



Since 1972.2.24

帯広西ロータリークラブ

会報

THE ROTARY CLUB OF OBIHIRO WEST
Weekly Report

<http://www.tokachi.co.jp/wrotary/>



1

2008, JANUARY

第1749回例会

平成20年1月24日



2008年1月

ロータリー理解推進月間



会 長	茨木 雅敏	広報委員長	奥 敏則
副 会 長	近藤 誠勝	広報副委員長	小甲 哲士
副 会 長	千葉 清孝	委 員	渡部 省一
幹 事	三野宮 功	委 員	久保 且佳
会 計	大沢 剛	委 員	田中 利昭
S A A	本田美喜男	委 員	北川 勝啓

■会長報告

会長 茨木 雅敏



こんにちは。報告事項ですが、次年度のRIのテーマとテーマ旗が、米国カリフォルニア州で開催された、2008年国際協議会の席上で李会長エレクト（韓国）が、次期各地区ガバナーに向けての講演と共に発表されました。次期テーマは、『夢をかたちに』です。このテーマは、ここ数年のロータリーの強調事項であります、水・保健と飢餓・識字率向上をそのまま引き継ぐこと、こうした各分野の活動において子供に光を当てるよう強調されました。

今月は、ロータリー理解推進月間になっております。この月間は、1988年から実施されており、我々会員がロータリーについての理解を深めるのは当然ですが、それと同時に我々をとりまく地域社会の皆さんにも広報活動を通じて、ロータリーを知っていただくことがこの月間の目的であります。我々ロータリアンの基本は例会出席であります。

そのことがロータリーを知り理解することにつながります。当クラブの出席率は、会員皆様のご努力によりまして常に高く、例会出席会員も非常に多く、理想的な状況にあるのではないかと思います。また我々は、ロータリークラブの100年以上もの歴史の流れを知ること大切であろうと思います。ロータリーを理解する為に身近にあるのが、毎月の「ロータリーの友」であります。ロータリーの友の定期購読が、ロータリアンの義務の一つに定められていますが、習慣として目を通すことが、ロータリーのことを知り、感じるようになるのではないのでしょうか。

以上、今月のロータリー理解推進月間にちなんでの会長報告といたします。

たいまつ宣言

この「たいまつ宣言」は創立30周年にあたり、西ロータリークラブの創立の心を知るところから発し、我々が未来へ向けての道標とするものである。たいまつのように我々の行く道を照らし、明るい未来へと導くものである。

- 1.我々は 垣根のない交流を目指し 友情の輪を拡げる
- 1.我々は 他に依存することなく 自らを発する
- 1.我々は 常に変革をもって 行動する
- 1.我々は 自己の研鑽の為に 真の奉仕を実践する
- 1.我々は 生涯現役であり 活動に引退はない

■出席状況報告

月/日	12/6	12/13	12/20	
例 会	1744回	1745回	1746回	
総会員数	73名	73名	73名	
計算に用いる 出席数	65名	65名	65名	
ホームクラブ出席	44名	54名	47名	
メークアップ参加	17名	8名	14名	
欠 席 者	4名	3名	4名	
出 席 率	93.84%	95.38%	93.84%	

■今月の主な行事

- 1月 3日 ※休会(年始)
- 10日 夜間新年交礼会 誕生・結婚祝
- 17日
- 24日
- 31日 夜間例会



点 鐘

開会宣言

ロータリーソング (我等の生業)

(会 食)

会長報告

会務報告

①帯広西RC、夜間例会開催のご案内

日 時 平成20年1月31日(木)
午後6時30分

場 所 北海道ホテル

②帯広5RC、音更RC、芽室RC合同例会開催のご案内

日 時 平成20年2月18日(月)
場 所 北海道ホテル
例会時間 食事及び例会 12:00~12:30
講 演 12:40~13:30
例会終了 13:40

◇講 師 北海道経済部商業経済交流課 ロシアグループ
テーマ 仮題「サハリンとの交流」

ロシア (サハリン) の経済・文化・交流・現状
尚・帯広西RC、2月14日(水)の繰り下げ例会です。
・帯広北RC、2月15日(金)の繰り下げ例会です。
・帯広東RC、2月19日(火)の繰上げ例会です。
・帯 広RC、2月20日(水)の繰上げ例会です。

③帯広北RC、夜間移動例会開催のご案内<情報集会>

日 時 平成20年1月25日(金) 午後6時30分
場 所 金 時

④帯広南RC、2月11日(月)は祭日のため休会と致します。

⑤第6分区 IM開催のご案内

日 時 平成20年3月2日(日)
場 所 ホテル日航ノースランド帯広 2階
会議次第 13:00より 登録受付
13:30 開会式
14:20 特別講演第1部 黒岩 彰様
カルガリーオリンピック500m銅メダリスト
元西武ライオンズ球団代表
16:00 特別講演第2部 真田 正樹様
帯広水泳協会副会長
十勝地区障害者水泳懇話会代表
現職 帯広市子供未来図
青少年課青少年センター指導員
16:40 閉会式
17:30~19:00 懇親会 (友情の宴)

プログラム 職業奉仕委員会 江口文隆副委員長
【会員卓話・・・私の職業奉仕】

皆さんこんにちは。1月なので明るい話題とも思ったのですが、なかなかありません。職業奉仕についての卓話ということですが、このテーマは本当に難しいなあと考えています。私は、夜の業種で、4店舗飲食店をしています。お店を介して、皆さんに与えているものは何だろう、役に立っていることは何だろうと考えているのですが、私たちが求めているものは、お客さまに最高の癒しを提供するという信念で商売をしています。そこに女性というお色気を借りながらですが、日頃どういことをやっているのかと言いますと、今の時代では珍しいのですが、15分間の朝礼をしています。自分たち磨きのため、女性としていかに大変な世の中で、癒しを与えるためにどういことができるのかということをお話してもらうのですが、最近では19歳20歳の若い子が多く、色気を持っている子が少ないんですね。また、教育という部分も多く、まずは挨拶。挨拶がしっかりできていますかということで、例えば「おはようございます」でも、目を見て爽やかにすると、目もあわせずに流してしまう人も多いですね。心から気持ちよく働いてくださいいねとか、今日も私と一緒に商売してくださいいねというように、中心に話しています。今、十勝の景気のいい話を聞かないですが、飲食店にはそういう状況が、早めに出てきます。十勝では、特に農家のお客さんが多いのですが、最近では、農業青年部の団体なども、飲む機会が減ってきています。そういう中で、いかに街に足を運んでもらうかということをお話しています。ざっくばらんに言いま

茨木雅敏会長
柳沢一元副SAA



茨木雅敏会長
三野宮功幹事

すと、お店では擬似恋愛を楽しんでもらうということを考えています。擬似恋愛が、本物の恋愛になることもあります。去年は、うちの店から3人がお嫁に行きました。3人とも珍しく農業関係に嫁ぎましたが、おのおの立派に仕事をしているところ。嫁ぎ先の身内の方から、いいお嫁さんを頂いて感謝して頂いていると言われた時は、その女性は、8年ぐらいい店にいた子なんです。何かうちの店でしっかり花嫁修業してもらえたのかなあという気持ちになり、本当にうれしかったです。職業奉仕と言う点では、雇用ということも大切だと思うのですが、店の女性は、年末には96名在籍していましたが、昨日の時点では、87名で、アルバイトも含めてですが、10名ぐらいい辞めており、入れ代わりが非常にある業界です。今お店に来て頂いてお分りのように、若干若い子が多すぎるのではないかと考えています。30歳前後のいい女性が、非常に品薄な状態になっています。街を歩くと結構いるのですが、この業界にはなかなか入って来てもらえないですね。以前、デパートとかで声をかけさせてもらいましたが、監視カメラに写って、警備員が飛んできたようなこともありましたが。ですから、最近入ってきた18・19歳の女性に、お母さんを紹介して下さいと話しています。若いお母さんは、40歳ぐらいいので、結構かわいなお母さんがいるんですね。以上、職業奉仕の話をお話させていただきましたが、これからも自分の店を永く商売をしていくこともひとつの職業奉仕かなあと考えています。ありがとうございました。

堂山 啓太会員



職業奉仕について、私の関わる保険業界についてお話をさせていただきます。今、この業界がちょっと騒がれています。それは、不払いと不適正な契約が多いということです。その辺の話をお話させていただきます。まず不払いについては、例えば自動車保険について考えてみると、車両保険に入っていて、車が壊れたときは、レンタカー費用を出しますという形で契約している方が結構います。ただお客様から言われて、自分の車しか運転できないので、レンタカーは要りませんという方がいらっしゃいます。私も、「分かりました、レンタカーは必要ないですね」と処理をしているのですが、本来は、そういう保険に入っているのであれば、金銭賠償で保険を支払わなければならないのに、実際にははされていないことが多く、不払いになっていることが大半です。不適正な保険というのは、例えば、火災保険であれば、ヘーベルなど火災に強い建物があり、割引がきくのですが、割引をつけずに一般的なモルタルなどに適用する料率で契約しているなど、また自動車保険で言えば、イモビライザーと言う車両盗難防止装置がついた車も多いのですが、これが付いていれば割引になるのですが、私たちがきちんとした確認をしていないということもあり、割引していないことが多々あります。ですから、最近金融庁から、この業界に指導が入り、ほとんどの保険会社は改善命令あるいは、業務停止になっており、皆さんにご迷惑をおかけしています。今回、テーブルの上に、私が扱っている東京海上火災の自動車保険の申込書を作ってきました。私も思うんですが、それを見て、契約者様が判るのかなあと。私は代理店ですので、判りますが、他社の申込用紙などを見ても、直ぐには判断できません。その申込用紙の例として、私の憧れのレクサスLSを書いてみました。当然イモビライザー・安全ボディ・エアバック等、安全の割引が付いているのですが、○×の印とか、文字が小さすぎて判りません。もう1枚、ご契約内容確認書ということで、車のナンバーがあっているとか、エアバックの割引が付いているかということになっているのですが、自分からすると、そもそも申込書自体が判りづらく、申込書すべて書いてあるので、私達がそこをお客様にきちんと説明しておけば、この契約確認書みたいな別紙も必要ないのですが、ただ、私たちがお客様の間で、そういう説明がなされていない。そういうことで、業務改善命令を受けているというのが現状です。会員の方々は、会社契約が多いと思いますが、もう一度自分の目で、その契約内容が正しいのか確認することも大切だと思います。あと、私たちの業界でこういう一連の騒動が起きている中で、私たち代理店もきちんと資格を持っていないとか、説明できないなどいい加減な代理店などは整理されていくと思います。このような中、私どもの業界はきちんと襟を直し、契約者に対応していきたいと思ひます。

閉会宣言
点 鐘

柳沢一元副SAA
茨木雅敏会長

堂場誠一会員

