

2月12日(水) 本年度第30回(通算2717回)

「 会員卓話 」

担当/プログラム委員会

12時30分～釧路プリンスホテル

■メーキャップ

2月6日 北川 健二君、中嶋 嘉昭君(釧路RC) 2月7日 北川 健二君、中嶋 嘉昭君(釧路南RC)
2月8日 北川 健二君、田村 憲一郎君、迫田 武君、小野寺 英夫君、佐渡 正幸君

■出席報告【会員総数69名 免除7名 出席計算に用いた会員数69名】

出席者 30名 本日の出席率 43%

■ニコニコ献金

- ・本日の会員卓話よろしくお願ひ致します ～小野寺 英夫君、佐渡 正幸君
- ・高橋会員、平井会員、本日はよろしくお願ひ致します ～坂入 信行君
- ・誕生日です。ありがとうございます ～山本 大介君
- ・明日はお誕生日です。ありがとうございます ～菊地 美恵子君

■会長挨拶 《小野寺会長》



みなさんこんにちは。足元の悪いなか例会に出席頂きありがとうございます。

羽田空港も先週末からの大雪で欠航が相次ぎ、本州の雪で欠航になる事に改めて気付かされました。

ソチオリンピックも開幕し女子ジャンプの高梨選手にメダルの期待が集まりましたが、結果は4位でした。大変残念ですが高梨選手は今季のワールドカップでは全戦表彰台にたっているわけで金メダルの大本命でした。きっと色々なオリンピックならではのプレッシャーもあったのでしょう。まだ17歳、よく頑張ってくれました。

今日のプログラムは、出席したくなる例会、出席してよかったと思える例会を目指しての会員卓話です。それなりのプレッシャーもかかるかと思いますがよろしくお願ひいたします。

■幹事報告 《佐渡幹事》



- ・別海RCより2月例会プログラムが届いておりますので回覧いたします。



プログラム委員長
坂入 信行 君

みなさん、こんにちは！

本日はプログラム委員会担当例会、会員卓話となっております。先日、2月4日の松原パスと会長によるロータリー理解推進月間として朝粥塾にて講演を頂きました、ありがとうございました。その時にもお話がありましたが当クラブは優秀な会員が沢山いるのですからクラブ会員によるクラブ会員の為の卓話例会の運営、そして、その会員の人なりやその素晴らしさをより知る事、知ってもらふ事が、会員理解と、親睦へとつながり、例会の充実、退会防止会員増強とつながっていくものではないかと言う事を学びましたが、その翌日の5日の先週の例会では今年度、副幹事を務めている中島谷会員を講師とし、そのプレッシャーの中、釧路アイスホッケーの現状と釧路アイスホッケーによる、地域発展へと

つながるよう、貢献し、務めるお話をされ、とても素晴らしい講演をして頂きました、有難うございます。そこで本日は現在も大変、お世話になっております。

昭和58年5月入会。2003～04 平成15年～16年度第46代会長 高橋邦弘会員の大先輩による会員卓話と、最近、めきめきとクラブにおいても釧路の経済界においても頭角をあらわしてきている、平成21年1月入会、38歳の平居昌宏会員の新旧バトルとは言いませんがまずはお二人の（人生感）ロータリー一感を知って頂きたく、今回は卓話をお願いしましたところ、お忙しい中ではありますが快く引き受けて頂きました。

この場をお借りしまして、お礼申し上げます。有難うございます。

多くを語るにはお時間が足りないかもしれませんが本日は宜しく申し上げます。



高橋 邦弘 君

ロータリー誕生の原点

私達の釧路北RCが創立された1958年当時、全てのロータリークラブで「売手買手関係委員会」と「競争同業関係委員会」と云う小委員会が設けられていました。その翌年には、二つが合体して、「売手買手関係及競争同業関係委員会」とゆう、大変に長い名称の委員会として活動しています。活動内容は、信頼で結ばれた会員同士の取り引きを、活発に拡大されると共に、適正な競争で経営の安定を計ることが目的でした。

なぜこの様な活動が行われていたのでしょうか。それはロータリーが誕生した当時のアメリカ社会の時代背景にあるのです。

1905年頃のシカゴは地理的な条件に恵まれて、重工業を始め全ての産業の拠点として発展し、ヨーロッパを主に移民の流入などで、著しい商道德の欠如した都市になっていたのです。「騙す

より騙された方が悪い」と云う、自尊心を無くし信頼する事の出来ない風潮に憂いたポールハウスは、親しい三人の仲間との語らい、お互いに信頼して取引できる仲間を増やすことを目的に、ロータリークラブが誕生したのです。

そして「信頼して取引をする」を基本的目標に創られたロータリークラブが、拡大した大きな要因として、当時厳格に規定した一業種一人とゆう職業分類が重要視され、同時にステータス性も高まり、多くの有能な人たちの入会に繋がりました。またその後ロータリーは「奉仕活動」を目的に加えた事で、更に拡大し現在に至るのです。

しかし、創立の基本的目標であった「信頼して取引をする」事がいかに重要であったのか。それは「売手買手関係及競争同業関係委員会」の活動が、クラブ創立から1965年までの60年間に渡り活動を続けた事で理解出来るのです。今後もロータリークラブの活動が、地域社会での生活上、「信頼で繋がる」ためにますます増々重要な場であると思います。



平居 昌宏 君

僕がロータリークラブに入会したのは、平成21年1月で、丁度丸5年になり、独立開業も平成20年12月ですので、5年という、一つの節目を向かえました。

しかしながら、3年目までは不良会員でしたので、新入会員卓話の気持ちで再度簡単な自己紹介をしたいと思います。

昭和50年5月30日生まれ「38才」です。家族構成は、嫁、娘2人、柴1匹、雑種1匹、ピレネー犬1匹の家族です。趣味及び特技は、サッカー、テニス、スキー、運動神経が良いせいか、スポーツ全般得意です。

興津小→春採中を卒業後、進学を選ばず、就職を決意した15の夜でした。どうせ、高校に行っても勉強だけだし、それなら働いて給料をもらい、かっこつけてた方が良いという、15才らしい安易な考えでした。

最初は一日5000円、地元の型枠解体業で大きな現場で働いておりましたが、その後、色々あり、17才位の頃からちょっとしたきっかけで、遠洋漁業の船に乗ることになりました。この漁師時代がまさに僕の学校でした。乗っていた船は500十級でクルーは約30名先頭、船長、航海士、コック長、船医、機関長、世界の海をまたにかける訳ではないですが、北は、ベーリング、南は、ニュージーランド、今思えば、まさにワンピースみたいでした。幸いにも、船酔いはなかったものの、名前でも呼んでもらうことなく、常に「あんちゃん」自ら進んで自発的に仕事をするなんてこれっぽっちも頭になく、半年位は、給料泥棒のあんちゃんと言われました。そこで、頭にきて、何回もケンカはしましたが、当然かなう訳なく、何度も「やめよう」と思いました。しかし、一度航海に出ると短くて3ヶ月は帰ることは出来ない状況下でしたので、船上で、生き抜くには、認められる事だと気付かされました。それから先輩方の仕事を目で盗み、仕事を覚え、わからないことは率先して聞く、追いつくには、皆の倍仕事をしないと追いつけない。それには、誰よりも早く起きて仕事の準備を！誰よりも遅くまで仕事をして来ました。一年後ぐらいには、ようやく会話も増え、初めて名前でも呼んでもらえるようになりました。この時は、本当嬉しかったですね。この時間の睡眠時間は約2時間でした。当時は、切り上げでランクルの新車を買ったり、割と充実しておりましたが、毎月の電話代が30万を越えており、よく、通信長に怒られていました。船でのエピソードは本当たくさんありますが、中でも、トドとの対決や、何mもある波を乗り越えたり、船に氷がつき、その氷を落とさないと船が沈むんですが、その氷割や、丘ではありえない事が、日常茶飯事で起きていました。他にも、ここでははなせないエグイ内容もたくさんありました。その中、荷揚げで2ヶ月位丘に居る時、友達の手伝いで、土木のバイトに行き、そこで運命の出会いをしました。一服中に、現場監督が、宅建の勉強をしていて、その本の内容に何故かビビッときて、船をやめ、今の不動産業に足を踏み入れました。20才の夏でした。

この業界に入り、最初は言葉遣いや荒削りな部分が多く苦労はしましたが、楽しく出来ました。この不動産という仕事は、衣・食・住の「住」であり、生活していく上では、かかせない部分であります。その頃は主に賃貸を得意として営業しており関わる全てのお客様が、人生の「岐路」に立っている方々で、そのお客様の人生に名を刻むというと大げさですが、深い関わりを持てることや、紹介からまた紹介を産むこの連鎖がたまらなく好きでした。絶対この業界でNO1になってやるという夢も持てるようになり、2000年のプレミアムイヤーには僕の好きな名古屋で日本一になることが出来ました。その後は、会社自体も日本一にしたいと頑張りましたが、色々あり2009年に独立を致しました。「不動産のビック」FC店ではありますが、釧路には、もちろんなく、ちょっと下品なピンクカラーの会社です。「WINDHILL」という法人名の意味は「自由」という意味です。この業界を自由奔放に生きて信念を貫けばおのずと結果はついてくる。そういう想いから名付けました。幸いにも優秀なスタッフがついて来てくれてゼロやマイナスからのスタートではなく、最高のスタートを切ることが出来ました。当初は、色々な誹謗中傷はたくさんありましたが、この業界では誰にも負ける気がしなかったので逆に面白かったです。貴重な体験も出来たので5年という節目を向かえ、原点回帰も大事ですが、まだまだ5年、まだまだ攻めよう思い今年の我が社のテーマは「to the サミット」いざ頂点へ・・・という意味なんですけど、過去を振り返るよりも、明日の可能性を信じて進むだけだと思いました。当然、財務バランスは、毎日チェックした上でのことです。自分のカラーでもある度胸と破天荒な部分は貫くしかないと思っていますし、今があるのは、過去に出して来た結論が結びついているので、これからもスタンスは変えずに暴れていきたいと思えます。

商売だからこそ、利益追求は必要ですが、それよりも現状での最善策が、会社にとっての利益だという事もこの5年で気づく事が出来ました。向こう5年は、本当に勝負であり、5年後には、10億円企業まで上り詰めていきます。更なるビジョンの構築、全道制覇もしないといけない。また5年後には、この場で卓話を出来れば良いなあなんて思っています。

ロータリークラブとの出会いは、高橋貢パスト会長のご紹介で入会させて頂きました。今でも、もちろん緊張はしていますが、経営者の中でも一年生という中で入会し緊張の連続でした。仕事も軌道に乗るまではあまり店を開けられない状況で、冒頭にも言いましたが、不良会員でした。しかしながら、高橋貢パスト会長が「そろそろどうだ?」とか、小林前幹事からも「このまま腐ってはいけない」と、お声をかけてもらい副幹事をさせて頂きました。一緒に副幹事をやった東海林さんにも、たくさん助けてもらい、非常に良い経験を積むことが出来ました。それからは、ロータリー活動が楽しくなり、自分の中での優先順位も高くなりました。色んな所でお会いしても気さくに話かけてくれる先輩方や、仕事での繋がりなども含め、新しい世界が広がったような気がします。そしてこれから入会してくる方々の模範と慣れるようなロータリアンを目指して行こうと思います。

そして本年度からは、新世代委員長として活動しております。

副幹事の時に何度かアクトの例会には出席していたものの、具体的に何をするかは全くわかっていませんでした。そもそも、アクトって何?って所からでしたので、まずは例会に出てみようと思いました。小野寺会長の掲げる具体的な重点目標にも「ローターアクトクラブの会員増強及び、活動支援」があるように僕が出来る所からやっついこうそして、会長、幹事も積極的に動いてくれて相談にもものってくれるので、非常に僕も動き易いと感じております。

初めにアクトの例会に出た感想ですが、「凄く楽しいと思いました」僕よりも若い方が必死で例会を組み立ててそれぞれのテーマにそって進行していく。いくら形式があるとは言え簡単に出来るものではないなともいえました。少ない人数での持ち回りや、夜遅くまで、打ち合わせをして頑張っています。こんなに素晴らしい活動をこの人数で行うのは、勿体ないと痛感しました。現在、うちの会社からも一名入会していますが、「非常に為になると」頑張っております。

そこで、対話例会を含め、数々の問題審議について話し合いをしました。その中からは若者らしい、素晴らしい案件がたくさん出て来ました。会員増強についてはスタート時10名だったのに対し、10名入会し、現在20名まで増えました。当然例会の人数も増え、楽しくやっております。

もう一つの問題として、アクトとしての認知度が低いという事。これについては、未だ「案」の状態であり「アクト」と言えばこれだねという「軸」になるものが必要であります。今年度はそれらの問題を協議し、次年度には形にしたいと考えております。アクターメンバーにも、もっと親クラブに参加し、自分達の活動や報告、そしてお願い事など、アピールをするように話しております。僕らロータリアンも重点目標にある活動支援ということで。極力、アクトの例会に顔を出し、コミュニケーションを計り、協力していかなくては、いけないと思います。又、皆様方の若い社員の方などに是非すすめて頂きたいと思います。

最後になりますが、

ロータリークラブに入り、人生の先輩、経営者としての先輩達にお会い出来、本当に感謝しております。これからは、積極的に自分の出来ることを見つけて、活動していきます。先輩型のお話を聞いていると、いい時代に入会出来たなと思いますが、それに甘んじることなく、節度をもっていきたいと思います。本日は、改めてこのような場を設けて頂き、ありがとうございました。