

No.2913

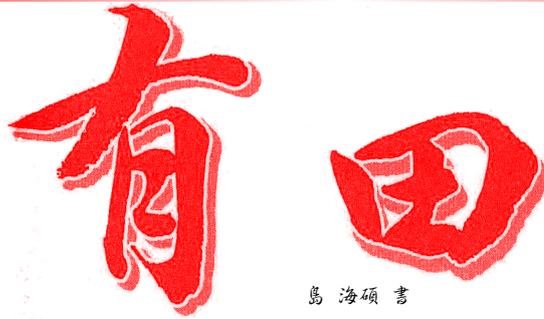
2018-2019年度

会 長 上野山 栄作

幹 事 嶋田 崇

R広報委員長 菅原 佳典

担当：児島委員、菅原委員長



第2640地区  
 例会日 毎週木曜日 12:30  
 例会場 紀州有田商工会議所6F  
 事務所 〒649-0304  
 有田市箕島33-1  
 紀州有田商工会議所2F  
 有田ロータリークラブ  
 Tel (0737) 82-3128  
 Fax (0737) 82-1020  
 創 立 昭和34年6月15日  
 ホームページ <http://www.aridarc.jp>  
 e-mail [office@aridarc.jp](mailto:office@aridarc.jp)

～ 四つのテスト 言行はこれに照らしてから ～

1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか



2018-2019年度クラブ方針

Take Action and Enjoy!  
 行動を起こそう！そして楽しもう！



本日のプログラム

令和元年6月13日 第2914回

- ・委員会活動報告の発表
- ・ソング：「君が代」「奉仕の理想」

次回のお知らせ

令和元年6月20日 第2915回

- ・委員会活動報告の発表
- ・ソング：「それでこそロータリー」

前回の報告（第2913回例会）

開催日 令和元年5月30日(木)

点 鐘 (上野山(栄)会長)

会長の時間 (上野山(栄)会長)

「ビジョン」

先日のロータリーカレッジにご参加の皆様、有難うございました。少人数ではありましたが充実したクラブ奉仕のお話を共有できたと考えます。本日は嶋田恵さんの初卓話です。よろしくお願ひいたします。明日からハンブルク国際大会に向かいます。次週は休会とさせていただきます。次回の例会で報告させていただきます。



本日はビジョンについてです。「ビジョン」を辞書で引くと、「将来のあるべき姿を描いたもの。将来の見通し。構想。未来図。未来像。」とあります(大辞林(第3版))。「組織のビジョン」とは、「自分自身やチームメンバー、クラブの将来の理想像や未来の光景」「成し遂げたいと思っっているゴールや目標を手にした瞬間の映像」といった、将来になりたい姿の状態や光景のことであり、自分自身が実現したいことや実現した時のイメージをクリアに描いた「未来の青写真」であります。ビジョンを達成するのに忘れてはならないものが、ミッションとバリューであります。このミッション・ビジョン・バリューがあって、組織の向かうべき方向が定まると思います。

ミッションとは、使命、目的という意味です。組織のミッションさえ正確に理解できれば、自らが貢献すべきものを見つけ出し、具体的な目標を設定し行動できるのだと思います。ロータリークラブはRIの掲げるミッションを中心に置き、各クラブの特色、色付けがあっただけで済むべきだと思

います。

ロータリーの目的は、「意義ある事業の基礎として奉仕の理念を奨励し、これを育むことにある」とされています。

- 第1 知り合いを広めることによって奉仕の機会とすること;
- 第2 職業上の高い倫理基準を保ち、役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し、社会に奉仕する機会としてロータリアン各自の職業を高潔なものにすること;
- 第3 ロータリアン一人一人が、個人として、また事業および社会生活において、日々、奉仕の理念を实践すること;
- 第4 奉仕の理念で結ばれた職業人が、世界的ネットワークを通じて、国際理解、親善、平和を推進すること。

とあり、ロータリークラブの基本的なミッションは明確に表されています。「ビジョン」は「ミッションが実現した姿(将来像)」と言い換えることができます。

バリューとは価値、価値基準のことです。組織や企業に所属するメンバーにとっては価値基準が明確化されることで、将来(ビジョン)に向かうことができ、さらにミッションの実現につながります。また行動基準になりますので、ミッションやビジョンよりも、より理解しやすい具体的な内容であることが求められるのです。メンバーは「価値基準のもと行動する」こととなります。ロータリーでは4つのテストが当てはまります。

- 1. 真実かどうか
- 2. みんなに公平か
- 3. 好意と友情を深めるか
- 4. みんなのためになるかどうか

ビジョンには、人や組織を前進、成長させる力があります。魅力的なビジョンが組織に与える影響には次のようなものがあります。

- ・本当に目指したい未来の姿に向かって、ブレずに向かうことができる。
- ・ゴールがクリアになり、行動しやすくなる。

- ・不確実な未来にリアルなイメージをもつことで不安が減り、「やれる」「やる」という感覚が高まる。
  - ・ビジョンを浮かべることによって、嬉しさ、楽しさ、気概などを感じ、エネルギーが湧く。
- 本年度の周年事業として取り組んで頂き、完成した「ビジョン」を大切に2025年に向け会員一同邁進してまいります。

<2025年 有田ロータリークラブ ビジョン>

- ・常時50名程度の多様な会員を擁する中規模のクラブ
- ・強い倫理観を持つ人たちで、友情と親睦を育み、自己研鑽のできるクラブ
- ・地域社会に貢献しつつ、世界に羽ばたくクラブ
- ・若手・女性会員の増強により活力を維持するクラブ
- ・講演者やプログラムで、充実した例会を運営するクラブ
- ・SNSを活用するクラブ

創立60周年記念事業ビジョン策定部会

### 幹事報告 (嶋田(崇)幹事)

- ①2018～2019年度 各委員会活動報告書の作成について→活動報告記入用紙を事務局よりPCメールで各委員長に送ります。それに活動報告を打ち込んで頂き、6/20(木)までに事務局へ送り返して下さい。よく分からない委員長さんは幹事まで申し出て下さい。
- ②最終例会の交通手段(6/27、テストイモネ)→現在出欠の確認中ですが、当日は何台かのタクシーに分乗して行きたいと思っています。勿論、費用は会で負担させていただきます。出席者が確定次第、乗り合わせメンバーを決めます。
- ③次週の6/6(木)例会は休会です。「年4回まで休むことができる」を適用致します。ちなみに、会長と菅原君はこの休みを利用してハンブルク国際大会に出席致します。
- ④6月のロータリーレート→110円/1\$です。

### 委員会報告

\*情報・研修委員会(中元委員)

5/25(土)ロータリーカレッジへの参加、ありがとうございました。「例会の重要性とクラブ奉仕の役割」というテーマで活発な意見交換ができました。ありがとうございました。

\*米山記念奨学会委員会(丸山委員長)

米山学友会バーベキュー大会開催の報告

\*次年度社会奉仕委員会(木本委員長)

①7/7(日)、有田川クリーン作戦の参加の依頼

②本日例会終了後、次年度社会奉仕委員会開催

\*地区社会奉仕委員会(橋爪(誠)委員)

5/25(土)地区の社会奉仕委員会会議を開催。参加者:上野山(栄)、川口、木本、橋爪(誠)

### 出席報告 (木本例会運営委員長)

本日の会員数31名

(出席規定免除会員9名)

出席会員数21名

(出席規定免除会員7名)

72.41%

5/16 96.77%

MU:石垣(洋)君、岩橋君、應地君、成戸君、脇村君

### ニコニコ箱の報告 (丸山副SAA)

上野山(栄)君:嶋田恵さん、卓話デビュー、楽しみに拝聴させていただきます。先日のロータリーカレッジにご参加の皆様、ありがとうございました。

嶋田(崇)君:嶋田恵さん、卓話楽しみです。

嶋田(ひ)君:嶋田恵さんの本日の卓話、よろしく願います。がんばって下さい。

菅原君:嶋田恵さん、卓話デビューおめでとうございます。がんばって下さい。

児嶋君:嶋田恵君、「私の使命」の卓話、たのしみになっています。

中村君:嶋田恵さん、卓話楽しみにしています。

松村君:嶋田恵さん、卓話楽しみにしています。

石垣(洋)君:嶋田恵様、卓話楽しみにしています。

橋爪(誠)君:嶋田恵さん、本日の卓話デビュー、おめでとうございます。勉強させていただきます。

成川(守)君:嶋田さん、卓話楽しみです。

橋本君:嶋田恵さん、本日の卓話よろしく願います。

木本君:嶋田恵さん、本日の卓話宜しく願い致します。

中元君:嶋田恵さん、本日の卓話よろしく願います。

児島君:嶋田恵さん、お話楽しみです。

應地君:嶋田さん、卓話楽しみにしています。

上野山(捷)君:嶋田恵様、本日の卓話楽しみです。

岩本君:嶋田さん、今日のお話楽しみにしています。

丸山君:有田ロータリークラブのニューアイドル嶋田恵さん、卓話はりきってどうぞ。

### 卓話

#### 「私の使命」

会員 嶋田 恵 君

私の仕事は生命保険を通じて個人様と企業様をお守りすることです。例えば、一家の大黒柱の方に、万が一の事が起こってしまったとしても、お子様が行きたい学校を卒業できるように、あるいは奥様が年金を受給できるまでの生活ができるように、生命保険をプランニングすることが私の仕事です。プランニングする時は、ただ生命保険をご提案するだけではなく、その方の将来、夢、希望、想いをお聞きしながら



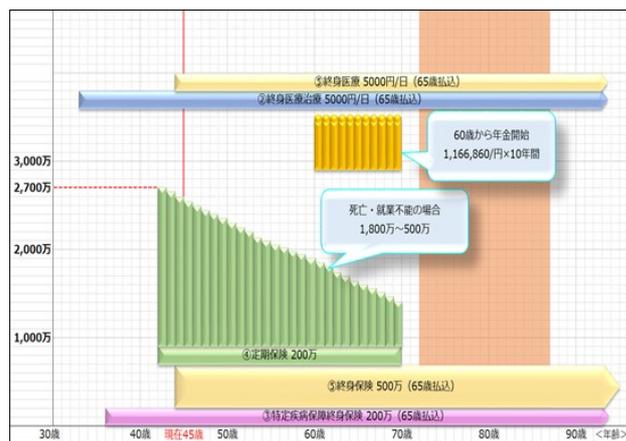
ら、その方やご家族様に合ったプランをご提案する事が大切です。ですから私は仕事の上で、お客様とのコミュニケーションを第一に考えています。

もう1つの仕事は企業様をお守りする事です。企業経営者の方々の中でも、私が担当する中小企業経営者の方々には特に大きな責任を背負っていらっしゃいます。例えば、大手企業の社長様は優秀なブレインの方々ばかりにたくさんいらっしゃり、社長様に万が一の事があっても経営にそれほど差しさわりは無いと思われまふ。しかし、中小企業の社長様方はそうはいきません。中小企業経営は社長様の顔で借入を起こされ、仕事も社長様が営業をかけて取ってこられ、その仕事を社長様自ら現場で作業され、中には出来あがった品物を配達される方もいらっしゃいます。そして、お1人で経営の事を考えられ、従業員様、あるいは従業員様のご家族の事までも考えられています。社長様も家に帰れば一家の大黒柱でいらっしゃいます。

昨今では将来の社会保障制度の未来が明るくないとされるニュースがさかんに放映されるようになりましたので、個人のお客様のご要望もさまざまとなってきました。それに合わせて私の仕事のスタイルも、訪問する営業スタイルだけではなく、色んな形を取り入れるように心がけています。特に若い方の中には老後に不安を感じて、資産運用にご興味を持たれる方が増えてきましたので、定期的にそういった方々向けのマネーセミナーを開催するようにもなりました。それ以外でも、ガンや医療保障についても先進医療やセカンドオピニオンの情報提供として、例えば最近よくテレビや新聞などでガンの治療方法の1つとして『免疫チェックポイント阻害薬オプジーボ』や『がんゲノム医療』という方法がよく紹介されるようになりました。オプジーボはご存知の方も多いと思いますが、がんゲノム医療はまだ聞きなれない方も多いのではないのでしょうか？『がんゲノム医療』とはがん組織や血液から『遺伝子パネル検査』を行う事を言います。『遺伝子パネル検査』とは遺伝子変異を探し出し、対応する薬を投与すれば効果は高まります。その治療薬を選ぶには多数の遺伝子を同時に調べる事が効果的です。これを『遺伝子パネル検査』と言います。遺伝子パネル検査は自由診療では数十万円と高額になりますが、27日の日本経済新聞では、年内中には保険適用になるのではないかと掲載されていました。こういった保険商品の内容だけではなく、周辺知識をアドバイスさせていただく事もトータルライフコンサルタントの大切な仕事の1つです。

企業経営者の皆様には従業員様の退職金を含む福利厚生、そして役員様の退職金、事業保障資金、連帯保証債務対策や在職年齢年金対策、そして近年では自社株対策を含む事業承継・相続問題も多く、生命保険でご対策いただいております。個人様、法人様ともにご相談内容も様変わりし、かなり複雑化してまいりました。この変化に対応しながらも、最新情報をご提供させていただいている事は、私自身を大きく成長させていただいてると感じております。また私達は税金・年金の専門職ではなく、あくまで保険コンサルタントですので、実務をお願いできる、専門家の方々、例えば税理士や社会保険労務士・中小企業診断士・不動産鑑定士とのネットワークも欠かせませ

せん。  
私は保険をご提供する際、『加入する事』の前に『確認する事』を必ずお願いしています。これは皆様にもぜひお伝えしたいことのひとつです。保険証券って皆様お持ちでしょうか。分かりにくいのでしょうか。わざと分かりにくくしてるんじゃないかというぐらい分かりにくいものです。私も保険会社に「もっと分かりやすくしてください！」とよく言っています。なぜ分かりにくいのかというと、それは、すべて『字と数字』で羅列されているからです。ですから私はこのように、まずはお客様がお持ちの保険証券をお借りし、すべて図面にさせて頂いています。そうする事によ



て保障が『いつまで』『いくら』あるのかが明確になりますので、お客様に『何のため』に保険に入られたのか、もう一度加入目的を思い返していただく事ができます。そこからお客様のお話をしっかりお聞かせいただきながら、最適な保険の内容と一緒に考える事を心がけています。保険は良い商品か悪い商品かではなく、その方や、その方のご家族、あるいはその企業様にとって、『内容が合っているかどうか』が一番大切です。内容が合っていれば万が一のときには大きな力を発揮してくれるのが保険ですが、それを見極めるのが難しいのもまた保険です。ですから、私は保険は『商品内容』よりも『担当者』がいかに大切かという事を心得ているつもりです。お客様の生活環境や将来の夢をお聞きし、メリット・デメリットを比較して、どれが最良かを見極めることが大事だからです。そのため、大きな責任も感じています。私の仕事は私を信用していただけるかどうか、その信用にどう答えられるかが大切だと考えています。

ここまでのお話だと、まるで私がとても格好よく、順風満帆な仕事人生を送っているように聞こえるかもしれませんが、たくさんの苦労や嫌な事も当然ありましたし、最近でも大きな大きな壁に直面していると感じる事があります。例えばここ最近の保険業界は、全額損金で落として、お金が貯まる保険が大フィーバーしていましたので、どの保険会社もその商品を販売することで必死でした。しかし、今年2月にいよいよ税務改正の話があり、正式な発表は6月中旬以降に発表されることとなっています。改正内容次第ではありますが、これからの保険業界は厳しい時代に突入するのではないかとも言われています。またこれだけの情報化社会ですので、お客様の目もずいぶんこえてこられていますし、「昔ならでは」だけでは通用しなくなっている部分もあります。ですから常に私自

身、新しい知識とスキルを身に付けてブラッシュアップし続けたいと感じています。そして、どの業界でもそうだと思いますが、一番大切な事は、守る事ばかりではなく、常に新しい事にもチャレンジし、取り入れて行く精神が大事だと思っています。これからもせっかくのご縁で、ロータリークラブに参加させていただく事ともなりましたので、更に新しい自分を発見し、持ち前のポジティブな考え方で、自分の為に、何よりお客様の為に、これからも多くの壁を乗り越えていきたいと思っています。

最後に、私がこの仕事を始めたのはちょうど40歳のころでした。昔から人と接する事が大好きでしたが、この仕事を始めるまでは、広く浅くと言いますか、それほどまでには人と深く付き合う事もなかったように思います。この仕事はお客様に本当の意味で寄り添えないとできない仕事だと思っています。最適なプランをお客様と一緒に作成しようと思えばなおさらです。ですから、この仕事は私にとって天職だと思っています。そんな私に対して、お客様からも家族のように接していただいていることは本当に感謝としか言いようがありません。これからも時代の変化に対応しながら、少なくとも、75歳までは頑張りたいと思っています。そこまで継続して働けるように身体のメンテナンスも怠らず、仕事の後のおいしいハイボールを飲み続けたいと思います。

ご清聴ありがとうございました。

閉会・点鐘 (上野山(栄)会長)



友愛の家にて



新宮水野家の末裔 モニカ・水野様のご自宅にて  
各地RCの方々と現地日独フォーラムの方々



国際ロータリー ハンブルグ大会

2019年6月日～月日

ハンブルグ大会へ参加中の上野山栄作君と菅原佳典君から写真が届きました～☆



空港での歓迎広告



上野山会長と中野ガバナーエレクト  
(地区ナイトにて)



END POLIOの市中ブースにて 広報中のドクターの方々と



樫畑ガバナーと