



SESERAGI—MISHIMA ROTARY CLUB WEEKLY REPORT

クラブ
週 報

2025～2026年度 RI会長 フランチェスコ・アレツツォ
RIテーマ UNITE FOR GOOD

クラブテーマ「”笑顔”のために手を取りあおう」

会長 服部光弥 幹事 小島 真

第1618回 例会 2025.10. 3(金)晴

司会: 杉山寿美子君

ロータリーソング「奉仕の理想」 指揮: 高橋大輔君

事務所 三島市泉町9-8 1F南

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 呉竹

TEL.055-975-3210

毎週金曜日 第1・第3 夜間例会

会長挨拶

会長 服部光弥君

前回の「米山梅吉記念館移動例会」では卓話スピーカーのダイ君本当にありがとうございました。せせらぎの例会卓話はこれで2回目、沼津西クラブの例会卓話を入れると3回目でしたね。本当にありがとうございました。私だったらどうだろう・・・の前に自国の日本語さえまならないので・・・無理でしょうね。そして例会終盤にはMr .Samuel.ABAL PNG大使が、我々クラブ例会にお越しいただき、嬉しい出来事？がありました。ワールドワイド(世界的)な組織だからこそ可能な出来事でした。目に見えない「ちから」に改めて感謝する出来事でした。

さて、10月がスタートしました。先日はこのせせらぎ三島ロータリークラブの歴代会長が一同に会する懇話会(クラブ懇話会:パスト会長会)を開催し、多くのパスト会長にお越しいただきました。大変ありがとうございました。懇話会では次々年度会長立候補届出についてのご報告、そして今後のクラブの行動計画など大変多くの貴重なご意見を伺えることが出来ました。さて、今後のクラブの方向付けをする意味でも大変重要な「次々年度立候補届」ですが立候補される方はいらっしゃいませんでしたので、クラブ懇話会に諮り、次々年度会長候補者として相応しい方を推薦いただきました。その結果については、今回の例会後に開催される理事役員会にて決議指名致します。理事役員会は理事役員以外の方もオブザーブ出席可能ですので、どうぞ皆様も同席いただけたら幸いです。

さて、本日の例会、前々回に引き続き「リレー卓話」となります。今年は例会が少ないプログラムということで、1例会卓話に2名のスピーカーとなります。佐野彰重君そして米山P会長、どうぞよろしくお願い致します。

出 | 席 | 報 | 告 |

	出席総数	出席率	メイクアップ	修正出席率
前々回	37/41	90.24%	38/41	92.68%
今回	38/41	92.68%	会員総数	42名

欠 席 者

あなたが見えなくて残念でした。

勝又君、杉橋君、吉村君

(*出席免除会員の欠席者 片野君 山本君)

委嘱状



2026～27年度地区副幹事
地区行動計画推進委員会サブリーダー
仲原実主君
ポリオプラス小委員会副委員長
原 兄多君

おめでとう

入会記念日

7月5日

伊丹雅治君

9月30日

藤川智徳君



10月度理事・役員会報告

2025年10月3日(金) 19時30分～20時00分 呉竹(例会場)
(理事)服部、仲原、遠藤、小島、高橋(大)、加藤、三輪、高橋(麻)、杉山、野村、鈴木、小林(役員)米山、高村、原、藤川、議事録

1, 会長挨拶(服部会長)

2, 協議審議事項

①上岩崎公園秋まつりの件 11月1日土曜日 9:30じもつと集合

②古着でワクチンの件 3袋追加注文

3, 連絡報告事項

①会長バニーの件 原 兄多君

4, 次回理事会について 11月7日(金)夜間例会終了後

リー卓話

佐野彰重君

皆様こんばんは。本日は貴重な場を頂きましてありがとうございます。今日は初めての卓話という事で仕事や家族についてご紹介させて頂きます。

私は沼津市で生まれ育ち現在は長泉町で暮らしております。後で写真出てきますが 小さい頃は とてもかわいい子でした。今じゃこんなになっちゃってと親戚に会う度に言われます。私は幼稚園から水泳を初め、小学校低学年の頃は今の見た目では 想像出来ないでしょうが、クラス1の瞬足でした。3年生以降はだんだん大きく育っていきました。それでも中学では バレーボール部に入り 背がでかかったので レギュラーで沼津3位になりました。高校はダラダラと過ごし 池袋にある建築の専門学校行き青春時代を過ごしていました。

ここからは家族の紹介です。現在 両親と 妻 娘1人 30kgのイングリッシュブルドッグ フレンチブルドッグ ボメラニアン の犬3匹と 猫6匹 うさぎ1匹と暮らしております。佐野動物園です。たくさんの動物に囲まれ毎日癒されております。娘が小さい時は毎年ディズニーに行っていました。ディズニーシーの港が見渡せるミラコスタバルコニー付きの部屋に泊ませたくて、半年前の朝9時ちょうどに電話して予約をとるなど結構めめったいいパパなんです。ディズニー以外にも安室ちゃんの最後のドームツアーを見に福岡行ったり、EXILEのコンサートを見に札幌ドームに行ったり 鹿児島 宮崎 沖縄 北陸 東北 日本各地に旅行に行きました。中でも京都が好きでよく行きます。鈴虫寺には年1回は行っています。また金運アップの神社、宝くじ当たるようにみかね神社にも行っているのですがなかなかご利益は無いようです…旅先での御朱印集めもしており、いく先々の神社を調べ回っております。御朱印帳も3冊目に突入しました。そして高知旅行では 家族3人コロナにかかりました。そんな娘も高校生になり、最近来たLINEはPayPay送って…でした。そんな反抗期な娘ですが まだどこかに旅行行きたいと思います。

それでもう1つ私にとって大切なのが友人との時間です。高校から飲み歩いてるヨースケの所の社長や、法人会青年部の仲間ともよく飲んだりゴルフしたり 旅行に行ったりしています。外国人実習生の面接という名目でベトナムにも行きました。ベトナムが楽しすぎて去年だけで3回行ってしまいました… そのおかげでANAの上級会員になる事が出来SFC獲得しました。また先日も仲間と旅行に行き夜遅くまで語り合いました。仕事の話も出ますがくだらない話で盛り上がることも多くそうした時間が心をリセットさせてくれる大切なひと時になっております。家族と過ごす時間とはまた違った楽しみであり自分を元気にしてくれる大切なエネルギー源になっております。

遊んでる写真ばかりなので 会社の紹介もします。

私どもの会社は今年で創業33年目に突入しました。父のあとを継ぎ10年目になります。現在社員は現場監督員3人、電気工事部 1人、ベトナム人研修生1人、ミャンマー人研修生1人事務1人の計7人の会社です。本来ならベトナム人研修生が後2人いたのですが 飛びました。音信不通です。

現場の職人さんですが、大工16人を中心に内装とび建て方 水道 電気 左官 タイル 美装 防水 コーキング タタミ 足場 塗装 サッシ 土木 等 建物に関わるもの是一通りやっております。静岡東部地区を中心に 富士宮から伊豆の下田までみ



んなで協力して頑張ってます。

これからの目標は安全研修を定期的に行い職人一人一人のレベルアップを測り労災事故を起こさないように安全第一にはもちろん地域により根付いた工務店である事、例えば若い職人の育成や地元材の活用などを通じて地域経済に貢献していきたいと思います。

またロータリーの活動を通じて皆様の考えや経験から学び 自分自身もさらに成長していきたいと思います。

本日は簡単ではありますが私自身と家族、そして仕事についてお話をさせて頂きました。まだまだ未熟ではありますが地域や社会に少しでも貢献できるように務めて参りますので、今後ともよろしくお願い致します。

米山晴敏君

久ぶりの卓話です。今回で仕事の卓話は最後になります。仕事をしていて質問され事が、3つあります。

1つが・共同開発に土地を売りたい人や分譲地を買いたい人が集まるのはどうしてなのか？ 2つ目が・工事前の素地状態の図面で売れるのはなぜなのか？ 3つ目が・時々相場より安く販売するのはなぜか？

それは、簡単に言うと毎朝朝礼で読んでいる、H/Pに掲載されている共同開発十訓に従業員が遵守しているからです。この十訓は15～20年くらい前に作りました。

質問1番『売りたい、買いたい人があつまるのはなぜか』の答えは十訓の⑤番です、会社に来たことがある人は気づかれていますと思いますが、お客様が帰る時に社内にいる従業員は笑顔で立って見送りの挨拶をします。その理由は、不動産業は社会的イメージが悪く、相談に来る人は勇気をもってドアを開けます。ですから少しでも不安を無くし、安心してもらうために従業員が自主的にやっています。登録客数(買い希望客)は現在500名を超えています。建築関連会社の営業マンの多くが土地を買うなら『共同開発に登録したほうがいい』と当社の宣伝をしてくれるからです。

質問2番『工事前の図面で売れるのは』答えは十訓の①番です。徹底的にお客さん目線、お客さん立場で考えて分譲地を作っていきます。分譲地が完成してから4～5センチの砂を撒きます。デパートでいう化粧梱包をします。すぐに片付けられてしまうのは承知していますが一生に1度の買い物であるからあえて砂を撒いて化粧梱包をします。見に来た人も近所の人も目にしているので、印象が良くなり、信用もされます。また、長泉町内に限っては分譲地をハウスメーカーさんには販売していません。管理客にDMを送付して、早い順か、時には抽選で販売しています。その理由はハウスメーカーさんに売却すると当然、ハウスメーカーさんの建築条件付きになりお客様が好きな家、又は予算の合う家を選べなくなるからです。計画段階から完成まで、売る立場でなく買う立場でいることが会社の共通認識として根付いている、そのことをお客様が良く知っているからです。DMで売れない区画はハウスメーカーさんに買ってもらっています。

質問3番『相場より安く販売するときがあるのはなぜか』の答えは当日卓話で話しました、行政と一緒に『住民となるお客様の事を第1に考えているからです』

