



2016-2017年度 R I 会長

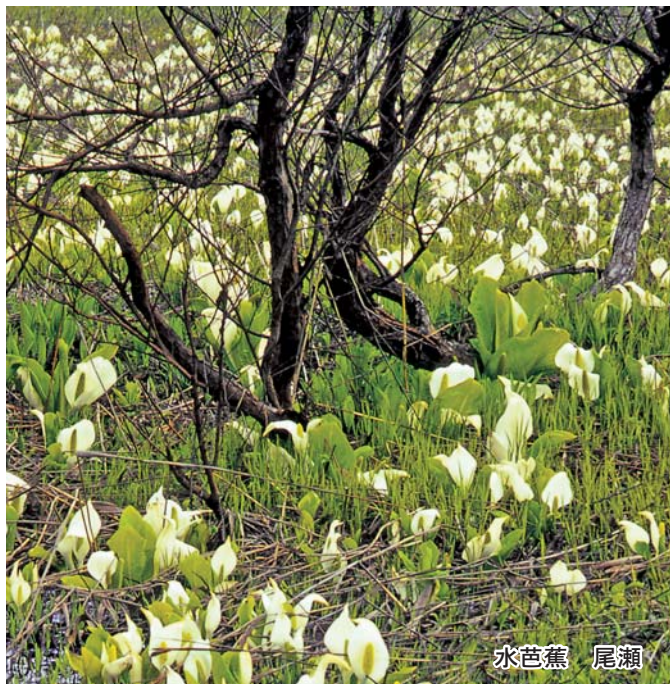
ジョン F. ジャーム

第2720地区ガバナー 前田 眞実  
 第2720地区ガバナー-エレクト 永田 壮一  
 大分第3グループガバナー-補佐 小野 哲夫

第2720地区 大分第3グループ  
**別府東ロータリークラブ**

例会日：毎週木曜日 12時30分  
 例会場：別府市観海寺 杉乃井ホテル  
 事務所：別府市西野口1番1号  
 〒874-0931 (青山通りビル3階)  
 TEL (0977) 23-9000  
 FAX (0977) 23-9019  
 E-mail: info@beppu4rc.jp  
 http://www.beppuhigashi-rc.jp/

会長 竹内 孝夫 幹事 一力 秀次  
 広報委員長 瑞木 一博



水芭蕉 尾瀬

# 第1821回例会

VOL. 38-No. 39 2017年5月11日

## — 青少年奉仕月間 —

- 点 鐘 12時30分
- ロータリーソング 君が代・奉仕の理想
- 唱 和

四つのテスト  
 言行はこれに照らしてから

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

■ 会長の時間 会長 竹内 孝夫  
 みなさん、こんにちは。会長の時間です。  
 私の会長としての例会もあと今日を入れて8回となりました。

本日は、中村・羽田野両会員の新会員卓話例会、来週は工藤晴生、工藤陽一会員の新会員卓話例会と続き、本当に新しい会員が増えたのは嬉しい事です。  
 私が会長になった時のテーマは“原点回帰・変化への対応”です。

新会員も増え、ロータリー自体も世界的に変化をしなければならぬと大幅な変化が始まっています。  
 当別府東RCも改善委員会を立ち上げ、見直す所は見直してきましたし、残りの在任中には最後の改善を実施するつもりです。

ただ、逆に何年たっても継続しなければならない

### ■ 出席報告

本	会員総数	40名	ゲスト	0名
	出席数	22名	ビジター	0名
日	欠席数	12名	出席率	64.71%
前々回の出席率		68.75%	修正出席率	81.25%
			100% 通算	1578回

出席規定免除(b)：岩瀬、神田、西、檀上、坂本、箕作

名誉会員：西村

### ■ メイクアップ

事後 (第1819回例会)  
 山下 (唱) (近隣ゴルフ)、但馬、中塚 (別府中央)

### ■ 欠 席

安部、渡辺、笠木、工藤 (晴)、榊田、中塚、西 (貴)、岡本、高橋、山下 (唱)、梅津、瑞木

“ロータリーの原点”はどのようなのでしょうか？

ロータリーの3大義務はわかりますか？

- ①例会出席 ②会費納入
- ③雑誌購読（ロータリーを学ぶ）

- ① 例会出席はどうでしょうか？ 私は入会以来、会長が誰であろうと例会は基本的に出席をしています。私は個人的に週1回、約2時間の時間を確保できないのはどうなのかなあと考えています。私自身も複数の会社の代表、他の会の要職もさせていただいていますし出張もあります。決して例会に出られない人を非難しているのではありません。若い会員はある意味社員以上に働かなければならないのもわかります。ただ「出たいけど出られない人」と「出ない人」は違います。
  - ② 会費納入は当たり前です。入れれば良いという事ではありません。会費は期日通りに入れるのが普通です。自分の会社ではありません。みんなのお金の運用ですから。
  - ③ “ロータリーを学ぶ”は瑞木会員に担当していただき、ロータリーについて話していただいています。新しい会員も増えましたし、他の会員でもロータリーについて知らない事が多々あると思います。「知らない事は恥ずかしい事ではない。知ろうとしない事が恥ずかしいのだ。」会社で私が言っている言葉の一つです。残りの在任中に研修会を実施できればと考えています。
- 厳しい事も言いましたが、残された私の仕事のひとつは次世代につないでいく事です。御理解ください。

## ■ 幹事報告 幹事 一力 秀次

1. 第11回臨時理事・役員会報告（平成29年4月27日(木)＜持ち回り＞）

### 審議事項

- 1号議案「新会員＜羽田野 徹会員＞歓迎会」の開催日変更の件

日 時 平成29年5月25日(木)18:30～  
場 所 ホテルサンバリーまるや（予定）  
会 費 2,000円（食事費より補助 2,000円）

- 2号議案「ポリオランチ」実施の為、例会場所変更の件

日 時 平成29年5月18日(木)12:30～  
場 所 ホテルサンバリーアネックス  
内 容 「新会員卓話」

工藤晴生会員、工藤陽一会員

2. 例会変更のお知らせ

- 大分中央RC：5月16日(火)の例会は『職場例会』の為、同日12:30～大分合同新聞印刷センターに場所変更
- 大分東RC：5月18日(木)の例会は『職場例会』の為、同日12:00～大分合同新聞印刷センターに時間・場所変更
- 大分臨海RC：5月22日(月)の例会は『創立45周年記念例会』の為、同日18:30～大分オアシスタワーホテルに時間変更
- 大分1985RC：5月22日(月)の例会は『日出・玖珠RCとの合同例会』の為、5月23日(火)19:00～別府湾ロイヤルホテルに日時・場所変更
- 別府中央RC：5月23日(火)の例会は『夜の例会』の為、5月22日(月)18:30～亀の井ホテルに開催日時変更

○津久見RC：5月23日(火)の例会は『第29回ロータリー童話祭』の為、同日9:00～津久見市民会館に時間・場所変更

○大分東RC：5月25日(木)の例会は『夜例会』の為、時間・場所（未定）変更

○中津平成RC：5月25日(木)の例会は『夜間例会』の為、同日19:00～グランプラザ中津ホテルに時間変更

○大分南RC：5月26日(金)の例会は『夜の例会』の為、同日18:30～音羽ずしに時間・場所変更

○別府RC：5月26日(金)の例会は『もつ鍋例会』の為、同日18:30～かなわ荘に時間・場所変更

3. 本日、11:45～杉乃井ホテルに於いて「第11回定例理事・役員会」を開催致しました。

4. 次週（5月18日）の例会予定

「新会員卓話」 工藤晴生会員、工藤陽一会員  
※ポリオ撲滅のための積立ランチ実施の為、会場をホテルサンバリーアネックスに変更します。お間違えのないようご注意ください。

5. 本日の回覧 ①「例会変更（ポリオ撲滅のための積立ランチ）」出・欠席（5月18日） ②「新会員（羽田野 徹会員）歓迎会」出・欠席（5月25日）

③2720Japan O.K.ロータリーEクラブ（仮称）RI加盟認証状伝達式登録申込み ④第67回「社会を明るくする運動」標語パネル購入協力申込み

6. 本日の配布 ①ロータリーの友 5月号 ②週報 No. 1820 ③2017-2018年度委員会構成表

## ■ お 祝 い

夫人誕生日 但馬 直子さん（5月14日）

久保田紀子さん（5月17日）

\* ご自宅にお花とお菓子をお届けします。

## ■ ニコボックス 委員長 山下布美代

○GWも終わり、ホッと一息ついているところでしょう。観光事業、ホテル並びに関連事業所、飲食、サービス業の方々、今年は良い成果をあげられたことだと思います。※竹内会長、岩瀬、樽谷、梅野、西（謙二、貴之）、梶田、中塚、梅津、笠木、渡辺、岡本、工藤（恵）、工藤（陽）、久保田、山下（布）各会員3口ずつ。

○杉本邦弘会員 高齢者運転免許更新講習を受け免許証を更新しました。雨降りや夜は出来ませんが、あと3年、何とかボケずに頑張ろうと思っています。久しぶりの出席で黒岩先生にもお会いしました。10口

○渡辺一郎会員、新事業所のご発展を祈念して！ 10口

○但馬 建会員、久しぶりの出席に10口お願いしました。（好きなだけとってくださいと言われましたが…）

○西 貴之会員、杵築お城祭りにて、松平 健さんの殿様行列で、ご本人より目立っていました。10口

○石田啓三会員 GWの前半は孫の端午の節句でした。すくすく育ってほしいです。後半は長野の善光寺参りと松本城の見学に行きました。お天気も良くて有意義なお休みでした。元気な内に遊んで歩きたいです。5口致します。

○久保田高史会員 プログラム進行、ぐだぐだでスママセン！ 10口

# 新会員卓話 ー自己紹介ー



会 員  
中 村 忠 孝

2月9日からロータリーのお仲間に加えていただいた、中村忠孝です。

職業分類はイベントサポートサービスです。

まず、私の学歴からお話をさせていただきます。その後、若干仕事などについてお話をしたいと思えます。

私は小学校は朝日小学校、中学も同じく朝日中学校に通いました。高校は青山高校で、男女共学3期生です。今年からその青山高校も別府商業と一緒にとなり、翔青高校となりました。

先日、その青山で閉校行事があり、35年ぶりに校内に入り「あの頃はよかったな～」という思いで校舎やグラウンドを眺める機会がありました。

その後、東京にある東邦学園専門学校に入学いたしました。東邦学園は東京放送の教育事業関連の学校で、テレビ、舞台などの技術者を育成する学校です。私はその中で照明科という科に入りました。現在ホームページを見ますと、昔に比べ、とても素晴らしい設備が整っているようです。

東邦学園卒業後は東通ライティングの子会社で照明技術という会社に就職し、5年間お世話になりました。その間、ドラマや音楽番組と数多くの現場を経験させていただきました。

思い出に残るドラマ作品は、ご存知の方もおられるでしょうが、木村一八・中山美穂主演の「毎度お騒がせします」、高橋恵子さんの「金曜日の妻たち2」などが記憶に残ります。また、音楽番組では「ザ・ベストテン」。当時は中森明菜やマッチなどが出てきた頃です。他には大晦日の「レコード大賞」などがあります。

25歳の時に父が心臓病で2回入院することがあり、別府に帰ることを決めました。

別府に戻った後、昼はラクテンチの劇場、夜はマンモスクラブ窓という大型キャバレーのステージの照明音響を担当しました。先輩たちの中で行かれた方もおられるのではないのでしょうか。

そのクラブ窓、今はなくなってしまいましたが、ヒットパレードクラブとして再オープンし、その立ち上げの際にはステージの音響照明に関わらせて頂きました。そのヒットパレードクラブですが、皆さんもご存知のように、先日火災にあい心配しましたが、駅前通りのブルーバード地下1階で仮営業をされており、ほっとしております。

そんな毎日を送っていた時に、東京での経験を知った大分のCM制作会社からお話があり、トキハのCMや菊家さんのCMなどの照明をさせて頂くようになりました。そのような時に、たまたま現場で知り合った東京の撮影監督に呼ばれ、全国区のCM照明をさせて頂く機会を得て、再び上京をするようになりました。

そして、38歳で九州舞台総合美術の社長となり、現在に至っております。現在は、CMなど数が減り、余り現場はありませんが、映像の現場では大分放送の「かぼすタイム」などのスタジオ照明、また、昨年リニューアルした別府市公会堂の舞台全般の管理業務をさせて頂いております。

そのほかには、別府市の「春の別府八湯温泉まつり」、夏は昨年から「夏の宵まつり」から名前が変わった「火の海まつり」、秋は「食の大宴会」など、お祭り・イベントの設備・施工・進行全般を担当させて頂いております。

今回、入会するにあたり、イベントサポートサービスという新たな分類を作りました。それは、私どもの仕事が国の職業分類でなかった為です。

内容的には建設業とよく似ております。しかし、私どもの仕事ですが、その職業分類の中に演出家を除いて、舞台監督、照明家、音響家、舞台装置などの分類はありません。

私の会社は何をしているかと言いますと劇場のステージ、イベントのステージの音響機材・照明機材の操作をする技術者の派遣、音響照明の施工・イベント全般の企画デザイン。また、先ほども言いましたが舞台全般の管理などをしております。

このように複数の種類の技術者をまとめ、仕事をしておりますので、舞台、イベント管理業みたいな分類があったらよかったのですが、その他の専門的職業というところになるようです。

行政の方や政治家の方々は文化や芸術という言葉をよくお使いになります。しかし、芸能人や舞踊家などステージで演技している方を見ている方が多いようです。ある時、ある議員さんが舞台の視察に来られ、劇場のスタッフを見て「このハイテクな時代にこんなに人がいるの？」という方もいたと聞いております。その方は、すべてスイッチを押せば音が出て照明が点き、大道具が動くと思っていたようです。

我々の仕事は照明・音響・装置のオペレートだけではなく準備から行います。照明担当はライトをサスペンションというバトンに釣り込み、電源の配線を行います。それから、記憶装置にデータ打ち込み、照明の照らし具合を調整しリハーサルを待ちます。また音響担当はスピーカーを設置し、アンプ・音響調整卓といった機器にケーブルを繋ぎこみ、マイクの調整や楽器の調整などを行います。ライトやスピーカー、配線などは会場によって異なりますのでその都度、事前にプランニングを行います。また、照明装置や音響装置・舞台装置というものは最近では大掛かりになってきており、重い機材がたくさんありますので、準備段階から撤収するまで落下や、転倒がないように分担で安全管理を行っております。

このようにイベントや劇場で働く者たちは、高所作業や、電気工事といった危険な仕事が山ほどあります。しかし、華やかな部分だけが目につき、案外そのようなところは知られておりません。たぶん、よく言われる3K（キツイ・汚い・危険）です。

ブラック企業までは行ってはいないと思いますが、グレー企業まではきているかもしれません。

今まで、ご説明したように我々の仕事も他の仕事と同じようにいろいろなプロフェッショナルが集まり、一つの物を作り上げております。作るといっても、それはそのノとして残りません。記録ビデオや見た方々の記憶には残ります。しかし、催し事が終われば全てその場所から消えてなくなる仕事です。

照明・音響・舞台装置といった物を操作する技術者が関わり、お祭りやイベント・舞台行事で事故が起きないように最善を尽くし、感動を与えることができるよう表の方と一緒に頑張っております。そんなことを少しでも皆様にも知って頂けたら幸いです。

ここで宣伝ですが、皆さまの中で、お祭りや、イベントを企画した時、看板、音響、照明、控室のテント・模擬店用テント・発電機などを手配するようなことがあったときは、私どもが、テント、机、椅子、また、音響、照明、タレントの手配などいたしますので、ご相談をさせていただきます。

最近では、建物や湯煙のライトアップからプロジェクションマッピングのお世話もしております。

と、言うことで宣伝はここまでにして。

舞台のことをもう少しお話をしたいと思います。

皆さんは、朝起きて家族に挨拶をするときに何と言いますか？ 普通は「おはよう」ですね。夜ならば「こんばんは」だと思います。しかし、私どもの世界では朝でも昼でも、もちろん夜でも「おはようございます。」と言います。これがよく言う業界の挨拶です。私も昼の例会なのに「おはようございます。」という挨拶を時折してしまいます。もちろん、終われば「お疲れさまでした。」または、「お疲れ様です。」と言います。

私たちの仕事の始まる時間は、少し普通の仕事と違い、時には朝、皆さんが寝ている時から始まる時もありますし、昼から準備を始める時もあります。現場によっては、皆さまが「寝ようかな～」という深夜から準備に入る時もあります。竹内会長のサンバリーなども宴会が終わってから早朝の準備ということもあると思います。

私たちの業種だけではないのですが、そんな眠らない職業が日本には多くあり、日本を支えているといっても間違いではないのではないのでしょうか。

「おはようございます」という挨拶は歌舞伎の世界から広がったと言われております。舞伎界の裏方さんたちが、出番前に練習のために早く楽屋入りしている役者さんにねぎらいの言葉としてかけた「お早いお着き、ご苦労様です」という言葉が始まりだと言われております。芸能業界や音楽業界で、常識として使われている「おはようございます」は一日の中で始めて会う人に使われる言葉です。これは目上、目下の人にも共通して使われています。

朝から晩まで関係なく使われる「おはようございます」は、相手を気遣う心から生まれた言葉だと言われております。

気遣う言葉と言えば建設業界の「ご安全に！」という挨拶、この言葉も私は好きです。その日、一日を安全にという意味でしょう。働くすべてのスタッフへ向けてと、自分自身も事故に会わないようにと、双方に向けた挨拶なのでしょうね。

挨拶は人間関係をスタートさせるためのコミュニケーションの第一歩なので私も明るく元気よく心を

込めてロータリーでご挨拶をしたいと思います。

今後とも、よろしくお願いいたします。



会 員  
羽 田 野 徹

皆さん、こんにちは！ 諸先輩方を差し置いて壇上にて話をさせて頂き甚だ恐縮ではございますが、卓話をさせていただきます。株式会社omnibusの羽田野と申します。

おかげをもちまして5月1日に3年目を迎えることができました。これも偏に皆様のご支援のおかげと思っております。さて私が生業としております保険業界は、皆さまご存じのとおり、成熟業界と云われて久しくしております。年々保険募集人も減り、衰退した業界といわれております。しかしながらまだ100万人近くの募集人が存在しているのも事実です。保険業界が牛耳っていた所謂セールスレディは減少傾向にありますが、変わって銀行窓販や郵便局の片手間募集人の割合が増え、また昨今ニトリや携帯電話などの他業種の参入も著しい業界であります。そんな中、なぜ私が高手の代理店を辞めてまで、自らの会社を立ち上げ、たった2年で大分県内でも名の知れた代理店に成長することができたのかを、お話させていただきます。

まず、皆様にお伺いいたします。新規のロータリークラブ加入者が保険代理店と聞いて、皆様どのような印象を持たれましたか？ おそらく「はあ、もう保険に入っているのに、しつこく勧誘してくるのかなあ」「付き合わされるのかなあ」などとマイナスの要素をイメージされた方が多いのではないかと思います。ある企業に行くと、こんな張り紙をしていたことがあります。「新聞、保険、コーヒー、勧誘お断り」と、しつこい営業の代名詞の3つに入っているということですね！ ショックでしたねー、皆さんのイメージのまさに押売営業の最たるものが保険なんですねー。

なんでそんな風に思われてしまうのか？ それは簡単です。今加入している保険がわからない、保険のおぼちゃんの解約が面倒くさい、そもそも必要かどうかもわからない、という考えが浮かぶからです。

じゃあどうやったら考えてもらえるのかを追及しようと思い、そこで、人が実際にものを買う心理の過程を学びました。この購入過程を知っておけば、販売を行う上でも的が絞れて無駄がなくなり、セールスに成功する可能性が高くなります。

現状に対する不満・不安 ⇒ 二一ズ ⇒ 欲求 ⇒ 購入

#### (a)現状に対する不満・不安

現状に不満を感じたとき、人は購入過程の第一段階に入ります。テレビが1台しかないのに、子供とチャンネルの取り合いになる、5年前に買った車が故障ばかりして修理費がかさむ…。このような不満感が物を購入しようという気にさせるのです。

生命保険のセールスが難しいと言われるのは、多くの方は自分が加入している生命保険とその効果に不満を持っていないからです。ですので、私たちはまずお客様に不満（不安）を感じてもらってから始めなければなりません。

購入過程の第一段階に入っていないお客様に、どんなにうまく商品説明をしても購入には至らないのは当然です。

#### **(b)ニーズ**

次に、その不満を解消するために、人は何が必要なのかということに気がきます。子供とチャンネルの取り合いになるという不満を解消するためには、2台目のテレビが必要であると気付くのです。

では、生命保険ではどうでしょう。お客様は、営業マンに指摘されて初めて「もし一家の大黒柱に万一のことが起こったら、残された家族はどうなるのか。」という不安を抱きます。そしてその不安を解消するためには、自分に合ったオーダーメイドの保険が必要だと気付くのです。

ただし、人は必要なものが分かったからといって、すぐにそれを購入する訳ではありません。

特に、生命保険については「現状のままではいけない」という気持ちがつづいて「なんとかしたい」という欲求が起これなければ、購入には至りません。

ニーズが自覚されていない時に、いくら保険の良さを売り込んでも、見込客にとっては関係の無い話なのです。

#### **(c)欲求**

2台目のテレビが必要だと気付いて家電量販店に出向いた人は、店頭で並んだテレビを見ながら何を基準に買うのでしょうか。デザイン・機能・値段などが、自分の理想と一致し、そのテレビが欲しいと思った時に購入するのです。夕食にパンが必要なのでパン屋さんに行った人も、その店のパンを見て「美味しそう、食べたい」と思わなければ、そのパンは買わないのです。

生命保険の場合も同じです。不安を解消するには、この生命保険が必要だとわかって「欲しい」と思わなければ、最後のハンコは押さないのです。

要するに、人は購入の決定を「論理ではなく、感情で行う」のです。

#### **(d)購入**

人は欲求の感情が生まれても、まだ躊躇することがあります。欲求の感情と人間の基本的な弱さという感情との間を揺れ動くのです。その時に営業マンの一押しが必要になります。そして、自分が欲しいと思った物を購入すると、人は周囲の人に自慢したり、伝えたりしたくなるものです。バーゲンで安く良い服を買った女性がすぐに友達に教えたくなるのと一緒です。

生命保険の場合には、この心理が質の良い紹介を生むことにつながります。だからこそ「あなたから入りたい」とか「〇〇生命の生命保険が欲しい」と思って加入してもらうことが重要なのです。

また、購入後の心理として、もう1つ面白いものがあります。

あなたはたいして必要でもないものを衝動買い(感情に動かされて)してしまった後に「いや、この買い物は正しい決断だったんだ」と自分自身を正当化しようとした経験はないでしょうか。

生命保険では「必要」だし「欲しい」とも思ったけれど「ちょっと保険料が高かった」というような場合、顧客は「ちょっと高かったけれど、自分の判断は正しかった」と自分自身を正当化しようとするのです。

以上が「購入過程」と呼ばれるものです。

ここで、ほとんどの商品は購入過程の途中の段階からセールスパークソンを必要としています。生命保険という商品は、その全過程で営業マンを必要としています。

営業マンは、保険に加入していない、もしくは、加入していても十分ではないお客様に、問題を提起して潜在的な問題を顕在化させ、必要性を感じさせた上で解決したいという欲求を起こさせます。そして、どのような生命保険がどのように役に立つかを説明して、加入の意思決定を促します。保険の購入過程において、私共は無くてはならない存在なのです。

そこで、私はこれを実践しやすくする為に、どうしたらいいかを考え、様々な要素を取り入れて他社との差別化を図っております。それは主に4つあります。

まず1つ目は話をする場所です。今までは、セールスレディーが自宅か企業に訪問して短い時間の中で、セールスレディーが勝手に決めた保険の松竹梅の金額から決めるというのが主流でした。私は保険の堅苦しいというイメージを如何にリラックスして、皆さんが話を満足して入るかということを念頭に考えた時、落ち着く場所といえば喫茶店だと思い、店を喫茶店のような場所にしました。ただプライベートの話になるので、あまり席を設けず、2組くらいがゆっくりくつろげる空間を演出しました。また、テーブルは四角いカウンターではなく円テーブルを置き、和める雰囲気になりました。もちろんコーヒーにもこだわり、一杯一杯をその場で挽いてお出しします。なんと氷も丸いものにこだわっています。現在、日出店と大分光吉店の2店舗を出店しております。店舗名は「ほけんクレパス」。クレパスは文字通り絵を描くクレパスです。人それぞれの人生にあった人生の絵をお客様の色と一緒に描いていきましょうというメッセージを込めています。

2つ目は商品のラインナップです。商品の選定、弊社はたくさんの保険会社を取り扱っております。これはなぜかと言いますと、例えば電化製品を買う時、皆さんヤマダ電機とかケーズデンキなどに行って各メーカーの中から大きさ、値段、スペックなどを比べて自分にあったものを買おうと思います。保険会社も今多様化しており、例えば医療保険ならこの会社が安いとか、がん保険ならこの保険会社と特化してきております。資産運用商品として、投資信託のような保険もある会社もあるくらいです。そういった特質した会社を持つことにより、お客様の意向に沿った商品の提供ができるようにしております。

そして3つ目は情報提供です。私は10年以上前から福岡を中心にセミナーという形でたくさんの講演をさせて頂いております。会社を作ったのは、大分でのセミナーがあまりに少ないという事実です。私はセミナーを通じて、今の社会状況やお金の管理などの情報提供を行い、このような不景気の時代でもしっかり老後生活が送れる準備ができる勉強の場所を提供しております。そのセミナーに参加されて、相続問題や生前贈与のアドバイス、これから住宅を買われる予定や子どものためのライフプランをして実行頂いております。

セミナーは現在、月刊おらざさんや通販のスクロールの企業からの依頼や、住宅メーカーの依頼で、月1回ペースで開催しております。これが評判でお客様がたくさん来店頂いている要因なのです。

そして4つ目は人材です。私は金融商品は長期の商品ですので、そこにいつもその担当がいる安心感を大事に考え、地元採用を旨としております。また生命保険担当と損害保険担当と2名体制でお客様のフォローを行なっております。こうすることで、二重チェックでお客様に無駄な保険を掛け過ぎていないかを確認することができるからです。それぞれの担当が常に最新の情報提供ができるよう、毎日新聞の情報から自分の読み取った情報をみんなに発表する訓練も行っております。また研修等は私が県外などの出張して最新の情報を仕入れ共有しております。こうすることで、人材のレベルを向上

させる教育をしております。

以上の点を有効に活用し、他社との差別化を図り、成長してまいりました。今後は今政府が推進しているiDeCoやNISA等の商品ラインナップを拡充し、街の金融ステーションの先駆者になるように努力し続けていきます。わが社は本当に日が浅い会社でございますが、このような点を重視して成長していく所存です。是非諸先輩方のご指導を頂き、暖かく見守っていただけたら幸いです。

拙い話を長時間に渡り拝聴頂き、誠にありがとうございます。これにて私の卓話を締めさせていただきます。

## 2017-2018年度 理事・役員・委員長・副委員長・委員名簿

### 理事

長野 勝行 (会長)  
 竹内 孝夫 (直前会長)  
 一力 秀次 (副会長・クラブ管理運営)  
 一力 秀次 (直前幹事)  
 工藤 恵美 (職業奉仕)  
 梶田 浩 (社会奉仕)  
 石田 啓三 (青少年奉仕)  
 中塚 茂次 (国際奉仕)  
 工藤 晴生 (ニコボックス)  
 山下 唱徳 (会員増強)  
 瑞木 一博 (公共イメージ)  
 神田 剛 (ロータリー財団)

### 役員

長野 勝行 (会長)  
 一力 秀次 (副会長・クラブ管理運営)  
 久保田高史 (幹事)  
 沼田 守生 (副幹事)  
 加藤 兼司 (会計)  
 山下布美代 (SAA)  
 但馬 建 (副SAA)

### 地区関係

職業奉仕委員会 委員 工藤 恵美  
 R財団地区補助金委員会 委員 石田 啓三

委員会名	委員長	副委員長	委員
●○クラブ管理運営委員会	一力 秀次	中塚 茂次	荒金信治、竹内孝夫
○SAA	山下布美代	但馬 建	中塚茂次
出席委員会	後藤 誠一	中村 忠孝	永嶋政人、石田啓三
●ニコボックス委員会	工藤 晴生	尾方 義顕	檀上陽一、工藤恵美、中村忠孝
プログラム	沼田 守生	山下 唱徳	山下布美代
親睦委員会	岡本 信哉	山下 唱徳	後藤誠一、西 貴之、工藤晴生 中村忠孝、尾方義顕、工藤陽一 羽田野 徹
ソングリーダー	西 貴之	瑞木 一博	尾方義顕
●会員増強委員会	山下 唱徳	竹内 孝夫	
会員増強・職業分類	山下 唱徳	竹内 孝夫	梶田 浩、一力秀次、沼田守生 西 貴之、工藤晴生、尾方義顕
会員選考	樽谷 壽生	岩瀬 公男	黒岩 英
●公共イメージ委員会	瑞木 一博	山下布美代	
IT広報・R情報・会報・雑誌	瑞木 一博	山下布美代	梅野 保、工藤晴生
●奉仕プロジェクト委員会	梶田 浩	石田 啓三	
●職業奉仕	工藤 恵美	加藤 兼司	箕作昭宣、笠木隆弘
●社会奉仕	梶田 浩	工藤 晴生	西 貴之、安部 勇
プライダル推進	但馬 建	尾方 義顕	工藤陽一
●青少年奉仕	石田 啓三	工藤 陽一	後藤誠一
●国際奉仕	中塚 茂次	梅津 亮	西 謙二、加藤兼司
●ロータリー財団委員会	神田 剛	杉本 邦弘	
ロータリー財団	神田 剛	杉本 邦弘	渡辺一郎、坂本 敦
米山奨学委員会	高橋 郁	幸 光喜	杉本邦弘

○役員 ●理事