



世界に希望を生み出そう

2023～24 年度国際ロータリー・テーマ
RI 会長:ゴードンR.マッキナリー (スコットランド)

鹿屋西ロータリークラブ週報
WEEKLY REPORT
NEWS
<http://www5.synapse.ne.jp/Kanoya24/>
ROTARY 第2070回



ガーベラ [希望・常に前進]

[龍潭 RC 訪問] 11月12日(日)～11月15日(水) "楽しい交流を！"
[年末家族会] 12月18日(月) 18:30～ "みんなで楽しみましょう"

2023年10月23日

◆会務報告

- 令和5年度鹿屋市表彰式について(御案内)
- 第5回外国人日本語スピーチコンテストについて(お礼)
- 2023-24年度ロータリー奉仕デー「海岸美化プロジェクト」海ごみ問題 国際ロータリー・3地区共同BIG対談コロキウムのご報告
- 「かのや未来創造プログラム-平和の花束-」第2回実行委員会の開催について(御案内)
- 令和5年度各種団体連絡協議会総会の御案内
- 第9期RLI-2730ファシリテーター研修会のご案内
日時:2023年12月3日(日)13時～17時
場所:メインホテル4階「きりしま」の間
- 2023-24年度地区大会時お忘れ物について
- 新事務所開設についてのご案内(株)ゲットウイン
- 11月例会変更のお知らせ
[鹿屋 RC] 29日(水)特別休会
[串良 RC] 13日(月)⇒14日(火)帝国ホテル3RC(串良・きもつき・南九州大崎)合同で東京北 RC 例会に出席 12:30～20日(月)祝日週につき休会
27日(月)⇒23日(木)へ変更(献血運動)
例会 12:00～セントロランド あすばる大崎 2F
「ふれあいフェスタ in おおさき」会場
[きもつき RC] 14日(火)帝国ホテル 12:30～3RC(串良・きもつき・南九州大崎)合同例会
[南九州大崎 RC] 9日(木)⇒5日(日)職場訪問 13:00～若潮酒造(株)

16日(木)⇒14日(火)3RC 合同例会
12:30～東京北 RC にて
23日(木)祝日週により休会
[志布志 RC] 14日(火)第2週目につき例会無し
[志布志みなと RC] 8日(水)⇒12日(日)へ変更
志布志城清掃 6:30 集合・例会 清掃 7時～
22日(水)祝日週につき休会

会長の時間

会長 前田数郎さん

皆様お疲れ様です。本日の会長卓話は、ここに居る男性の殆どがおじさんですが、「見知らぬおじさん」と言う題のお話が有りましたので、そのお話をさせていただきます。



私には妻が居たが、一人娘が1歳と2ヶ月の時、離婚することになった。酒癖の悪かった私は暴力を振るうこともあり、幼い娘に危害が及ぼすことを恐れた妻が、子供を守るために選んだ道だった。私は自分がしてしまったことを心から悔やんでいる。そして今は、付き合いと言えども酒は一滴も飲まないことにしている。もちろん、だからと言って「よりを戻してくれ」なんて言うつもりはないし、言える立場でもないことは、解っている。ただ、元妻と娘は幸せになって欲しいと思う、その気持ちに嘘はなかった。

離婚する時、私は妻と二つの約束をした。一つは年に一度、娘の誕生日だけは会いに来てほしいということ。もう一つは、その時に自分が父親である

次回プログラム	
11月06日(月)	
卓話者: 上谷田 浩幸 さん	
担当委員会: 会員増強委員会	
3分間スピーチ: —	
出席報告	会員数 (42) 44 名
	出席数 34 名
	出席率 80.95 %

メイクアップ情報			
鹿屋	11月01日	(水)	ホテルこぼやし
かのや東	11月02日	(木)	かのやランドホテル
串良	10月30日	(月)	セントロ大隅
志布志	10月31日	(火)	大黒本店 第5週 例会無し
きもつき	10月31日	(火)	高山温泉ドーム 第5週:例会無し
南九州大崎	11月02日	(木)	セントロランド 第1週:理事会(例会無)
志布志みなと	11月01日	(水)	大黒本店

鹿屋西ロータリークラブ

会長: 前田 数郎
副会長: 遠矢 達一
幹事: 梅北 健一

例会日 月曜日 12:30～13:30
例会場 ホテルさつき苑 TEL:40-1212
事務局 〒893-0064 鹿屋市西原1丁目9-10
ホテルさつき苑内 TEL:44-5811 FAX:41-1959
E-mail kanoya24@po5.synapse.ne.jp



という事実を娘には明かさないと。
それは私にとって、とても辛いことではあったが、娘にとってはそれが最良の選択であることも解っている。
一緒に祝えるだけでも感謝しなければならない。
それ以来、娘の誕生日は普段着ないスーツを着て、母子(ぼし)に会いに行った。
元妻は私のことを「遠い親戚のおじさん」と紹介した。
娘も冗談なのか何なのか、私のことを「見知らぬおじさん」と呼んだ。
娘は人見知りだったが、少しずつ打ち解けて行き、三人で近所の公園に遊びに行くこともできた。周りから見れば仲睦まじい家族に見えていたかも知れない。
それは私にとって何にも代え難いほどの幸せな時間だった。これが平凡な日常ならば、どれほど素晴らしいことだろうか。年に一度の、この日のことを思うだけで、酒を遠ざけることができた。

だが長くは続かなかった。娘が小学校に上がる年のことだ。例年通り、私がスーツを着てプレゼントを持って母子(ぼし)の元を訪れると、元妻から「もう会いに来るのは最後にして欲しい」と言われた。そろそろ色々な事を理解してしまう年頃だからと、それが理由だという。私には解っていた。新しいことが始まろうとしているのだ。娘もやがて一緒に誕生日を祝う同級生ができるだろう。元妻は、再婚を考えているかもしれない。そんなところに『見知らぬおじさん』が居てはいけない。私だけが過去の中に居た。
年に一度、家族のような時間を繰り返せば、いつか二人が私を「お父さん」と呼んでくれる日が来るかも知れないと、そう本気で信じていた私が愚かだった。
どれほど切実に願っても、一度壊れてしまったものは、元に戻らない。これが現実かと思ひ知った。
「あっ、見知らぬおじさんだ！ きょうは遊びにいかないの？」

「きょうはね、おじさん行かなきゃいけないんだ」
「なんだ、さんねん！」
母子(ぼし)にとって、それが一番の選択なのだ。
「ごめんね。元気でね」
私は力一杯目を瞑(つぶ)り、手を振る幼い娘の姿を瞼の裏に焼き付けた。「バイバイ！」
それ以来、母子(ぼし)と会うことはなくなった。
だが、娘の誕生日だけはどうしても忘れられず、毎年プレゼントだけを贈り続けた。筆箱や本といった、ささやかな物を、差出人の欄には何も書かずに送った。それを元妻が娘に渡してくれていたかどうかは分からない。ただ、娘の誕生日だけが、小さな楽しみになっていたのだ。
それも、中学生になる年にはやめようと決めていた。

娘からすれば、私は知らないおじさん。こうして、ずっとプレゼントが届いても迷惑だろう。
娘には、新しい未来がある。
私も別の道を歩まなければいけない。
ただ、娘の幸せだけを願い、英語の辞書を送って、最後にすることにした。

それから、一ヶ月ほど経ったある日、私のアパートに郵便物が届いた。差出人の欄には何も書かれていない。小さな箱を開けて見ると、中から出て来たのは、水色のネクタイピンとメッセージカードが。
メッセージカードを開くと、そこには初めて見る可愛らしい文字が並んでいた。
『いつも、素敵なおプレゼントをありがとうございます。私もお返しをしようと思ったのだけど、誕生日が判らなかったので(汗)、今日送ることになりました。 気に入るかなあ…。』

見知らぬ子供より』

私の頭はぐるぐる空回りし、思考が一時停止の状態が続いたが、やがて止めどない涙が溢れて来て、最後は大声を出して泣き出してしまった。
それは、壁に掛かったカレンダーを見てからだった。
その日は6月の第3日曜日。『父の日』だった…。

以上、当初のロータリー研究会で課題として出された心に響く会長卓話に成ったでしょうか？
以上で会長卓話に換えさせていただきます。
ご清聴ありがとうございました。

3分間スピーチ



会員卓話



3分間スピーチ

野田敬一さん

私の人生最初の仕事を紹介します。
東京都中央卸売市場足立市場にある荷受け会社の東京千住青果(株)に昭和47年3月に入社して昭和54年2月まで、約7年間勤務致しました。最初の3年間は下積みの期間でした。厳しい修行で勤務時間は朝4時30分頃から午後5時ぐらいまででした。部署は地方蔬菜部に配属されたので、全国から青果物が入荷されました。3年間の下積み時代を何とか踏ん張って4年目に入るとセリ人になれます。しかしながら東京都は地方公務員初級レベルの試験を実施して、合格者にセリ人として登録されず。当時の合格率は40%ぐらいでした。

私は運よく1回で合格しセリ人となりました。
おかげ様で部下が2名付く事になり、やりがいと責任を強く思いました。
販売方法はセリと相対方法の2種類です。

又セリによる販売も2種類あるので紹介します。固定式と移動式です。

固定式は買受人(仲買人、スーパーのバイヤー、一般の青果業者)が5~6段の台に乗り150~200名ぐらいの前でセリ人の合図で始まります。
金額は指を使いながら市場用語で大声を出し売買します。例えば15円、150円、1500円と15の付く場合はチョンガレンと言います。

12円、120円、1200円の時はチョンブリ。
35円、350円、3500円の時はゲタメです。

以上のような言い方です。

移動式のセリによる販売は売買両者が実際品物がある場所に行って、移動しながら販売します。

相対方法の販売はあらかじめ価格を決めていて1対1で売買をします。市場用語ですが、①もがき物②なやみ物という用語があります。前者は大変売れ行きの良い品、後者は売れ行きが悪くて困っている品の事です。青果市場に入荷されるのは生鮮食料品である青果物が殆どなので、その日に完全に売り切れなければなりませんので、なやみ物をどうさばくかがセリ人の腕の見せどころです。そこで頼りになるのが大手スーパーのバイヤーです。値を下げて残り物を全部買ってもらいます。荷主が損をしてしまうので、いろいろ工夫するのもセリ人の責務ですが、方法は公表できません。

東京にある市場は入荷の時間帯が夕方から明朝4時ごろまでに90%以上入ります。私が勤務していた荷受けの会社員の場合1名居残り、午後8時にパートの方と入れ替わります。社員で1名が宿直で午後8時に出勤して10時までパートの方と2名体制で荷下ろしを指示し受け取ります。

宿直は明朝4時に起床し仕事につきます。パートの方は朝5時まで勤務となります。(パートの方は夜8時より朝5時までの勤務)

以上、7年間と短い期間でありましたが、思い出のある仕事だったのでスピーチ致しました。

終わりに、皆様で東京での市場と言えは2ヶ所が有名ですが、移動しました。原因はあまりにも都心でごたごたと古くなりすぎたからです。

神田市場→大田市場(青果、魚、花)

大田市場の荷受会社 東京青果

売上約2300億円

築地市場→豊洲市場(魚、青果、食肉)

豊洲市場の荷受会社

中央魚類 売上約1300億、大都魚類1200億
東都水産1000億、築地売市場650億の4社
上場企業です

会員卓話

四元隆二さん

本日は鹿屋西RCの「公共イメージ向上」の礎となる「クラブ活性化」の方法について考えます。

クラブの「公共イメージ向上」までのプロセスは？

- ① ロータリーブランドの再認識「なぜ私たちはロータリーが良いのか」
- ② クラブ活性化の実現「クラブの一人ひとりが平等にヒーロー(主役)だ!」
- ③ 効果的で広範囲な広報 → ①②③のプロセスでやっと公共イメージは向上する。

■ロータリーのブランドや理念、RIメッセージを振り返る

Q:歴史に紡がれたロータリーのブランドは？

【親睦】…みんな仲良く

【相互扶助】…会員同士でビジネス盛り上げ

【個人奉仕】…例会で学び、それぞれの職業活動で実践

【団体奉仕】…クラブ一丸となって社会奉仕

Q:ロータリーの理念とは？

【ロータリーの目的】【第一の標語】…「超我の奉仕」

【第二の標語】…「最もよく奉仕するもの、最も多く報いられる」

【四つのテスト】



Q:近年のRIメッセージは？(抜粋)

【RIビジョン】…地域や周囲を巻き込んで持続可能社会を実現するためにみんなで行動しよう

【行動計画】…●大きなインパクト ●参加者を広げる ●積極的に参加してもらう ●社会に適応

Q:「奉仕」を考えたときの合意形成の手法は？

【DEI】…●多様性 ●公平性 ●多様さの包括

【PDCAサイクル】…●PLAN(計画) ●DO(実行)

●CHECK(評価) ●ACTION(改善)

クラブみんなで【DEI】を守りながら【PDCA】を繰り返そう！

ロータリーの現在の問題点は？ ➡ 各奉仕が硬直化して縦割り。単年度で完結してしまいやすい。
 RIビジョンを踏まえた奉仕の理想は？ ➡ 各委員会の垣根を超えた連携・包括的、持続可能な奉仕
 それを実現するツールは？ ➡ クラブ内の各委員会を超えた、活発なコミュニケーション手法を使う

- ①アンケート
- ②グループディスカッション
- ③ストーリーテリング

①アンケート… クラブの皆から率直かつ自由な意見を平等に受け取ることができる

- 例会中など静かな時間を提供してアンケートにしっかり記入してもらおう
- 奉仕活動の前後にアンケートを実施して、反省点や優れたアイデアを収集しよう

②グループディスカッション… 8人程度を1組として、調整役(ファシリテーター)を決めて自由闊達に話し合う

- 他の組と声が干渉しない静かな場所を確保
- 皆が素直な意見(本音)を述べあうことが大事
- 各意見は公平に扱い発表時間も均等に。どんな意見もすぐに否定せず、まずは受け止めよう

③ストーリーテリング… 自分の主張に説得力を持たせたり、情報やメッセージを聞き手に印象づけたりする目的で、体験談やエピソードなどの「ストーリー」を利用して情熱的に伝える手法

スティーブ・ジョブスのスピーチの特徴

- ①シンプルで分かりやすく、ストーリー性がある
- ②開発者としてのメッセージに一貫性がある
- ③体験に基づいた「情熱や熱意がある」

ストーリーテリングの手法

- ①聞き手に共感や感動を与える
- ②魅力的で価値あるメッセージ性がある
- ③メッセージには具体性がある



ロータリアンが陥りやすいこと

- ロータリーの歴史や理念にのみこだわってしまい、実践的なストーリーや感動が欠如している
- 職業の知識についての無難で典型的な話が多くの体験に基づく熱意を込めた話が少ない

スピーチで心掛けること

話題に多様性を持たせ、仕事だけでなく、趣味や日常生活・人生観など、エピソードやユーモア、体験談とともにメッセージを強く感情豊かに伝えることが大切

情報の交換(クラブ内のコミュニケーション)と共に、情報の収集が必要

➡世界のロータリーについての情報収集ツール 重要
 =他クラブの素晴らしい取組は積極的に取り入れる

- ①RIホームページ
- ②地区のホームページ
- ③ロータリーの友
- ④ガバナー月信

★日本人は「DEI」の情報社会が苦手？

- 【ホンネと建前・事なかれ主義】
- 【年功序列や女性軽視】
- 【変化に対する適用性がない】
- 【ビッグデータの活用が足りない】
- 【意思決定の迅速性がない】

➡日本人には良さもある【集団を重んじ、皆が心を一つに良いものを創り上げる力】

★「喧嘩」と「ディスカッション」とは違う

(事なかれ主義では良いものは生み出せない)

日本人の議論:自分の立場(目上・目下・男女)を考えて発言する文化 ➡ 個人攻撃にあう可能性
 欧米の議論 :誰が何を言ったということは大切ではなく、その話の内容や価値の方が重要
 ➡情熱をもって「ホンネ」で議論したほうが、良いものを生み出し、真に互いを尊重!?

★DEIで「草の根」の平和活動&イメージ向上!

ストーリーテリング=話す力 アクティブリスニング=聞く力
 ファシリテーションスキル=まとめる力
 ➡これらは私達ロータリアンが、地域社会や職場でリーダーシップを発揮する上で大切な3大要素
 ➡DEIの合意形成スキルを地域社会や職場に紹介して民主制を成熟させる



本日まとめ

- ▼鹿屋西 RC の一人ひとりが価値あるメッセージ・アイデアを積極的に発信
- ▼5大奉仕が豊かに・価値ある例会が実現・ビジネス向上のヒントが得られ・さらにみんな仲良く
- ▼「ブランディングの成功」×「効果的で広範囲な広報の実現」により
- ▼「公共イメージがさらに向上する」ことで地域社会からも愛されて
- ▼私たち鹿屋西RCは、クラブ皆がヒーローになってサクセスストーリーを創り上げましょう!

◆スマイル報告

〈 1 件 〉

○先週の第 10 回ロータリー学習会で「ガイガン・デッカーから学ぶロータリー」の研修を無事に終了いたしました。皆様方のご協力に感謝いたします。今後は奇数月の第 3 木曜日の開催となり、新たな研修資料で学習会を続けて行きたいと思っております。次回は 1/18(木)となります。多数のご参加をお願い申し上げます。…………… 北山

○本日のニコニコ BOX スマイルは 1,912 円です。

累計(一般) 161,000 円 (財団)40,659 円 (米山) 35,792 円

***** ありがとうございます *****

週報担当：東濱