

2021年6月4日 第3355回例会

於： 横須賀商工会議所



<点鐘・開会> 12:30 岡田 会長

<斉 唱> 「君が代」「奉仕の理想」

<唱 和> 「四つのテスト」

<ゲスト紹介> *米山奨学生 朴 特彦 様

*日本生命保険相互会社 横浜支社衣笠営業部 営業部長 柴田 丈靖 様

*株式会社ヴィクトリー 統括部長 大野 健男 様

*株式会社富士防 常務取締役 岡田 圭太 様

<誕生月祝> *勝間 佳枝 (S. 8. 6. 1) *植田 威 (S. 34. 6. 1)

*山田 晴史 (S. 36. 6. 1) *織茂 明彦 (S. 28. 6. 8)

*川出 真弘 (S. 51. 6. 10) *加藤 淳 (S. 37. 6. 18)

*齋藤 眞且 (S. 28. 6. 19) *笠木 英文 (S. 22. 6. 23) 各会員

<入会月祝> ・江沢 暁彦 ・五十嵐 俊男 ・勝見 慎一

・山下 和男 ・鈴木 孝博 ・八木 達也

・久保田 英朗 ・渡邊 磨 ・前川 静子

・鹿島 勇 ・木村 一郎 ・加賀本 好美

・松本 明弘 ・中村 清乃 ・畑 宏明

・来生 亮 ・加藤 淳 ・馬場 亮

・川出 真弘 各会員

<会長報告> *国際ロータリー日本事務局「在宅勤務延長」のお知らせ

6/1~6/30 在宅勤務

*戦艦陸奥主砲“41糎徹甲弾”移設に向けた寄付金のお願いについて

*「ヨコスカジャズドリーム35t.h. 記念特集企画」名刺広告のご案内について

<米山奨学生へ奨学金授与>

<委員長報告> *雑誌委員会 濱田委員長よりロータリーの友6月号

*出席委員会 小林(一)委員長より5月分出席報告 5月分平均出席率 73.11%

	会員数	出席対象者数	出席数(ZOOM出席数)	欠席数	メークアップ数	出席率
5月 7日	117名	106名	73名(5名)	33名	7名	75.47%
14日	119名	106名	70名(4名)	36名	5名	70.75%

*横須賀RCゴルフ会 山田幹事より報告

<幹事報告> *End Polio Now:「歴史をつくるカウントダウン」キャンペーンの感謝状 受領

*ガバナー月信 No. 11

*2020年度オリンピックについて

*最終例会のご案内について

6月25日18:00点鐘 於：メルキュールホテル横須賀

<出席報告> *出席委員会 小林(一)委員長より6月4日の出席報告

会員数	出席対象者数	出席数(ZOOM出席数)	欠席数	メークアップ数	出席率
117名	109名	85名(3名)	24名	3名	80.73%

<ニコニコ報告>

・三 役 米山奨学生 朴 特彦様ようこそお出でくださいました。

・高橋 鞠、福 西、齋藤 眞 各会員 米山奨学生 朴 特彦様ようこそお出でくださいました。

例会をお楽しみください。

・勝間、植田、山田、川出、加藤 眞、齋藤 眞 各会員 誕生月祝いとして

・江沢、五十嵐、勝見、鈴木 鞠、八木、渡邊、前川、鹿島、木村、

- 加賀本、松本 圃、中村 備、畑、来 生、加藤 備、馬 場、川 出 各会員 入会月祝いとして
- ・根 岸、加賀本 両会員 誕生月祝いとして (5月)
- ・大 竹 会員 入会月祝いとして (5月)
- ・三 役 川出会員、新会員卓話よろしくお願ひします。楽しみにしています。
- ・梁 井、木 村、濱 田、中村 備、田中 夨、角 井、比 護、後 藤、猿 丸、
田 村、高橋 備、小平、江 口、田中 夨、鈴木 豊、福 西、徳 永、八 木、
佐久間、加賀本、澤 田、Enora、小山 圃、杵 渕、前 田、兼 城、齋藤 眞 各会員
川出会員、本日の卓話楽しみにしています。よろしくお願ひいたします。
- ・川 出 会員 本日の卓話、一生懸命頑張ります。今後とも引続きよろしくお願ひ申し上げます。
- ・植 田 会員 本日、中期ビジョン (案) の報告をさせていただきます。宜しくお願ひ致します。
- ・三 役 ゴルフ会、天気にも恵まれ皆様の懇親も図れて良かったですね。
- ・勝 見、越 川、根 岸、小林 (-)、長 坂、齋藤 眞 各会員 ゴルフ会お疲れ様でした。天気にも恵ま
れ良かったですね。皆様の行いが良かったから？
- ・小保内、大 石、濱 田、小山 圃、高橋 備、福 西、加藤 備、
飯 塚、松本 圃、宮 島、前 川、小林 圃、澤 田、齋藤 眞 各会員
タウンニュースいきいきシニア継続は力なり。佐久間先生、これからもお元気で活躍
ください。
- ・佐久間 会員 今朝のタウンニュースの記事では皆様に激励のお言葉をたくさん頂き、ありがとうござ
いました。これからも頑張ります。
- ・長谷川、濱 田、岡 田、八 巻、松本 圃、比 護、三 堀、瀬 戸、高橋 備、大 竹、
長 尾、植 田、江 沢、浅 葉、飯 塚、波 島、松本 圃、上 林、小佐野、齋藤 備、
勝 間、Enora、小 沢、江 口、長 坂、前 川、西村 夨、齋藤 備、齋藤 眞 各会員
鹿島先生「婆娑羅な人生に破顔一笑する」(わが人生) 出版おめでとうございます。
- ・Enora、齋藤 眞 両会員 上林会員、先日はお世話になりました。ギターの音色に魅了されました。

<卓 話>

「中期ビジョンについて」

中期ビジョン策定委員長 植 田 威 会 員

中期ビジョン策定委員長の植田です。10年前私もここで新会員卓話をしました。改めて年の経つのは早いなと思いました。冒頭岡田会長からお考えをご説明いただきます。

(岡田会長) 今年横須賀ロータリークラブは70周年を迎えることになりました。1951年にスタートし色々な活動をして今に至っています。5大奉仕を中心に進めてきており、今後もそれに沿って我々の活動が進んでいけばよいと考えてきました。横須賀ロータリークラブで機会を作り出しそれをやり遂げていくことで進むと思っております。5大奉仕には、クラブ奉仕・職業奉仕・社会奉仕・国際奉仕・青少年奉仕が



あります。(それぞれの取組みを説明)我々が機会を作り変化していいクラブになるようみなさんと一緒に作り上げていければいいなと思い中期ビジョンを策定します。

(植田委員長)岡田会長からお話ありましたように、中期ビジョン策定ということは、クラブがどうなりたいのか、あるべき姿をみんなで考えていこう、クラブとして永続的な活動にしていこう、自己点検・自己評価をやってクラブを盛り立てていこうということを記載させていただきました。

ビジョンとは、3年後5年後どんな方向でやりたいかというイメージ・方向性を示す、というものです。ビジョンに関しては、今年度の最終例会でみなさんにお諮りします。是非ご承認いただきたいと思います。次年度もこれを点検していく、検証していくということになっています。

「私たちは、地域社会や世界が変化する中、大切にしたいことを感じ取り、多くの人々と出会い、奉仕の輪をひろげ、豊かな魅力ある社会

を育てる。」

岡田会長・八巻会員・前田会員と1時間熟議をして練り上げました。豊かな社会を育てる、是非ここをみなさんと考えていきたいと思えます。求められる奉仕は何なのか、時代時代に合った奉仕活動を現状維持ではなく世の中のためになる奉仕の輪をひろげていく必要があると思えます。それには個々ではなく120人のクラブ会員の多様性、更にはどういう方を卓話に呼ぶか、ネットワークを拡げていくことも必要だと思えます。時代の変化は真実かどうか、公平かどうか、それを見極める中で大切にすることが個々の会員にとって何なのか、クラブにとって何なのか、横須賀にとって何なのか、を考えていけたらいいなと思えます。ヒューマンネットワークを更にひろげて奉仕の輪をもっと充実することによってみんなのためになる豊かな社会を築いていこうというのがこのメッセージです。是非みなさんも熟読いただきたいと思えます。宜しくお願ひします。

<新会員卓話>

川出真弘 会員

岡田会長とのご縁により昨年6月に入会させていただきました川出と申します。本日は貴重なお時間をいただきましてありがとうございます。新会員卓話ということで私事の話しを中心となり大変恐縮しておりますが、日頃の感謝の意を込め、お話しさせていただければと思っております。よろしくお願ひいたします。

早速ではありますが、私自身の自己紹介の意味合いも含め、私の生い立ち(プロフィール)と現在の仕事内容についてお話しさせていただければと存じます。

生まれは岐阜県、育ちは大阪です。家族構成は父、母、姉の二人兄弟です。岐阜県は金華山に聳え立つ稲葉山城(岐阜城)や長良川の鵜飼いや長良川花火大会等が有名な観光地でもあり、時間が緩やかに進むとても穏やかな美しい街です。長良川の鰻や鮎はまさに絶品です。今はこのような環境下で困難ではありますが、地元の者ならではのオススメのお店もご紹介出来ますので、お近くにお越しの際は是非お立ち寄りください。両親とも岐阜県出身で父の実家は小さな薬局を営んでおりました。その影響もあり父は化学薬品を取り扱う商社に就職、その後大阪に転勤となり私は成人するまで大阪で育つこととなりました。

私自身の学生時代は皆さまに誇れるような特筆する経験はございませんが、2つだけ自己紹介も兼ねてご紹介させていただきます。一つ目は中学生から大学卒業までの10年間野球部に所属し白球を追いかけて

おりました。今は見る影も形もございません。中学高校は一貫校であり、野球部は人数が多いだけのいわゆる弱小チームでしたが、先輩たちがひしめく中、中学1年生から高校3年生までの6年間常時レギュラーであったことは、いくら弱小チームであったとしても私の人生の中で唯一誇れる実績です。ちなみにポジションは大学までを含め10年間サードを守り抜きました。余談ですが、高校時代の監督は当時大阪では最高齢の名物監督であり、例えば1塁に出塁したら必ずバント、絶対間に合わない凡退でもヘッドスライディング、コールド負け寸前の9回2アウトの時でも1回1回サインを見なければ試合を中断させその選手を殴りにくるといった頭の固い方でありましたので、今思い返しますと当時の仲間全員、監督さんを反面教師とし柔軟な考え方の大切さを学んだ気がしております。

二つ目は、大学3回生の時に高校時代からの親友と20日間アメリカへ旅に出ました。当時はテレビ番組の「電波少年」のような人と違った無茶な経験を積むことが人の価値を上げるといった流行のような空気感もあり、「どれだけ少ないお金で20日間耐えられるか」というテーマでアメリカに乗り込みました。サンフランシスコからヨセミテ国立公園、グランドキャニオンを見るためフラッグスタッフ、フェニックス等、移動は全てグレイハウンドバスを活用し、食事は1日リンゴ1個の時もあり、宿泊は安いモーターが見つかり次第、という行程。アルバイトで貯めた資金でしたが、飛行機代を抜いて20日間を約15万円で乗り切ることが出来ました。夜のダウンタウンに迷い込んでしまった危機的状況を思い返しますとよく無事に帰って来れたなど改めて感じます。ただ無茶が多少許される青春時代に何もしなかったよりは、お金の大切さ等も肌で学ぶことができ、社会に出る直前にそのような経験が出来て良かったのではないかな、と今は思っております。余談ですが、ヨセミテ国立公園では思いがけない出会いもありました。たまたま、当時「5体不満足」の著書がベストセラーとなっていた乙武さんが大学の仲間と卒業旅行に来ており、ご挨拶させていただいたというエピソードも貴重な思い出の一部となっております。

続きまして仕事内容についてご紹介させていただきます。弊社明治安田生命は1881年(明治14年)7月9日創業、140年を迎えております。総資産40兆4,218億円、ご契約者数6,373,389人、支社・マーケット開発部105、営業部・営業所等1,033、法人部21、従業員数46,002人(うち営業職員「MYライフプランアドバイザー」35,072人)ご存じのように女性中心の会社です。2004年に明治生命と安田生命が合併し明治安田生命が発足し、今年で17年目を迎えております。

私は合併前の明治生命に入社し、東京で総合職研修、営業研修を大阪で2年間、大阪南支社で業務スタッフとして2年間、柏支社で副所長1年、福島県の郡山支社で営業所長4年、千葉支社で営業所長3年、富山支社で営業所長3年、東京本部で課長として2年、横浜支社横須賀営業部で5年目という職歴であり、今年で入社21年目、現在44歳です。

せっかくの機会なので入社1年目の「西葛西営業研修」の一部をご紹介させていただきます。当時何も知らない学生上りの私たちは東京の西葛西研修所に集められ、約1か月間「西葛西戦」を展開することとなります。1ヶ月目標は、「見ず知らずの土地で専用アンケート500枚を獲得し生命保険契約2件以上のお申込みをいただく」というミッションでした。移動手段は走るか小走り以外は禁止。マンションから一戸建て、商店街やバス停、駅構内に至るまで、自己紹介チラシを配布しながら専用アンケートを取得しアポイントをいただきご提案、といった一連の流れを永遠と繰り返すといったものでした。アンケート500枚とは単純に1日20枚前後をいただかなければいけません。正面から依頼してもご記入いただけない日々が続



きます。しかし不思議なことに追いつめられるとそこから様々な工夫が生まれてきました。例えば、バス停で一人一人にアンケートをお願いするよりは、美容室や食事処の店主さまに依頼し従業員さま分のアンケートを後日回収に伺う等、その場その場のキーマンに依頼し一気に回収といった具合です。

結果はアンケート623枚、ご契約は2件いただくことができました。これは自分にとってとても大きな出来事でした。何事も中途半端で終わってきたことが多かった人生なので本当に嬉しかったです。

ご契約いただいたマンションの35歳の女性からの一言は今でも忘れることはありません。私が、なぜご契約していただけたのか女性に質問したところ「必死さ、本気さだけではありません。私の家庭環境とか支払う保険料とか、全ての面において私の立場に立って考えてくれたプランだったから加入したのですよ。もちろん応援の気持ちも含めて。」感激し涙がこぼれたのを今でも覚えています。現在は個人情報保護法やSNSの普及により営業スタイルも劇的に変化してきており、今当時の研修をすることとなると問題も多々あるかとは思いますが、あの時に感じた「匂い」「感覚」「熱量」というものは今後も大切にしていきたいですし、後輩たちにも別の方法で伝えていければと思っております。この研修を通じお客さまの立場に立って物事を進めていくことの大切さを学ぶことが出来たと思います。

私が所属する横須賀営業部は小川町にあります。同じビル内にある横須賀中央営業部、三浦営業所の3拠点で主に三浦半島と横浜市の一部を担当しており約38,000件のご契約をフォローさせていただいております。担当アドバイザーは約170名です。ちなみに男性は5名です。男性陣は基本全国転勤型の総合職、女性陣は事務員さんを除けば全員個人事業主という組織形態です。つまり営業部長とアドバイザーという関係性は、一般の会社のような上司、部下という関係ではありません。よって各拠点における経営スタンスにおいてこれが正解というマニュアルは存在しません。例えばアドバイザーの力量が均衡する拠点であれば、営業部長として強い扇動力を持って臨まなければなりませんし、逆に、突出した影響力があるアドバイザーが在籍している場合は、その方の意見を無視し勝手に物事を進めてしまうようでは優秀な営業部長であってもうまくはいきません。よって全国1,033拠点あるならば、1,033通りのやり方があり、日々最善の経営を模索しながら尽力しているという実情です。私自身も横須賀営業部で4拠点目になりますが、拠点の歴史や文化に合わせつつ、女性という未知の存在を理解しようとしつつ、自分自身のやりたい経営が出来ているかと言えばまだまだ道半ばであり日々勉強の連続です。たまに本当の自分の人格がわからなくなる時があるので、その時は米が浜通りのお酒の力も借りながら軌道修正しております。

私自身、岡田会長とのご縁から横須賀ロータリークラブに入会させていただき、皆さまの素晴らしい精神と活動に触れさせていただいておりますが、その精神や想いを管下職員にも伝えていくことはとても意義あることと感じております。日々の職務に没頭していますと社内の方針や戦略やルールの中で生きてしまう危険性があります。横須賀という場所で業務をさせていただく中で職員一同より高い大義を掲げて頑張っていくことが大切であると思っております。今後も引き続きご指導ご鞭撻賜りますようお願い申し上げます。

本日はご清聴ありがとうございました。

<閉会・点鐘> 13:30 岡田 会長

週報担当 田村 督