



2003～2004年度

THE ROTARY CLUB OF KOSHIGAYA-NORTH

例会日：毎週水曜日 12:30～13:30

例会場：越谷市千間台東1-1-6

クオレ千間台 2F

TEL 048 (975) 9898

FAX 048 (977) 3741

創立：1976年5月11日

会 長：小林 操

副 会 長：今野 忠雄

幹 事：太田 靖彦

会報委員長：石川 輝次



第1349回例会記録 No. 11

平成15年9月24日

司会：若海 兵馬

編集：石川 輝次

会次第

- 1、点鐘
- 2、ロータリーソング「奉仕の理想」
- 3、会長挨拶
- 4、幹事報告
- 5、インターアクト活動報告
- 6、終鐘

次回例会予告

平成15年10月8日

会計報告

職業奉仕フォーラム

会長挨拶



会長 小林 操

こんにちは、8月は増強月間でしたが、9月も今日の例会で最後です。稲垣増強委員長のもとリストアップしていますが、なかなか進まないのが現状の様です。私は是非ガバナー公式訪問の日に入会式をしたいと思っています。まず来週、オブザーバーに何人かの候補者の出席をお願いしたいと思います。私も必ず有言実行で頑張ります。皆さん宜しくお願い申し上げます。

幹事報告



幹事 大田靖彦

- 例会変更のお知らせ
越谷中ロータリークラブから9月30日は昼の例会から夜間例会へ変更になりました。
- 10月1日の第1例会は第4回クラブ協議会となっております。
10月15日のガバナー公式訪問の「模擬」的な事を行います。出席の方よろしくお祈いします。
- 9月末が四半期の会計締めとなっております。未だ清算されていない方はよろしくお祈いします。

ます。山登りをした後は、町で作り地元の人が運営している「蓬山ログビレッジ」というところに寄りまして、名物の手打ちそばを味わって頂いたり入浴設備もありますので汗を流して頂いても良いのではと思います。是非、皆様のご参加をお願い致します。



米山奨学委員会副委員長 櫻井 智之
9月20日に米山奨学研修セミナーに小林会長とカウンセラーの黒田さん、奨学生の邢君と私とで参加しました。10月は米山月間となっておりますので皆様のご協力をお願い致します。

委員会報告



環境保全委員長 青木 清

10月26日に栃木県田沼町への小型バス2台でのハイキングを計画しております。山間部で水のきれいな所でちょうど紅葉が美しい時期になり



親睦委員会副委員長 高橋 正美

10月29日に親睦ゴルフ大会を栃木県栃木市の「プレジデントカントリークラブ」にて開催致しますので是非皆様ご参加下さい。

会員卓話



「職業上の人との出会い」

小山 哲央 会員

前回では堀野社長にだいぶ褒めていただきましたが、堀野社長の丸吉住宅センターにお世話になったのは昭和 54 年 4 月から 9 年間勤めさせていただきました。その前は長崎屋というスーパーで仕事をしていました。就職したのは、堀野社長の丸吉住宅センターと長崎屋のこの二つしか仕事の経験はありません。

ですから堀野社と長崎屋の経験が今の自分に多いに影響してきたと思います。

この長崎屋をやめる時は、親兄弟、親戚皆から猛反対されました。「やっと入れた長崎屋からよりによって不動産業界に入らなくても。」ところが、その長崎屋は 3 年前会社更生法で再建中です。分からないものですね。

堀野社長の丸吉住宅センターには、丸 9 年お世話になり昭和 63 年 7 月に退社しました。

独立後も良い関係でお付き合いできるようにと、社名も暖簾分けのようにマルヨシという名前をいただきましたし、今も兄弟以上のお付き合いをさせて頂いています。

ところで、私が堀野社長の丸吉住宅センターに就職したのは、堀野社長の所に O さんという社員がいてその彼の紹介で、丸吉住宅センターに入社したわけです。

自分が長崎屋に入社していた時、彼の最初の奥さんと、私の妻が高校時代の友達でしたので、彼ら夫婦で私が赴任していたお店に何回か遊びに来ていました。

当時から長崎屋は目標の売上をクリアするのが大変厳しかった。他の競合スーパーが急成長していったのに長崎屋の伸びは数パーセントでした。そんな頃、フェアレディ Z に乗って来て彼が言いました。小山だったらもっと儲けられるよ。その一言で簡単に決まりました。

ところが、その彼は大変いい加減な人間で、仕事は教えないのは勿論、一緒に来いよと言ってついて行く所は喫茶店で彼は一日中マンガ本を読みふけていました。夜は夜でお目当てのスナックに毎日のように通っていました。こんないい加減な人間でしたがその彼がいなければ今の自分は無いわけです。





今、自分が会社で心掛けている事をお話します。

① サポーターになる

社員から自主的に仕事をしてもらう。当たり前のことですが、これがなかなか出来ていない。社員のやる気を引き出し、社員が主役になるように心がけています。

② 長所を伸ばす

社員の欠点を見つけるのではなく良い点を伸ばしてあげる。

③ 成果を評価する

契約件数自社管理物件を毎月数字にして評価
毎月集計したものを社員に計算させる
報奨金も社員が計算

④ 身近なライバルを作る

社員も自分自身も、ライバルがいるから頑張る。

最後に長崎屋では商売の基本を、堀野社長のところでは、人間としての基本、心構えを教えていただいたと思います。

前回、堀野社長は3人の出会いをお話して最後の3人目に出てきた人が、一

度の取引も付き合いも無い同業者の人から、死んだ後の財産管理を堀野さんをお願いしたい。丸吉住宅センターの堀野さんだったら間違いない、と相談した誰からも教えられた。皆さんご承知のように、堀野さんは真面目で誠実な人です。このことが商売に通じる、最も大切な要素だと思います。この誠実という、一番大切な事を実践している堀野社長に、少しでも近づくように努力していくことをお誓いして終わらせていただきます。本日は有難うございました。

出席報告

会員数	50名
出席免除	4名
出席者	33名
欠席者	17名
出席率	71.7%
前回メークアップ	5名
前回修正出席率	78.2%