



SUITA ESAKA ROTARY CLUB CLUB WEEKLY BULLETIN

創立年月日 / 1990.2.27
事務所 / 〒564-0063 吹田市江坂町1丁目23番101号(大同生命江坂ビル12F)
TEL06(6821)0222 FAX06(6821)0206 E-mail:saka-rc@lake.ocn.ne.jp

例会場 / 新大阪江坂 東急イン・3F 〒564-0051 吹田市豊津町9番6号 TEL06(6338)0109 例会日 / 毎週火曜日 12:30~13:30
会長: 渡辺 忠雄 幹事: 西本 健二 会報委員長: 速見 憲

2009年9月1日 第920回例会(第919号)

本日の例会

今週の歌 「君が代・奉仕の理想」

卓話 「ローターアクトの

現状について」

地区ローターアクト

代表 原 陽子 さん

(寺井会員紹介)

次回例会のお知らせ(9月8日)

卓話 「私の職業」

原 行 弘 会員

前回(8月25日)例会記録

来客

森田 晴夫 君(京都東)

伊藤 泰光 君(吹田西)

会長の時間 渡辺 会長

皆様、こんにちは。

ロータリーの友8月号に会員の義務について掲載されておりましたのでご紹介いたします。(例会への出席は、ロータリークラブの会員の義務の一つになっています。)例会は、基本的に週1回開催されます。欠席をした場合は、その例会の前後14日以内に他クラブの例会やそのほかロータリークラブ定款に定められている会合に出席するに事により欠席をメイクアップする事が出来ます。

出席報告 榎谷 委員長

【8月25日】

在籍会員 42名(内出席規定適用免除者 9名)

出席会員 31名(内出席規定適用免除者 6名)

ホームクラブ出席率 79.49%

7月28日のMUを含む出席率 97.50%

年度の半期間において、メイクアップを含むクラブ例会出席率が50%に達していない場合、所属クラブの例会総数のうち少なくとも30%に出席していない場合、クラブ理事会が正当かつ十分な理由があると認めなければ、会員身分が終結する事があります。会員は毎週例会に出席して、仲間と共に食事をして楽しいひとときを過ごし、その間、色々な役に立つ情報交換をして、親睦や友情を深めるとともに、会員やゲストによる卓話を聞き知識を深められます。そう言う事で例会への出席が、会費の納入、ロータリーの雑誌の講読と合わせてロータリアンの三大義務の一つとなっています。

幹事報告 西本 幹事

地区社会奉仕委員長会議の案内

日時: 9月12日(土) 9:30~11:30

場所: 薬業年金会館 601号室

渡邊(眞)社会奉仕担当よろしく申し上げます。新会員北村雅計氏に対する異議受付通知を郵送しました。入会式は9月1日(火)に行う予定ですのでよろしく申し上げます。

ロータリーとは、他人に対する思いやりと、他人のためにつくすことである。

ニコニコ箱

赤尾会員 先週末に、大峰山、^{こうまい}講詣りをさせて頂きました。先達の庄瀬さんお世話になりました。

加藤会員 本日は、よろしくお願ひ致します。

木元会員 誕生日のお祝いを頂き有り難うございました。

庄瀬会員 今年の夏の「大峰山^{こうまい}講詣り」も無事全員下山出来ました。

杉本会員 早退します。すみません。

本日分 17,000円

累計 242,000円

プログラム委員会 新井委員長

以前からお知らせしてありますが、今年度は渡辺会長の強いご意向により、会員交流の促進と会員増強の為、全会員対象のスピーチを行ないます。

9月15日から8回ございますので、よろしくお願ひ致します。

お1人5分程度ですが、原稿を用意して頂けますようよろしくお願ひ致します。

ゴルフ同好会 新井委員長

10月14日(水)に、ゴルフ同好会を開催させて頂きますので、よろしくお願ひ致します。

卓話

「私の職業」 加藤正樹会員

本日は、皆様の貴重なお時間の中、吹田江坂RCに入ってから初の30分もの大舞台を与えて頂き、ありがとうございます。貴重な30分間ですので精一杯努めさせて頂きます。

まず改めて、自己紹介をさせて頂きます。

私は、1971年10月10日に北海道の帯広で母の出産の為に里帰りして元気な男の子として生まれました。その後は、順調に小・中学校を卒業し、大阪高校に入学・そして卒業しました。

最終学歴は高卒ですが、私は少しだけ人とは違うところがあり、小学6年生の頃には、40代中ごろまでの人生設計を建てておりました。それは、当然、ざっくりとした事でしたが、高校を卒業後は、大学にも行かず、何かの仕事につき、働き、23歳には自営業で独立をし、28歳までにはその仕事を生涯できる仕事にするということでした。まあ高校卒業時の成績で大学に行けたのかと聞かれると大変お答えにくいのですが...そこは小6の頃に決めた通りと言う事で深くは聞かないで下さい。

結果的には23歳で独立することができ、今年で15年目を迎えます。23歳で独立と言えば、簡単に聞こえるかも知れませんが、当時は得意先もなく、同然、お金もなく、タイミングだけで独立をしました。

次に家族の話をして頂きます。

23歳の時には、他にも出来事があり、妻と入籍をしたのも23歳の時でした。妻との最初の出会いは、中学生で、同級生でした。3年生の時には、クラスまで一緒でしたが、中学時代からの付き合いではありませんでした。中学卒業後に妻と再会したのは、お互いが、大人になってからでした。

翌年の4月29日に結婚式を上げ、私が26歳の時に、妻と同じ誕生日に長男の和樹を授かりました。この時は、立会い分娩をしましたが、生まれてきた和樹をみて命の誕生の瞬間に立ち会えた事に感動し、命の重さを初めて感じました。

和樹の誕生後、私自身の中で目上の人に対する接し方が変わりました。それまでは、仕事とはいえ生意気な口の聞き方しかなかった私ですが、ふと当時50歳ぐらいの職人さんに「子供はいるの?」と聞くと、「長女はもう結婚して、子供がいてるよ。次女は、大学生やで」と言われました。その時、私は思いました。この人は、子供を立派に育てる為に働いている凄い人だと思いました。私も先日、生まれたばかりの和樹を願わくは、大学を卒業するまでの約20年は頑張らないとこの人ようにはなれないとその時に凄く思った事を覚えています。そして改めて、子育てとは、親が子供を育てながら、親が子供に育ててもらっているという事を実感した瞬間でした。それからは、人に対しての接し方が変わりました。

長男が誕生した翌年に、父が急死をしました。平成10年4月8日でした。それから平成11年8月5日に次男・裕也が誕生し、平成13年7月13日に三男・絢也が誕生しました。それぞれ立会い分娩でしたが、妻が安産の為、次男の出産にはわずかの差で間に合わず、三男の出産の時には、助産婦さんのお手伝いが出るほどの腕前になっておりました。

父が亡くなってから、改めて父親のことを良く考えるようになりました。なんとなくですが、あまり父親に可愛がってもらった記憶がなく、あまり愛されてなかったとずっと思っていた私ですが、子供達と成長していく中、廻りからは親ばかと言われるくらい子供達がかわいい!自分がこんなにかわいいと思えるのだから、父も間違いなく、私を愛してくれていたと思った時に、私は涙が止まりませんでした。父も吹き付け業と言う塗装工事に含まれる分野で自

営業をしており、夢・半ばにして急死した父を追い越す為に、これからも努力をしていこうと決めました。

母は、今現在も元気に過ごしており、美術館に提案・企画などを持ち込んだりしている関係で奈良・京都・大阪・滋賀などを忙しく・楽しそうにすごしております。

また少し、仕事の話に戻りますが、23歳で独立をしましたが、世の中はそんなにうまい事出来ておらず29歳ぐらいからの約3年間は仕事がうまい事いかず、子供たちの誕生日やクリスマスにプレゼントも買えないほどでした。でも長男の誕生をきっかけに私自身が、人との接し方にたいして考えを改めていたこともあり、いろんな人と出会い、助けてもらい本日があります。

また、この吹田江坂RCに入会でき、新しい人達と出会うことが出来ました。

これからは、人に助けて頂いた分以上に誰かを助けていき、皆様のようないい顔で年を重ねられるようにもっと努力をしていきます。

手前味噌の話して、生意気な所もあったかも知れませんが、お許し下さい。

最後にちゃっかり物の私としては、少し会社の内容についてご説明をしたいと思えます。

机の上に会社の資料等をおかせていただいておりますが、今一番、力を入れているのが、太陽光についてのビジネスです。当社は、やしの実洗剤でおなじみのサラヤ様と業務提携をし、既存顧客に対して太陽光の営業を9月1日より開始いたします。

太陽光のパネルは、サンテックジャパン製品を使います。採用する事に決めたのは、サンテックが現在、世界シェアで1番である事と発注後の納期が1週間から10日で入荷する事が可能だからです。サンテックと取引をするには、当社の力では足りず、上場はしておりませんが、日本一の電材商社のミツワ電機㈱の関西支社にお願いをし、サンテックジャパンとのパイプを繋げました。結果、今の所、関西でサンテックのパネルの仕入れが出来るのは、ミツワ電機㈱のみになり、ミツワ電機㈱が受注する太陽光の設置工事は関西では、当社しかできません。

ただ今、太陽光の業務用で約340KWの受注に向け営業をしております。これもほぼ受注が決まっており来年の2月には引渡しとなります。この工事が無事に終われば、次に20,000KWのメガソーラの設置工事があり、業務用・住宅ともに太陽光でのビジネスの拡大を考えております。

サラヤ様さんは、病院・学校・等のお客様が多くこちらの方にもビジネスの展開を考えております。

9月は新世代月間

青少年プログラム参加者とのつながりを大切に
専門家に聞く

青少年や社会人を対象としたプログラムの参加者に、ロータリーの提供する幅広い機会を活用してもらうためには、クラブと地区はどのような働きかけをしていったらよいでしょうか。

この問いに、2008 - 10年度青少年奉仕支援グループ・ゼネラルコーディネーターのチャック・フレイザー氏が答えてくれました。

ある地区やクラブでは、ロータリー青少年交換に非常に力を入れていても、ローターアクトの活動を一切行っていないというケースがあります。私たちが青少年奉仕支援グループで目指していることの1つは、青少年や社会人を対象としたすべてのRIプログラムへの参加を奨励することです。これには、青少年交換、ロータリー青少年指導者養成プログラム(RYLA)、ローターアクト、インターアクトが含まれます。そして彼らには複数のプログラムに携わってほしいと願っています。

顧客に一度商品を知ってもらえば、そのほかの商品についても売り込みができるように、人を扱うビジネスでも、製品を売るビジネスでも、肝心なのは顧客を維持することです。

私の地元のインターアクト・クラブ会員は、ロータリーやその理念、原則について既によく知っています。青少年交換にふさわしいと思う学生もいますし、RYLA行事に参加できそうな優秀な候補者もいます。最終的には、青少年に参加し続けてもらい、青少年をもっと活動に巻き込んでいくことが重要なのです。

高校を卒業するインターアクターについては、どの大学に進学するのかを確認します。その大学のある地域のローターアクト・クラブに情報を伝えると同時に、高校を卒業したインターアクターにもローターアクト・クラブがあることを伝えます。彼らが活動に参加し続けられるよう私たちが積極的に働きかけていく必要があるのです。

現在青少年プログラムに参加している人々に、ロータリーのほかのさまざまなプログラムについて伝えれば、可能性は無限に広がっていくことでしょう。

(ROTARY WORLD 2009年7月号より)