



<トボネ>

クラブテーマ 「一人ひとりが輝こう」
出会いと絆を大切に

会 長：北 健 司 例会日：金曜日 12:30~13:30
副 会 長：加藤久仁明 例会場：ホテルプラザ勝川
副 会 長：伊藤 一裕 事務局：春日井市鳥居松町 5-45
幹 事：青山 博徳 TEL:(0568)81-8498 FAX:(0568)82-0265
会報委員長：杉本 正樹 E-mail：ksgi-rc@gaea.ocn.ne.jp

本日のプログラム (Web 例会)

	司会	会場委員会
・点鐘	会長 北 健司君	
・ROTARY SONG	「われら日本のロータリアン」	
・委員会報告		
・会長挨拶	会長	北 健司君
・卓話		成瀬 浩康君 大原 泰昭君
・幹事報告	幹事	青山 博徳君
・点 鐘	会長	北 健司君

先週の記録

会長挨拶

会長 北 健司君

「花フェスタ記念公園」

皆様こんにちは。本来であれば今日は満開のバラで埋め尽くされている花フェスタ記念公園へ皆さんをご案内したかったのですが残念であります。せめて気持ちだけでもバラの咲き誇る花フェスタ記念公園へご案内したいと思います。

岐阜県可児市にあります花フェスタ記念公園は1995年(平成7年)に岐阜県で開催された花の博覧会「花フェスタ'95ぎふ」の会場を再整備した岐阜県営の都市公園です。ナゴヤドームおよそ17個分の広大な敷地には、世界中から集められたバラエティ豊かなバラが植えられた世界最大級のバラ園のほか、バラの歴史にふれる「花のミュージアム」や大温室、園内を一望できる高さ45mの「花のタワー」、屋外イベントホール「プリンセスホール雅」など、特徴ある施設を備えた「バラと花のテーマパーク」です。

岐阜県はバラ苗の生産日本一で、本公園はバラに特化した「花フェスタ'95ぎふ」の開催に向けて日本一のバラ園をめざして整備が進められました。当時の梶原知事が「花フェスタ'95ぎふ」の開会式の挨拶で「当公園は日本一になった。これから

2020年5月29日(金)2443回(5月第4例会)

10年で世界一を目指す」と新たな夢計画を語っておられたのをよく覚えています。95年のイベント開催後、知事の号令の元、10年後に計画されていた2005日本国際博覧会「愛・地球博」の開催に合わせ、世界一のバラ園へと大々的に整備が行われました。2003年には世界バラ会議の優秀庭園賞を日本で初めて受賞しました。授賞式には推薦者を代表して私も立ち会いました。

それまでの品種数世界一のバラ園は、旧東ドイツのサンゲルハウゼン(Europa Rosarium Sangerhausen)であり、その植栽品種数は6,800種類。世界一になるためにはサンゲルハウゼンを越えねばなりません。当時公開されていた当公園のバラの品種数は、約2,000種類でした。現在の公園敷地面積は約80.7ha。バラ植栽面積は9.2ha。植栽品種数7000品種、30,000株に及ぶ世界有数のバラ園となっています。

また、私が審査委員長を務めています「ぎふ国際ローズコンテスト」は、今年が第20回の応募を数えます。世界中の育種家から新品種のエントリーがあります。当公園のコンテストの特徴は、ガーデンローズとして日本の風土に適した優れたバラを選定するものであります。

花の美しさにとどまらず、樹勢や耐病性、株立ちや花数などに焦点を当て審査しています。2年間の厳格な管理と厳正な審査で、国際的にも大変高い評価を得ています。

広い園内にはゴミひとつなく、来園者への対応も良く、日本中から、そして世界中から毎年多くの人が訪れています。近くにこんな素晴らしいバラ園があり私たちは幸せです。

現在は新型コロナウイルスにより閉園となっておりますが、再オープンにあつきには是非足を運んでいただきたいと思っております。これで会長挨拶とさせていただきます。

6月：ロータリー親睦活動月間

例会	6月5日(金)	6月12日(金)	6月19日(金)
予定	通常例会 入会式 中澤 一君	通常例会 卓話 和田 了司君 稲垣 勝彦君	夜間例会(予定)



夢の回廊 花フェスタ記念公園にて



ホワイトガーデン 花フェスタ記念公園にて

幹事報告

幹事 青山 博徳君

- ・これからの RC 活動予定
- 緊急事態宣言解除を受け、6 月第 1 例会から通常例会開催の準備を始めます！
- 6 月 5 日金曜 通常例会 (2444 回 6 月第 1 例会)
- 6 月 2 日金曜 通常例会 (2445 回 6 月第 2 例会)
- 6 月 19 日金曜 夜間例会 (2446 回 6 月第 3 例会)
- 第 12 回理事会はメール配信持ち回り理事会方式で行います (日程未定)
- ・次回 6 月 5 日 (金) 12 時半から
プラザホテル勝川での例会が始まります！！
- 2 階「さくらの間」全室 (収容人員 220 名) 使用のスペースを用意します。
- スクール形式でソーシャルディスタンスを十分に確保します。洋食弁当で給仕の人員・回数も最小限に留めます！！
- ★整理の都合上・6 月のニコボックスは受付にて現金をお願いします。
- ★体調に留意し無理なご参加はお控え下さい。
- ★例会はクールビズ対応ですが、マスク着用は必須

です。

★緊急事態宣言再発令の場合は休止とします。

- ・通常例会の出席に関して
新型コロナウイルス感染症拡大の懸念は未だ完全に払しょくされて居りませんので 6 月中の例会メイクアップに関しては、会報をお読みにになり、2 週間以内に事務局へコメントをお寄せ頂くことで出席扱いとさせていただきます。
- ・中日新聞近郊版に青少年奉仕事業・国際奉仕事業が相次いで掲載されました。
- ・青少年奉仕委員会担当
交通児童公園へ RC モニュメント看板「みどりのひろば」を寄贈
- ・国際奉仕委員会担当
ささえ愛センターとの連携事業で外国籍の市内小中学生へ学校再開に向け 就学支援の為に文房具などを寄贈！
- ・WEB 例会には必ずご参加ください。(2 週間以内)メール配信に加え下記方法でも参加できます。
春日井 RC ホームページの会員ページからパスワード 8948 を入力しご参加下さい。

卓話

芝田 貴之君

自己紹介

私は、40 歳で JC を卒業したと同時に、河村哲也君の紹介とご縁で春日井ロータリークラブに 2014 年の 1 月に入会させていただきました。もうといたしますか、まだといたしますか 6 年間在職させていただいております。まだまだ、ロータリーのことは解らないことばかりですので引き続きご指導、ご鞭撻お願いします。

さて、芝田の人となりやが少しでも伝わるように簡単に自己紹介をさせていただきます。まず、仕事についてですが、春日井市細木町に (株) 芝田工業として事務所を構え、浄化槽の設計、施工、メンテナンス、そして修理と給排水設備業を営んでおります。私が 20 歳になる年から独立して、今年で創業 26 年となり何とか商売させていただいております。浄化槽屋さんということで、下水道が完備されていない地域で仕事をする事が多く、都心部よりも地方に行くことが多いです。守備範囲は全国どこでも駆け付けますが、やはり東海 4 県が多く、特に三重県は毎日のようによく出かけることが多いです。アパートやマンション、工場やクリニックの大型施設の浄化槽から、一般家庭用の浄化槽も施工しております。近年では、河川や近隣の衛生面の見直しから、トイレの排水のみを処理する単独浄化槽から、キッチンやお風呂の水も合わせて処理する合併浄化槽に転換する工事に補助金をだす市町村が多いです。その中でも、私たちの住む春日井市は、環境都市春日井を宣言するだけのことはありまして、一般の家庭に

限定されますが愛知県で一番の金額を補助していただけます。なんと条件にもよりますが最高 100 万円以上の金額を補助していただけます。補助金をいただいて自然環境にも配慮できるので、もし、該当するようであればご相談ください。また、春日井市や近隣の市町で上下水道の市指定工事店登録もさせていただいており、給排水設備工事も行います。簡単にいうと、水を送って、使った水を排水し、綺麗にして側溝に出し、その後は下水に変われば下水道に接続します。例えば、新築住宅を建てる土地に、道路を掘って水道の引き込みを行い、そこから、建物に送る給水と排水の配管を施工し、その排水を浄化槽で処理して側溝に流れるまでの工事を行います。そして、お客様に代わって浄化槽のメンテナンスをさせて頂いております。その後、公共下水道が完備されたら浄化槽から、下水道に接続するまで弊社ですべて行えます。

弊社は皆様の生活に欠かせない水を扱う仕事をさせて頂き、事業を通じて自然環境維持に協力すると同時に、ロータリー重点分野の水と衛生にも携わらせておりますので安心して、ご相談ください。

仕事以外の趣味や性格については、コロナで密接する機会が減りましたが、お話ししながら親睦を深め、人となりを変えたいと思いますので、その時のお楽しみとさせてください。以上簡単ではありますが自己紹介とさせていただきますありがとうございます。

卓話 下田 育雄君

Web 例会にて卓話をさせて頂きました、下田育雄です。ソニー生命保険株式会社で生命保険の営業を行っています。2016 年 2 月に春日井ロータリークラブに入会させて頂き 4 年という月日が経ちますが、素敵なメンバーの皆様と過ごしてきた充実した 4 年だけにあつという間の 4 年間でした。

最初に自己紹介の卓話をさせて頂き、次に趣味の文房具を中心とした卓話をさせて頂きましたのが 2 回目。今回 3 回目の卓話という事で、今現在進行形の「テレワーク」についてお話をさせて頂こうと思っております。

この原稿を作っています 2020 年 5 月第一週現在、弊社は政府・県発令の緊急事態宣言及びそれに伴う外出自粛要請に沿い、対面営業の全面禁止の在宅勤務となっています。そこで今日のテーマは「とある営業マンの在宅(テレ)勤務(ワーク)」というテーマでお話しいたします。

弊社の名古屋支社は 4 月 16 日から営業自粛のテレワーク体制となりました。

従来ですと月曜日と木曜日の午前は出社・全体ミーティングが義務付けられておりますが(それ以外は直行直帰の勤務体制です) それもなくなり、当該

曜日には支社長から発信される連絡事項をメールで確認するのみとなりました。それ以外は何をするという指示が特段ある訳ではなく(お客様からの問い合わせや入院給付金などの請求書類の郵送などのアフターフォロー、いわゆる保全業務は行います) 自宅にて過ごしております。

典型的な一日は、仕事に出る妻を見送り、その後ごみを出したり食器を洗ったり洗濯したり掃除機をかけたりしながら娘の課題の進捗状況を見ると、一歩間違えばヒモのような毎日となっております。今風に言えば「少し活動的なニート」、最大限に自尊心を守る表現としては「自宅警備員」というような毎日です。

こうなりますと少なからず外出したいという欲求に駆られるわけですが、自宅警備員としての職務を全うしなければならないわけでそれもままなりません。そこで今までできなかったこと、やろうと思っていながらも手が付けられていなかった事に取り組もうと思ひ自宅警備員の活動内容の充実化を図るようになりました。

具体的には、簿記 2 級の勉強と過去に視聴できなかった保険業界向けの研修 DVD の視聴などを行っています。

現在簿記 2 級の勉強はいまだ商業簿記なのでお恥ずかしいレベルです。この後に控える工業簿記の事を考えると心配ですが、困ったら三上先生や野間先生がいると信じて少しずつ勉強を行っております。

もともとなぜ保険業の私が簿記 2 級を勉強しようと思ったのかといいますと、製造業のお客様の会社の生産性を向上するための相談に乗っている際に、製造原価の事をしっかりと体系だって理解していないと有益なアドバイスができないという壁を感じたからです。部分的な知識だけで、木を見て森を見ないような発言になってしまうのが怖くなり本腰を入れて勉強を始めたというのが理由です。

二つ目の研修 DVD というのは毎月 1 回東京で開催されている研修の録画したものを DVD で学ぶというものです。数年前までは同じ講義を東京まで行きライブで受講していましたが、「東京に行って研修を受けている」ということで満足してしまいがちで研修の理解度の深さに問題を感じていました。実際に DVD 学習に切り替えてからは解らないところや聞き逃したところを巻き戻したり一時停止したりできることで、直接受講するよりもはるかに深く学ぶ事ができており、この選択は正解だと思っています。ただこれは毎月送られてくることもあり、どんどん見えていない DVD が貯まっていくという問題が生じてしまいました。かつての赤ペン先生に答案を送らないと加速度的に教材が貯まっていく進研ゼ〇の悪夢が蘇るような状況です。そこで自宅警備員の業務の一環として貯まりに貯まったこの DVD を

視聴しております。ちなみに内容として今までの一例をあげると

- ・民法改正に伴い新設された相続時「配偶者居住権」にかかる税務上・民法上の論点整理
- ・医療法人の出資持分変更や事業承継の注意点や解決策
- ・自社株式を金庫株にするための生命保険の活用法
- ・従業員の福利厚生制度を導入するための養老保険の普遍的加入要件の整理
- ・全損／半損型生命保険の加入後の解約時における出口戦略の考え方
などなどです。

先の簿記2級や研修DVDの学習自体は、生命保険の営業という私の職業を考えると直接的につながるものは多くはありません。しかしながら私はこう考えています。営業の本質とはモノやサービスを「売る」のではなく、クライアントやお客様の周囲に「潜在化」している問題点を見つけ出して「顕在化」された問題を解決するための解決策の提供にあると。その為には「何が問題なのか」「問題を解決してどういう状態を目指すべきなのか」という事が分かるように、しっかりと知識と情報を備えておかないとお客様の役に立つ営業活動ができないと考えています。

よく営業という言葉が「販売」と同義の様に使われることがありますが、「営業」とは「生業を営む」ことであり、その中の手法の一つに「販売」や「コンサルティング」があると思っています。販売とはお客様が直面している問題を解決するために解決策になるモノ・サービスを「販売」することであり、それがモノでなければコンサルティングという「専門知識による」問題解決であり、いずれを取っても営業の本質は「問題点の発見と解決策の提示」であると考えています。

こうした営業活動を今後も継続することはもちろんの事、より営業の精度を高めるためにも私自身の情報に反応するアンテナの感度を高めていく必要があると常日頃感じております。その為に今はアウトプットの営業活動（今までの対面営業活動）ではなく、インプットの営業活動（知識や情報のインプット）をする時期だと捉えて自宅警備員としての職責を全うしていきたいと思っています。

こうした営業活動をアウトプットとインプットの両輪で考える営業スタイル自体は4～5年前に自分の中で確立してはおりましたが、よりその思いを強くしたのが2018-19年度のバリー・ラシンR I会長が唱えたロータリーテーマ「Be The Inspiration」であります。「インスピレーションになろう」と訳されるこのテーマは川瀬会長（当時）が年度当初の会長挨拶でお話しされたようにその解釈に様々な意見があったのだらうと思いますが、私自身ロータリー活動を通じて、多くのロータリアンの仲間や友

人やクライアントからインスピレーションを受けてきました。だからこそ、今度は私自身がロータリアンの仲間や友人、クライアントに対してインスピレーションを与えられるような存在になれたらと思っています。その為にも様々なことを勉強することはもちろん、多種多様な経験を積むことで自分の人間性を高められるような自己研鑽を怠ることのないような人間でありたいと考えています。そうした意味では、仕事面だけでなく普段の生活においてもアウトプットとインプットのバランスを大切にしていきたいと考えています。

今年で45歳となる私にとってロータリーと共に過ごす時間は決して短くはないと思います。長期的なロータリアンとしての目標を掲げるにはまだまだ早いですが、少なくとも短中期的な目標として、インスピレーションになれるようなロータリアンを目指したい、それが今の私のロータリー活動の目標となっています。



会長挨拶 北 健司君



卓話 芝田 貴之君



とある営業マンの 在宅勤務 テレワーク

卓話 下田 育雄君



新調したモニュメントを前にした北会長ら
ら＝春日井市弥生町2の交通児童遊園で

老朽化のモニュメント新調

春日井RC 交通児童遊園に設置

春日井ロータリークラブ（RC）は、春日井市弥生町2の交通児童遊園に設置されているモニュメントを新調した。

モニュメントは同園のオープン翌年の一九七一年（昭和四十六）年に同RCが時計塔（現在は撤去）と一緒に寄贈したもので、基本理念である「四つのテスト」が記されている。

老朽化していたため、支柱を取り換えるなどの補修を施した。看板としても使えるように裏面には新たに設置場所の愛称「みどりのひろば」の文字を入れた。施設は現在利用停止中。同RCの北健司会長は「再開後は多くの子どもたちに来園してもらいたい」と話している。

（小林大晃）



林所長（右）に文房具セットを手渡す北会長＝春日井市春見町のささえ愛センターで

外国人の子どもに 文房具を110セット

春日井RCが市に寄付

在任外国人の児童生徒に役立ててもらおうと、春日井ロータリークラブ（RC）は二十日、ペンやノ

トなどの文房具百十セットを春日井市に寄付した。

RCの国際奉仕活動の一環で、ささえ愛センター（同市春見町）との連携事業。新型コロナウイルス感染症拡大で遅れている小中学校の再開に向け、市教委が「日本語教育が必要」とした市内在住の外国人児童生徒百十人に配布する。

同センターで贈呈式があり、RCの北健司会長がセンターの林朋昌所長に文房具セットを手渡した。林所長は「学習支援へ目を向けていただき大変ありがたい」とお礼を述べた。

北会長は「新型コロナウイルスの影響で在住外国人の方も苦労されているはず。ささやかだが学習の手助けになれば」と話した。

