

松戸ロータリークラブ

【2010-11年度国際ロータリーテーマ】

地域を育み、大陸をつなぐ

Building Communities,
Bridging Continents

[第2663回例会]

会 報

No.2662

2011年2月2日 発行

●四つのテスト

言行はこれに照らしてから

- ① 真実か どうか
- ② みんなに公平か
- ③ 好意と友情を深めるか
- ④ みんなのためになるか どうか

●THE 4-WAY TEST

Of the things we think, say or do

- ① Is it the TRUTH?
- ② Is it FAIR to all concerned?
- ③ Will it build GOODWILL and BETTER FRIENDSHIPS?
- ④ Will it be BENEFICIAL to all concerned?



地域を育み、大陸をつなぐ

本日のプログラム

2011年2月2日(水)

卓 話
「甘いお話」
田中忠行 会員

次回のプログラム

2011年2月9日(水)

卓 話
「税にまつわる話」
小林 登 会員

- 例会日 毎週水曜 12:30~1:30
- 例会場 伊勢丹松戸店本館11Fバンケットルーム
TEL: 047-364-1111
- 事務所 松戸市松戸1281 ユニティビル2F
TEL: 047-366-2266
FAX: 047-361-2255
U R L : matsudo-rc.com
E-mail : info@matsudo-rc.com

- 会 長 伊原 清良
- 会長エクト 常盤 映彦
- 副 会 長 加藤 栄
- 幹 事 松田 茂一
- 会 計 加瀬 仁
- 会報委員 松本 幸夫 申 澈権 太田原慎一
- 山田 達郎 澤田 正宏 土肥伸一郎
- 加瀬 仁 車田 善教 浅井 利明
- 三国 大吾

「ロータリーに入会して」

篠宮 功 会員



本日は、「ロータリーに入会して」についてお話させていただき、その後自己紹介として私の来歴のお話させていただきたいと思います。

杉浦裕さん、森田雅久さんの紹介で入会し、中山政明さんよりレクチャーを受けて入会しました。その時に強く言われたのが、「まずは例会の出席とそのためマネジementだな。」でありました。そして四つのテストと職業奉仕という言葉の出会いがありました。

入会させていただいた昨年は、会社を設立して20年という私にとって節目の年でもありましたので、私自身今後の人生にその言葉を取り入れていこうと考えていました。入会して5か月ですの以上ですが、今後についても自己研鑽をして1年1年積み重ねていきたいと思います。

自己紹介のお話しをしたいと思います。今回の卓話を考えるにあたり、仲間や友達の出会いを通じてその人に影響を受けて私の人生が変わっていることに改めて考えさせられました。

私は昭和42年丙年の翌年ベビーブームの中松戸市小山で生まれました。小、中学校時代はごく平凡な子供でどちらかといえば内気な少年でした。勉強も中の下くらいの成績でぱっとしませんでした。矢切小に通っていましたが、6年生になった頃から私の友達が中学受験をする姿をみて「俺も勉強しなきゃいけない」と思いそのころからまじめに勉強に努力しはじめました。そして松戸二中に進学して部活にも入らず塾通いをしていた中学校生活でありました。その成果もあり東京電気大学高等学校電子科に進学。私の紹介者の杉浦裕さんの後輩になります。高校では中学校の時とは違い、部活にも入りました。それもアメリカンフットボール部に入学しました。私はこんな小さな体ですので、伊原会長、松田幹事級の体格ばかりの人とタックルされたりタックルしたりとケガも絶えませんでした。タックルをしても引きずられた

りもしました。練習する三鷹の先小金井にあったため中央線に乗って通っていました。体育会系の部活でしたので、当然新入部員の歓迎式がありましたがそれは、サッカー部の新人との中央線車両内での歌合戦という事で、1年生は車両の中を歩いて歌を歌うものでした。公式戦には中々出られませんでしたが根性で3年間やり続けることができました。このきつい部活を3年間やったことで自分に自信がついたように思います。

勉強も頑張っていたので、大学推薦もいただき大学進学を希望していましたが家庭の事情により断念して親の後を継ぐべく1986年西千葉日立家電に入社、5年間2か所の電気店で修業を経て1991年に有限会社シノミヤホームテックを設立し家電販売店の2代目として出発しました。設立当初は、当時バブル景気の終わりの頃でしたが順調に売り上げも伸ばしていました。ですが、その後は厳しい会社経営をしてまいりました。2年ぐらいたってからバブル崩壊の影響から売り上げが落ち込みはじめてきたのでこれではいけないと思い、電車で歌を歌わされたアメフト部先輩の電気工事店で仕事を手伝いながら住宅の屋内配線から勉強を始めました。同時にスナック通いも勉強しました。その後は自分で工務店のお客さんを持ち独自で仕事をこなすようになりました。

が、27歳の頃その工務店が倒産してしまいました。その後34歳位までに2社の取引した会社が倒産し合計で1,800万円くらいの未回収金を作ってしまった。仲間の業者には仕事をひかえるように注意されていましたが、小心者でおっとりした性格のためついつい仕事をしてしまったため、大きな損害を受けてしまいました。そんな中、1998年頃から問屋さんを通じて知り合っていた、当クラブの小川一さんの仕事を手伝うようになり、オフィスビル内の改修工事をする機会がありました。また、小川さんの紹介で青年会議所に入ることにまりました。それまでの新築工事を主にやっている内容から、改修工事を主軸に行うようになり、以前知り合った仲間に「お前まじめだからお客さん紹介するよ」と言われ、お客さんを紹介していただきスーパーや鉄工所の電気改修工事も手掛けるようになりました。ですが、大手建築会社も不景気のためか今までやらなかった改修工事を請け負うようになり仕事量も減ってきてしまいました。気付くとひ孫請けで工事をするようになっていました。しかし、代金の未回収はここ8年で5万円と足の人指し指の欠損でした。そん

な状況を経まして現在私は、10年目の従業員が1人と小さな電気工事店を営んでおります。私の営業する電気工事の内容は、改修工事を中心に住宅、店舗、小さな工場等の屋内配線から地デジアンテナの設置、NTT東日本、JCNコアラの取次業務を行っております。

皆様がお話をされている会社の理念についてですが、今までは、建築会社の注文を受けてその要望に応えればよいというような下請け的な工事が中心でした。与えられた仕事をこなしていくことでそれで良いというのが中心でしたので会社の理念については、社内にも掲げていませんでした。時々社員との会話の中で私の好きな言葉は「和と誠実」なんだということをお話します。お客様と和やかにそして自分の知識や能力は、和算(足し算)のように1つ1つ積み上げていこうということです。以前大借金に苦しんでいる時に助けられたのは、誠実に仕事に向き合っていたおかげだと思っ

ているからです。

会社を営んで20年がむしゃらに仕事をしてきて、地域のお客様を減らしていたことに気づき、これからは地域の方と多くふれあいが持てるようにとお店も改装し、家族で来てお茶でも飲んでいられるようになりました。今後の会社の取り組みとしましては、やはり今までの知識や経験を活かしてお客様に提案していく能力を高めることだと考えています。日常生活では物が溢れている現代であり電気製品というキーワードを通じて便利だけでも、無駄もあるという事また更に便利になるという事をお客さんと向き合って提案できるようにしたいと考えています。入会して思ったのですが、職業奉仕という考え方を聞いて私なりにこれが少し合っていることではと考えました。

今後もお付き合いの程、よろしくお願い致します。ご静聴ありがとうございました。

第2662回例会

例 会 報 告

2011年1月26日

会 長 挨 拶



伊原清良 会長

皆さん、こんにちは。本日の卓話者は、篠宮 功会員です。「ロータリーに入会して」で初卓話であります。彼は過日の十日会で初優勝しました。名刺がわりに優勝するとは、前さばきのできる、なんてカッコ良い男なのではないでしょうか。本日の話、楽しみです。そして十日会の幹事団が新基軸として、**3月12日の土曜日**、支店長さんたちモードで天下堂々と遠征ゴルフをやるのではないかと企画しています。是非ともご参加してください。いつも言うように、ゴルフスコアと人格は比例しません。

“フルフル”というスナックで私の友人・青島勇君と飲んでいて、もうタクシーを呼んでいたら、篠宮君が入店してきたのでタクシーを返して色んな話をしました。青島君の奥さんは何年前に劇症肝炎に罹り亡くなってしまったのです。奥さん・啓子さんが、もう意識不明になり何を言

っても反応しなくなってから山形の実母が来て、大声で「啓子！」といった時、カーッと眼を開いたんだよ……と言いつつ、青島君が泣いたので篠宮君とママと私の3人でもらい泣きしたものです。

あるパストガバナーが言っています。職業について、ロータリー精神をもって経営し、社会に迷惑をかけないばかりでなく、進んで世の中にお役に立つよう配慮しなければなりません。ただ、職業には人格がありません。人格をつけるとすればその企業の経営者ということになります。

経営者が自分の人格を正しくすると同じように、企業経営も正しい姿勢で行う、ロータリー精神をもって自らを正し、社会に貢献する、つまり製品を造るならば、それは使う人の身になって、考えるということです。あるいは世の中にプラスになるものはないかと考えるということです。

今週のことです。広島のスーパースタ様という店があり、そのプライベートブランドの生パン粉150gを私の会社・雪和食品で製造しています。先週1月21日の金曜日に製造して、賞味期限75日で4月05日と生パン粉本体に印字打刻し、10袋入りで50ケースあつらえ出荷してしまいました。外装のダンボールには、製造年月日と賞味年月日を印字します。ところが、賞味期限90日の同系統商品もある中で、ダンボールに15日分

だけ多く4月20日で印字してしまったのです。私に製造担当責任者から連絡を受けた時、「着払いで返品を受けて、正しい商品を至急に送れ。」と指示しました。「俺はこれから松戸神社の用事があるからよろしく頼むよ。」再度連絡がはいり、1月24日の月曜日に焼いたパンは中一日おいて、本日製造され、広島に到着するのは、1月28日の金曜日になってしまう、するとフレスタ様の売場が欠品してしまうという。さてどうしたものか..... 「じゃー今から会社に帰るよ。」

対応方法は色々と考えられました。そのまま知らんぷりをして欠品を容認してもらう。倉庫の担当に外箱の日付を書き換えもらう。福山通運にたのんで訂正してもらうなども考えられました。この商品代金は結構ですから、欠品にならないよう中身だけご利用ください。などなど。たぶん問屋さんもどのようにするのかを着目しています。ミスをした製造社員のすまなそうな顔。営業社員、事務社員たちも社長判断がどうなるのか耳をダンボにしています.....

結論として、まず先方の倉庫担当者様に着払いの手配を一時停止してもらい、パイヤー様に外装の賞味期限日を正しく訂正することを了解していただき、当社の社員を広島まで行かせることにしました。

日頃「責任ある商品作りは私たちの誇りである。」と言っている会社であります。職業奉仕なんて、その時は全く考えてなんかいませんでした。今朝、広島まで行って直してきた社員から報告を受けてから、再発防止を検討実施して、社内にあるホワイトボードに書き込みしました。“今週の火曜日に鈴木君が広島まで行って「信用」を買ってきてくれました。”

幹 事 報 告



松田茂一 幹事

1. クラブ内、会議・連絡事項等の案内
特にございません。
2. 外部からの会議・連絡事項等の案内
特にございません。

3. 他クラブ会報・その他
特にございません。
4. 例会変更の連絡
特にございません。
5. その他報告
特にございません。

例 会 報 告

[出席報告]

会員53名	義務会員44名	免除会員 9名
出席42名	義務会員38名	免除会員 4名
仮欠11名	義務会員 6名	免除会員 5名

[欠席者]

島村 善行君	大川 吉美君	橋口 和幸君
松本 幸夫君	奥村 祐二君	中田智次郎君

[M U]

川並 芳純君	ライラ委員会	1月23日
--------	--------	-------

本日出席率 87.50%

ニコニコBOX

篠宮 功君 / 1月20日の十日会ゴルフコンペで優勝させていただきました。当日は、自身で初のチップインパーもあり、優勝する事も初めてでした。とてもうれしかったです。今後共よろしくお願ひ致します。

織田信幸君 / 所用の為早退致します。

ニコニコBOX	当日 ¥ 11,000	累計 ¥ 748,000
財 団BOX	当日 ¥ 3,800	累計 ¥ 104,192

文責 / 澤田