

福島ロータリークラブ会報

【事務所】福島市栄町 5-1 ホテル辰巳屋 7F 【例会日】木曜日 12:30
 【TEL】024-524-1010 【FAX】024-524-1011 【mail】f-rotary@guitar.ocn.ne.jp info@f-rotary.com

RI 2015-16 のテーマ



世界へのプレゼントになろう

2015-16 RI 会長
K.R. ラビンドラン

本日の
プログラム

新会員スピーチ 野村証券福島支店 支店長 **野原 邦亮** 会員
・敬老のお祝い

会長あいさつ

第 11 回会長挨拶

幡 研一 会長



9月21日は国の法律で定められた「国民の祝日」のひとつである「敬老の日」であります。多年にわたり社会につくしてこられたお年寄りを敬愛し、長寿を祝う日であります。

福島ロータリークラブでは、80歳以上の会員が9名おられます。本日は、その方々の長寿をお祝いして、これからも健康でご活躍なされることをご祈念申し上げます。今後も私たちをご指導くださるようお願い致します。後ほど皆様方から一言ずつご挨拶を頂きます。

現在日本には15日の「国民の祝日」があります。「敬老の日」は、2002年(平成14年)までは9月15日でしたが、ハッピーマンデーの施行により、2003年(平成15年)からは9月の第3月曜日と制定されました。

新たに8月11日を「山の日」とすることが、平成26年5月30日に制定され、28年1月1日から施行されます。それにより来年から「国民の祝日」の年間日数は16日となります。

さて、来週9月22日、台北文湖ロータリークラブとの間で、友好クラブの締結式が台北で行われます。福島ロータリークラブから会員18名とご婦人7名の合計25名が式典に出席して参ります。

「本日のプログラム」は敬老の日を迎えられた皆様のご挨拶と、野原邦亮会員の「新会員スピーチ」です。

表彰・伝達

新会員を推薦頂いた2名の会員にRI本部からの新会員推薦認証品(ロータリー徽章)の贈呈が行われました。

菅野 晋 会員

… 安斎 圭一 新会員を推薦

河田 亨 会員

… 高橋 雅行 新会員を推薦



例会次第

開会点鐘 幡 研一 会長

ロータリーソング「それこそロータリー」

ソングリーダー 佐藤朋幸 会員



*お隣さんと〈好意と友情〉の握手

お客様並びに来訪ロータリアン紹介

会長あいさつ 幡 研一 会長

敬老のお祝い

新会員推薦認証品の伝達

食事

幹事報告 箱岩 偉 幹事



各委員会報告

●プログラム・ニコニコBOX小委員会

ニコニコBOX担当 久保田吉朗 委員



◎本日のプログラム

閉会点鐘 幡 研一 会長

幹事報告

例会変更のお知らせ

●福島北RC、29日(火)の例会は18:00より辰巳屋で夜間例会に変更しております。

●当クラブ次週24日の例会は理事会承認休会となりますのでご注意ください。

例会プログラムのご案内

10月8日(木) 18:30 ~ 石林

○お月見夜間例会

*「陳建一様を囲む 福島RCゴルフコンペ」パーシモンCC

10月15日(木) 12:30 ~ 辰巳屋

○「米山月間にちなんで」スピーチ ジューファンさん

○カウンセラー 金子與志人米山委員長スピーチ

*「友」紹介(本保 晃会員) * 血圧測定 * プログラム紹介

10月22日(木) 12:30 ~ 辰巳屋

○新会員スピーチ 日本銀行 中尾根康宏 会員

○幡 研一会長スピーチ

10月29日(木) 12:30 ~ 辰巳屋

○新会員スピーチ 損保ジャパン日本興亜 佐藤康太郎 会員

○パンダハウス理事長他

お客様並びに来訪ロータリアン紹介

●ビジター 呉竹 弘吉 様 (福島中央RC)

本日のプログラム

新会員スピーチ

野村証券福島支店 支店長

野原 邦亮 会員



皆さん、こんにちは。本日は新会員スピーチの時間を頂戴しましたことをまずは御礼申し上げます。

僭越ではございますが、私の自己紹介を兼ねて、これまでの人生を振り返り、自分という人間がどういう者なのかを皆さんにご紹介したいと存じます。

新会員スピーチを行うにあたり、自分自身の人生を振り返ってみると、決して華々しい人生ではなかったと思いましたが、むしろ挫折や失敗ばかりの繰り返しでした。ですので、これからお話しする内容は、ピカピカの内容ではなく、ちょっと泥臭い内容になるかと思いますが、ご容赦いただければと思います。

申し遅れましたが、私は野村証券福島支店長を務めております野原邦亮と申します。

生まれは京都府京都市で、昭和50年9月26日に父弘也、母幸子の長男として生を受け、大学卒業までずっと京都に暮らしておりました。大学卒業後、野村証券に入社し、全国を異動で転々とし、今年の4月に福島支店長としてこちらに異動してきました。現在は、妻と2人で福島市内に暮らしております。

さて、まず私の高校、大学時代の頃のお話からスタートしたいと思います。

高校は京都の東山高校、大学は立命館大学の出身ですが、高校・大学の7年間を通じて取り組んできたことは、ラグビーであります。中学校までは野球をやっていましたが、当時テレビで放映されたスクールウォーズの影響で高校ではラグビーで花園を目指そうと思いましたが、当時京都で強豪校であった東山高校に入社しました。ラグビーはテレビで観ているとカッコいいスポーツですが、実際にやってみると本当にきつく、苦しいものでした。特に夏合宿などは地獄であり、当時は今のようにスポーツ科学が浸透していなかったため、水分補給をしないとバテるという根拠のない理論のもと、炎天下においても脱水症状なんてお構いなしの猛練習の日々でした。だから私は、ラグビー自体は好きでしたが、練習が嫌で仕方がなく、すぐにサボろうとするダメ部員だったことを今でも記憶しています。そうしたこともあり、高校3年間は鳴かず飛ばずの結果しか出せず、悔いの残る高校生活を送ることになりました。ただ、ひとつだけラッキーだったことは、そんなたいした結果も残っていない私を立命館大学がラグビーのスポーツ推薦枠で採ってくれたことでした。

その後、立命館大学に進学し、体育会ラグビー部に入学した私を待ちうけていたのは、高校と大学ラグビーの圧倒的なレベルの違いでした。スピード、パワー、技量のどれを取っても歯が立たず、本当にこんな環境で

やっていけるのかと不安の日々が続きました。スポーツ推薦で入学した以上、ラグビー部を辞めるわけにもいかず、このままラグビーを続けるべきかで悩む日々が半年近く続いていたのですが、ある頃から自分でも不思議なくらい真剣に練習に取り組み、前向きにラグビーを楽しめるようになったのです。

そのキッカケはある経験や失敗がそうさせたのではなく、今振り返ると自分達自身でラグビーが上手になりたい、強くなりたいと考え、目標や練習方法を自分達で考え、試行錯誤していたからだろうと思います。立命館大学ラグビー部には監督はいましたが、監督の役割は保護者的な役割でしかなく、あくまでも学生自身でプランを立て、チーム作りをしていくスタイルであったことから、自然と自分でどうすれば良いかと言うことを考える習慣が身に付き、それがやる気ややりがいにつながっていったのだと思います。

その後、大学4年になる時、自分はラグビー部の主将に任命され、100名を超えるチームを纏める役割を担うようになっていました。まさか自分が主将になるとは入学当時は夢にも思いませんでしたが、人はやる気になれば変われるものだということをこの時初めて感じたものです。しかしながら、キャプテンを務めた4年生の時は自分自身にとって試練の連続でありました。春の試合で左ひざのじん帯と半月板を損傷し、手術をすることになり、ほぼ4年生の最後の年はラグビーができない状態となってしまったのです。練習もできず、試合にも出られない状態でチームを率いることの難しさや辛さを味わうことになったわけですが、その時はとにかく必死でした。何としてもチームの足を引っ張りたくない。自分ができることは何かを日々葛藤していたわけですが、焦れば焦るほど、うまくはいかないものでした。今思えば、リーダーが焦ってしまえばしまうほど、チーム全体に不安や焦りが伝播し、結果としてチーム全体が空回りしてしまったのだと思います。その当時は、そんな自分が嫌で悔しくて仕方がなかったのですが、今はそうした大学時代の失敗や挫折が自分を育ててくれたのだと思えるようによくやってきましたとのだと思えます。

こうして4年間の大学生活を終え、京都での22年間の生活にピリオドをうち、平成10年にいよいよ野村証券に入社することになりました。怒られるかも知れませんが、入社キッカケは私が志望していたゼネコンから1社も内定を得ることができず、就職浪人をするのも両親に申し訳ないので、仕方なく唯一内定をもらえた野村証券に入社したのです。当時は総会屋事件で大手証券会社が社会から大きな批判を浴びていた時期であり、本当にこの会社に入社して大丈夫なのか？という不安ばかりを抱いて入社したことを今でも覚えています。

入社後のキャリアですが、生え抜きは北海道の釧路支店に営業として配属され、3年間の勤務を経て、大阪の高槻支店で営業を4年。その後、東京の本社の人事部

に異動し、教育研修を担う部署で3年間勤務し、従業員組合の専従として3年間勤めました。組合を引退した後、京都支店に異動となり、約4年半営業を行ない、今年4月に福島支店に異動となったわけです。入社後は営業を中心にキャリアを積んできたわけですが、私の社会人として、また営業の原点である釧路支店での営業と本社での仕事について、エピソードを交えて少しお話ししたいと思います。

まず、釧路支店での営業についてですが、我々野村證券では新人で営業店に配属されますと、全くゼロからの新規開拓を行い、自分の力でお客様をつくってくださることを求められます。ですから縁もゆかりもない土地で、経験も知識もない新人が自分の力だけで証券人口を増やそうとするわけですので、そう簡単ではありません。勿論、私も釧路というマーケットで入社1年目はまったくと言ってよいほど結果がでず、1年目が終わった段階では同期150名の中で下から2番目という結果でした。ここでも大学時代と同じように、本当にこの会社でやっていけるのだろうか、もしかしたら証券会社は向いていないのではないだろうか、悩む日々が続いていました。今振り返ると、その当時の自分のメンタリティは、自分はこんなに努力しているのになぜ結果がでないのだからと、むしろ責任をお客様やマーケットに押し付けており、できない言い訳ばかりを考えていたように思います。お客様のために仕事をしているつもりでも、本当はお客様のためではなく、自分の結果のためにしか仕事をしていなかったのだらうと思います。

そうした自分を変えてくれたのは、あるお客様との出会いでした。中堅企業の社長様で自分のことを可愛がってくださる大切なお客様であったのですが、ある日お客様から「君はお客様のために仕事をしているのか、或いはお客様の立場に立って仕事をしているのか、一体どっちなのだ」と聞かれたのです。その時、私はその違いがわからず、「お客様のために仕事をしています」とお答えしました。すると、社長様から「だからお客様は満足しないのだよ」と言われ、「営業というものは、お客様のためと思ってやっている間は、自分の成功体験を前提に営業をしているもの。お客様の立場に立って営業している人は、お客様のことをまず知ろうとする。だから、お客様が何を考えているか、何を悩んでいるのかという仮説を立ててから提案するから、お客様の満足度が違う」と言われ、社長の言っていることがようやくわかり、思わず膝を打ったことを記憶しています。それ以降、商品の売り子ではなく、お客様のニーズや悩みをまず聴くという姿勢で営業を展開したところ、結果がぐんぐん伸び、2年目以降は大きな飛躍を遂げることができました。営業という仕事は、自分自身の人生をも変えてくれる人との出会いがある仕事だということを実感し、この仕事をやっていて本当に良かったと心から感謝したのが生え抜きの釧路支店での思い出です。

次に、組合専従の時のお話しですが、平成19年から平成22年までの3年間、組合の専従として活動してありました。専従という仕事は一言でいえば「過酷」そのものでした。毎日、朝まで仕事をし、洋服を着替え、シャワーを浴びに帰る毎日で、休みは正月しかなく、労働環境としてはあり得ないほどハードでした。当時私は既に結婚しており、妻と2人で東京に住んでいましたが、あまりに仕事が忙しく、家にまったく帰らない日々が続き、専従となって1年も経たないうちに、妻に愛想を尽かされ離婚してしまったのです。家庭を顧みなかった自分に責任があったため、言い訳もできず離婚を受け入れるしかなかったのです。またまた人生の苦難をひとつ積み重ねてしまったわけですが、振り返ればそこが人生のどん底だったと思います。なぜなら、現在の妻と出会ったのは、過酷な職場である組合専従であり、その専従の一員として妻も一緒に働いていたのです。妻は私が仕事に追われ、前妻に逃げられ、踏んだり蹴つたりの状況をそばで見ていたわけです。だからこそ、妻は私の辛さや苦労を一番良く理解してくれており、結婚して5年が経った今でも、隠し事なく妻と一緒にいられるのはそうした経験があったからだと思います。悪いこともあれば、良いこともある。これが人生だどつくづく感じましたし、周囲の人に助けられて今の自分があると心から感謝しています。学生から社会人の人生を振り返ると、まさに「人間万事塞翁が馬」だどつくづく思います。

最後になりますが、私は昭和50年生まれで、今月で40歳を迎えますが、昭和50年という年がどういった年だったのかを改めて調べてみると、40年という時間の中で世の中は大きく変わったのだということを実感いたしました。例えば、昭和50年に起こった出来事としては、ソニーがベータマックスの家庭用ビデオレコーダー1号機を発売したり、世界的に活躍した双子デュオ、ザ・ピーナッツが引退したり、更にはベトナム戦争が終結した年でもあります。

一方で、現在でもロングセラー商品として馴染みのある商品が生まれた年でもありました。例えば、一時お騒がせしました「ペヤングソース焼きそば」や缶コーヒー「ジョージア」、明治製菓の「きのこの山」などが発売された年でもありました。また、今では誰もが知っている企業として、マイクロソフトが誕生したのも40年前の昭和50年でありました。こうして振り返りますと、世の中が大きく変化する中で姿を消したのもあれば、姿は変えず進化を遂げてきたものも少なくないと思います。

私は京都生まれ、京都市育ちですが、京都と言う街は歴史がある街ではありますが、京都は外形的には昔ながらの街並みや文化が今もなお継承されているという側面がありますが、京都が今もなお多くの人を魅了し続ける理由は、単に伝統や歴史があるということではなく、そうした長い歴史の中で常に世の中の変化に応じ

て進化し続けていたことにあると言われていいます。例えば、歴史と伝統を重んじる和菓子の世界においても、時代とともに進化を続けているのです。伝統を守りつつも、新しい発想とストーリーを盛り込むことで、さらに美味しさと楽しさを広げています。昔は日本人の志向に合う甘さを追求していた和菓子でしたが、最近では健康志向に配慮したものや海外の人の味覚にも配慮した和菓子も登場しています。お茶はもちろん、コーヒーにも合う、色々な意味で和菓子は自由で楽しい進化を遂げているのです。

敬老のお祝い

おめでとうございます。

おひとりずつご挨拶いただきました。



- 安藤 鍊雄 会員 (大正 14年12月 16日)
- 白岩 康夫 会員 (昭和 4年 9月 13日)
- 金子與志雄 会員 (昭和 6年 2月 10日)
- 河田 亨 会員 (昭和 6年 4月 1日)
- 稲葉 鐘吾 会員 (昭和 6年 5月 16日)
- 阿部 力哉 会員 (昭和 7年10月 23日)
- 阿久津 肇 PG (昭和 8年 7月 29日)
- 渡邊 又夫 会員 (昭和10年 3月 29日)
- 茂田 士郎 会員 (昭和10年 6月 1日)

私も京都出身の一人として、世の中の変化に柔軟に対応し、変化を作り出していける人間になりたいと願っております。そのような意味で、この福島においてもここから復興再建を成し遂げていく大きな変革期の中で、世の中に新しい価値を提供し、是非とも福島の明るい未来の創造に貢献したいと考えております。

今後とも福島のために精一杯汗をかいていく所存でありますので、何卒よろしく願いいたします。

ご清聴、誠にありがとうございました。

私のひとこと

田沼紀美子 会員



私たちの知っている民謡「会津磐梯山」ですが、現在知られているものは昭和9年に日本ビクターが売り出したばかりの“蓄音機”のキャンペーンソングだったというのです。

もともとの民謡「会津磐梯山」は、地元会津地方で歌い継がれている「正調 会津磐梯山」で、なんと162番もある長い唄なのだそうです。本当の歌詞は、所々“都々逸(どどいつ)”まで織り込んだとてもセクシーな内容のようです。

当時の盆踊りとは、若い男女の出会いの場でもありました。

～唄え十六 声張り上げて 胸の蓮華の エー また聞くほど(14番)～月の出会いと 夜は定めたが 月は早よ出て エー また杜の陰(43番)～恋に焦がれて 鳴く蟬よりも 鳴かぬ虫が エー また身を焦がす(87番)～

また、地名を巧みに織り込んだ掛詞があります。

～会津磐梯山は お洒落な山よ 湖水鏡に エー また化粧する(24番)～娘島田に 白粉(おしろい)つけて どこをお前は エー 廻谷地(28番)～

そして、出稼ぎで離ればなれになってしまった夫婦愛を唄ったものもあります。

～遠く離れて 逢いたいときは 月が鏡と エー またなればよい(48番)～

このように、民衆の中から生まれ愛されてきた「会津磐梯山」です。最後の162番は、～忠義一途の あの稚児 桜 散りてその名も エー また白虎隊～です。

ニコニコBOX報告 <報告>久保田吉朗 委員

本日のニコニコBOX投入額 25件 ¥52,000 累計 ¥705,000

安藤 鍊雄 会員、白岩 康夫 会員、河田 亨 会員、阿久津 肇 PG、渡邊 又夫 会員、茂田 士郎 会員

敬老祝いありがとうございます。

野原 邦亮 会員

本日新会員スピーチをさせて頂きます。宜しく願い申し上げます。

幡 研一 会長

敬老の日おめでとうございます。今後も健康でご指導して下さい。

箱岩 偉 幹事

皆様の例会出席に感謝して。野原邦亮会員のスピーチを楽しみにしています。

五阿弥 宏安 会員

9月30日に地方創生のシンポジウムを行います。元岩手県知事の増田寛也氏の講演に続き、内堀知事も交えてのシンポジウムを行います。無料です、是非ご参加下さい。

加藤 義朋 会員

好意と友情の握手第2回目です。呉竹先生を歓迎します。敬老を祝して。

他に／菅野裕一会員／古俣 猛会員／佐藤英典会員／牧野吉晃会員／増子 勉会員／菅野晴隆会員／内池 浩会員／後藤忠久会員／門脇 渉会員／靄丸直久会員／佐藤朋幸会員／中尾根康宏会員／佐藤康太郎会員／久保田吉朗会員