



CHIBA-HIGASHI ROTARY CLUB

Weekly Report

地区テーマ

原点回帰を目指して

国際ロータリー会長 ゲイリー・C.K.ホアン
2790 地区ガバナー 宇佐見 透
第3分区 Aガバナー補佐 森島 弘道

千葉東ロータリークラブ 第1031回例会 2014.8.25

会長 辻 修
幹事 吉田 朋令

本日のお客様

池田 P P お客様

米山 清 様

会長挨拶

辻 修 会長



みなさん こんにちは

昨日は米山記念奨学委員長セミナーに、土曜日は
会員増強セミナーに出席してきました。

セミナーの内容の発表は、池田会員増強委員長、米
山は副委員長の松澤さんよろしくお願ひします。再
来週の9月8日を予定しています。

さて、ロータリークラブでは奉仕の重要性を認識
し、各月力を入れるための特別月間を定めています。
8月は会員増強・拡大月間です。今後の12月までの
特別月間は、来月9月は、新世代のための月間。10
月は職業奉仕月間、11月はロータリー財団月間、12
月は家族月間というように定められています。

今月の会員増強月間の8月において、当クラブで
は4名の新入会員を迎えることが出来、非常にうれ
しく思っています。今週と来週の2週に分けて新入
会員卓話を予定しています。

また、来月22日の例会の炉辺会議の際には、新入
会員歓迎会を予定しています。場所はすし波奈富士

見店にて午後6時30分からです。多くの会員に参加
いただければ幸いです。

会員増強に関連してですが、活動計画書に職業分
類表があり会員氏名を記入しています。その分類に
空白のところが多くあります。職業分類表を参考
に、会員のいない職業分類のご職業の方に、お知り
合いの方がいらっしゃればお誘いいただければと思
います。なお、ひとつの職業分類で5名までの入会
が可能となっています。また、昨年の4月にシカゴ
で開かれた規定審議会でフランスから提案された、
「仕事をしたことがない人または仕事を中断してい
る人を正会員として認める件」が採択されています。
つまり、家庭の主婦の方や、入会時に職業のない方
でもロータリアンとしてふさわしい方であれば、会
員になれるということです。来年の25周年に向けて、
今年はさらに仲間を増やしていきましょう。

本日は藤本会員と小川会員の
新入会員卓話を楽しみにして
います。以上です。

幹事報告

吉田 朋令 幹事



8月22日(金)に当クラブ当番の第2回合同幹事
会が開催されましたので、その報告です。

◆ 森嶋AGより11月15日ミラマーレで開催さ
れるIMのお願いがありました。

基調講演は元RI会長の田中作次さま。テーマ

は「世界のロータリー」です。質問の時間を多くとりたいとのことでした。

- ◆ 11月7日（金）に第3分区Aのゴルフ大会が開催されます。場所は山武グリーンCCです。詳細につきましては9月に入ってから。
- ◆ 五福RCから連絡がありました高州市のガス爆発事故の義捐金の件。高州市に姉妹クラブをもっている分区内のクラブ（新千葉・千葉西・千葉中央）は特にまだ要請はないようです。従って当クラブは9月の理事会で単独で対応する予定です。

新入会員卓話

藤本 俊哉 会員



今期より加入させていただきました藤本と申します。

現在は、富士火災という損害保険会社で、プロフェッショナル・アドバイザーという営業の専門職をしています。

簡単に自己紹介させていただきます。

昭和36年生まれの53歳で、出身は山口県です。大学入学のため東京に上京してきました。

大学時代はまったくの初心者でありましたが、基礎スキー部に所属し、年間100日ちかくスキーをしていました。越後湯沢がホームのスキー場で、スキー学校で恥ずかしながら教えていました。ただ、2000年を最後にスキーはしていません。

平成5年に稲毛区作草部町に引っ越し、平成22年より、若葉区小倉台に住んでいます。

大学卒業後、百貨店で婦人服のバイヤーを担当し、

その後紡績会社で、テキスタイルの営業およびアパレルのOEM事業に携わっていました。

その後、2000年に中国の上海を生産拠点として、アパレルのOEM事業を主とした、商社を起業しましたが、日本独特の商習慣である手形取引がいやになり、事業を撤退しました。

2003年より、現在の仕事についています。

千葉市には21年住んでいますが、現在の仕事づくまでは、東京に通勤していましたので、千葉市のご事は地名など、何も知りませんでした。

趣味は、今は年一回しか行っていませんが、海外旅行と、下手な横好きですがゴルフです。

海外旅行は、ここ5年ぐらいは、12月にタイのパタヤビーチに行き、ゴルフ三昧でリゾート気分を満喫しています。

ゴルフはお付き合いを含め、月に1・2回程度ラウンドしています。

まだ何もわかりませんが、頑張りたいと思います。何卒、よろしくお願い致します。

村上 龍太 会員



皆様今晚は、早いもので本年6月に入会させていただきました、早3か月が進退いたしました。まだまだロータリークラブの仕組みが理解できない半人前ですけども、本日は新入会員卓話ということでお話をさせていただく機会を与您いただき感謝申し上げます。話す内容も皆様の参考になるような話ではなく自己紹介と私が勤務するホテルニューオータニについて短い時間ですがお話しさせて頂きたいと存じ

ます。生年月日は昭和 34 年 1 月 19 日であります。父は京都市北区等持院の漬物屋の三男であり、母は横浜生まれ横浜育ちであります。父の関係で小学校に入学するまでは京都で育ちました。父が横浜の母方の実家に転がり込んだ為その後は横浜で生活する事になりました。家族構成ですが、妻と高校三年の娘・ダルメシアン♀の雌（名前は小雪）の三人と一匹です。現在はニューオータニ幕張の副総支配人として勤務しております。ホテルニューオータニに入社して約 33 年間主に料飲業務に従事して参りました。東京サミット・大喪の礼・即位の礼・中華人民共和国胡錦濤・習近平主席、ロシア連邦共和国ゴルバチョフ・プーチン大統領などの国家主席出席の宴席接遇などの貴重な経験も致しました。その中でも思い出に残っているのは 27 歳の時に派遣されたロスアンゼルスニューオータニ 2 年間の経験です。英語が好きで海外勤務に憧れ、何とかロスアンゼルス行の切符をつかみ意気揚々と乗り込んだ西海岸でしたが、言葉と人種の壁が想像以上に高く最初の半年は落ち込む毎日でした。そんな落ち込んでいる私に手を差し伸べてくれたのがいわゆるヒスパニック系・アフリカ系のスタッフです。日頃裏方業務に携わるスタッフ達であり決して裕福な生活を送っている人たちではありません。そんな彼らが落ち込んでいる私を食事・ドライブ・ホームパーティー・野球・バスケット観戦などに誘ってくれた事で気分転換になりその後悩みを聞いてくれる友人となりました。アメリカ合衆国の社会は多数派の白人中心であります。マイノリティーである彼等彼女らに助けられ、人間大切なのは人種や言葉の壁を乗り越え心と心のつながりなんだと痛感致しました。

さて、ここから少し弊社についてお話しさせていただきます。弊社の企業理念？に「TTP」という言葉があります。TPP (Trans-Pacific-Partnership) ではありません。直訳すると「徹底的にバクレ」という意味です。バクレ？ちょっと乱暴に聞こえますが、要

は「学んで真似る」という事です。先生や上司から「そんな事解らないのか自分で考える！」なんて言われた事良くありますよね？本来考えるってどういう事でしょうか？考えるって頭を抱えて悩む事じゃなくて、知識と経験の組み合わせにちょっと自分なりの加工を加えるそれが考えるって事じゃないでしょうか？「学んで真似る」この組み合わせが 10 から 100 から 1000 と増える、この組み合わせの綾が実は新しい物の発見になるのではないのでしょうか？本当に独走的な物なんて手品のように突然生まれてこないはずです。弊社でもシェフが新しいメニューを作ろうとすると、どういう商品がヒット商品になるか？ついつい奇をてらたった商品を自分で考えてしまいます。ただその前にライバル商品や繁盛店のヒット商品を素直に学んでみる事が大切です。経営の神様松下幸之助はマネシタ電気とも言われていたそうですし、レオナルドダビンチに至ってはピカソの画風をパクってパクってバクリまくって名画を世に送り出したそうです。

我々の身の回りには、まだ望まれながら提供されていない「マーケットの常識の裏に隠された非常識」が多々あると思います。その望まれていながら提供されていないダイヤモンドの原石を見つけるには、物事を見抜く力が大切だと思います。我々大人になるとついつい物事に不思議がる事が少なくなり自分で判断する事多いようです。子供のように何故と？素直に疑問を持ち学んで真似るというトレーニングを大事にすればまだまだ私たちの足元や身の回りに転がっているダイヤモンドの原石を見つけられるのではないのでしょうか？

話しは変わりますが、今飲食業界に求められているミッションは、「いかに料理や酒を売るか」ではなく、「いかに食材や酒の造り手の思いを伝えるか」だそうです。「我々はお皿の上で勝負するのではない。お皿の裏側で勝負するのだ」というのがあるシェフのセリフです。重要なことは、食材やレシピなどの「知

識ではなく、生産者の思いや人となり、エピソードなどの「感動」を伝えること。「頭」ではなく「心」に響く言葉を選ぶべきでしょう。一番インパクトのある話は、生産者のナマの姿を伝えること。肉、魚、野菜の生鮮食材には必ず生産者のストーリーがあり、店側がその生産者と会っているかどうか、会っていればその“体験”を伝えられるはず。 「いかに料理や酒を売るか」ではなく、「いかに食材や酒の遣り手の思いを伝えるか」に移っているという事です。業種は違いますが【ジャバネットたかた】年間売上1,500億以上だそうです。ジャバネットは商品売るのではなく、使い勝手をうっているといわれています。掃除機なんかを売るときに「この商品は優れているなんて話しません。「こんな風に使える」ということを難しい言葉を一切使わず消費者目線で、わかりやすく説明しています。

最後に国語辞典によるとロータリーの目的である「奉仕」とは、「国家・社会や目上の者などのために私心を捨てて力を尽くすこと」とあります。私の勤務するホテルはサービス業でありお客様に喜んで頂く・楽しんで頂く・寛いで頂く・お役に立つこの4つをもっと日に日々従事しております。これから考えるにロータリーの「奉仕」の精神と相通ずる部分が多々あります。冒頭申し上げました通り入会してまだ3か月ですのでいろいろなことを勉強して少しでもお役に立ちたいと思っておりますのでよろしくお願いたします。本日はご清聴ありがとうございました。

ニコニコ BOX

鳴海会員

出席 がんばります。

飯田会員

曾我会員

孫が生まれました。

武田（康）会員

晩婚、少子化が進んでいます。

子供が少ないみたいです。

計 23,000 円

累計 271,000 円

創立：1991年1月21日

認証：1991年3月6日

例会場：ホテルニューオータニ幕張

点鐘：毎月曜日 18:30

事務局：千葉市稲毛区穴川 3-5-27 上総ビル 303

TEL：043(251)2790 FAX043(251)2726

Email：chiba-higashi_rc@jazz.odn.ne.jp

URL：http://www.chiba-higashi.jp/

発行 千葉東ロータリークラブ 会報委員長 市原親一