



# 飯能ロータリークラブ会報



唐竹晩秋 Karatake in late autumn

© photo by Isao Yoshida

## ロータリーは世界をつなぐ

RI会長 マーク・ダニエル・マローニー

2570地区ガバナー 鈴木秀憲

第3グループ  
ガバナー補佐 徳永真澄

つなげる：未来へつなぐ 変化：変える（基本に戻る）

### 第2884例会 2019. 11. 27

——ロータリー財団月間——

例会場：ホテル・ヘリテージ飯能sta.

☎ (042) 975-1313 〒357-0038 飯能市仲町11-21

事務局：東京電力パワーグリッド湘川越支社飯能事務所内 〒357-0021 飯能市双柳353-4

☎ (042) 974-3111(代) FAX (042) 973-1662

http://www.hanno-rc.org/ E-mail : hannorc@titan.ocn.ne.jp

天候曇 (NO. 56-22)

会長 土屋 崇 幹事 中里 忠夫

例会日 水曜日(12:30~13:30) 当番 石倉君、神田(康)君

- ・点鐘 土屋会長
- ・ソング 手に手つないで 四つのテスト
- ・卓話 イニシエーションスピーチ

#### 【会長報告】

土曜日、休日診療所の一当番だったのですが、発熱で来られた方5、6人からインフルエンザの陽性が出ております。予防接種を受けておいた方がよろしいかなと思います。日曜日は絶好のゴルフ日和で、親睦ゴルフを行いました。親睦活動委員の皆様ご苦労様でした。7組25名で楽しく出来ました。

RCの公式標語は「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」「超我の奉仕」の2つ。1911年、オレゴン州ポートランドで開催された第2回国際大会で“*He Profits Most Who Serves Best*”が承認されたわけですが、これは、前年、シカゴの第1回大会でA・F・シェルドンが行った演説を基に作られました。彼は「他者に対する正しい経営の科学のみが引き合うのだ。経営とは人間的な奉仕の科学である。その中間に最もよく奉仕する者が最も多く報いられる」と語りました。ポートランドの大会はもう一つの標語「超我の奉仕」の誕生のきっかけともなっています。ミネアポリスRC会長B・F・コリンズがRCを組織するに相応しい方法という事で考えたそうです。クラブで採用していた“*Service, Not Self*”（無私の奉仕）を原則として、ポール・ハリスから依頼されて大会で演説。これが歓迎されたという事です。この2つの標語は、1950年デトロイト国際大会で、後者は「超我の奉仕」「*Service Above Self*」に修正され、RCの公式標語として正式に承認。89年規定審議会で「超我の奉仕」は「利己的でない、ボランティア奉仕の哲学を最もよく言い表している」としてRCの第1標語に採択。04年規定審議会で“*He Profits*”が“*They Profit*”に修正され、10年に“*One Profits*”となりました。

#### 【幹事報告】

クラブ協議会を欠席される委員長は必ず代理人を出して下さい。12/4第7回理事会。55周年実行委員会(29日)は18名で開催します。

【出席報告】無届欠席0 天ヶ瀬出席向上委員

会員数		当日		前々回修正 出席率
全数	対象	出席数	出席率	
59名	6名	52名	88.14%	94.92%

#### 【M U】

11/22 (東京武蔵府中) 大野(正)君

11/23 (地区) 田辺君

#### 【SAA報告】

◎ニコニコBOX

- ・24日ゴルフ大会で久々に準優勝しました。まだまだ頑張れます。 田辺君
  - ・古希になりました。今後もよろしくお願いいたします。 藤原君
  - ・本日はイニシエーションスピーチという事で、3名の方、よろしくお願いします。 本橋君
  - ・先日行われた飯能RCゴルフ大会にて優勝させて頂きました。一緒に回って頂いた細田さんと馬場さんにはお世話になりました。本当に嬉しい優勝です。有難うございました。天ヶ瀬君
  - ・早退します。 木川君、大野(康)君、馬場君
- 本日計21,000円、累計額475,501円。  
◎4日例会当番は木川、小谷野会員です。

#### 【卓話】

講師紹介

大崎プログラム委員長

### イニシエーション・スピーチ

飯能RC 石倉直治 会員

天ヶ瀬和弘 会員 西澤英俊 会員

石倉会員 2月の入会です。先日50になり、50年前の事を振り返ってみました。S44(1969)年は、アポロ11号の月面着陸、東名高速道路全線開通、西武秩父線の開通、「サザエさん」が放送されてから今年で50周年。人生100年時代と言われ、そのど真ん中でこのような機会を頂いたのは良かったかなと



思っています。  
生まれは沼津です。東西に長い静岡県は東部・中部・西部・伊豆の4ブロックに分けられています。沼津は東部地域で伊豆半島の西側の付け根。駿河湾の海岸線60kmに亘って面しているのは県では最長です。現在、人口19万人。東部地域では富士市に抜かれました。米山梅吉記念館のある長泉町、新幹線の駅があり、うなぎ、三嶋大社で有名です。

宿場町の三島市、富士山の伏流水、柿田川の流れる清水町、修善寺温泉の伊豆市、伊豆長岡温泉の伊豆の国市と、周りには有名な場所のある所が多いですが、沼津にはあまり無いかないところですが、沼津の主な産業は農業と漁業です。お茶は牧之原、掛川等、西部で多く作られています。沼津にもお茶農家があります。みかんの生産量は和歌山、愛媛に次いで静岡は3番目。スルガ銀行、静岡中央銀行の本店は沼津にあります。観光名所としては沼津港、千本松原、水族館、S44年まで皇族が来られていた沼津御用邸等。沼津出身のスポーツ選手では水泳の岩崎恭子、サッカーの小野伸二が有名ですね。

実家のある西浦地区は、リアス式海岸のようなほとんど平地の無い所で、そこにひっそりと暮らしているという感じです。農業と、沿岸漁業、ハマチ養殖等の漁業が主な産業で、実家もみかん農家です。沼津のみかんのほとんどは西浦で作られていて、みかんの産地として有名です。比較的育て易いみかんしか出来なかったという事もあり、産地になったのだと思います。愛媛や歌山のものに比べて静岡みかんは酸味が強く、日持ちするのです。「西浦みかん」、3月位になると出回る「寿太郎みかん」は私の実家のみかんかもしれませんのでご賞味頂ければと思います。18年間沼津で過ごし、千葉大学園芸学部、農学部みたいなのに入って、何で銀行に入ったか解りませんが、今に至っています。残り半分の人生、しっかり頑張っていきたいと思います。ご指導ご鞭撻の程よろしくお願い致します。



**天ヶ瀬会員** 父の跡を継いで製造業をしています。溶接を主体に、建設用エレベータ、食品機械、サンタリー関係やコンベア等のフレームを造っています。リーマン・ショック後の09年、仕事を頂くのに大変苦労し、これ以上景気は悪くならないだろうという時に代表取締役役に就任、これまでに無い不景気を経験しました。経営者というのは孤独な生きものだと思えます。たくさん

の経験をし勉強してきたからこそ今日があると思っています。コンサルタントを頼まず、会計事務所の先生に相談相手になって頂いて勉強させてもらいました。ただ、人づき合いやお金の使い方を教えてもらったのは2人の先輩からでした。

18からいろんな遊びをし、家にも帰らず飲み歩いてた時期がありました。20才以上年上の大人達に引けを取らず堂々と渡り合っている先輩が居て、その姿に私は憧れていました。飲みに行く時には私に1円も支払わせてくれません。友達や地元先輩をたくさん紹介してもらいました。同業ではなく、仕事を教えて頂いた事はありませんが世の中の常識や仕事でのつき合い方、遊びに至るまで教えて頂きました。多くを語らない先輩でしたが、もらった一言があります。19の時、前の晩に飲んで仕事をサボって寝ている私の部屋に来て、「和弘、一緒に仕事すんべ」と、何とも優しい顔で言うのです。普通なら「いい加減にしろ」と怒るところですがここにこして言うのです。それから一生懸命仕事をするようになります。この先輩は私が目標にしている先輩でもあります。もう一人の先輩からも経営や遊び、お金の使い方、いろんな事を教わりました。

売上も順調に伸び、社員も増えてくると、会社にはルールが必要になってきます。組織づくりについて先輩に聞くと「ISOでも取得してみたら。うちも取ったよ」と言われ、1年の準備の末、ISO 9001を11年に取得出来ました。取得に当たっては商工会議所に相談。東京都には補助金がありましたが埼玉県には無かったため、県の振興公社を紹介して頂き、公社の方にお世話を頂いて100万円位で取得する事が出来ました。ISO(品質マネジメントシステム)とは誰が作っても同じ工程であれば安心な製品が供給出来るというシステムです。工程管理、人事、教育、仕入、外注管理、取引先の評価等たくさん取り決めを行い各業務の責任を明確化出来ます。取得後は会社らしくなってきた、最新機器の導入も進み、安定的な仕事の受注を頂いています。企業は「人・物・金」。一番が「人」であり、その大切さを先輩達に教わった次第です。今後共、皆さんと一緒に頑張っていきたいと思っておりますのでよろしくお願い致します。



**西澤会員** お酒もゴルフもやらず、どんな人間かなかなかご理解頂けないと思っていたので、絶好のチャンスを受けたと思っています。

私の就職活動はH3年の冬、大学3年の時でした。一生に一度の事なので幅広く会社を見ようと思いました。第一勧業銀行、富士銀行、日本生命、第一生命、NTT、東電、大日本印刷、それから、当時は有賀さつきさん等、女子アナがブームだったので、こんなルックスでもアナウンサーになれるのではと思い、NHK、TBSも受けます。NHKでは最初、渋谷公会堂に集まるのです。渋谷駅からとろとろ歩いていくと、カッコいい学生、きれいな学生がすごく集まってくる。草野満代さんの「学生の皆さん、こんにちは」で始まったのですが、どう見ても勝てないなと感じ、今は銀行員になっています。

何故銀行員か。仮にアナウンサーになれたとしても時事情報やおちゃらけた事を伝えて夢を叶えるのもあるでしょうけれども、「お客様の夢」マイホーム、新工場の建設、海外進出等を叶えられるのが銀行員なんじゃないかなと、学生なりに勝手に解釈して選びました。第一勧業、三菱、住友、三和、富士に就いて就職活動。私見では三菱が最も学術的でした。卒論について聞かれ、「原油価格の上昇が日本経済に与える影響」についてうまく答えられず「これはダメだな」と思いました。一番印象に残ったのが第一勧銀で、OBや人事の方、20名近くとお会いしましたが、皆さん個性があり、自分の夢はここで実現出来るのではないかと思い最終面談に臨んだ記憶があります。26年前の話です。「自分のサラリーマン人生という白地のキャンパスに自分色の銀行員生活を描けるのではないかと思った」と人事の方に申し上げると、その方が握手を求めてきて「内定」というかたちになったのを昨日の事のように覚えております。

夢を叶えられているか。7月の入会時に加藤会員から略歴をご紹介頂きましたが、一番記憶に残っているのは札幌支店の時の最初のお客様です。「(サラリーマンを辞めて)麻雀店を開きたいので300万円貸してくれる?」と言われました。当時、私は知識も無く、お貸しするのは難しいと思ったのですが、その時、銀行に入ったのは「お客様の夢」を叶えるためだったと思い出し、いろいろ考えた結果、銀行としてはお貸し出来なかったのですが創業資金を貸してくる窓口に連れられ、「西澤さん有難う。お蔭で夢が叶って店が開けたよ。いつでも麻雀しに来てね」と言われた時には全身に電撃が走ったのを覚えております。情報を差し上げる事で「お客様の夢」を叶えてあげられた。銀行員になって間違っていないのかなという思いをもって26年間、銀行員生活をやって参りました。部下に言い続けているのは「お客様の幸せを考え、銀行の利益は二の次」という事です。駅前でお迎えしておりますので是非ご利用頂き、引き続きRCでご指導ご鞭撻を頂きながら、少しでも皆様の夢を叶えられるような銀行員になっていければと思っています。