

2019-2020年度

クラブ運営方針「新たなステージへ、確かな一歩を」

# 広島北ロータリークラブ週報

RI  
THEME



Vol. 1610  
2020年2月20日号

Rotary  
Club of Hiroshima North



題字 京都伏見RC 杭道柏樹氏  
五十にして天命を知る。  
五十而知二天命一。

設立 1969年4月24日  
承認 1969年6月28日

■会長 栗屋 充博  
■幹事 島本 章生

事務局 広島市南区松原町1-5 ホテルグランヴィア広島 6F  
例会 毎週木曜日 12:30 会場 ホテルグランヴィア広島

E-mail hnrcc@world.ocn.ne.jp URL https://www.hnrcc.jp/

【本日の例会 第2426回例会】  
《職場訪問例会 広島テレビ放送株》  
2020年2月20日(木) 12:30～

## 【例会プログラム】

来客紹介  
連続出席表彰  
会長時間  
幹事報告  
委員会報告  
同好会報告  
ニコニコ箱の時間  
卓話時間  
『身近なメディア広報の活用と  
公共イメージの充実とは』  
広島テレビ放送株  
営業コンテンツ本部局長兼営業部長  
倉田 泰行 氏

## 前回例会報告

第2425回例会  
2020年2月6日(木) 12:30～

## 【例会プログラム】

国歌斉唱  
ロータリーソング 「奉仕の理想」  
四つのテスト唱和 職業奉仕委員会  
来客紹介  
誕生月会員お祝い  
会長時間 会長 栗屋 充博  
幹事報告 幹事 島本章生  
審議事項  
《クラブ細則について》  
委員会報告  
ニコニコ箱の時間  
卓話時間  
『誕生月会員スピーチ』  
『新会員卓話』  
平井淳司 会員/貞木雅和 会員

【出席報告】 出席委員会  
2020年2月6日(木) 会員総数102名  
出席 83名 欠席 19名 来客 1名

【来客紹介】 親睦委員会  
山本新太郎 様(広島陵北RC)

## 誕生月会員お祝い



左から、  
水野会員  
荒本会員  
原田会員  
藤田会員  
おめでとうございます！

欠席：  
古谷会員・渡部会員

## 会長時間 会長 栗屋 充博

皆さん、今日は、お客様におかれましては、ようこそ当クラブにお越し下さいました。どうぞごゆっくりお過ごし下さい。

今日のプログラム時間は、2月誕生月会員の方々のスピーチに続いて、新会員の平井さんと貞木さんに卓話を頂く事になっています。後程の卓話を楽しみにしています。

さて、先月23日(木)に、今年度の地区補助金を活用した奉仕事業として、社会奉仕委員会で計画・実施頂いた「発達障がいを持つ子供たちの療育支援のための高性能プロジェクター1台と大型スクリーン1台の寄贈事業」の贈呈式を行いました。当日は、3クラブ合同夜間例会の日でしたが、午後3時に岡部理事、荒本社会奉仕委員長始め社会奉仕委員会の皆さんと執行部で、一旦寄贈先の「きずなクラブきずず」を運営しておられる特定非営利活動法人「安芸ソーシャルサポートの会」の本部に伺い、日比代表理事にご挨拶をした後、先方で準備頂いたバスで贈呈式会場の「きずなクラブきずず」へご案内頂きました。スタッフの方々全員に笑顔でお迎え頂き、贈呈式では日々代表から丁寧な感謝のお言葉を頂きましたが、肝心の寄贈品のプロジェクターとスクリーンは、一目で高級なものと解るものの、会場にポツンと置いてあって、何の役に立つのかがさっぱり解りませんでした。贈呈式終了後にスタッフの方々がスクリーンにプロジェクターの映像を映して、「こうやって使ってますよ」とデモンストレーションして下さいました。当日子供は一人もいませんでしたが、スクリーンに映る映像を見ながら、ゲームを楽しむように大きく体を動かしたり、笑顔を作ったりしておられるスタッフの方の姿を見て、「なるほど、これなら子供たちも楽しく出来るだろうな」、「自分がどう動けば結果がどうなる、ということが理解できるようになるだろうな」と、納得が出来ましたし、この度の寄贈品は必ず発達障がいの子供たちの療育支援の役に立つだろうと確信した次第です。この事業を実施頂いた岡部理事、荒本委員長始め、社会奉仕委員会の皆さん、ありがとうございました。「発達障がい」とは、「身体や学習、言語、行動の何れかで発達が遅れていること」を言うそうで、対人関係やコミュニケーションが上手く出来ず苦手で、大人になってもその発達の遅れは取り戻せない、ということのようです。

情報化が進み、企業でもマルチタスク遂行能力が求められるようになり、現在では子供の5～6人に1人は何らかの「発達障がい」を持っている、との研究報告もあるようですが、この障がいの故に一芸に秀でた偉人になる方もおられ、有名人では、アイジツタイン博士、トマス・エジソン、ジョン・F・ケネディー大統領やポリオ根絶活動でロータリーに多大な資金提供協力を頂いているビル・ゲイツ氏も発達障がい者だそうです。とすると、我々大人が出来る事は、発達障がいを持つ子供たちを「変わり者」扱いして本人が卑屈にならず心豊かに成長出来るよう、又能力を最大限発揮出来るよう、愛情を持って接し、支援することが重要だと思います。社会奉仕委員会で4月に寄贈品寄贈先「安芸ソーシャルサポートの会」の日比代表にお越し頂き、「発達障がい」についての卓話を頂くよう計画頂いておりますので

日比代表の卓話で発達障がいについて皆さんと一緒に勉強したいと思っています。会長時間を終わります。

## 幹事報告

幹事 島本 章生

### 《理事会報告》

\*詳細はHP会員ページをご確認ください。

### 《お知らせ》

\*次週13日(木)は『休会』です。次回例会は20日(木)ですが、職場訪問例会となっております。

\*確定申告に必要となる米山記念奨学会およびローリー財団の寄付領収書を郵送しております。

\*広島東南RC創立60周年の記念事業として「被ばく樹木写真展」が開催されます。お配りしているチラシをご覧ください。

### 《BOX配布物》

\*手続要覧

\*クラブ細則・内規改正案

\*ローリーの友

\*ガバナー月信

\*地区大会特集号

\*広島被ばく樹木写真展チラシ

\*抜粋のつづり

## 委員会報告

### 社会奉仕委員会 荒本委員長

\*例会終了後、委員会を開催します。

### 職業奉仕委員会 本田委員長

\*次回20日(木)の例会は職業奉仕・公共イメージの担当により職場訪問例会を広島テレビ放送(株)で開催します。

### 親睦委員会 小林直哉委員長

\*本日18:30より「カナック」において親睦委員会を開催します。

### 会報IT委員会 池久保委員長

\*ローリーの友2月号を是非ご一読願います。

## 同好会報告

### ゴルフ同好会

\*3・4月定例会案内

## 例会審議事項

前年度の国際ローリー規定審議会において改正されたクラブ定款に基づき、当広島北RCの細則の改正について、出席者の多数決にて決議されました。

### 第6条 出席

各会員は、欠席した例会の同じ年度内にメイクアップしなければならない。ただし、6月18日から6月30日までの例会に欠席し、その例会日から14日以内にメイクアップをしたときは、同じ年度に欠席をメイクアップしたものとみなす。

「第6条 会費」を「第7条 会費」とし、以下順次繰り下げる。

附則(2020年2月6日改正)

- 1 本細則第6条は、2019年7月1日から適用される。
- 2 2019年7月4日及び同年7月11日の例会に欠席した会員が、それぞれの例会日の前14日以内にメイクアップをしているときは、同じ年度に欠席をメイクアップしたものとみなす。

以上

## ニコニコ箱

## ニコニコ委員会

### 【会員出宝】

栗屋会員・杉町会員・島本会員・榎本会員・藤原会員

本日はクラブ細則の改正についてご承認いただきありがとうございます。ありがとうございました。

岡部会員・本田会員・高見会員・大之木会員・水野会員・小河会員(職業奉仕委員会一同) 次回例会は広島テレビ様での職場訪問例会となります。しっかりと準備設営いたしますので多くの皆様のご参加をお待ちしております。

中根会員・松田会員・渡部会員・榎殿会員・越智会員・池上会員・重田会員(公共イメージ委員会一同) 2/20は職業奉仕委員会と公共イメージ委員会の合同で担当する職場訪問例会です。広報活動、活用方法を学び公共イメージの向上と企業経営へ役立てることを目的とした例会です。多数のご参加お待ちしております。

岡部会員・荒本会員・浦会員・久永会員・畑会員・丸本会員・渡部会員・松田会員・篠崎会員・桑原会員・吉良会員・大賀会員・吉田会員・西開地会員・中川良浩会員・松本会員 地区補助金を活用した「NPO法人安芸ソーシャルサポートの会」への発達障害児の療育活動用スクリーンとプロジェクトー贈呈式が、先月23日に無事終了しました。栗屋会長をはじめ会員の皆様のご協力に感謝します。

高井会員 妻の誕生日に際し、春を予感させるような、きれいなお花をいただき有難うございました。妻は今、実家にいるので写真を見せたところ、大変喜んでおりました。妻の帰ってくる週末まで、大事にお手入れします。有難うございました。

宮本会員 妻の誕生日に素敵なお花をいただきまして有難うございました。妻の喜ぶ笑顔とともに、いつも殺風景な我が家の玄関が華やかになりました。感謝です。

池上会員 妻の誕生日に素敵な花のアレンジメントを送って頂きました。50代最後の誕生日の良い記念になりましたと喜んでおりました。ありがとうございました。

原田会員 誕生日ありがとうございます。

荒本会員 誕生日のお祝いありがとうございます。

佐々木会員 水野会員お誕生日おめでとうでございます。こうやって毎年お祝いのニコニコが出来る事を嬉しく思います。私より健康だと思いますが、いつまでも御身体ご自愛ください。

松本会員 私用につき早退します。

### 【職業ニコニコ】

岡田会員 カーブ好きの皆さんへホテルからのお知らせです。来る3/16(月)に「大野豊氏と達川光男氏」による2020年カーブの展望と現役時代の思い出トークやホテル自慢の美味しい料理を楽しんでいただくイベントを開催いたします。ハンフレットを会場入り口にご用意しておりますので、よろしくお願ひいたします。

山坂会員 岡山移転オープンしました。よろしくお願ひします。

山下会員 この度は BalcomBMW 岡山新築Openおめでとうございます。次は福岡東のOpen モトラット熊本のOpen とまだまだこの勢いはとまりませんね！健康には充分気を付けて、今後益々のご活躍を祈念しております。

当日計 49,000円 累計 1,380,000円

★=10,000円 ☆=5,000円 ◆=3,000円 ◇=2,000円



卓話時間

『新会員卓話』

平井 淳司 会員(2019年12月5日入会)  
つかさ建設(株) 代表取締役



皆様こんにちは。昨年12月に入会をさせて頂いた平井淳司と申します。  
昭和47年6月生まれ、今年48歳となります。南区東雲で育った私は、基本的に活発で明るく、友達も多い方だったと思います。

小学校は地元の比治山小学校です。3歳上の兄と1歳下の妹を持つ3人兄弟の真ん中で育ちました。

父親は腕の良い左官職人で、私が小学校4年生の頃までは「平井組」という30人位の職人を抱えた会社の社長でした。

幼い頃は、よく父親の現場に連れて行ってもらい、父親の仕事姿を見るのが大好きでした。

比較的、恵まれた環境ですくすくと育ててもらっていましたが、小学校4年生の頃に生活が急変します。父親の会社は元請け企業の倒産の煽りを2回も受け、大きな負債を抱え、会社倒産。3つ上の兄も借金返済のために中学生ながら新聞配達と夜遅くまでスーパーマーケットのバイトをする日々となりました。

私自身も中学生になっては新聞配達や引越しのアルバイトへ行き、高校生や大学生の中で、一緒になって頑張りました。そんな中学生生活も終わりの頃、高校受験を迎え、色々ありましたが、大きな存在であった父と同じ建設業界で将来働きたいと思い工業高校進学を決めました。

父親は私が将来、建築業界で働きたいという思いに「建築やるなら元請け業にいくつれよ」と口癖のように言っていました。

当時はその言葉の意味も理解できませんでしたが、広島県立宮島工業高等学校 建築科へ進学しました。

高校生活も終わりの頃、進路を決める時期がやってきました。広島で開催されるアジア大会の会場建設等で活気があり、まだまだ景気の良い頃でした。私は当時、大手地元建設会社からの応募を見て、「一か八か受けてみよう。試験は自信ないけど、駄目なら他にも山ほどある。」という軽い気持ちで受験しましたが、結果、運よく合格し、父の言う「元請け」分かりやすく言うとゼネコンへ就職が決まり、合格した事を報告したときの父は、本当に喜んでくれました。

それからの父親は「お前が行く会社はゼネコンっていう元請け企業じゃ、わしらみたいな職人を使って建設をする会社じゃ。職人とは厳しくもせにゃいけんけど、絶対に大切にせえよ。」が口癖でした。

そして高校生活も終わり就職へ。

平成3年4月へ中区千田町に本社を置く地元建設会社へ就職し、私は建築部へ配属となりました。

入社しすぐ、安芸郡熊野町にあった会社の独身寮へ入寮し社会人として新生活をスタートさせました。

もともと長いアルバイト生活で働くことの楽しさや、やりがい、父や兄の影響を受けていたので、社会人としての本当の厳しさはあまり苦にならず、とにかく負けたくないという負けん気の強さだけは一人前だったような気がします。

工期が無い現場、また、お寺など技術と知識が必要な難しい建物、大手企業と共同で建物を作るJV(ジョイントベンチャー)への出向など、自ら手を挙げて配属してもらいました。その経験は、知識

を学んだだけでなく、上司からの厚い信頼も頂けるようになり、26歳で現場統括責任者(現場所長)という立場となりました。

以降は独立する39歳までその責任者としてキャリアを積ませて頂く事が出来ました。

勤続10年経った頃、私に人生の岐路が突然やってきました。務めていた会社が大型不動産開発事業に失敗をし、東京、呉支店の閉鎖、役員のリストラ、私たちの給料3割削減など、大幅な改革が始まりました。もともと給与が厳しいなか、更に3割のカットと、とても受け入れられない状況となりました。

自分の将来、家族の事を真剣に考え29歳の時に同業他社への転職を考えました。

大手企業とのJV(共同企業体)工事の経験から、全国区の中堅ゼネコンさんからお声掛けと、中区富士見町にある地場建設会社さんからお声掛けを頂き、どちらに入社するか沢山悩みました。結果、自分が将来どのような人間になりたいのか?にたどり着き、尊敬している親父のように自分の会社をつくり、社員を抱え、倒産させることなく、2代目へ譲る。という、今思えば多少幼稚で安易ではありますが、目標が見えてきました。

その目標の為に中堅ゼネコンさんではなく、地元建設会社の方が、小さくとも現場所長としての場数が増やせ、またその場数に比例し沢山のひと知り合え、さらに営業、経理など全てに関われると思い、決断をしました。

そうして入社させて頂いた新しい会社で、10年後の40歳までに独立する事を目標とし、新生活を始めました。

10年間で創業に必要な資金、建設業許可を取得するための資金も貯める事ができ、勤務させて頂いた社長からも「頑張れよ！」と応援の声を頂き平成24年3月に目標であった自分の会社「つかさ建設株式会社」を設立させて頂きました。ところで、私には絶大に信用している右腕社員で「湊君」というのがおります。彼は私が高校卒業して初めて入社した会社での3年後輩です。

私が初めて入社した会社を10年務め、他の建設会社に転職をする際、一緒に転職をしてついてきてくれた人間です。同じように転職した地場建設会社で10年共に働き、同じように1級建築士を取得し、39歳の独立の時、また一緒に退社して設立した「つかさ建設」に入社してくれ、現在では当社の建築部長を務めてくれております。

そんな心強い右腕と共に創業当時は築40年くらいの木造一軒家を事務所として借り、いつかお客様を堂々と呼べるような事務所を持ちたいと、建設業にとっても厳しい時期でしたが、新たな目標と希望をもって一生懸命仕事をしてまいりました。

創業から3年後、今から5年前に現在の本社事務所をかまえることもでき、少しずつではありますが社員も増えて参りました。

現在は注文住宅をメインに20年のゼネコン経験を活かしRC造、S造などのビル、施設、店舗の企画施工まであらゆる建築工事を総合請負させて頂けるようになりました。

平成29年に設立した、つかさ建設(株)不動産事業部(株)ACT Design との分譲住宅販売も展開しております。

創業して8年が過ぎ、今迄のほとんどが私の昔からのお客様や、知人のご紹介で、言わば受け身の工事受注だったものに加え今春からは自分たちで企画をした「ACT House」というセミオーダー型注文住宅を販売開始します。この商品は選べる間取りプラン(プラス)4つのデザインプラン(プラス)自らセレクトできる充実の標準仕様のなかから、お客様が家が建つまでに一体いくらかかるか分かりづらく不安と言ったものを「誠実価格」で解消した商品です。

当社の最大の弱みは何といっても会社の若さもあり、知名度の低さです。宣伝をするにしても、今までの完全注文住宅でよくある「設計してみなくては価格がでない」とか「要望にて大きく変動する



坪単価」など「わかりずらさ」の壁にぶち当たります。宣伝したくてもできないといった悩みを抱えておりました。ですが、今春からは初めての宣伝活動を進めて参ります。この商品が売れる売れないは別としても、今後は分かりやすい価格の「ACT House」という商品を軸とし、不動産部門とも連携しつつその商品プランに当てはまらないお客様は完全注文住宅でご対応する。価格が分かりやすい商品を持つことで今後は当社の宣伝をしていき、受注形態の変革にも取り組んでいこうと思っております。創業時に掲げた社訓「信用・技術・品格は常に一流を目指す」「業務以外の相談をされる人間を目指す」「誘う側より誘われる人間を目指す」「高品質は日々の片付けから…基本を忘れぬ人間を目指す」を社員一丸となって取り組み、当社を選んでくださったお客様に、笑顔で「これからも」と言って頂けるよう、共に努力して参ります。

昨年12月には、伝統ある広島北RCという新たなステージへ、(有)このみやの藤原社長、(株)ティーエス・ハマトの濱本社長からの有難いご紹介を頂き入会させてもらうことが出来ました。入会したてではありますが、ロータリーンとして、また新たな出会い、学びを感じ、今までにないまた新たな目標が掲げられるよう、毎年の暮れになると、今年が人生で一番短い一年であったと感じられるよう、一生懸命努力して参ります。

まだ経営者としては、今年やっと9年目となる未熟者の私ではありますが、皆様におかれましてはこれからもご指導とご鞭撻の程、どうかよろしくお願ひ、私の自己紹介スピーチとさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

貞木 雅和会員(2020年1月16日入会)

(株)西京銀行広島支店 執行役員支店長



皆さん、こんにちは。1月16日に入会させて頂きました貞木雅和です。

私は昭和38年生まれで、干支は“兎”でございます。出身地は山口県下松市で、徳山の隣町に位置しており、周南工業地帯

の一角を担う、人口5万5千人の小さな町でございます。

大学を卒業後、昭和61年に西京銀行(当時の山口相互銀行)に入行しました。宇部支店を皮切りに、銀南街支店、大阪支店、周南支店、豊浦支店、福岡支店、光支店、山口支店、営業統括部、審査部、監査部、法人営業部、そして現在の広島支店と、9つの営業店と4つの本部部署を経験させて頂きました。銀行では、それぞれの部署で記憶に残る出来事や裏話も多々ございますが、それはまた別の機会にお話をさせて頂くとして、以下は私の地元、下松の話、下松の企業の話をして頂くと思っております。

私の生まれ育った下松市は、日立製作所の鉄道車両の生産工場がある町でございます。昨今では新型車両の搬送時に、全国の鉄道ファンが押し寄せる鉄道マニアの聖地となっております。

従前は安全確保、秘密保持のため、深夜にシートで覆い港まで陸上輸送を行っていたようですが、昨年からこの輸送を休日の日中に変更し、幹線道路を封鎖し、町を挙げての一大イベントとして行っています。昨年は県内外から約3万5千人が英国向けの新型新幹線車両を見に来られました。何分、田舎町で近隣市町村には宿泊施設は少なく、宿泊場所の確保は至難の業だそうです。

この新幹線車両に関しまして、私の幼馴染が経営している会社は、昭和30年代から新幹線の先頭車両を製作しております。昭和40年代に活躍した初代新幹線もこの会社が「打ち出し板金」といった技法で、先頭車両いわゆる「顔」の部分を作成しました。

「打ち出し板金」という技法は、金属の板をハンマーで叩き、少しずつ曲げていき、その作業を繰り返して3次元の立体形状を形成していく技法で、古くはツタンカーメン王の黄金のマスクや、ローマ帝国の甲冑にも使われた技法であります。思い通りの曲面に仕上げるには、最低でも10年程度の修業が必要だそうです。ハンマー1本で、新幹線の複雑な流線型ボディを作っていく様子は、正に匠の技でございます。

私の友人はそもそも後を継ぐ気がなく、大学を卒業後ある大手カード貨車に就職しました。そのキャリアもほとんどが海外での勤務でした。

14年前、先代の体調不良に伴い、日本の商習慣、業界の慣例も全く知らないまま帰郷し、後を継ぐ決心をしたわけですが。当然、先代も板金職人で、会社は家内工業を営んでいるような、職人の集まりの会社でした。

彼が帰郷して一番に危機感を抱いたのは、「打ち出し板金」の技術は日立さんから高く評価されているにもかかわらず、同時にその“技術の存続”に対し、大きな心配をおかけしているということでした。

というのも、腕を磨き上げた創業当初からのメンバー2人は、当時すでに60歳を超え、板金職人の平均年齢は50歳代、といった具合に高齢化が進んでいたからです。また10代、20代の職人は皆無でした。技を受け継ぐ担い手が不在では、いずれ立ち行かなくなるのは必至でした。

まずは人材確保ということで、普通に求人を進めましたが、応募者はゼロでした。「打ち出し板金」という技術そのものが地元でも全く知られていなかったからです。知名度もなく、手仕事はローテクで、“落ちこぼれ”のやる、つまらない仕事と揶揄されたこともあったそうです。

早急に板金職人の社会的地位を向上させるためには、或いは若い世代から見て将来的にもこの職人の仕事を魅力ある職業に押し上げていくためには、そのような施策をとつたら良いのだろうか?といった課題に突き当たったのです。

この事態を一変すべく、「打ち出し板金」の技が社会に貢献する素晴らしい技術であることを裏付けるため、彼は公的な表彰制度への応募を進め、話題提供のために、打ち出し板金ならではの作品づくりにも取り組んできました。例えば本業の傍ら技術伝承を目的に、ステンレスやアルミ合金、マグネシウム合金等で弦楽器のチェロやバイオリンの製作を行っていました。

その甲斐あって、職人たちは「現代の名工」や国家栄典の受賞を受け、「ものづくり日本大賞」の受賞企業が集まる展示会には、チェロを展示することにより、多くのメディアの注目を集めることに成功したわけがございます。これにより、現在では職人希望者も増え、10名の若手を30年、40年先の「日本の名工」に育て上げるべく、日々、指導育成中であります。

そこで思ったことは、“特殊技術”や様々な“事業ノウハウ”の承継は、有能な若手世代の“理解”なくして成り立たないということです。

そしてこれは、次世代に押し付けるものではなく、我々自身が生業の本質を見極め、個々の事業の重要性や将来性を、若い世代に見せ方を工夫することによって、彼らからの共感を得ていく必要がある。といったことでもございました。

人生100年の時代において、私は50代半ばを過ぎたばかりの“鼻たれ小僧”。諸先輩からご指導、ご鞭撻を賜りながら学ばなくてはならないことが山ほどございます。しかしながら一方で、普段とは目線や着眼点を変え、工夫しながら後進へ事業ノウハウを伝承していくことに、日々注力していかなければいけない。

そのように思う、今日この頃です。ご清聴ありがとうございました。

ホームページ会員専用ページへのログインについて

ログインIDは**会員証**に記載している会員番号です。

パスワードは誕生日日です。

例えば2月6日生まれの方は0206となります。