



ROTARY CLUB OF FUJIMI

富士見ロータリークラブ週報

第2195回例会 令和 3年11月19日(金)

【卓話:羽石会員・柳田会員・竹内会員】

2021-12-3発行



2021~2022年度

国際ロータリー会長シュメール・メーター
『奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために』

第2570地区ガバナー 水村雅啓
『もっと夢を もっと奉仕を』

【会 長】奥田功次

【副会長】深谷雅良

【幹 事】森田仁一

【副SAA】萩原喜八郎

【点 鐘】 会長 奥田功次会員

【斉 唱】 ロータリーソング「我等の生業」

【会長の時間】 会長 奥田功次会員

皆様こんにちは
来年2月北京オリンピックが開催されそうです。

今からお話するのは、平昌オリンピック2018年のことです。



スピードスケートの小平奈緒がレースを終え、リンクをゆっくりと回る。客席から大きな歓声があがる。小平は指を立てて口にあてた。「静かに。次のレースがあるから」と言うかのよう。その瞬間の写真が韓国の新聞「朝鮮日報」の記事に添えられていた。

次に控えていた韓国の李相花は、五輪での3連覇が期待されていた。小平のしぐさは李への気配りのように見えた。と記事にある。結果は小平が李にまさった。泣き崩れそうになった李を小平が抱擁したことも韓国メディアは手厚く伝えた。

国際大会で何度も戦うライバルは、やがて友人になった。李は語っている。「彼女が韓国の家に遊びに来たことがあった。私が日本に行けば、いつも面倒見てくれる。特別な友達だ」2人で一緒に走ってきた、とも

▼ライバルの語源はラテン語の「川」にあり、「対岸に住み、同じ川を利用する②人」を指した。水をめぐ読み替える争いがあるという。しかし2人の選手を見ていると、同じ川の流れのなかで生きる人、と読み替えたい▼

勝負について回るのが、美しい気持ちとばかりとは思えない。敵愾心も嫉妬心あろう、国際大会ともなれば、国対国の色も帯びる。

だからこそ選手のつながりに心が動く。先日は羽生結弦がスペインのライバルと抱き合う場面もあった。同じコーチのもとで練習した仲間だという。競い合い、励まし合い、尊敬しあえる友達がいる。

そうありたいと願うのは、もちろん競技の世界に限らない。

【幹事報告】幹事 森田仁一会員

1) 例会変更の件

1. 当クラブ

12月17日(金)
移動例会につき休会
(12月16日の親睦
ゴルフコンペの振替)

24日(金) 定款による例会取止め

31日(金) 定款による例会取止め



2) 次の書類を回覧します

1. ハイライトよねやま VOL 260
2. 広報誌「SAITAMA 腎・アイバンク」
(各会員に配布)
3. 第7回理事会議事録を会員に配布と掲示

3) その他

1. 本日、指名委員会開催
2. 11月26日(金) 午後7時から戦略計画委員会主催の「社会奉仕委員会と合同炉辺会合」
ピアザ・ふじみ、午後7時から開催。

【委員長報告】

○親睦委員会委員長 吉原孝好会員

1. 12月17日(金)の移動例会は12月16日(木)の親睦ゴルフコンペに振替。会費@¥3,000です。
2. 初例会は令和4年1月13日(木) 点鐘18時
ひで蔵 今回は会員のみのお出席です。

【出席報告】 委員長 涌井英樹会員

11月19日	正会員数	免除会員	出席率
会員数	27名	10名	
出席数	18名	6名	68.6%

【ニコニコBOX】委員長 涌井英樹会員

奥田功次会長、森田仁一幹事、島田敏郎会員
萩原喜八郎、横田昌則、吉野欽三、涌井英樹会員
羽石、柳田、竹内会員、本日の卓話、宜しくお願い致します。

桑原福治会員

前年度職業奉仕委員長より、本日の卓話宜しくお願い致します。

羽石 隆、柳田政男、竹内英明会員

本日、卓話、宜しく。

野崎秀一会員

結婚祝、有難う。

長根、萩原、星野、涌井会員

前回欠席につき。 本日合計¥17,000

【卓話の紹介】職業奉仕委員長 吉野欽三会員

昨年度、職業奉仕委員会から依頼していました3人の方の卓話を本日、お願い致しております。宜しくお願い致します。

【卓 話】

私の職業について 羽石 隆会員

前年から何度か卓話の依頼がありましたが、そのたびにお流れになりまして、これ幸いに喜んでいましたが、今日はとうとう卓話の機会になってドキドキしているところでございます。本日はロータリーの職業奉仕についての卓話ですが、会長を終わって4、5年がたちましたからロータリーのことも、新型コロナの関係もあり、だいぶ、頭の中が薄れてしまいました。

さて、私の職業について話したいと思います。皆さんご存じのように、私の職業は電気工事業を主として電気工事及び管工事業を埼玉県知事の許可を受け電気工事業営業を営んでおります、この埼玉県知事の認可を受けるには私が第1種電気工事士の免許を持って工事営業許可登録しております。



しかるに、私は私の会社の営業許可免許をのため公共工事の工事申請は私は免許ではできません。

埼玉県とか他市町村の公共工事を入札等で落札しても私は現場代理人登録ができません。(民間工事は別ですけど)入札、落札して工事しようとする時には社員か他のものが1級電気施工管理士の資格者が現場代理人登録をして、工事施工管理行います、

ただし、富士見市内は市内業者特例で2件までは特別でできるようです、大きい会社は大勢1級施工管理士の免許所有者いるからいいですが、当社みたいな零細企業は大変です。当社はセガレと家内が1級施工管理士の免許を持っているので何とか4件まではやっております。

今年度はじめに、埼玉県が発注した、サッカースタジアム、さいたまスタジアム2002競技場の管理棟の、オリンピックのためのLED化改修工事の入札がありました、当社はどうせ取れないから、一番高い値段で札を入れたところ、他の20社近い業者が取りたい一心で、最低、低価格以下で入札したために全員が失格になり、当社だけが残って、最高値で落札になってしまいました喜びやら心配やらでしたが、それでも、オリンピックのための大事な工事でしたので大変でしたが、無事完成しました。

そんな関係で、多少もうけさせていただきましたので自分だけ儲けてはいけないと思いロータリーの社会奉仕の一環として富士見市内小学校12校と養護学校1校にコロナ対策の予防として医療機関使用の空気循環式紫外線清浄機(10万円相当)13台を寄贈させていただきました、おかげさまで富士見市より篤志(とくし)表彰を受けたところでございます。

さて、私事ですが、本来の職業は電気工事業ですが、約4、50年前から和光市にあります神滝山清龍寺不動院という開寺、約1700年近くなる古いお寺でご縁があり修行僧として護摩行、滝行のお手伝いをしており、60歳還暦になってから正式に得度を受け、羽石隆龍という僧名を頂いて修行をしております、これもロータリーの社会奉仕の一環ではと、思っております。時間と暇がありましたらぜひ、和光市お寺の方にも出向いてくださいませ。

そんなご縁かわかりませんが、深谷会員の大応寺の一角に、羽石家の墓地を確保し檀家として入檀させていただきました、死んでも富士見市におりますので今後もよろしく願いいたします。

本日は職業奉仕委員会の卓話ですので4つのテストについて話したいと思います。

職業人としてのロータリーアンの心構えをロータリーの倫理基準から具体的に記述したものが「ロー

タリー倫理訓」だとすれば、それはロータリーアンのみならず一般の職業人にも理解できるように、的確にまとめたものが【**四つのテスト**】です。

1. **真実かどうか**は、嘘 偽りがないかどうかです
2. **みんなに公平化**、すべての取引に対して公正かという意味です

3. **好意と友情を深めるか**、

商売上の信用とか評判を表すと共に商取引の信用を高め寄り良い人間関係を築き 取引関係を増やすかどうかを問うものです

4. **みんなのためになるかどうか** 売り手だけが儲ったり又買い手だけが得したのでは公平取引とは言えません。すべての取引が適正な利潤が得られるかどうかなのです。

以上 四つのテストにてらし合わせてみてください。 ありがとうございます。

私の職業観

柳田政男会員



「至誠一貫」これは私が22歳で家業に従事した時から人生訓としている言葉です。どんな職業に於ても誠実に顧客に対応することは商売の基本だと思うからです。その昭和40年代当時は、世の中が高度成長期に入り、エネルギーも多様化の時代に突入していました。これからのエネルギー業界を考えたときに様々なジャンルの知識を吸収し、積極的な姿勢で商売に取り組んでいかなければならないとの考えからでしょう、卸会社の声掛けで当時燃料販売に携わる30歳前後の若者6人で勉強会を実施することになりました。ナショナル大宮支店の課長を講師に、月1回大宮にて夜6時から9時頃まで様々なことを学びました。多くの資格を持つことを勧められ、LPガス以外の資格を含め多くの資格を取得し、顧客の様々な依頼にも柔軟に対応できるようになりました。「お客様の指導をしていくことが大切」との言葉は、よくわからなかったですが、お客様と交流を深めることでお互いを理解し信頼関係を築ける、ひいてはそれが商売の発展に繋がるということでした。「指導」という言葉にびっくりしましたが、お客様を大切にすることは私の信条とするところでしたので納得できました。今、LPガス業界は厳しい競争の時代真ただ中です。ただでさえ都市ガスやオール電化」の台頭により顧客の減少に悩む中、大手ガス会社による、顧客切り替えが日常茶飯事となっています。値段を比較したら私のような個人商店はとてども大手には太刀打ちできません。しかしながら個人商店には大手には無いきめ細やかで素早い対応ができると思うのです。長年培ってきた信頼が大きな力となっていることに気付かされます。例えばガス切り替え業者が来訪したことをわざわざ知らせて下さる

お客様も多くいらして「うちは柳田さんをお願いしているから」ときっぱり断って下さるのです。それでもこのご時世ですから他社に切り替わってしまう方もいますが、絶対数が少ないとはいえその数は他店から比べると相当少ないと言われています。又、私はお客様と店を結ぶツールとして「ガス通信」を発行することを思い立ちました。と言っても手作りのA4 サイズ白黒紙面で裏表コピーをした粗末なものなのですが、見出し以外の文章を手書き文字にすることで「あ、これは柳田さんのお知らせだ」と気付いてもらえ目を通して頂けるのです。パソコンにより誰でも容易に作られる活字全盛の現代においても手書き文字の温かみが主婦の方たちに「楽しみにしてる」と喜ばれ、親しみを持っていただけたのだと思います。内容は店からのお知らせや価格動向など、裏面には地域の情報や特殊詐欺への注意喚起、あとがきとしてその時々世の中の情勢に対する私の思いなどを載せていました。手書き文字は家族の協力によるもので、議員時代の「市政報告」から始まっています。選挙で支持して下さったお客様も数多くいました。本当に有難うございました。

又、店の方針として基本的にはお支払いは口座振替でなく集金で、メーター検針も検針員を雇わず私どもが対応しています。お互いの顔を知ることで親しみが湧き、世間話やちょっとした困りごとなども気軽に相談を受け、修理や販売につながることもあります。以前こんなことがありました。集金の折旦那さんが亡くなられたまさにその時私が訪問、奥様と二人でご遺体を布団に寝かせ、その後の事もアドバイスさせて頂きました。普段から顔を合わせていたからこそ出来たことだと思います。核家族化や共働き家庭の増加で今でこそ口座振替件数は増えていますが、それでも顧客全体から見れば半分以下です。

従業員のいない家族だけの私共の店は本当に小規模な個人商店に過ぎません。でもそのことが却ってお客様に対し誠実に対応する大切さを身をもって感じる事が出来ているのだと思います。お客様の反応が即自分に返りますから。職業は利潤を伴うものであり、奉仕は無償の心です。相反する2つがありますが、儲けだけを追求すればお客様からは見向きもされなくなるでしょう。器具の交換なども新品を勧めれば商売としてベストでしょうが、まず器具の具合を見て修理が可能かどうかを機極め、どちらかがお客様にとって良いのかを提案します。新品にした方が良いとなれば「柳田さんが言うならそうします。」と言って下さいます。お客様の立場に立って考えることを心に留め誠実に対応することがいつの時代にも大事だと思っています。

以上申し上げた事は、私が元気で仕事をしていた頃を思い出しながら、話をしましたが、現在は息子に仕事を任せておりますのでご理解ください。

今は留守番と電話番が主な仕事となっています。ご清聴李が問うございました。

職業としての歯科医師

竹内英明会員



職業奉仕の卓話として話をする内容についてどう考えていけばいいか悩みましたが、私なりの経験からお話しさせていただきます。

私が歯科医師を目指したのがいつであったかはよく覚えていませんが、中学のころには歯科医師というものを考えていたようです。

当時の時代背景なんだろうが、長男は家業を継ぐべきだといった考えがあったように感じます。

中3の面談の時に歯学部を目指すと言っていたことを覚えています。今から考えたらうまく敷かれたレールに乗かってしまっていたとも言えます。

その後歯学部を目指して愛媛の全寮制の高校、そして今話題の日本大学の歯学部に入り、おまけに大学院まで出させていただきました。

職業としては、大学院生の身分であっても、歯科医師のライセンスがあるので、大学病院で診療はできます。

当時まだ配当が2人目か3人目かの患者さんで34歳の女性の患者さんが配当になりました。その方は歯が悪く、全部の歯を抜いて総入れ歯にしないといけないような患者さんでした。その方の担当医になったことは今でも鮮明に覚えています。

30年以上歯科医師をしています、この方が一番若くに総入れ歯になった患者さんとなっています。

その反対で入れ歯を救った最高齢は102歳の方でした。職業柄、痛みが治まり感謝されることもありますが、逆に痛みが出てしまい恨まれるといったこともあります。産婦人科の友達が、「お産の痛みは忘れることができる。そうでなければこんなに人類は増えるわけがない。ただ歯の痛みは忘れることができないからお前夜道では背中に注意しな」と言っていました。

30年もやっていたら色々な経験をさせていただきました。お正月に電話で歯が痛いから診てほしいと言われて、どのくらいで到着するか聞いたところ1時間半かかるのとこと、豊島区のほうから来た人とか。

夜中の2時ぐらいに電話で子供が痛いので見てほしいと言われて、子供では仕方ないと対応すると30過ぎの男の人が一人で来院。その人にとっては子供なのでしょう。

皆さん地元の方なのでわかると思いますが、竹内歯科医院の裏に平田産婦人科をいう産婦人科がありまして、ある日、女性の患者さんが歯科用のユニットまで来て今日どうしましたか？と尋ねたところ「おりのものが、、、」なんてこともありました。

滅多にあることではありませんが口腔内の腫瘍なんかも見つかることもあります。いわゆる口腔がんです。

こうなると私たちにできることは大きい病院に紹介することだけで、私の診断が誤診であることを祈ることぐらいしかありません。残念な結果になって、そのご家族から報告と感謝されましたが虚しさだけが残ります。

口腔がん、癌の中でも直接見える珍しいものです。舌の横にできることが多いです。この部位は口内炎もできやすいところです。2週間たっても改善しない口内炎は注意が必要です。

30年以上歯医者をしていると、皆さんもそうでしょうが、子供の成長を見ていくとこを楽しく感じます。中学生で治療勧告書をもって来院していた子がいつの間にか立派なスーツ着ているのを見て驚いたり、歯科医院に入る前から泣いていた子が、子供連れで来院したりする光景はうれしいものです。

この職業は人の口の中で一日中働いていますのでかなり世間は狭いといえます。

また、そのできる範囲もかなり狭いものです。

つまり、できることは歯の治療だけで、ユニットや機材やタービンなどが無いと何もできません。これは東日本大震災の時の計画停電の時に思い知らされました。歯科医師を通じて自分に何ができるかを考えた時に浮かんでくるのは患者さんのためにできることをただひたすらにやっていく事が大事ではないかと考えています。

歯科医師のフィールドは本当に狭い場ではないですが、何か皆さんに恩返しできることがあるのであれば一生懸命にやっていきたいと考えています。

【点鐘】会長 奥田功次会員

例会日	毎週金曜日
時間	12:30~13:30
事務所	〒354-0022 富士見市山室2-10-10 島田ビル201号
電話	049-251-6596 FAX049-252-3848
例会場	島田ビル1F
Eメール	fujimi-rc@nifty.com

会報・IT委員会	週報担当:浅見隆広
委員長:浅見隆広	副委員長:尾崎孝好
委員:長根章浩	涌井英樹