

Rotary



宮崎南週報



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 川村雅宣

第2069回例会

2021.3.29

会長／川村雅宣 幹事／島田博良
副会長／戸高勝利 会報／開地俊昭
例会場／宮崎観光ホテル
ソング／日も風も星も

会長挨拶

川村雅宣会長



27日(土)にクラブ会長Web会議がありました。パソコンに不慣れなので息子に頼んで段取りしてもらいました。会議を終えた私の感想は違和感のある会議だったと言う事です。回数を重ねれば慣れてくるとは思います。

28日(日)はアクサレディースゴルフで4位からスタートした岡山絵里さんが見事13アンダーで逆転優勝しました。ツアー2勝目だそうです。

4月3日(土)は小戸之橋が開通します。7年半という事業期間を経て総工費91億円との事。赤江に住んでいる私には仕事や生活するうえで欠かせない橋のひとつです。交通渋滞緩和に期待します。

幹事報告

島田博良幹事



国際ロータリー第2730地区研修会の日程変更です。4月25日(日)から24日(土)となりました。

会場は都城総合文化ホールです。米山記念奨学会から4月から受け入れします、奨学生の委嘱状が届いています。

大浦会員がカウンセラーとなっていますので、次回例会にて委嘱したいと思います。

ロータリー情報

●副会長〈クラブ〉(Vice President)

年次総会で選出された副会長は、会長不在の場合、本クラブの会合および理事会の会合において議長を務め、その他通常その職に付随する任務を行う。副会長の定数は、クラブによって異なり、1名または数名である。

出席委員会報告

井上竜志委員長

●出席状況

本日状況		前々回状況	
会員数	(49) 50名	会員数	(49) 50名
本日欠席者数	21名	ホームクラブ出席者数	33名
本日出席者数	29名	メークアップ数	2名
出席率	59.18%	修正出席者数	35名
		修正出席率	71.43%

●前々回メークアップされた方／村田尚一会員、村野 裕会員

ニコニコ BOX 1件 3,000円
累計 45,000円

募金箱 4,366円
累計 127,509円

例会会場変更のお知らせです。現在使用していますのが西館8階ですが、今年の7月からは東館を使用することになります。

今年度はこのままであるが、7月からの来期からは東館となりますのでお間違いなくお願いします。

親睦委員会

安川 潔委員長



観桜会（夜間例会）に参加いただきましてありがとうございました。次の夜間例会は6月になります。また多くの参加をお待ちしております。

ニコニコBOX

鈴木 健会員



先日開催されました南ロータリークラブのゴルフコンペにて優勝させていただきました。次回も頑張ります。

職業奉仕委員会

田口幸登委員長



今までの締切でした職業奉仕賞推薦のお願いでしたが、現在2名提出されております。来月には決定しましてご報告させていただきます。

職業奉仕基調講演

大迫三郎PG



3月20日職業奉仕セミナーで都城地区事務所でリモート（ZOOM）での講演約40分をしました。

2013年にガバナーとして公式訪問した際に実施したクラブフォーラムで各64クラブから「職業奉仕の実践について」のスピーチをお願いし、総勢125名の中から地区大会に90分の時間を使い6名に発表していただきました。この発表は参加者に感動を与え、また125篇は記念誌に集編してあります、今回その中から「命に命がけ」と「ワクチン接種副反応の偏見報道」「加世田クラブ会員一人からの16名へ再生」など（「職業奉仕」はドラマである）の実態についての講演をしました。

更に11年前に手許に置き勉強した渋澤栄一の西洋思想、近代資本主義等を基にした参考書「論語と算盤」が士魂商才として道徳的経営が成功の基であり、経済の活性化こそは国を豊にする、いわゆる「職業奉仕」に通じること。

シェルドンは1908年ロータリーに入会し当時親睦と会員相互扶助のロータリーに経営学に基づく奉仕の理想を説き、すでにシェルドンが自営の1902年ビジネススクールでのモットー「最も良く奉仕する者、最も多く報いられる」をロータリーの第二標語（因みに第一標語は「超我の奉仕」）を取り入れた事などを伝えました。

本日のプログラム

会員卓話

山口孝司会員



みなさんこんにちは。昨年12月に入会させて頂き初めての卓話ということで、今回は自己紹介と今までの半生をお話させて頂けたらと思います。そもそも今回私がこうして皆さんの前に立ってお話させて頂けているのは、2年ほど前から一緒にゴルフやら19番飲み方で遊んでいただいている川村会長のおかげであります。飲むほどに私の話を興味深く聞いて頂き、「山口君凄いね！」「君の話を聞いてると僕はおぼっちゃん育ちなんだっておもうわ～（笑）」っていう具合に面白がって頂き、弊社の仕事の打ち上げ等で部下たちと食事をしている様や、仕事関係のゴルフコンペ等で度々お会いするうちにロータリークラブのお誘いを受けました。今からお話させていただきますが、これまで私は社会に多大なご迷惑と助けて頂くばかりの人生で、皆様からするとびっくりされる破天荒の連続でした。とても皆様と席を同じくする身分ではない事は十分に自覚しており最初はお断りしていましたが、「そんなことはないよ、山口君のそのまま素直で正直なとこ、今頑張って社会に貢献しているじゃないか」と背中を押され、本心で、これからはなにかしら少しずつ社会にお返ししていくなければ！と考えていた事もあり、恥ずかしながら末席に座らせて頂く決心を致しました。

私は今まさに甲子園で戦っている福岡大学付属大濠高等学校に入学、小学校教員になりたいと教育大学を現役、一浪と二回桜散り、失意の上一度は福岡大学に進学するも、浪人中にアルバイトしていた飲食店で見聞きした複数の飲食店を経営する若き社長にあこがれ、「飲食の世界で俺は成功する！」と親に宣言し、大学を辞め本格的に飲食の世界に飛び込みました。バーテンダーから和食の修行、最後は焼き鳥店の店長になり独立して自分の店を出す！とかが3年の経験で意気揚々と周りにぶちまけていた時に、焼き鳥店の一番の常連客から「独立はいつでもできる！ただ君は社会を知らなさすぎる！もっと社

会勉強した方がいい！」「うちに来い！飲み屋なんかいつでも出してやる！」と言われ「わかりました」と翌月その会社に入社しました。呉服屋さんです。スカウトでした。(笑) 深く考えずに飛び込み、なにもわからない世界でしたが、上司に恵まれました。業界では名の通ってる一回り上の女性上司から徹底的にしごかれました。「着物を売る前に自分の売り方を勉強しなさい。そのためには女性の事をよく知りなさい。」勉強しました。2年もするといっぱしの呉服商になっていました。(笑) 売り方も創意工夫、チャレンジしました。成人式対象のお客様から卒業名簿を集め、テレアポし来店させ振袖を欲しがらせる、その後、親御さんと来店してもらい契約。他社は親御さんから攻めて娘が嫌がるパターンで苦戦してた為、着る本人が欲しがるのでよく売れました。卸問屋主催の振袖販売全国大会なるもので日本一にもなったこともあります。年収も増え、入社時はただの若造が、部下も十数名でき、少しずつ天狗になっていきました。世の中バブル期であり、私を引き入れた社長もバブルよろしくアパレル業界、ヘアーサロン、不動産業へと事業拡大していく、どちらかと言えば斜陽産業の本業は女上司(常務)と私に任せっきり、段々と距離が出来てきました。「独立したい。」常々意識していた私は28歳、結婚をきっかけに起業しました。

ハイアットリージェンシー福岡に店舗を出店しました。家賃が120万でした(笑) 顧客もいない中のスタートですぐさま行き詰ましたが、JCの仲間から持ち掛けられた通信事業拡販事業が当たりました。かなり儲かりました。会社設立当初の税理士さんはしっかり健全な方でしたが、節税対策にと紹介された税理士さんが不動産事業を推進、最後に持ち掛けられた大型ラブホテル事業で一緒に取り組んでいた建設会社が倒産、資金が行き詰まり、本業、本業とともに半年に一件のペースで出店を続けてたクラブ、居酒屋の飲食部門も手放しTHE END。家、株式、車等すべてを手放しても2000万円の借金が残りました。絵に描いたような転落ぶりでした。

借金返すために朝昼夜働きました。朝2時30分に起きて魚市場、朝8時に帰って、借金の代わりに働いて返せと言われた広告代理店で昼間働き、夜は元々自

分の店だった居酒屋で働きましたが借金は中々減りません。体を壊し、心も壊れかけてました。縁あって滞在してた宮崎で「月100万円以上収入可能」求人を見つけました。もろに半信半疑で面接を受け、面接官は1000万以上の源泉徴収票を私に見せ「あなたなら僕以上に稼げるよ！」と言われ翌日にはそこに出社しました(笑) とんでもないブラック企業でした(笑) 私とほぼ同期に入社した7名は一週間もしないうちにみんななくなりました。後がない私は毎日毎日辞めたいと思いながら4年間頑張りました。100人に1人残るか残らないかくらい厳しい仕事でしたが何とか2000万円返し、300万くらいは貯金できました。

それを元手にというわけではなかったのですが、金で死にかけたから金でやり直す！と投資の勉強をしました。はまったのが外国為替証拠金取引、FXでした。ユーロが右肩上がりの時代で300万が1年足らずで6000万くらいになりました。少しお金集めて本格的に参入、瞬く間に数億の取引をしていました。投資顧問会社を設立(笑) いくらなんでも私も少し冷静に仕事を進めていました。が、プロぶってても所詮相場モノ、雲行きが少し悪いなーと感じた時には既に遅し、リーマンショックでたちまち止まりました。

会社清算に1年間は有にかかったと思います。悪あがきもしました。しかしどうしようありません。毎日頭を下げて謝っていたように思います。人間辛すぎるところの記憶が塗り替えられるといいますがあまり細かいところは覚えてません。

落ち着いてリスタートしたのはその3年後でした。学習教材会社を見つけた時と同じ求人雑誌で現在の会社と出会いました。営業マンとして誰よりも歩き回りました。2年連続で営業トップ取り、社長から辞令を頂きました。「宮崎支店 支店長」31人抜きでした。

今はデンコーテック株式会社営業統括部長兼宮崎支店支店長という立場でオール電化専門の営業の仕事をしています。宮崎支店は私以外の社員15名すべて宮崎人。わたしも宮崎県に納税して8年目になりますが宮崎が大好きです。会社には宮崎を終の住処すると宣言しております。長くなりました。すみません。少しづつでもロータリアンの一員として認めて頂けるように精進して参る所存であります。よろしくお願ひいたします。