



関中央ロータリークラブ

2019-2020 WEEKLY REPORT

例会日：毎週木曜日 18時30分 例会場：関観光ホテル 住所：岐阜県関市池尻 91-2
事務局：関市西本郷通 5-2-53 TEL (0575) 24-7332 FAX (0575) 23-5278
会長 吉田和也 副会長 高井良祐 幹事 土屋敏幸 クラブ会報委員長 長谷川修

2019~2020年度 関中央ロータリークラブ会長テーマ

「One for all, All for one.

協力しあい成長するロータリー！」



4つのテスト 1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか

本日のプログラム 第2005回例会 2020年2月27日(木)
会員卓話 川上 勉会員 テーマ 「ロータリーの目的」

前例会の記録 第2004回 2020年2月13日(木)

会員卓話 北原 慎会員

テーマ 「自己紹介」

担当 ニコボックス委員会

*ロータリーソング「我等の生業」斉唱

*会長あいさつ 吉田和也会長

本日は会員卓話ということで、北原 慎会員に「自己紹介」ということでお話していただきます。

私も、入会させていただいた時、私の職業というテーマでお話させていただいた記憶があります。ただ、その時は、波多野篤志さんと、長谷川修さんと私の3人でしたので、そんなに長くはお話しなくても良かったのですが、本日は北原さんよろしくお願い致します。

さて、先日2月10日岐阜市、名古屋市でそれぞれ初雪が観測されました。この暖冬の影響で、岐阜では平年より62日、名古屋では52日遅い初雪観測日



だったようです。ちなみに前回もお話いたしました、これまで最も遅い初雪は岐阜が1935年の1月16日、名古屋が1901年1月21日だったそうです。この積雪により、飛騨市のスキー場はようやくオープンすることができ、関係者の方々もとりあえず一安心といったところのようです。只、節分、立春を過ぎてからの積雪ですので、今後この積雪がいつまでもつかは、まだまだ心配するところではございます。

ところで、この節分ですが、本来「季節の区切り、変わり目」のことを指し、「立春」「立夏」「立秋」「立冬」の4つの季節の区切りの前日をすべて節分と呼ぶのだそうです。中でも立春は、旧暦で1年の始まりの日にあたり、厳しい寒さから暖かい季節に移り変わることから、特別にめでたい日でもありました。そのため節分といえば、この立春の前日、つまり今でいう大晦日という特別な日のことを指すようになったそうです。私も子供が小さい頃は、鬼役となり豆まきをしたものですが、とても懐かしく思い出されます。

なぜ立春の前の節分に豆まきをするかといいますと、目に見えない病気や災害を鬼(邪気)に例えて、それを追い払うための儀式として豆まきが行われたそうです。その歴史をたどると、平安時代にまで遡るのだそうですが、当時中国から伝わった追儼(ついな)という邪気払いの宮中行事が節分のルーツになっているといわれているそうです。庶民の間に豆まきの風習が広まったのは江戸時代に入ってからだそうです。では、なぜ豆をまくと邪気を取り払えるかといいますと、古くから穀物や果実には精霊が宿るとされてきました。豆には「魔を滅する」(悪魔の魔を滅亡する)という意味の「魔滅」という漢字も当て字であるようで、鬼(邪気)を追い払うものとして使用されるようになったそうです。本来は魔除けに使われていた小豆が使用されていましたが、小豆は高価で貴重な穀物であった為、代わりに手に入れやすい大豆が使われるようになったといわれています。

そして、まいた豆から芽が出てしまうと縁起が悪いとされていたため、普通の豆ではなく、火で炒った「炒り豆」が使用されるようになったそうです。精霊の宿る豆の力で、病気や災害の例えである鬼を追い払い、代わりに福を呼び込む。そのために「鬼は外、福は内」という掛け声が定着したそうです。豆まきに使用される豆が「福豆」と呼ばれているのもこのためだそうです。そして最後豆まきが終わったら、無病息災を祈りながら、自分の年齢+1の数だけ豆を食べて節分の豆まきが終了となります。又、節分の日には「その年の恵方を向いて、一言も喋らず太巻き寿司を一本丸かじりする」という恵方巻きという文化が最近、見かけられますが、私の子供の頃はこのような習慣はなかったように思います。このようなブームを起こしたのは寿司業界と海苔業界の企みとか、某コンビニチェーン店の商策によるものとかいろいろと言われているようですが、ともあれ、このような例えに限らず、様々な日本人としての伝統として重んじる大切な文化、又ロータリーの伝統に照らし合わせてもそうですが、この先も大事に引き継げるように努力しなければならないと、肝に命じまして、本日の会長挨拶とさせていただきます。

*会員卓話 北原 慎会員

テーマ 「自己紹介」

まずはあらためて自己紹介をさせていただきます。昭和50年生まれで44歳になります。株式会社三陽商会で事務機、事務用品販売をしています。弊社、三陽商会は創業42年で私の父が始めた会社です。当時は文房具を中心に店舗販売と法人外商で一件、一件お客様を増やしていきました。今のようにコンビニやドラッグストアもなく、ましてヤカログ通販もありませんでしたので、当時は良い商売だったと思います。私が幼少期の頃はお店にお客様が溢れ、年に一度のお店の売り出しでは、1日で文房具が何百万もの売り上げができるような時代でした。今では業態も変わりましたが、地元のお客様にも恵まれ、ここまでやってきました。仕事については後ほどもう少し話させていただきます。

まず、家族構成は中学1年と高校1年の2人の娘がいます。ふたりともしっかりお母さんっこに育ち、家の中では男ひとり小さくなって生活しています。自分は男の子を熱望していたのですが、上手いかわからないものです。最近では休日などにショッピングモールなど買い物に連れて行っても、女3人で楽しそうにショッピングを楽しんでいますが、私は孤独を感じ、車でふて寝をする日々です。私の父親にかぎっては孫が5人いるのですが、全て女子という完全なる女家系のようなようです。その父も過去にこの関中央ロータリークラブに在籍していました。今回この自己紹介をさせて頂くことを話したところ、昔話を少し聞かせてくれました。皆様には大変お世話になりましたと申しておりました。生い立ちは生まれも育ちも関市と言いたいのですが、生まれは羽島市で3歳まで羽島市竹鼻町で暮らしていました。とはいえ3歳までですので、当時の写真などで何となく暮らしていたのだというくらいで、実質的には生まれながらの関市民だと思っています。倉知小学校で4年間、5年生から南ヶ丘小学校に変わり、その後、桜ヶ丘中学を卒業しました。高校は名古屋の高校に入学し、野球部に入り3年間部活中心の生活をおくりました。自宅からの通いで両親に名鉄鵜沼駅まで送迎をして



もらい、朝早くから帰宅は夜 12 時近くになる日も珍しくなかったと覚えています。何ひとつ誇れるような学歴や経歴はありませんが、唯一、地元桐ヶ丘幼稚園の第一期卒園生です。高校卒業後は名古屋、東京で靴の販売の仕事をしていたのですが、長く続かず、家業である三陽商会に入社することになりました。20 年以上前になるのですが、当時は景気後退のなかではありましたが、まだまだ忙しい日々で、現在は私含めて 4 名の会社なのですが、当時は従業員も 10 人を超えていて、今ではとても想像できません。

その後、25 歳で結婚し、その一年後、一度家業を離れ、仕入れ先の事務機商社に修行に出る事を決断し、オフィス複合機を中心に販売する営業マンとして、東京で国の機関や、有名大学、上場企業などに出入りさせていただき、商品知識や提案型の営業を勉強してきました。当時、我々の業界は大きく時代が変わるころで、一般的な事務所にはワープロ、コピー機、FAX がありましたが、その頃から急激なパソコン普及に伴い、ワープロが消え、単機能であったコピー機は FAX、プリンター機能を搭載した複合機へと変わり、モノクロからカラーへとシフトしていく時でした。営業マンとしても非常に提案しやすく時代の流れを東京という最先端の市場の中で体感できた事は自分にとって大きな経験値となりました。そして営業マン同士の成績争いも過激で、朝は始発、帰りは終電が当たり前の生活で、上司に罵声を浴びせられながら必死に数字を積み上げていました。精神的にも非常に辛くストレスでどんどん体重が落ちていった事を覚えています。特に地下鉄日比谷線の通勤ラッシュは自分でもよく耐えたと思います。その経験、知識もすでに 20 年前のものになってしまいましたが良い経験をさせていただきました。そして再び家業に戻りました。当時は事務機商社で学んできた提案手法などをそのままこの岐阜県で実践しました。結果的にお客様からは冷やかな反応で上手くいくわけもなく、業績を上げるどころか維持することで精一杯でした。最近ではパソコンからスマホやタブレット、FAX からメールの時代になり、ペーパーレス化が進み、時代が大きく変わり、扱う商材も変化してきました。

現在、弊社扱いの主要商材は大きく分類分けをすると OA 機器、オフィス備品、文房具の 3 種類に分かれます。ひとつ目の OA 機器は過去に修業に出ていた事もあり得意な商材なのですが、オフィス複合機を中心に営業活動をしています。本体価格は 20 年前に比べると 7 掛け近く、毎月保守料金とトナー代としていただくカウンター料金は半値くらいまでに価格を下げざる得ない状況にまでなっていますが、まだまだ弊社の主軸商材である複合機はオフィスの必需品であると考え、価格は当然ですがアフターフォローなど地元販売会社のメリットを実感していただけるよう常に努力をしているところです。そして複合機を販売していく中で、切っても切り離せないのがビジネス用のパソコンです、ネットワークの設定や新規導入のお手伝いをさせて頂く機会も多く、特に最近では Windows 7 のサポート終了に伴うお手伝いも数多くさせて頂きました。皆様におかれましては既に対策を取られているかと思いますが、サポート終了の意味がいまひとつ理解されていないお客様が多くおみえになりましたので少しご紹介したいと思います。まず Windows 7 のサポートが終了しても、パソコンそのものが使えなくなるわけではありません。継続して Windows 7 は起動しますし、アプリも問題なく動作します。しかし、ここでポイントとなるのが、サポートが切れると、「セキュリティ更新プログラム」が提供されなくなるという点です。2020 年 1 月 14 日以降、仮に Windows 7 に問題が発見されたとしても、もう修正されることはありません。つまり、悪意のある攻撃に対して、完全に無防備な状態になります。その他、使えるソフトウェアや周辺機器も少なくなります。こうした致命的な被害が必ず発生するわけではありませんが、サポート切れの OS を使うことは、普通にパソコンを使う上でも、デメリットが発生します。例えば、今、Windows XP に対応しているソフトウェアや周辺機器がどれくらいあるでしょうか？探してみても、ほとんど存在しないのが現実です、このように、OS のサポートが終了すると、それに対応して、ソフトウェアや周辺機器も、サポートが終了した OS での動作を保証することがなくなります。こうしてパソコンが、次第に不便

に、使いにくくなっていくのも、サポート終了のデメリットということになります。ましてや今年から始まる新しい通信規格 5G により大量のデータが瞬時にやりとりされるようになります。Wi-Fi が必要無くなるのではないとも言われていますが、いくら通信速度が上がってもそれを処理するパソコンの OS が古かったり、パソコン本体のスペックが Windows7 当時のものではパフォーマンスを発揮出来ません。私が思うに Windows 7 には、もうそろそろ見切りを付けた方が得策だと思います。

ふたつ目の主要商材はオフィス備品販売です。中でもスチール家具を中心に事務所レイアウトのお手伝いをさせていただいています。このところ働き方改革という言葉が良く聞かれますが、職場の環境を整え、働きやすい職場環境を提案、具現化する仕事が増えてきました。多くの知識と経験がものを言う仕事です。オフィスで使うデスクや椅子の規格も時代の流れにより変化してきています。デスクの上には必ずと言っていいほどパソコンが設置されます。これにより天板サイズも奥行き 70cm がスタンダードだったものが今では 80cm を選択されるお客様も多く見えます。そして机の高さも 70cm がスタンダードだったのですが、今では 72cm が主流となりました。オフィスで働いている人の平均身長は、70cm を標準的な机の高さにした 1971 年当時に比べ、約 4cm~5cm も伸びました。そこで机の高さを 2cm 高くして、働く人の体格に合わせ、働きやすい環境を提案させて頂いています。今後も働き方改革をキーワードにどんどん環境改善されるお客様が増えてくるかと思われます。備品メーカーからはデスク、チェア、キャビネットなど、人間工学に基づき、さまざまなワーキングシーンを想定した商品が開発されています。私の実績としてはありませんがエアロバイクをこぎながらデスクワークをするオフィスやオールスタンディングのオフィスも出てきている様です。昨今のトレンドとして、都市圏では在宅勤務といった勤務形態によって、オフィスで働く人口が減少し、今後のオフィス家具の需要に影響が出てくるとも言われていますが、地方ではオフィスに出勤するスタイルはまだまだ変わらないかと思しますので、日頃から

お客様のオフィスの環境に注視してお客様からの質問に即答できる知識と経験を身につけ、価格も当然ではありますが、提案力で信頼していただけるよう日々行動していこうと考えています。

もうひとつの主要商材である文房具ですが、いまだ IT 化が進むなかでペーパーレスなシーンが益々増えていることもあり、文具の需要は減ってきているかのように感じられます。紙に書いたり、プリントをせずに、データでのやりとりや、タブレットなどで済むことも増えてきました。データでそれらを済ませることができれば、低コストであり手間も省けます。しかしそんな時代だからこそ弊社扱いの文具メーカー各社は、情報化の波に対応できるような新しい文具を作り出そうと日々商品を開発・研究しています。また文具一辺倒ではなくそこから派生した事業を展開したり、逆に一つを突き詰めていくという動きを見せているメーカーもあります。流通形態はカタログ通販が大きくシェアを取っていますが弊社は鉛筆一本から即日お届けを心がけ、常にお客様に新しい商品をご紹介できるよう情報収集をしています。最近テレビなどで度々紹介されている文具女子というブームがあります、ここ数年、各会社の経費削減の流れの中で、なかなか会社経費で事務用品の購入ができず、各事務員の方々が個人持込みされるケースも多く、どうせ購入するのであればオリジナリティのある文具を使いたいというニーズと潜在的な文具コレクター女子をターゲットに文具女子博というイベントが大盛況になっているそうです。2019 年、昨年 12 月に東京で開催された第 3 回文具女子博は、4 日間開催されました。出展メーカーの担当者によると初日の早朝から開場待ちの列ができるなど、来場者数は会期中の 4 日間合計で前回は大きく上回る 3 万 8,000 人に達したそうです。東京タピオカランドが開催期間 1 カ月で 3 万人ということで、かなりの盛況ぶりかと思えます。会場では 2019 年のテーマ「文具浪漫」に合わせた限定商品を販売したブースや、「マスキングテープくじ」などの体験型ブース、ノートをカスタマイズできるワークショップなど、会場全体が多くのお客様でにぎわっていたそうです。私自身は全く関与していませんが

業界に新しい流れができ嬉しく思います。今年は名古屋でも開催されるそうなので自分のビジネスヒントになるかと思っておりますので一度調査に行ってみようと思っております

そして今までになかった商材で最近では製造業のお客様とのコミュニケーションの中からヒントを頂き、産業用のマーケティングプリンターの取扱いをはじめました。今までは事務所でお使い頂く商品だけにフォーカスしていましたが、製造現場でご利用になる商品を積極的にお話することで今までにないお客様からのニーズに気付くこともあり、仕事の幅が少しではありますが広がったように思います。

仕事全般には17年前に家業に戻りこの中濃地区で事務機、事務用品を中心に営業活動をしてきましたが、ことあるたびに基本に立ち返り、お客様視点、お客様重視を忘れる事のないように未だ自分なりのスタイルを模索している最中です。

とはいえ、リフレッシュの時間も大切にしたいと考え、今まで色々な趣味に手を出してきました。トライアスロン、フットサル、テニス、ゴルフ、バイク、ギターなどなど…。熱しやすく冷めやすいところもありますが、体力維持の為にスポーツジムにも通っています。最近では時間が取れず回数が減ってしまっていますが、泳ぐことが好きでジムで出会った仲間達と一緒に、以前はマスターズ大会にエントリーし、少人数の大会ではありますが、年代別では上位に入ることができました、その他、海を1500メートル泳ぐオープンウォータースイムにも挑戦したりと普通ではなかなか体験できない経験もしました。今後も継続して続けていけるように健康管理と仕事を頑張っていこうと思っております。

ゴルフも続いているのですが、初ラウンドからそろそろキャリア24年になります。いまだ発展途上にはありますが、先々週も某地元ゴルフ場で120というビックスコアを記録したばかりです。私は18ホールのほとんどを砂の上や急斜面を中心に常にクラブ2本以上を持ち、走り込んでいます。あえてロケーションの悪いエリアへボールを運び、24年間、高いプレイ代を払いながらの体力作りを続けています。いつの日かフェアウェイの真ん中をクラブを持たず、

悠々と歩いてプレイし、夢のスコアが出る日を夢見て諦めずに頑張ろうと思っています。

その他、下手くそで皆様にお見せできるようなレベルではありませんが、サーフィンをしています。若い頃に3年程頑張っていたのですが、結婚や子供ができて、当時中途半端に終わってしまっている事への挫折感があり、いつかベンジをと8年ほど前にふたたびロングボードではありますが、ひとり夏は太平洋、冬は日本海に通うようになりました。最近では怠けていますが、なんとか続いています。サーフィンの上達には個人差がありますが、時間と努力が必要です。ましてやこの岐阜県に居ながら片道1番近いポイントでも高速を使い2時間かかります。どんなにセンスがある人でもそう簡単に波に乗る事はできません。特に厄介なのは、ボードの上に立ってコンスタントに波の斜面を滑れるようになるまでの「最初の壁」がやたらと高いこと。スノーボードやスキーの場合は「滑る」ことからチャレンジできますが、サーフィンの場合はまず「パドルで沖にでる」「沖で波待ちする」「乗れる波を見極める」「波を捕らえる」「ボードの上に立つ」それらができて初めて「波の斜面を滑る」ことに挑戦できるのですが大体の方はサーフィンの本当の楽しさを知る前にやめていってしまいます。

しかし、壁を超えた先に待っている「波の斜面を走り抜ける快感と高揚感」は形容しがたいほどに素晴らしく、一度経験してしまうと誰もがサーフィンの虜になってしまうほどです。こういった部分は仕事にも通じる場所もあり、サーフィンを自分の仕事に置き換えるとすると、やっとコンスタントに沖に出て波待ちができるようになったところだと思います。次のステップは波を見極め、捕らえて、ボードの上に立つことです。ここからが仕事でも1番の快感と高揚感の得られる時だと信じています。サーフィンも仕事も一夜で上達する事はありません。日々の行動の中で良い波を見落とすことのないように日頃から遠い沖から来るウネリを敏感につかみ取ろうと思っています。自然相手のスポーツですので、時にはうまくいかず逆にストレスを溜めて帰宅する時もありますが自分なりのスタイル、タイミングで

楽しくサーフィンライフを続けていこうと考えています。

この度、関中央ロータリークラブに入会するにあたり、はたして自分が見合った人間なのかと迷いもありましたが、一步踏み出してみたいという思いもあり参加させて頂く事にしました。入会して半年、会員皆様の素晴らしい御人柄に少しずつではありますが、違和感なく例会や行事にも参加させて頂けるようになりました。森林整備や地元の会社見学、お米を配ることも大変意義のある活動だと思いますし、岐阜新聞などで関中央ロータリークラブの活動が紹介されているのを見るとすごく誇らしく感じます。職業や年齢、経歴の違う方々の集う場所に身を置き勉強させていただける大変貴重な時間だとも思っています。まだまだ44歳、至らぬ点ばかりかとは思いますが、物事に真剣に取り組む性格だと自己評価しております。諸先輩方の御指示を仰ぎながら少しでも会のお力になれるように努力していきますので御指導よろしくお願ひします。

そして関中央ロータリークラブに誘って頂いた波多野篤志さん、承認頂いた会員の皆様に心から感謝し本日の卓話とさせていただきます。

***出席委員会**

会員数 34 名、本日の出席 19 名です。

***ニコボックス委員会**

・会長・副会長・幹事

北原慎会員 卓話宜しくお願ひします。どんな自己紹介をされるか非常に楽しみです。頑張ってください。

19 名のご投函ありがとうございました。

***幹事報告**

・北原慎君にホワイトボードを修理して頂きました。

<次例会の案内>

第 2006 回 2020 年 3 月 5 日 (木)

会員卓話 喜久生明男会員

テーマ 「いよいよ東京五輪」

担 当 出席委員会