



# SESERAGI—MISHIMA ROTARY CLUB WEEKLY REPORT

クラブ  
週報

2015～2016年度 RI会長 K. R. ラビンドラン  
RIテーマ 世界へのプレゼントになろう

クラブテーマ「明るく楽しいロータリー」会長 鈴木政則

副会長 中山和雄 幹事 石井邦夫

## 第1278回 例会 2016.6. 3(金)晴

司会:岡 良森君 指揮:勝又佳員君  
ロータリーソング「奉仕の理想」

事務所 三島市中央町4-9 小野住環中央町ビル2F  
TEL.055-976-6351 FAX.055-976-6352

<http://www.seseragi-mishima-rc.gr.jp>

せせらぎ三島ロータリークラブ

検索

例会場 ブケ東海三島  
TEL.055-984-0120  
毎週金曜日 第1・第3 夜間例会

### 会長挨拶

会長 鈴木政則君



よく昔から販売なくて企業なしと言いますが、実際問題として、販売のない企業というのはあまり考えられません。販売とはすなわちお客様に何らかの商品やサービスを提供する事です。という事はお客様なくて企業は存在しないという事になります。

ですから、企業の目的はお客様を作り出す事、と言っても過言ではない様に思います。現代の社会は過去のように作れば売れる成長の時代ではなく、作っても売れないといった買い手市場の時代になり、お客様の求めているものを的確に作るという力が最も求められ、企業にはその求められるものを作り出す発想力が必要となります。お客様の求めている物とはいったいどの様なものか、と考えた時、求める物とはサービスを通して得る満足であるように思います。好不況に関わらず、そのサービスこそが企業にとっての永遠の課題であり、本質そのものの様に思います。その結果、売上ひいては利益となる様な気がします。企業にとっての業績は、お客様が企業の価値を認めてくれたかどうかです。不振ならばそれだけお客様に価値を提供していない、お客様が価値を認めてくれないということになります。確かにこの時代、業績を問わず販売を取り巻く環境は厳しく、否が応でも競争は激しくなっていくばかりです。だからこそ、売上の低下・満足の提供の低下といった商売の本質を一度原点に立ち返り受け止める必要があるのではないのでしょうか。こんな事は皆様は重々わかってらっしゃるでしょうから、今はもう会社を退いた私なんか、改めてこの場であげる様に課題ではありませんが、現役の頃は私も立ち止まって悩む事が多々ありました。不振に悩んだ時は、自社の現状を直視し、甘んじず、お客様を満足させるサービスに力を入れる事をよりいっそう心がけました。そうする事で、次の新たな一步は必ず踏み出せる様に思います。

### 出席報告

	出席総数	出席率	マークアップ	修正出席率
前々回	24/35	68.57%	29/35	82.86%
今回	29/32	90.63%	会員総数	36名

欠席者 あなたが見えなくて残念でした。  
石井(和)君、小林君、杉山(隆)君

### おめでとう

会員誕生日 4月28日 遠藤修弘君  
6月4日 矢岸貞夫君

### 今日の料理



山口辰哉君

毎回、話すことがなくて困っています。仕方がないので、旅行の話です。それも皆さんあまり行かない、行こうとも思わないインドの話です。

通常、私の旅行はエアとホテルと移動手段を別々に手配をするのですが、さすがにインドに個人でという訳にもいかず、20年くらい前に家族で行ったカナダバンフスキーツアー以来のパック旅行にしました。JALビジネスクラスで行くインド6日間の旅、というやつです。最少催行人員2名というのが募集要項に出ていましたが、まさか我々だけ、というのは少々ビックリでした。前日にWEBチェックインを済ませてあったので、荷物を預け成田のさくらラウンジで出発までの時間を過ごし、遅い朝食をいただきました。チェックイン時に選んでおいた一番前の座席という稀有な経験をしたのは初めてです。何度かビジネスクラスは利用しました(マイルのタダ券利用が多い)が、デリー線は「SKY SUITE」で本当に快適でした。デリーの空港に着くと、対パキスタンやバングラデシュとの関係なのか、空港の外へ出てしまうと中に入ることができません。そのため迎える現地ランドのオペレーターも出口の外で待つしかないようでした。待っていると行われた場所にはそれらしきガイドもおらずちょっと焦りました。仕方がないので旅行社からもらっていたスケジュール表を見ながら「緊急連絡先」に電話をしようと。でもコインを持っていないため公衆電話も使えません。幸い空港内に携帯電話をセールスする一角があり、そこには何台もの電話(普通の)があります。係員に電話をかけさせてほしい旨を頼むと1分くらい、のようなことを言います。現地の金を持たない私は「しょうがない両替に」と思っていたら、通りかかったサリー姿の現地女性がコインを一つくれ係員に交渉してくれました。(エッ、インドの人って裕福?)そのコインで、1分だけと言われましたが実際には2分くらい話ことができました。何をどういように喋れば通じるかを頭の中で英語で考え、話し始めるとつたない日本語で応対してくれ事なきを得ました。その晩はそのままデリーのホテルに直行し、ホテル内で夕食。ホテルに入るのに空港と同じような検査をされます。自由に出入りは不可能です。翌朝、8時前には昨日のガイドとドライバーがホテルで待っていて、荷物を積み込むとそのまま観光に行きます。TOYOTAの普通の乗用車に2人だけ。デリー観光が済むと高速道路らしきものを利用してジャイプールに向かいます。ちゃんと中央分離帯はあって片側2車線のはずなのにいちばん左側の側道(3車線?)らしき通りは向こうから車が走ってきます。エッ逆走?ジャイプールまでは何か所も料金所を通ったので高速道路だとは思いますが、どこからも入れるようになっていますし、側道脇にはホテル(1200ルピー、エアコンなしなら800ルピーと書いた看板を掲げたRESORTと称する2階建てくらいのもの)やタイヤ屋、バイク屋、今は懐かしいVODAFONEの携帯電話屋、何を売っているのかわからない店がずらっと並んでいます。それがあちこちで見られ、そこから奥に道路(舗装をしていない)が伸びて集落があるようでした。もちろん野牛はいっぱいいます。ごみのたまり場には大概2~3頭の牛はいます。野良牛ではなく野牛だそうです。

その高速道路を横断する人たちもかなりいました。インフラの整っていない道路を車で走ることはなかなか大変です。割り込みができればどこでも入っていく。やたらとホーンを鳴らす。日本では考えられないことが当たり前に行われている。バイクには最低2人、多い時は家族全員5人なんて当たり前、そんなバイクも高速道路を走ります。高速道路を走るトラックも多く、その後ろには必ずと言っていいほど「BLOW HORN」か「HORN PLEASE」と書いてあります。「追い越しますよ」という合図なんだと思ったら納得です。サイドミラーのない車も時々ありますし。南に向かうにつれて低い山というより丘がいくつも見えてきました。高速道路の周りにはそこそこ高い木があるのですが山はほとんどはげ山状態。野牛は相変わらず見かけるのですが、今度はラクダをやたらと見るようになりました。ラクダは野ラクダではなくちゃんと人が飼っているとのこと。ジャイプールまで約250km、こんな景色をずっと眺めながらのドライブでした。



## スマイルボックス

**米山晴敏君:**ソウルの国際大会に行つて来ました。足に血豆が出来て痛い。いい経験になりました。スマイルします。

**片野誠一君:**先日のテーブル会、欠席して申し訳ありませんでした。

**太田政人君:**6月1日、仁科川のアユ釣り解禁となり、さっそく行つて来ました。まずまずの釣果でした。川の状態も良く、今年は豊漁が期待できそうです。

**土屋 巧君:**北海道の皆さん発見されて本当に良かったと思いました。だからというわけではありませんが、早退させていただきます。山口さんごめんなさい。

**石井司人君:**仕事を立て込んでいてホームクラブの出席が少なくすみません。

**山口辰哉君:**今日卓話です。忙しくなくてもお帰りいただいて結構です。

**岡 良森君:**先週、北海道新幹線と岩手三陸鉄道の旅に出かけてきました。春の東北の旅、最高でした。

**勝又佳員君:**本日途中退席させていただきます。

**鈴木真知子君:**早いものでもう水無月の始まりです。用事で早退させていただきます。すみません。

**兵藤弘昭君:**今月で本年度も終わりなのでスマイルします。

**小島 真君:**先日、無事に新事務所に引越出来ました。これからも仕事に、プライベートに頑張ります。感謝です!

**Dテーブル:**5月27日、Dテーブル会を行いました。残金スマイルします。