:00～【※同日変更】 【ところ】ANAクラウンプラザホテル広島</li> <li>・広島安芸RC「職場訪問例会」 【とき】11月24日(火) 12:30～14:00【※同日変更】 【ところ】巢守金属工業(株)</li> <li>・広島中央RC「創立37周年記念夜間例会」 【とき】11月30日(月) 18:00～ 【ところ】リーガロイヤルホテル広島</li> </ul> <p>■休会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・11月20日(金) 広島城南RC</li> </ul> <p>■BOX配布物</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・カバナー月信11月号、ロータリーの友11月号を配布しておりますので、お持ち帰りください。</li> </ul>	<p>■お知らせ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・クリスマス家族会のご案内を配布しております。同封の葉書にてご回答下さい。(12/1(火)締め切り) 【とき】12月16日(水) 18:30～【※同日変更】 【ところ】リーガロイヤルホテル広島3階「宮島の間」</li> <li>・12月30日(水)の休会のご案内を配布しております。</li> <li>・創立25周年の集合写真等を出席者の方へ配布しております。お持ち帰り下さい。</li> <li>・本日発行の週報を受付へ置いておりますので、必要な方はお持ち帰り下さい。</li> <li>・次回のプログラムは広島北ロータリークラブ 石田平二様、岡部知之様の卓話となります。</li> </ul>

 SMILE BOX

.....SMILE BOX

**川中敬三 会員**

誠に申し訳ありませんが、今日の例会をお休みします。

**川中敬三 会員**

先日、広島市グッドデザインコンクールにおいて、3度目の奨励賞を拝受いたしました。松井市長様からじきじきお褒めをいただき、大変恐縮致しております。

**山田和弘 会員、伊藤弘幸 会員**

先日の例会変更では、皆様ご苦勞様でした。対抗リレーでは、広島陵北RC Aチーム、Bチームとも健闘むなく、男子チーム、女子チームとも最下位でした。それでも皆様からは応援いただきありがとうございました。選手の皆様、出宝お願い致します。

**三村直雅 会員**

先々週の職場訪問例会には大勢の方に参加して頂き、本当にありがとうございました。表彰して頂いた平賀も賞状をその日のうちに額に入れ嬉しそうに持って帰っておいりました。色々と至らぬ点多かったと思いますが、私にとって思い出に残る大変良い一日とさせて頂きました。ありがとうございました。

当日計	26,000円	累計	343,000円
-----	---------	----	----------

## 会員卓話

松田 幸久 会員

今年の3月に久保会員・石田会員のご推薦を頂き、入会しました広島紅葉カントリークラブの松田でございます。今日は卓話という貴重なお時間を頂き有難うございます。ですが、何をお話ししたらよいのかずいぶん悩みましたが、やはりゴルフ場について、なかでも広島県のゴルフ場の状況と集客営業についてお話しさせて頂こうと思います。



先ず、広島県の状況ですが広島県にはゴルフ場が加盟する「広島県ゴルフクラブ連盟」というものがあり、そこにはこの10月末現在で43のゴルフ場が加盟しております。連盟に加盟する事で競技会(例えば県アマチュア選手権等)を開催する事が出来たり、所属の会員様が競技会に出場する事が出来たりします。ちなみに連盟加入していないゴルフ場もございますが全国でゴルフ場の数が多い都道府県はどこだと思いますか?ベスト3は「3位・千葉県(155コース)」「2位・兵庫(159コース)」そして「1位・北海道(169コース)」となっています。・・・「広島県17位(50コース)」(GDOによる)そしてこの連盟加入の43コースの10月の入場者数は、ゴルフ場毎の詳しい数字は言えませんが、全体で前年比110%・延べ約161,500名の方がゴルフで汗を流されました。

広島紅葉カントリークラブもうれしいことに前年に比べ+921名(パーセントでは124.3%)・計4705名の方にご来場して頂きました。当クラブだけでなく県全体がなぜここまで伸ばす事が出来たかという点、「雨が降らない」「台風が来なかった」「気温が丁度良い」等、天気が非常に良かった事が一番に挙げられます。逆に言うと天気が少しでも悪ければ来場数にすぐ響くのが現実でございます。もちろん自然の中でのスポーツですので仕方がない面もございますが、昔と比べキャンセル数が格段に増えて来た事は事実でございます。

次に集客についてですが、今述べた様に雨の日のキャンセルにも負けない為、予約の絶対数を上げるには何をすべきなのか、各ゴルフ場が試行錯誤を繰り返し、様々な試みをしているところでございます。料金を調整したり、コンペ開催時の提供賞品を充実したり豪華な食事をゴルフプランに付ける等、様々な試みがございますが、今私が取り組んでいる事は、クラブハウスと呼ばれる館内で行う営業でございます。年間4万人を超える入場者を見込んでいる当クラブでは4万回の営業チャンスがあると考えています。渉外営業でどんなに効率よく動いても一月に訪問出来る件数は500件もいかないのではないのでしょうか?またご本人様にお会いできる数は更に少なくなると思います。けれども外に出て直接お会いする事は非常に大切な事で有りますし、お伺いする事により館内営業がさらにスムーズに出来るのだと思いますので、絶対に必要な事だと思います。

では、館内営業で何をやるかと言えば本当に簡単な所から始めています。各セクションにおいて忘れてしまいそうな当たり前の事を丁寧にする事だと思います。例えば、フロント・笑顔を決して絶やさず丁寧なあいさつをする。レストラン・季節感大切にし、美味しい料理を提供する。コース管理・芝は生き物、最高のコンディションを求めて研究をする。等です。一度は選んで来て頂いたお客様を各セクションにおいてしっかり接客し満足して頂ければ、必ずリピーターとなって頂けると思います。また、ゴルフ場は事前準備をかなり進める事が出来る施設だと思います。予約制が基本で有る為、前日にはどの様な方々にご来場されるか、どの様なコンペが開催され幹事様はどなたなのか把握が出来ます。お名前も漢字でフルネームが分かります。私がすべき事はその多くの情報をもとに挨拶させて頂き、ご要望やクレームをお伺いし、さらに細かな情報として営業担当者に引き継ぐことだと考えます。

ゴルフ場にとって最近、大きなポイントを占めてきたのが「楽天GORA」や「GDO」を代表とするインターネット予約でございます。現在、殆どのゴルフ場で楽天GORAやGDO等のゴルフ場予約サイトと連携し集客を行っております。当クラブでもネットでの集客において様々な料金プランを提供させて頂くようになりました。そしてこの9月より自社ホームページからWeb会員登録して頂くホームページより直接予約が取れるように致しました。まだまだ登録会員数は少ないですが「いつでも・どこでも」予約可能となった事で、お客様にとって素早くゴルフ場を抑える事が出来るといったメリットがあり大変喜ばれております。この先さらにネットでの予約が増えてくると予想されます。しかし、なんでもかんでもネットに頼るのではなく、ゴルフ業界の裾野を広げそして盛り上げる為の手段としてネットを上手に活用していきたいと考えております。

まだまだ色々な集客方法があると思いますが、いま述べた事に特に力を入れております。と同時に来場されたお客様に提供できる最高のサービスとは何か日々勉強しているところでございます。

最後に成りますがまだまだ勉強途中の未熟者でございますので、今後ともご指導ご鞭撻を賜りますようお願い致します。つたない卓話であったとは思いますがご清聴ありがとうございました。

## 会員卓話

## 電信の歴史とこれからの世界(副題)西郷隆盛は電信柱に追い詰められたが、我々は・・

竹内 真一 会員

アメリカで発明されたモールス電信機を幕末にペリー提督が日本に持ち込みました。先進の技術に日本人は驚嘆しました。政府高官はこの技術を国家の統治・機密に関わるものとして、諸外国の民間会社からの開設申請も拒否し、明治政府の出発時点から官営でスタートしました。国内にも火種を抱える明治政府は欧米に負けない近代国家を目指す過程で情報通信の重要性を認識していました。政府はまず東京・横浜・大阪・神戸の間に電信を張り巡らせると同時に、明治6年頃までには上海から長崎、ウラジオス



トークに海底電線を敷設していきました。国内では徴兵制に反対する不平士族の乱があちこちで起こり、これを鎮圧するため情報収集と命令伝達手段としての電信の敷設を地方まで着々と進めていきました。明治7年の佐賀の乱では電信線が切断されました。また明治9年の熊本、神風連の挙兵では電信局が襲撃されました。明治10年には鹿児島島の西郷隆盛が挙兵、鹿児島では県令大山綱良をはじめ、みな西郷党であったため県令の命令で県下の郵便局はすべて閉鎖されました。西郷軍の動きを察知されないようにするためでした。西郷軍は鎮台の籠る熊本城への総攻撃を開始しました。これに対し政府軍は飛信遞送便(飛脚)と電信線を張り巡らせながら福岡方面からぞくぞく南下しました。敗走する西郷軍を追い詰めながら電信線は南へ南へと延び鹿児島にも到達しました。9月24日に城山も落ちて戦いは終わりました。こうして軍事上の要請によって九州を循環する電信の路線は完成していったのです。10月には早くも私用の電報も取扱が再開されました。

明治27年、37年の日清戦争、日露戦争では上海～ウラジストークに海底電線を敷設していたことで戦況の把握が容易であり戦いを有利に進めることができました。このように、明治以降、大正、昭和へと電信の技術革新と共に電信ネットワークが国内外に整備され西洋に比肩していく近代国家の体制が築かれていったのです。通信以外の技術開発も相まって国民の生活も大きく様変わりしていきました。こうして電信技術の発明が「官営として軍事転用」され、その後、「民営化」され、「日常化」されていきました。この電信の技術は社会の隅々まで行きわたり、ラジオ、テレビジョン、電話、Fax、コピー機、インターネット、パソコン、携帯電話へと莫大な情報が電気信号として行き交う社会が出現しました。

ジョージ・オーウェルが小説「1984年」で予言した情報管理社会の到来です。便利な半面恐ろしい電信の社会です。1984では街のあちこち、個人の家の中、至る所にテレスクリーンが配備された世界でした。テレスクリーンとは情報を収集し、洗脳し、改ざんし、或いは命令してやる装置のことでした。そしてついに現代においては、GPS機能付きのマイナンバー携行義務化によりオーウェルの予言した1984社会は完成するのでしょうか。「Big Brother is watching you」情報通信を尖兵とした多国籍企業(グローバル企業)などにより世界は寡占化していきます。それらの大株主であるビッグ・ブラザーによる超国家社会(ワンワールド)のピラミッドの頂点から我々はこれから管理されていくのでしょうか。

## 会員卓話

### 三戸 治郎 会員

皆さんこんにちは。私は、この度、下田敬三さん、菅泰晶さんの推薦を頂き、この度広島陵北ロータリークラブに入会させて頂きました、株式会社ブリッジファイナンスシャルマネジメントの三戸と申します。宜しくお願いします。

私は、もともと12、13年前くらいに共通の先輩を通じて菅さんと知り合いまして、それ以来一緒に食事に行ったり、旅行に行ったりと公私ともに親しくさせて頂いており、そんな菅さんとのご縁からこの度入会させて頂く事になりました。

前回の9月30日に歓迎会を開いて頂いた時には広島商業の野球部時代の話を少しさせて頂きましたので、今日は仕事の話させて頂ければと思います。冒頭にお話しさせて頂きました通り、私は現在保険の代理店をしております、元はメットライフ生命という保険会社で営業をしておりましたので、今回は私にとっての営業と言う仕事とは？というテーマで少し話をさせて頂ければと思います。業界の大先輩の井口さんがおられる中で僭越ではございますが、私なりの営業という仕事についてご説明させて頂ければと思います。



私は保険業界に営業マンとして転職する前は、会計事務所で税理士を目指して勉強しておりましたが、営業経験は全くありませんでしたので転職後5年くらいは非常に苦労した記憶があります。皆さんご存じかも知れませんが、保険会社に転職すると先ず友人知人のリストを作らされて、そのリスト先に営業して回るように言われます。このリスト作りが苦痛でした。元も営業職ではありませんでしたし、前職の会計事務所を退職する際には顧問先には絶対営業はするなとクギを指されていたので、家族、親せき、友人くらいしかリストに書けませんでした。通常は銀行やハウスメーカー出身などの営業出身の方が転職して保険業界に来られることが多いので、その場合は200件、300件のリストが書けるんですが、私は書けませんでした。但し、入社当初の私は、入社後の社内研修でコンサルティング営業とは！とか、ファイナンシャルプランニングの重要性とは！とか、リスクマネジメントの大切さとは！などの座学をみっちり受けてガンガンにモチベーションを上げられて現場に出て行ったのを覚えています。ただ、私もこの業界の例外に漏れず？身内親戚や友人知人を回った時点でホボ営業先が無くなりました。するとそこまで人間関係の無かった顔見知り程度の方に営業しないといけなくなってここで先ず一回心が折れました。身内親戚は保険に加入するかしなはいは別にして色々気を使ってくれるので契約を断るさいも言葉を選んでくれますが、人間関係の浅い顔見知り程度の方だと、断りの際も言葉を選ばずケンモホロロというか、まあ今思えばそれが当たり前なんですが、本当に厳しかったです。

ただ、保険業界は歩合制のフルコミッションの世界なので、当初1年半ほどは固定給があったんですが、その後は契約が取れなければ給料はゼロにもなります。私も1年ぐらいつと営業して回るお客さんが居なくなって、なんだか給料が10万円にも満たない状態が何か月か続く事がありました。その当時はまだ夫婦共働きで財布を分けていたので、給料が少なくて通帳残高がマイナスになっている事を嫁さんに隠していたのを覚えています。

その後、色んな出会いが有って、何とか1人前に仕事をさせて頂く様にはなりましたが、私の考える営業という仕事を一言で表すならば、「弱気は最大の武器」という言葉です。これは、広島カープで炎のストッパーとして活躍され又若くして脳腫瘍で亡くなられた津田恒美投手が残した「弱気は最大の敵」という言葉を変化させたものです。多くの方が「営業」という職種や、営業成功している「トップ営業マン」に対して想像されるイメージは、社交的で、押しが強い性格で、ハードワークをこなしながらも夜の飲み会やゴルフにも積極的に参加し、芸達者で色んな人に可愛がられて人間関係を作るのが上手な人出来る職種という感じでは無いでしょうか？また、そんな営業・営業マンに対するイメージの中ではそれこそ「弱気」は禁物で、「弱気は最大の敵」とも言えるかもしれません。でも、実は私自身はその全く逆の性格なので、自分でも良く15年もやってきたなあと思儀に思っております。

そんな中でどうしてこの業界で15年やって来られたのかな？と考えてみた答えは、自分が「極度に弱気な性格だった」からかな？という勝手な仮説を立てております。例えば、私はテレアポ営業や飛び込み営業は全くできませんし、友人知人からお客さんを紹介して貰っても、そのお客さんに電話する際にはもうバンジージャンプでも飛ぶ前の心境で何度も電話しようと思心しながら、やっぱり後で電話しようとか、思ってしまうタイプです。なので、税理士になろうという目標をあらかじめ「営業」という道を選んだ時には私の性格をよく知る学生時代の友人からは、ことごとくお前に営業は無理じゃやめとけや止められたのを今でも覚えています。

## 会員卓話

営業って、よく商品を売るんじゃなくて自分を売るんだ！とか、営業なら、自分の立てた売上目標は絶対に達成するんだ！などと言われますが、実はそれは「ある意味正しい」のかもしれませんが、逆にある意味「間違いでもある」と思っています。自分の中の究極の営業は、お客さんの仕事や人生をより良い状態にして頂く為のお手伝いをする事だと思っています。つまり、お客さんに貢献する為にはお客さんの事を知らないといけないんです。すると自分を知って貰う前に、お客さんの話をしっかり聞いて如何にお客さんの事を知るか？理解するか？の方が、大事だと思いますし、自分の売り上げ目標を達成することに注力するよりも、お客さんの仕事や生活における問題点を解決するために如何に貢献できるか？に専念する事の方が大事で、その結果、自分の目標が達成できるんだ！という事に気づきました。

なので、今は自分の「弱気というか臆病な性格」を上手く利用して？「誠実」に且つ「当たり前のことを当たり前」に実行することとお客さんに如何に貢献するか？と言う事だけに専念して営業しております。そうすると、不思議な物で、おのずと競争相手が自らミスを積み上げて、競合他社が自から競争から脱落していくと思っています。そんな不器用な私ではございますが、何卒宜しく願い申し上げます。ご清聴有難うございました。