

Rotary



宮崎南週報

ロータリーは世界をつなぐ



マーク・ダニエル・マロニー
2019-20年度RI会長

ロータリークラブの活動を楽しもう！

宮崎南ロータリークラブ
会長 山地久守

第2033回例会

2020.2.3

会長／山地久守 幹事／大迫雅浩
副会長／小園隆司 会報／河野慎也
例会場／宮崎観光ホテル
ソング／君が代 四つのテスト
ロータリーの目的

会長挨拶

山地久守会長



皆さん、こんにちは。今日は節分です。節分は立春の前日ですので、明日から春です。季節の変わり目には邪気が入りやすいとされ、新たな一年の前に邪気を払うためにいろいろな行事が行われており、その一つが豆まきだそうです。皆様も帰宅されて豆まきをされてはいかがでしょうか。

春といえば、中国では春節を迎える民族の大移動ではありませんが、多数の中国の方が移動します。中国では新コロナウイルスが人に感染し、人から人への感染も広がっています。WHOの対応も遅きに失した感はありますが、日本でも感染者がでており今後の感染拡大が懸念されます。

今月は、「平和と紛争予防、紛争解決月間」ということになっています。世界の中で紛争多発地というと、やはりアフガニスタンやイラクといった中東地域で現在も紛争が多発しています。紛争の原因は、宗教、土地（領土）、人種差別、貧困問題等様々です。複雑な問題があるものと思いますが、これを武力を行使して解決しようとしても最終的な解決にはならないものと思います。中東地域では、アメリカ等の大団がミサイルで攻撃したりします。深刻な被害を受けるのはいつも一般の市民です。おそらく、アメリカ等の都市部がミサイル攻撃を受けたら大変な騒ぎになると思いますが、これが中東地域では頻繁に

出席委員会報告

●出席状況

本日状況		前々回状況	
会員数	(45) 48名	会員数	(45) 47名
本日欠席者数	18名	ホームクラブ出席者数	27名
本日出席者数	30名	メークアップ数	2名
出席率	66.67%	修正出席者数	29名
		修正出席率	64.44%

●前々回メークアップされた方／川村雅宣会員、田中寛会員

ニコニコ BOX 0件 累計 186,000円

募金箱 累計 5,629円
95,752円

起こっています。攻撃を受ける側に住む人々のことを考えると心が痛みます。解決策は簡単には見つからないと思いますが、私達ロータリアンとしては、生活環境、教育環境の改善、人道支援等を通じて地道に支援していくしかないと思います。皆様のご協力をお願いしたいと思います。

幹事報告

大迫雅浩幹事



- ・宮崎西RC創立60周年記念式典と祝賀会のご案内です。4月11日(土)17時からシーガイアコンベンションセンター4階です。当クラブの親クラブでの出来る限り沢山の皆さんのが参加をいただきたいと考えております！いまから是非ご予定をお願い致します！
- ・クラブ協議会を2月17日（月）の18時30分から小戸荘で行います。例会日でもあります今年度の進捗と今後の予定を発表していただきますので、理事役員の皆さん全員参加の程宜しくお願いします。もしも欠席の場合は副委員長等代理出席をお願いいたします。
- ・本日は例会終了後理事会です。



ロータリー情報

●エレクト(Elect)

次年度のガバナーや会長に指名され就任が決定した時点から、就任するまでの間をエレクトという。ガバナーの場合はガバナーエレクト、クラブ会長の場合はクラブ会長エレクトという。

●誕生日

中原健博会員
大浦秀幸会員



●結婚月

戸高勝利会員
安川潔会員
森英典会員



●入会式

鈴木浩二様
(株)カートレア鈴木



●米山奨学金授与式

チョティカジョン・アワッサヤ様



本日のプログラム

会員卓話

中武照利会員



こんにちは、本日卓話をさせていただきます、中武照利と申します。今日は、新入会員卓話ということですが…大先輩の方々の前で、非常に緊張しております。自己紹介を中心にお話しさせていただこうと思います。

話すのと、文章を書くのがほんとに苦手で、話があっち行ったりこっち行ったりとほんと聞きにくいくらいと思いますが、宜しくお願ひ致します。又、5分以上のスピーチはあまり経験が無く、時間調整ができるかわかりませんが、最後まで頑張ります。宜しくお願ひします。

まず、自己紹介から、名前は中武照利です。1973年（昭和48年）10月9日生まれ46歳うし年、団塊ジ

ュニア世代です。

血液型はA型です。家族・親戚はほとんどO型でA型は父と自分だけで、A型は日本人で一番多いはずですが、家族のなかでは少数派です。

生まれは宮崎大坪です。イズミヤレマンの通りの、2軒並んであるうどん屋さんの近くです。イズミヤといえば、ついに2月いっぱい閉店ということで…小さかった頃はよく行っていましたし、昔はお客様も多く活気があったなあ…昔はボーリング場もあったみたいです。最近は、あんまり行くことはなかったのですが、いざ無くなると思うとちょっと寂しい感じがします18までは宮崎おりましたが、その後は約20年程東京で生活していました。

入会のきっかけは、中学時代の同級生にロータリアンがいまして、自分が宮崎で仕事を始めるのが遅かったから人脈の少なさがハンデになっていると、ロータリーへの入会を勧められ、大迫社長を紹介してもらい、大迫社長と面談させていただいて、大迫社長の暖かいお人柄に安心して、入会を決断しました。

家族は妻と6歳になる娘と3人です。妻が関東出身ですので、宮崎に来た当初、最初の3ヶ月は休みの日の観光地めぐりと、引越しと環境に慣れるのに忙しかったので良かったんですが、その後は若干ホームシックになり、帰りたいと言う日々が多かったように記憶しています。娘が幼稚園に通い始めて以降はママ友ができ、今は幼稚園の行事等忙しいながらも、楽しくやってくれていて、ホッとしています。東京から宮崎に帰ってきたのは、2011年3月で、東日本大震災がきっかけで帰ってきました。3・11の日は当時勤めていた会社の品川区の支店にました。当時の記憶は鮮明に覚えてます。お客様に会う為に訪問の準備をしているときでした。…机のパソコンのディスプレイがカタカタと細かく揺れ始め「あっ、地震だ」と思ったんですが、そのカタカタが異常に長く、なんかいつもとは違うなと思ってたら、12階建てのSRCのビルがミシミシと音をたてて揺れ始めてました。映画のように壁際の天井から石膏の粉が降ってきたりして。本気でビルが倒壊するんじゃないかと思うような揺れでした。またそれが長くて2分くらいはつづいたと思います。その揺れで、命の危険を感じて、とにかくビルから出なきゃと思いました。外に出たのは良かったんですが、外は外でガラス張りのビルが多くて、ガラスが割れて落ちてきたりと怖かったです。余震が起きたたびに歩道

ではなく車道の真ん中に逃げていました。ビルを見上げるとビルがゆっくりとしなる様に揺れていきました。東京は、ほんとに逃げる場所すらないし、すべての面で脆弱だなと痛感しました。

その後は完全なパニック状態です。電話は固定電話、携帯電話も繋がらず、当然電車は止まって全く身動きが取れない状況でした。そんな中でも、自分もだったんですが、お客様と連絡をとろうしたり、訪問先に何とか行こうとしたり…冷静に考えれば、そんな状況で来られても逆に困るんですけど…

夕方、このままでは帰宅できなと思って、同僚と近くのコンビニに買出しに行ったときには、時既に遅し、食料は全く無く、それどころかティッシュ、トイレットペーパーすら無かったです。やっと夜10時頃に電車が動き出して、横浜の住宅地に住んでいたので、そこまで帰れば何か残っているかなと思って、なんとか夜中2時過ぎ頃に帰宅できたんですが、自宅近くのコンビニも何も残っていなかったです。

次の日に、とにかくいざという時の為に、ガソリンを満タンにしておこうとガソリンスタンドにいったんですが、ガソリンもすべて売り切れでした。その後は原発事故、計画停電と、先が見えない、情報も何が真実かわからないし…宮崎の親族からとりあえず暫く帰ってこいと言われ…原発2基目が爆発したときに、もうだめだと思い、貴重品だけ持って妻と二人で車で帰ってきました。片道1,500キロ、今じゃ出来ないです。当時はやっぱり若かったです。よく運転できたなと思います。

そもそも勤め先からは、連絡があるまではしばらく自宅待機という指示だったので、途中、東名の海老名パーキングから会社に電話して、こういう状況なので帰省するので1週間休みが欲しいと伝えたんですが、まさかの「休みは認められない」と答えが返ってきました。どうしたらいいかなと思ったんですが「あの時帰っておけば良かった」と後悔したくないと思い、とっさに辞める決断をしました。

もともと、将来は実家に戻り稼業を継ぐ約束をしていたのですが、こんなに早くそのときが来るとは思っていなかったのですが、これもひとつのターニングポイントだと思い決断しました。

東京では何の仕事をしていたかというと、東京にいた20年の内後半13年間不動産仲介業に従事していました。

不動産業界に入った1社目は本社は銀座にある会社だったんですが、朝は7時には出社して夜は終電

までと、今で言う「黒い」感じの会社でした。なぜか今では一部上場企業になっていますが…当時の不動産業界はスマホどころかインターネットなんて時代では無かったので、ほんとアナログでした。新人の頃は、朝から夕方まで新橋、赤坂、六本木界隈のビルに入っている法人を1社、1社訪問して、夜はビルにチラシをポスティングをしてました。思い出といいますと、夕方、赤坂近辺を回っていると料亭から出汁のいい香りがしてきたたり、夜のポスティングでは、遅い時間になるとセキュリティの為、エントランスにロックがかかり何度も閉じ込められ警備員さんに注意されたりもしました。当時はつらい日々だったんですが、今思えば、そこで営業の基礎を勉強できたと思います。

2社目は、首都圏を中心に全国に営業所を持つ会社でした。知人の勧めで転職したんですが、1社目とは正反対で、会社の規模の割には、風通しのいい会社でした。やる気と人を大事にする会社で、入社2年目で新規店舗の新任店長を任せてくれるような会社でした。住宅賃貸仲介をメインの業態でしたので、若い女性社員が多く、店長時代は営業所に自分以外全員女性という時もありました。他の業者さんからは羨ましがられてましたけど…実際は業績を挙げるのもですが、人間関係をまとめるのにほんと苦労しました。月に1度、月末に支店単位で食事会をするように会社から言われてたので、居酒屋で飲み会をしてたんですが、そのときは楽しかったです。

3社目は、信託銀行の不動産仲介会社でした。転職したときはカルチャーショックでした。不動産仲介会社なのに、銀行系なので当然といえば当然なんですが、コンプライアンス、コンプライアンス最優先で、1件契約する度に社内書類が膨大な量で、チェック・調査項目がここまでやるのって言うくらい細かかったです。投資・事業用物件を取り扱う事が多く、研修、勉強会も頻繁にあったので、不動産投資や税金関係の勉強をさせてもらったように思います。

今は大坪の「大裕自動車」という会社で不動産仲介を中心とした営業活動をしております。なぜ不動産なのに社名が自動車なのかとよく聞かれるんですが、40年以上も前の話ですが、元々は自動車販売、板金塗装の会社だったんですが、途中宅建業の免許を取り不動産業を始めたんですが、当初は仕入れをして不動産業者さんに販売をしてもらう業態だったので、社名変更しなくても良いかなって感じで「自動車」のままだったみたいです。自分は、仲介メイン

にしたかったので、そうすると一般のお客様が多くなるので「ダイユーハウス」という屋号を使わせてもらっています。

今や不動産業界も大きく変化しまして、自分が不動産業界に入った頃はまだアナログで、物件資料や地図などの紙を使って、来店していただくかご訪問させていただいて面談をしながら、ご要望をヒアリングするスタイルでしたが、今は、物件情報はスマートフォン、地図はグーグルで現地に行かなくてもある程度、状況がわかる時代になってきました。ともすれば、ネットを駆使しお客様の方が自分の知らない物件情報を持っている場合もあります。あるいは、お客様のご要望を聞きながら物件を紹介するという作業はできづらくなっているというか、お客様がその作業は求めていないように感じます。そのような時代に、不動産業者としての役割は、コンサルティング的要素が今まで以上に求められていると思います。取引を行う上でのリスク、不動産を所有するに当たってのメリット、デメリット、等々を的確にお伝えする必要があると思います。

しかしながら、最終的には人と人のかかわり、人間関係が最も重要なことは、変わりないと思いますので、今後、仕事の面では、ロータリアンとしての奉仕の精神を常に念頭に置き、迅速・適切・誠実な対応をモットーに励むとともに、ロータリークラブの活動を通して自分自身も成長できる様、頑張りますので、今後とも、ご指導ご鞭撻を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。以上をもちまして私の新入会員卓話とさせて頂きます。ありがとうございました。