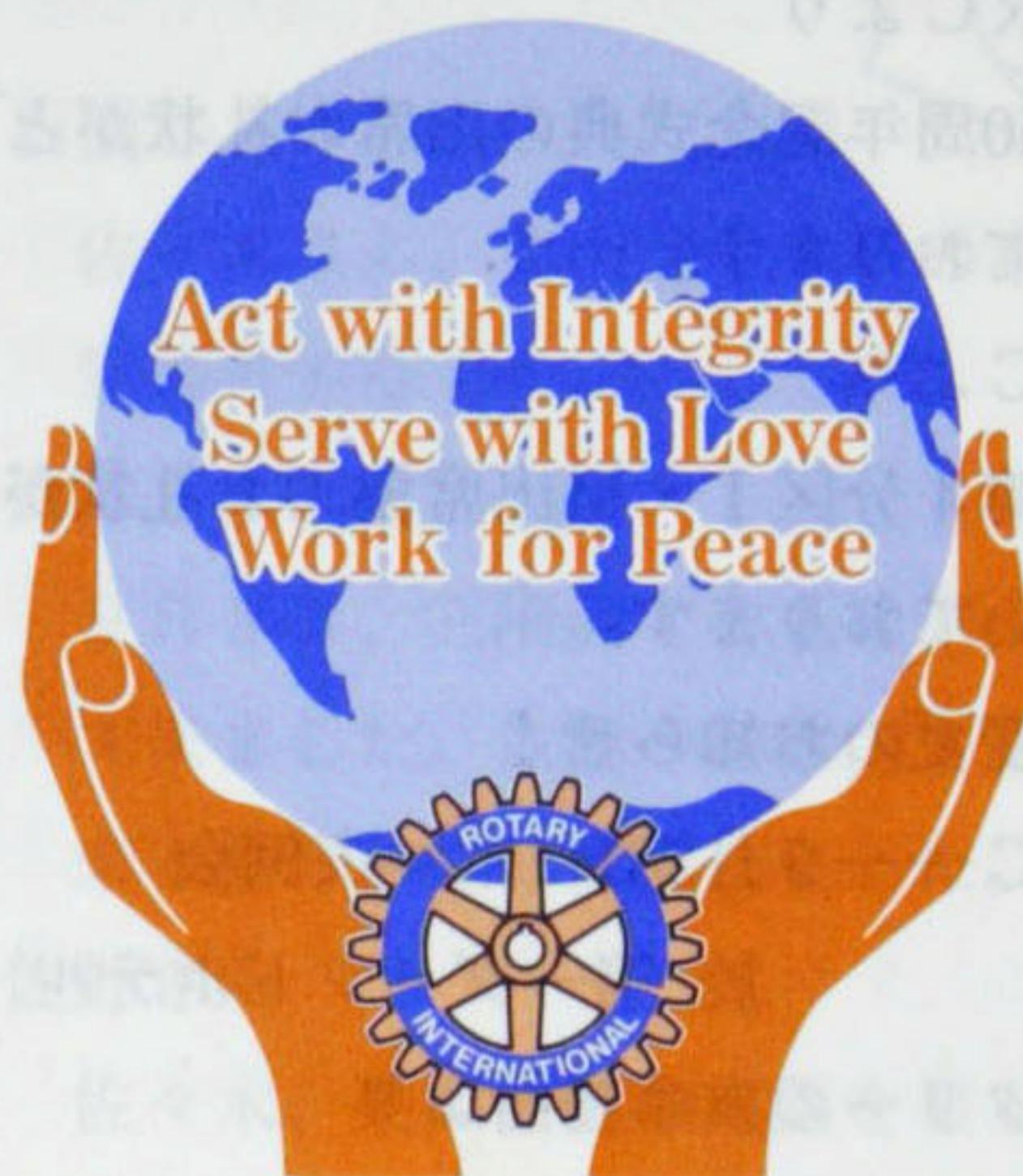


# 三条ロータリークラブ週報

No. 10

1995. 9. 13

No. 1909



## 真心の行動 慈愛の奉仕 平和に挺身

1995-96年度国際ロータリーのテーマ

ハーバート G プラウン  
国際ロータリー会長

第2560地区——重田政信  
ガバナー——重田政信  
会長——石橋育於  
会長エレクト——捧賢一  
副会長——五十嵐總一  
幹事——松谷昊吉  
副幹事——五十嵐昭一  
S A A——清水良一  
副 S A A——菊池涉

例会日——毎週水曜日 12:30~  
例会場及び 三条市旭町2-5-10  
事務局 三条信用金庫本店内  
例会場——TEL 35-3311  
事務局——TEL 35-3477  
FAX 32-7095

本日出席会員数	80名中 60名
先々週出席率	95.83 %
前年同期出席率	

立9/11 三条南へ 齊藤弘文さん  
三条北へ 林光輝さん  
佐渡へ 藤田紘一さん  
吉井俊介さん

### ヴィジター

三条南より 白倉修三さん

馬場信彦さん

三条北より 梨本清一さん

### 先週のメーケアップ

9/10 佐渡20周年へ

石橋育於さん

松谷昊吉さん

### 会長挨拶 石橋会長

本日は三条南クラブより馬場信彦さん、白倉修三さん、三条北クラブより梨本清一さん、メーケアップにおいて下さいましてありがとうございました。会員の皆

様には先週又、今週と大変出席率も向上しております。感謝申し上げます。これからもよろしくお願いします。9月10日（日曜日）佐渡南クラブの20周年記念式典に松谷幹事と出席致しました。真野町にある佐渡ニューホテルで重田ガバナー、吉田ガバナー、ノミニー始め約200名の参加者で開催されました。佐渡南クラブの本間会長の挨拶で1975年の発足以来オイルショック、経済大国の歩み、情報化社会への実入とバブル崩壊等の山あり谷ありの急変の時代を乗り越えて20才を迎え成人になりました。重田ガバナーの常に言われておる「ロータリーは常に時代と共に進化すべきであり、ロータリアンも又ロータリーと共に進化すべきである」と言われており正に時宜を得たメッセージであるとこの目標に向って、本日のこの日を機に心新たにより一層地域社会の信頼に応え、社会に奉仕すべく努力して行きたいと大変力強く挨拶されましたのが印象に残りました。ここ所会長の立場で毎週、日曜日にはロータリーの行事に出席出来ます事を会員の皆様にお礼申し上げます。

## 幹事報告 松谷幹事

### ◎高田RCより

創立40周年記念式典の出席お礼状がとどいております。

### ◎燕RCより

新潟第4分区I・M出席協力お礼状がとどいております。

### ◎例会変更のお知らせ！

燕RC——9月28日(木)夜例会  
於 第一グランドホテル

### ◎ロータリーの友事務所より

1996年用ノート式日記

ロータリーダイヤリーのご案内

1部 1,030円

### ◎R I 第2560地区青少年交換委員長より

1996~97年度1年交換学生募集のお知らせがとどいております。

### ※派遣希望先（予定）

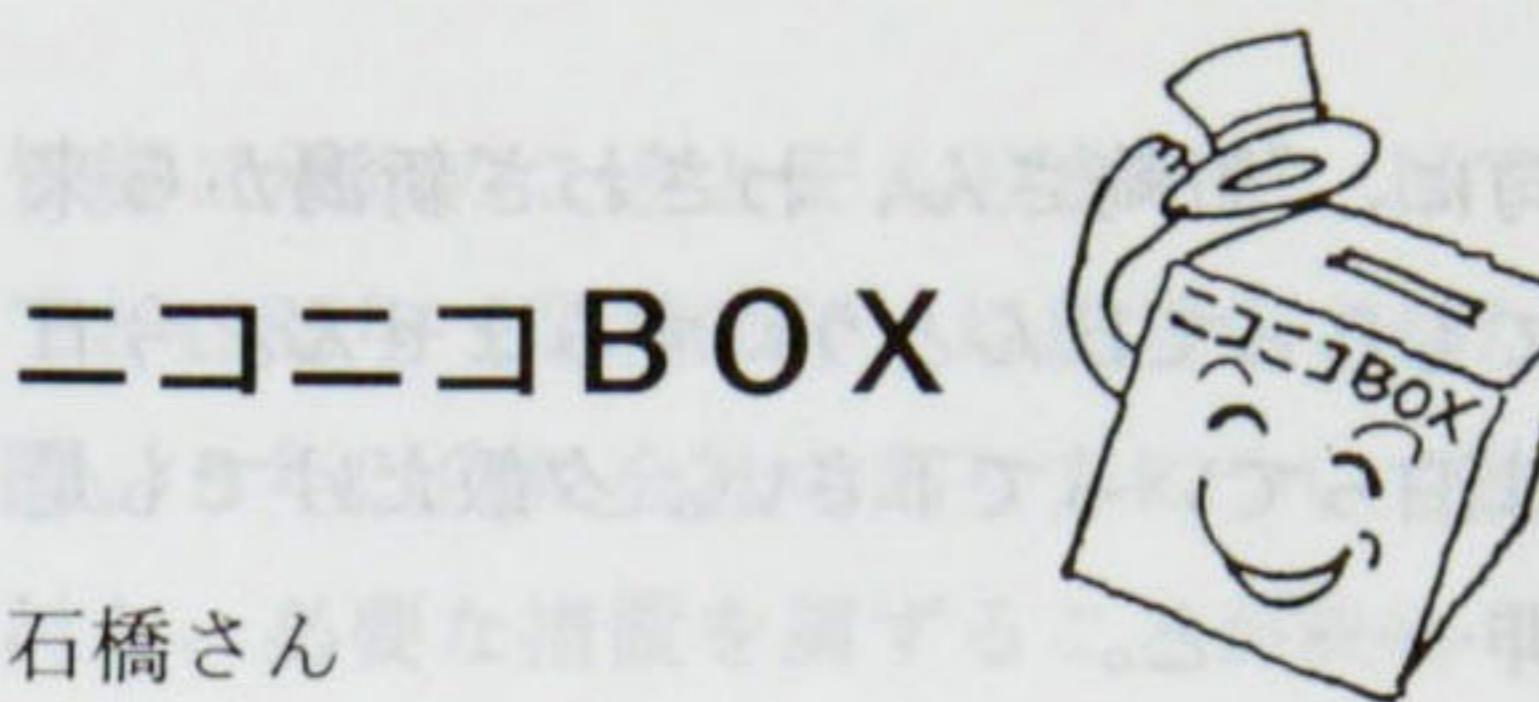
カナダ、アメリカ、ニュージーランド、オーストラリア、ドイツ、北米、アジア地域

### ※受付期間と選考

1995年10月末日締切

11月中旬選考試験

〈詳細は事務局へ〉



## ニコニコBOX

石橋さん

佐々木さん、栗山さん本日の卓話、大変御苦労様です。

鈴木さん

9月9日、三階節で有名な米山に登って来ました。佐渡や弥彦山まで眺望出来る秋日和の日ありました。

佐野さん

佐々木、栗山会員の卓話を楽しみにしています。

渡辺（弘）さん

入会を喜んで……よろしくご指導ください。

小出さん

伝統のある三条RCに入会させていたいた記念に。

榎本さん

ボックスに協力して。

関本さん

ボックスに協力して。

佐藤（武）さん

夏バテ気味の体調が少し回復しているのではないかと、ゴルフのスコアーカードを見ながら喜んでおります。



9月13日分

¥11,000

## 卓話 佐々木昌敏会員

私の金融論



銀行を離れて3年間食品会社に出向いたしましたが、その時の話です。

ちょうど9月の今頃、大きなクレームが発生しました。結婚式場で使ってもらった蒲鉾が軟化した。つまり腐ってしまったというクレームでした。日柄も良い大安吉日で、結婚式、結納の儀等お目出たの日でしたので、式場あてに、あちこちから、“お祝いの席につけた蒲鉾が食べたら腐っていた”旨の電話が殺到しました。

当然のことながら、結婚式場は納入業者を呼びつけ、納入業者はメーカーを呼びつけました。営業マンで処置できることでなかったので、結局私が指揮をとることになりました。

当日のお客様約500名に対して、陳謝文だけでなく加島屋さんの商品を付けてあやまりました。そのうえ、式場サイドはペナルティとして、500万円支払えと強気の姿勢を崩しません。

結局当日のお客様のうち、主要な方々の家に謝りに行くことになりました。式場支配人と私は、朝から晩まで一軒一軒廻りました。その日の昼飯を終えてコーヒーをいただいている時、支配人は私に言いました。“常務さん、今回のクレームのなかで、最大の難敵は、多賀城のお客様です。このお客様は、すったもんだの揚句によく結納の儀となったんだが、お祝いの席に着けた蒲鉾が腐っていたということは、初めからこのたびの結婚はやはり賛成でなかったのだね！と先方から破談の申入れがあった。この落としまえをどうしてくれるのかとホテル側に言っている。金銭では結着しない！どうしますか。とにかく多賀城へ行って会ってみて下さい。”

郡山市内を終えて、夕方6時のアボで多賀城へ向いました。不安がつのるばかりでした。玄関を上って、板の間で頭を板にこすりつけて、お詫びの口上を述べ、さらにタタミの部屋に入って、同じくタタミにこすりながら誠意を尽してお詫びをいたしました。するとどうしたことか主人はいきなり言いました。“ホテルさん、あんたどうしてそこには立ってるのだね、わたしが、文句をば言っているのは、メーカーさんでなく、ホテルに言ってるんだよ。支配人さん、あんたの従業員教育に文句を言っているんだよ、サービス業のサービスとは何かわかったるのかね！”以外のことには、鉢先はホテル側に向けられ、ことのほか文句を言った揚

句に、“野崎さん、わざわざ新潟から来てもらってほんとうにすみません。今日は泊っていって下さい。夕飯だけでも是非……”と。

悪戦苦闘の3年間でしたが、成績は芳しくありませんでした。銀行は日曜、祭日でも売上がたちますが、産業界は手足を動かす即ち経費をかけないで売上げする方法はありません。簡単に売上は増加しないのです。銀行は売上についてたびたび口にしますが、私は常々お客様の売上動向について、軽々にしゃべるナ！と指導しております。少なくとも、十分な敬意をもって対応しなさいと……。

## 卓 話 栗山淳一会員



貴重な機会でありますので、二点についてお話をさせていただきます。

まず一点目は仕事柄NTT関連であります。マルチメディア等のこともありますが、今日は今年度大きな問題であるNTTの分離・分割のあり方であります。

皆様ご承知のこととぞんじますが、NTTが1985年（昭和60年）に民営化された際、5年以内に会社のあり方について検討し、必要な措置を講ずることが決められ、それに基づき1990年（平成2年）に検討がなされたわけですが、当時の経済情勢、株価の問題等が背景にあって、①公正有効競争の促進②NTT経営の向上等の結果をみて1995年（平成7年）に結論を得ることとされてきたものであります。

この間の競争の状況は市外通話分野においては、NCCとシェアをわかちあう程進展しておりますし、市内分野においても、携帯電話、パーソナルハンディホンのほか、CATV電話の導入等により競争は着実に進展してきております。

また、NTTの経営の効率化については、社員数でみてもピーク時の33万人から平成6年度末では20万人を割るまで人員削減を進め、在職する社員も職場を変わり、従事する仕事も変わるという努力をしてきましたところであります。

一方、通信産業はインターネットのように世界的規模でのネットワークが構築されてきていますし、衛生通信サービスとか欧米での通信事業提携など、まさに国際・国内・長距離・地域を含めたトータルシステムでの競争が進展してきており、また国内競争からグローバル競争へと移りわりつつあるといえます。

さらに、お客様サービスの観点からしても、経常利益のあがっている地域は、

東京、関東、関西だけであり、分割のいかんによっては、会社間で料金格差がでるほか、災害復旧の対応、エンドエンドなサービスの提供などに大きな支障が懸念されるところであります。

私としては、これら研究開発・国際競争力・マルチメディア・お客様サービス面等から、我が国情報通信産業全体の見地からNTTのあり方が検討されることが必要と考えます。

内容を大分はしましたので、分かりにくかったと思いますが、機会がありましたら、詳しいことを話させて頂きたいたいと思います。

次に二点目ですが、つい最近十数年ぶりに研修を受けてきましたが、その内容がユニークだったので、少しご披露したいと思います。

その一つは、問題の本質は何かを探究することです。本来こうありたいと思う姿と現状とのギャップ（問題）について徹底的にその原因を掘り下げるのです。よく子供に「何故」を連発されると答えに窮した経験をお持ちの方も多いと思いますが、4～5人のグループメンバーで設定した問題の原因分析を苦惱しながら何故何故を繰り返し、もうこれ以上の原因はないというところまで行き着いた最終の原因が、驚いたことに全く問題も異なる他の数グループの結論と同じものとなったことです。

それは、「自分さえよければ良い、他人のことはどうでも良い」というもので

したが、講師がいうには、これがどの問題であってもその根本原因＝本質で、〈問題は我にあり〉ということでした。

日頃そのような意識を持っていなかっただけに、強いインパクトを受けましたが、少し時間をかけて自分なりに考えてみたいと思います。

もう一つは、自己受容ということで、自分が自分で思っている自分（自己概念）と本当の自分（他人からみた自分）を素直に認めるということです。

グループの各人が、他のグループメンバーについて、気掛かりに感じることと好ましく感じることを数点ずつ指摘するのですが、良いことはすぐ挙げられるものの、気掛かりなことについてはなかなか言いにくいものと痛感させられたところです。

私もそれぞれ20項目ほどメンバーが感じたことを言ってもらいましたが、僅か2日間の付き合いしかないなかで、的確に自分を判断、評価していると驚かされるとともに、恐ろしくも感じたところです。日頃仕事をしていくうえで、またプライベートななかで、このような忌憚のない指摘をしてもらうことは後にも先にもまず無いと思われ、本当に貴重な体験をしたと思うと同時に、常に気に掛かっているところは意識して直していかなくてはならないと痛感したところです。

以上とりとめのない話でしたが、これで終わらせていただきます。

# わが家・色・いろ

丸山行彦会員

♣わが家について

母、妻、長女（高2）次女（中3）長男（中1）の6人家族。

## ♠おとうさんへの要望

たまには、私にもテレビを見せて欲しいです。

#### ◆一番「家族」を感じるとき

夕食事のだんらんの時、親子でチャンネル争いをしている時。（たいてい親が負けます）

♥おかあさんからおとうさんへ

束縛しないで自由にしてくれるのは、  
とてもありがとうございます。

内案会例

三条 R C	9月20日例会	一泊親睦旅行	於 氷見温泉
	9月27日例会	卓話	中村和彦会員
	10月 4 日例会	職場例会	
三条南 R C	9月25日例会	卓話	高野長治会員
	10月 2 日例会	卓話	近藤鉄也会員
	10月 9 日例会	休会	
三条北 R C	9月26日例会	卓話	長谷川会員、松永会員
	10月 3 日例会	卓話	外山晴一会員



次女 佳子 妻 静江 本人 長女 暁子

# おとうさんってこんな人

## ♥おとうさんの好きなところ

やると決めた事は最後までやりとげる。

## ♡おとうさんの嫌いなところ

滅多にないが、我僕なとこがある。

♡おとうさんの得意なところ

日曜大工。

♡一番うれしかったこと

お盆の墓参りに今年は久しぶりに子供が全員ついてきました。

