

2017年2月3日 第3187回例会

於：横須賀商工会議所



- <点鐘・開会> 12:30 谷 会長
- <斉 唱> 「君が代」「我等の生業」
- <唱 和> 「四つのテスト」
- <ゲスト紹介> *通訳 高橋 栄子 様
- <ビジター紹介> *地区会員増強・会員維持委員会 副委員長 新井 今日子 様 (鎌倉RC)
- <誕生日祝> ・上林 茂 (S. 6.2.1) ・鈴木 隆裕 (S. 45.2.6)
 ・鈴木 康仁 (S. 26.2.7) ・八木 達也 (S. 41.2.10)
 ・大河原 知民 (S. 17.2.13) ・川島 清彦 (S. 11.2.16)
 ・浜田 哲二 (S. 24.2.18) ・杉山 雄二 (S. 20.2.20)
 ・Enora Rogers (S. 33.2.25) 各会員
- <入会月祝> ・小沢 一彦 ・明野 充功 ・北村 理和子
 ・高橋 隆一 ・瀬戸 映男 ・上原 公一 各会員
- <会長報告> *ガバナー事務所より
 ・第9回地区青少年奉仕委員会/アクターズミーティング/
 IA一泊研修実行委員会開催のご案内について
 2月11日(土) 14:00~17:00 アクターズミーティング
 於：第一相澤ビル6階
 ・第2回アクターズミーティングのご案内について
 2月19日(日) 12:00 登録開始 12:30 点鐘 15:00 閉会点鐘
 於：ヴェルク横須賀4階第1研修室
 ・「女性会員増強のためのセミナー」開催のご案内について
 3月4日(土) 13:00~15:30 於：メルキュールホテル横須賀
 ・インターアクト一泊研修会ご参加のお願いについて
 3月25日(土)~26日(日) 場所：厚木市立七沢自然ふれあいセンター
 集合：小田急本厚木駅 9時30分 入所式：10時40分予定
 解散：15時30分予定
- <委員長報告> *吉田(啓)会員より社会・国際奉仕活動事例紹介セミナー 報告
 *ローターアクト委員会 曾我委員長より
 アクターズミーティング出席のお願いについて
 *社会奉仕委員会 齋藤委員長、池上副委員長より
 10,000歩プロムナードクリーン作戦参加のお願いについて
 *雑誌委員会 瀬戸委員長よりロータリーの友2月号
 *出席委員会 澤田委員長より1月分出席報告 1月分平均出席率 71.31%
- | | 会員数 | 出席対象者数 | 出席数 | 欠席数 | メイクアップ数 | 出席率 |
|------|------|--------|-----|-----|---------|--------|
| 1月6日 | 112名 | 99名 | 76名 | 23名 | 3名 | 79.00% |
| 13日 | 112名 | 95名 | 56名 | 39名 | 6名 | 64.58% |
| 20日 | 112名 | 92名 | 60名 | 32名 | 5名 | 69.15% |
| 27日 | 112名 | 90名 | 61名 | 29名 | 5名 | 72.53% |
- <幹事報告> *公益財団法人ロータリー米山記念奨学会より申告用領収書について
 *抜粋のつづり その七十六
 *横須賀西RCより 週報 着
- <出席報告> *出席委員会 澤田委員長より2月3日の出席率

会 員 数	出席対象者数	出 席 数	欠 席 数	メイクアップ数	出 席 率
112名	92名	57名	35名	5名	67.39%

<ニコニコ報告>

- ・地区会員増強・会員維持委員会副委員長 新井今日子様 節分の佳き日にお邪魔できました。
ありがとうございます。3/4（土）13:00～15:30 メルキュールホテル横須賀で「女性会員増強のためのセミナー」を開催致します。女性だけでなく、素敵なロータリアンのジェントルマンに多くご参加いただけますようお願い致します。
- ・三 役 地区会員増強・会員維持委員会副委員長 新井今日子様ようこそおいでくださいました。
ごゆっくりお寛ぎください。
- ・加 藤 侑、渡 辺 倫、小佐野、渡 邊 各会員 地区会員増強・会員維持委員会副委員長 新井今日子様
ようこそお越しくございました。
- ・上 林、ロジャース 両会員 誕生月祝いとして
- ・小 沢、瀬 戸、上 原 各会員 入会月祝いとして
- ・3番テーブル石田マスター、大竹サブマスター 1月27日観音崎京急ホテルにて3番テーブルミーティングを行いました。谷会長、越川副会長、山下幹事をはじめ皆様ご参加有難うございました。信木会員、おいしいお食事を有難うございました。
- ・八 巻、福 西、山 ・、岡 各会員 1月27日観音崎京急ホテルにて3番テーブルミーティングを行いました。石田マスター、大竹サブマスター大変お疲れ様でした。信木会員、美味しいお食事を有難うございました。
- ・三 役 淡路なな恵会員、加藤淳会員、本日卓話宜しくお祈いします
- ・植 田、前 川、軍 司、松 村、瀬 戸、鈴 木 豊、上 林、長 尾、澤 田、勝 間、井 莉、渡 辺 倫、薦 野、池 上、鈴 木 健、大 竹、佐久間、鈴 木 鳳、齋 藤 眞、根 岸、若麻績、久保田、飯 塚、土 田、長 坂、山 田 各会員 淡路なな恵会員、加藤淳会員、
本日卓話楽しみにしております。
- ・淡 路 会員 本日大変緊張していますが、どうぞ宜しくお祈い致します。
- ・加 藤 眞 会員 本日、卓話を仰せつかりました。ネタ的にさみしいかもしれませんが、最後までガンバります。
よろしくお祈い致します。
- ・渡 辺 倫、八 巻、長 尾、小佐野、山 ・、齋藤 眞、若麻績 各会員 萩生田さん、おかげささい。
- ・齋 藤 眞 会員 朴君、明日の国家試験、頑張ってください。
- ・岡、山 ・、八 巻、大 竹、石 田 各会員 谷会長より写真をいただいて。

<新会員卓話 1>

淡 路 なな恵 会 員

本日は歴史ある横須賀ロータリーの新会員卓話という事で、大変緊張しております。上手なお話は次の加藤会員にお任せしたいと思います。まず、本ロータリーにご紹介頂きました渡辺パストガバナーに心から感謝申し上げます。そして入会してから横須賀の様々な地を教えて下さいました多くの会員の皆様に感謝申し上げます。横須賀は公私共に初めてこの4月に来させて頂きましたが、本当に気候も良く、人柄も良く、都内横浜にも近くいっぺんで大好きな街になりました。そして何よりも平素は当社職員が大変お世話になり重ねて御礼を申し上げます。皆様の中には夏の



例会時の踊りが印象に残っている方もいらっしゃるかもしれませんが、出来ましたらその記憶は消して頂けると嬉しいのですが、本日はその辺りの話と仕事について少々お話しさせて頂ければと思っております。じゃりん子チエのような東京下町荒川区に昭和42年に生まれました。父が60近く、母も40近くの子供でしたので、とても可愛いがられました非常に貧乏な家でした。なぜなら父は長く自営を営んでいましたが、私が小さい頃には店をたたんでいましたので、小学生の頃は自宅で母と一緒に内職などをして既に働いていました。踊りについてですが、小学生の頃はピンクレディーが大流行した時代でしたので昼休みの教室や公園でいつも踊っていました。中学生の頃金八先生、なめ猫が大変なブームになり、女子は今の参議院の三原じゅん子先生のような制服姿、男子は近藤マツチに全員がなり切りながら竹の子族の踊りを踊っていました。そして高校は旧制府立の自由な学校で私服、バイク通学OKでしたが、毎年東大進学者もいる、進学校でもありました。この時流行り始めていたのが、ディスコです。イメージでいうと最近はやりの平野ノラさんをイメージして頂けるとわかりやすいと思います。このディスコ通いは相当長く、社会人になっても続けておりました。この間も我が家の貧しさは変わっていませんでしたので、様々なアルバイトをしていました。チラシ配りやテルアポの仕事、その中で一番長くしていたのが、コンパニオンです。これはよく新商品の横に立っているお姉さんです。よく遊びよく働き、自分の事は自分で何とかする、という習慣はこの経験から身についたものと思っています。また、不思議なもので学生時代にたくさん遊んだからこそ、社会人になってからは遊ぶよりも仕事が好き、又仕事のスキルを上げるために勉強をする、180度変わってしまいました。きちんと踊りを習った事は無いのですが、この小中高大学、社会人と踊りまくっていたことが今の私の足腰を鍛えたのではないかと思います。踊りながら、明治安田生命に入社しました。当社は1880年創業の旧安田生命と1881年創業の旧明治生命が2004年に合併して誕生した会社です。実は当社には人事部が二つあります。一つは職員を管理する人事部、そして営業職員を管理する営業人事部です。私は営業人事部で入社しました。30年前の生命保険の営業は「日生のおばちゃん自転車〜」の時代で若い女性が営業なんて考えられない時代でしたので、他の保険会社の方から様々なイジメがありました。例えば階段から突き落とされるとか、変な噂を流されるとか、そんな事もありましたが、入社して約9年は営業や指導、管理職の仕事を、その後地域限定総合職で17年、そして5年前に全国転勤型の総合職となりました。この地域限定総合職の期間に子育て、親の介護、両親の看取りと女性として母として娘として一通りの事を恙無くさせて頂く事が出来た事は本当に感謝です。子供も、高校3年にこの春なりますので、後は妻の役割がまだ及第点の状態ですが、これはまだまだ続きそうです。因みに自宅は海を挟んだ反対側の千葉県君津市にあり日曜日にはアクアラインを使って帰宅しています。当社はダイバーシティ推進に非常に力を入れています。何故なら職員約42000人のうち女性が約86%を占めており、正に女性活躍が会社には欠かせないからです。私も以前人事部でダイバーシティの仕事をさせて頂いておりました。最後に現在の金融、保険情勢ですがここには金融機関の方も沢山いらっしゃいますので、難しい話はお任せします。やはりマイナス金利の影響でこの4月から1%から0.25%に標準利率が引き下げになります。これは貯蓄性商品を新しく加入される方は保険料が引き上げに成るという事です。ここに備え各生保は様々な対応をしております。当社は社長の根岸が各メディアでも話をしていますが、アフターフォローで保険をかける、のスローガンのもと営業職員チャネルの強化を打ち出し、お客様に魅力ある商品提供を行って参ります。本日皆様のお手元に置かせていただきました、このライトという商品も月々5000円の積立でいつ解約しても元本保証、受け取り率103%と信じられない商品を販売しております。勿論これは赤字商品ですが、子会社やテレビコマーシャルなどの経費を抑え、新しいお客様を増やしていこう、という当社の戦略型商品です。もしご興味がございましたら、この機会に一口貯金をして頂けますと幸いです。最後は当社の宣伝になってしまいましたが、愛社精神ゆえお許しく下さい。

これからも末長くお付き合い頂ければと思っております。ご静聴有難う御座いました。

みなさん、こんにちは、昨年7月にパストガバナーの渡辺様のご紹介で横須賀ロータリーに入会させて頂きましたNTT東日本一南関東 横須賀営業支店の加藤でございます。本日の卓話を仰せつかりました。どうぞよろしくお願い致します。これから、私の生い立ちや趣味、家族構成、そしてNTTに入社してからのエピソードを少しお話しさせて頂きますので、どうぞよろしくお願い致します。

私は、昭和37年6月生まれの54才です。入会の挨拶で紹介させて頂いたとおり、生まれは横浜市金沢区ですが、5才の時から横須賀市武に移り、現在は京急YRP野比駅から数分の長沢に在住しておりますが、一時期は、ここから見えます弊社の日の出町社宅にも住んでいたこともあり、横須賀市には50年と人生の殆どを横須賀で過ごしております。従いまして、この横須賀には、本当に愛着を持っており、いつかはこのNTT横須賀営業支店で働きたく、三代前の田中支店長の頃から「後任は加藤がやります！」とアピールし続け、昨年その願いが叶って、この横須賀営業支店に着任した次第であります。なかなか、自分が希望する勤務地へ転勤できるということはない中、実現できたことは、本当に奇跡的と思っています。会社の仲間には、「継続は力なり、本当にあるんだなあ」と話しておりますが、逆に自分の願いが叶った場所に配属され、私をこの横須賀に送り出して頂いた方に恩返ししないといけないプレッシャーも非常にあります。どうか、皆様、加藤のことをよろしく願いいたします。そして、転勤して最初の嬉しい出来事は、65年以上続く、伝統と格式のある横須賀ロータリークラブに入会させて頂く際に、ご紹介頂くこととなりました渡辺様の会社は、亡き父が約20年間にわたり勤務しておりました。きっと亡き父も私の新天地の活躍に後押ししてくれているんだろうなあと感じた次第です。前任の標より、「紹介者は湘南菱油の渡辺会長です」と言われた時は、なんと世の中は広いようで、狭いものだと、思った次第です。これからもきっと様々な機会で、「いや～懐かしいね～」なんて話せる方たちとの出会いも多いかと思えます。また、入会の際に渡辺様より、私の趣味をご紹介頂きましたが、釣りが大好きで川以外の海釣りは、「磯・堤防・船」となんでも経験してきました。今は殆どが船釣りばかりでして、春は「マダイ・イシモチ・カサゴ」、夏は「アジ・シロキス」、秋は「ワラサ・ヤリイカ」、冬は「タチウオ・カワハギ・アマダイ」と年中、様々な釣りに出かけており、たくさん釣れた際に、その魚を近所の皆さん配るのも結構、大変です。ご近所で魚が大好きな方がいましたら、差し上げますので、そっと教えて下さい。そんな釣りバカで、狙う魚ごとに釣り道具が異なるため、自宅の物置は何も入らない状態で、いつも女房には「使わない釣り竿は捨てちゃうよ」とか、「あれ？また釣り竿が増えてない？」と、いつも嫌味を言われております。従いまして、釣り以外の休日は女房の機嫌とりではないですが、いつもお抱え運転手のように一緒に行動を共にしております。それを見ている近所の皆さんからは、「加藤さん夫婦はいつも仲がいいですね」と言われております。それでは、私の家族紹介を少しさせて頂きます。家族構成は、妻と長女・長男の4人家族です。長女は結婚、長男も昨年1人暮らしを始めたので、今では第二の新婚生活を満喫しております。長女の話をしてみると、2年前に結婚したのですが、まだ孫の顔は見れておりません。妻は横須賀市内の保育園で保育士をしておりますので「いつでも孫が生まれたら、面倒を見てあげるよ」と意欲満々です。私も気だけは早く、自宅の車を早々に5人乗りから、7人乗りに替えたのですが、そのプレッシャーがきついようで、なかなか吉報は届きません。また、長男とは小学校はソフトボール、その後、大学4年まで野球の追っかけをしまして、ほぼ、土日のどちらかは、息子と行動を共にしていました。特に大学時代は、息子の彼女と一緒に野球の応援もできたので、本当に楽しい一時を過ごすことができました。ただ、困ったことは、半年に1回位のローテーションで彼女が新しくなったので、一緒に撮った携帯写真の削除と彼女の名前だけは間違えないようにしようと非常に気を使っておりましたのも、今思えば、それも本当に楽しい思い出です。わりと家族4人、仲は良いと思っており、2ヶ月に1回は「娘夫婦、息子の彼女含め6人」で自宅や外で家族会をしながら、コミュニケーションを図っております。家族の話はこのぐらいにしまして、現在の会社について少しお話しさせて頂きます。私は昭和56年4月に三浦電報電話局営業課に入社致しました。三浦電報電話局には4年間在職し、私の人生が大きく変わる出来事がありました。当時は、



私は、昭和37年6月生まれの54才です。入会の挨拶で紹介させて頂いたとおり、生まれは横浜市金沢区ですが、5才の時から横須賀市武に移り、現在は京急YRP野比駅から数分の長沢に在住しておりますが、一時期は、ここから見えます弊社の日の出町社宅にも住んでいたこともあり、横須賀市には50年と人生の殆どを横須賀で過ごしております。従いまして、この横須賀には、本当に愛着を持っており、いつかはこのNTT横須賀営業支店で働きたく、三代前の田中支店長の頃から「後任は加藤がやります！」とアピールし続け、昨年その願いが叶って、この横須賀営業支店に着任した次第であります。なかなか、自分が希望する勤務地へ転勤できるということはない中、実現できたことは、本当に奇跡的と思っています。会社の仲間には、「継続は力なり、本当にあるんだなあ」と話しておりますが、逆に自分の願いが叶った場所に配属され、私をこの横須賀に送り出して頂いた方に恩返ししないといけないプレッシャーも非常にあります。どうか、皆様、加藤のことをよろしく願いいたします。そして、転勤して最初の嬉しい出来事は、65年以上続く、伝統と格式のある横須賀ロータリークラブに入会させて頂く際に、ご紹介頂くこととなりました渡辺様の会社は、亡き父が約20年間にわたり勤務しておりました。きっと亡き父も私の新天地の活躍に後押ししてくれているんだろうなあと感じた次第です。前任の標より、「紹介者は湘南菱油の渡辺会長です」と言われた時は、なんと世の中は広いようで、狭いものだと、思った次第です。これからもきっと様々な機会で、「いや～懐かしいね～」なんて話せる方たちとの出会いも多いかと思えます。また、入会の際に渡辺様より、私の趣味をご紹介頂きましたが、釣りが大好きで川以外の海釣りは、「磯・堤防・船」となんでも経験してきました。今は殆どが船釣りばかりでして、春は「マダイ・イシモチ・カサゴ」、夏は「アジ・シロキス」、秋は「ワラサ・ヤリイカ」、冬は「タチウオ・カワハギ・アマダイ」と年中、様々な釣りに出かけており、たくさん釣れた際に、その魚を近所の皆さん配るのも結構、大変です。ご近所で魚が大好きな方がいましたら、差し上げますので、そっと教えて下さい。そんな釣りバカで、狙う魚ごとに釣り道具が異なるため、自宅の物置は何も入らない状態で、いつも女房には「使わない釣り竿は捨てちゃうよ」とか、「あれ？また釣り竿が増えてない？」と、いつも嫌味を言われております。従いまして、釣り以外の休日は女房の機嫌とりではないですが、いつもお抱え運転手のように一緒に行動を共にしております。それを見ている近所の皆さんからは、「加藤さん夫婦はいつも仲がいいですね」と言われております。それでは、私の家族紹介を少しさせて頂きます。家族構成は、妻と長女・長男の4人家族です。長女は結婚、長男も昨年1人暮らしを始めたので、今では第二の新婚生活を満喫しております。長女の話をしてみると、2年前に結婚したのですが、まだ孫の顔は見れておりません。妻は横須賀市内の保育園で保育士をしておりますので「いつでも孫が生まれたら、面倒を見てあげるよ」と意欲満々です。私も気だけは早く、自宅の車を早々に5人乗りから、7人乗りに替えたのですが、そのプレッシャーがきついようで、なかなか吉報は届きません。また、長男とは小学校はソフトボール、その後、大学4年まで野球の追っかけをしまして、ほぼ、土日のどちらかは、息子と行動を共にしていました。特に大学時代は、息子の彼女と一緒に野球の応援もできたので、本当に楽しい一時を過ごすことができました。ただ、困ったことは、半年に1回位のローテーションで彼女が新しくなったので、一緒に撮った携帯写真の削除と彼女の名前だけは間違えないようにしようと非常に気を使っておりましたのも、今思えば、それも本当に楽しい思い出です。わりと家族4人、仲は良いと思っており、2ヶ月に1回は「娘夫婦、息子の彼女含め6人」で自宅や外で家族会をしながら、コミュニケーションを図っております。家族の話はこのぐらいにしまして、現在の会社について少しお話しさせて頂きます。私は昭和56年4月に三浦電報電話局営業課に入社致しました。三浦電報電話局には4年間在職し、私の人生が大きく変わる出来事がありました。当時は、

子供たちが電話を身近に感じることができるよう、弊社主催での小学生を対象に電話の使い方や電話の繋がる仕組みをお伝えする「夏休み子供電話教室」や幼稚園児の皆さんに電話を身近に知ってもらうよう「でんわ大好き」という歌を市内の幼稚園に普及活動を展開して参りました。その話題性が評価を受け、社内TVで大きくとりあげられ、本当に神奈川の小さな電話局の加藤の名前を上層部の方に覚えて頂くこととなりました。また、幼稚園回りのおかげで、今の妻とも結婚することができました。出会いから結婚に至るまでのエピソードをお話すると15分で終わることができませんので、またの機会がございましたら、お話しさせて頂きます。そして、昭和60年、電電公社からNTTに名称変更とともに電気通信事業の世界で、様々な機会でお客様に「より良い通信環境のご提供ができるよう、お手伝いする企業」として変わっていきました。私もその波にうまく乗れ、その後は神奈川県内へ新サービスの導入時に販売のお手伝いをする部署で各営業支店の皆さんと一緒に「市場とお客様動向を仮想したターゲティング、そして提案・受注といったビジネスモデル」を形成して多くの販売成果をあげることもできました。その頃、一番売上げた商品が、皆様も恐らくご存知の「フリーダイヤルと転送でんわサービス」です。その経験を活かし、新たなステージでは、営業の皆さんの苦労も知ったうえで、神奈川県内をまとめる営業の企画部門で「販売計画や組織設計・人事マネジメント」と本当に貴重な経験をさせて頂きました。また、仕事を動かす上で、人との出会いも非常に大事なものでありますが、マネジメント力に加えて、マーケティング力と交渉力を身につけることができたのも、本当に運よく、本社の特別な研修を受講できたことです。具体的には、北は北海道、南は九州まで全国から22名を選抜して「マーケティング・マネジメント・国際化プログラム」と分野別に本の著者を講師に招き、1年間のカリキュラムを組んでの研修を受講できたことです。その一期生として、「国内で座学」、「ニューヨーク・ラスベガスでのマーケティング研修やサンフランシスコのスタンフォード大学で大学生とフューマンアセスメント研修」、その後「会社でOJT」と盛りだくさんの研修は本当に勉強になりました。当時の研修の中では、本当に斬新なものでした。会社が期待する「あるべき姿」まで到達したかは、分かりませんが、選抜されたメンバーは研修を通して、本当に仲良くなり、夜中までの研修もある意味、楽しい思い出ばかりで、また仕事を進めるにあたって全国にヒューマンネットワークができたのは本当に大きな財産となりました。参考に社内からは「海外研修に行けていいな〜」と言われましたが、そんなことはなく全て団体行動で、唯一ラスベガスでの1夜だけが自由行動でした。また、その頃の苦しい思い出をお話します。平成5年に初めてNTT川崎支店で係長として着任した部署で、平成元年にスタートしました「ダイヤルQ2サービス」を担当した頃の話です。このサービスはアメリカAT&T社の「900番サービス」を真似たもので、様々な情報を利用者が「0990のあとに6桁の番号」をかけて、「情報料と通話料」を合算して支払う仕組みのサービスでした。既にこのサービスは今では収束しましたが、災害支援募金の際にご利用されました「ドラえもん募金」は、皆さんも記憶に新しいものかと思います。このサービス、開始当初「青少年の非行原因になる」と言われ、サービス規制が厳しくなった頃に運悪く担当となった時のことです。今までは「0990」で発信し、誰でも情報を聞いたものが、「アダルト系」の番組規制を目的に利用者側にはアダルト系番組を聞くためには申込制となり、提供事業者側にも番組審査を厳しくしたルールを設けました。具体的には、だいたいアダルト系番組は、「昼間はソフトな内容を流し、夜中にハードなものに切り替える」ため、24時間モニター監視を行い、違法な番組はすぐに番組を解約する仕組みを設けた次第です。NTT川崎支店は場所が場所だけに全国でも多数のダイヤルQ2を提供する事業者が集まる場所でもありましたので、解約通知がこない日はない状態でした。そして、提供事業者から「何で番組を止めたんだ!」、「何で申込みができない!」とかNTTの窓口で黒塗りベンツに乗った方々が来社し、冷や汗タラタラを微塵にも見せることなく対応し、難局を乗り越えた

経験は本当に大きな経験でした。お時間の都合上、もっとお話しさせて頂きたいところですが、様々なステージで見識を磨くことができたのも、私がNTTに入社し、すばらしい3人の上司に出会ったことが、今の私があるものと思っております。「仕事をしていくうえで敵は作らず、何でも惜しみなく協力する」と教えてくださった方「相手が欲することを察知し、先手 先手を打つ嗅覚と人を動かす統率力」を兼ね備えた方「業務を回していく上で、わからなくともわかる人を知る情報収集能力」を持った方。NTTに入社し、約35年になりますが、営業畑中心に「大口・中小企業からSOHO・マス営業」に加え、「他事業者様との接続営業」対応にも従事させて頂いた中で、この3名の上司の仕事の進め方は、いつも私のバイブルとしております。お会いして30年、毎年最低1回はお会いしますが、共に年はとってしまいましたが、気持ちだけは昔のまま、当時の様々な出来事で昔を振り返り、楽しい一時を過ごすことができます。私の好きな言葉「仕事はマナーとセンス」、「仕事は楽しく厳しく」をモットーにこれからも、この横須賀エリアのお客様とより良い関係構築を図っていき、少しでもお客様にお役にたてることができるよう、頑張ってお参ります。最後にNTTのPRをさせて頂き、私の卓話の結びとさせて頂きます。皆様に少しでもお役立ちできればと思い、机の上にNTT東日本が運営する「Biz Drive (ビズドライブ)」というメルマガの登録用チラシを置かせて頂きました。このメルマガは「ICTを中心とした様々な情報」や「ちょっとしたビジネスに関する話題」も定期的にメールで提供しますので、よろしければ会社のパソコンや携帯電話に登録してみてください。「ビジネストークや朝礼ネタ」の知恵袋にお役立ちできるアイテムですので、よろしければご活用下さい。もちろん面白くなければ、簡単に退会もできます。どうぞよろしくお願い致します。お時間もそろそろよろしいところですので、これで私の卓話を終了させていただきます。ご静聴ありがとうございました。

<閉会・点鐘> 13:30 谷 会長