



# Rotary International District 2800 山形西ロータリークラブ会報

会長：長澤 裕二 幹事：三沢 大介

地区目標 ロータリーを語ろう そして ロータリーを楽しもう

クラブテーマ 新会員を育てながら、ロータリーを楽しもう

◆点鐘：長澤 裕二 会長 ◆ロータリーソング：四つのテスト  
◆司会：平田 智則 S.A.A. ◆会場：山形グランドホテル

世界に希望を生み出そう



第3009回例会

令和6年3月25日(月)

## 会長あいさつ

長澤 裕二 会長



一昨日、昨日の2日間、ローターアクトクラブ全国研修会山形大会が山形テルサで開かれ、私と三沢幹事で出席しました。全国から300～400名の参加は全国行事で山形県では初めて開かれました。

私はローターアクトに関しては苦い思い出があります。約20年前にローターアクト委員長を拝命したの

ですが、ローターアクト会員が10名足らずで低迷していた時期で例会も会長ひとりで参加するような状況でした。それでも西ロータリークラブからは予算が40万あって、わずか4～5名の会員が全国に交流に出かけるというのが活動のほとんどでした。

昨日、ローターアクト会議に出て、20年前何が不足していたのか、何がまずかったのかようやく気づくことができました。ローターアクトクラブの活動の意味や意義がわかるロータリアンを顧問として配置していなかったこと、私のような何もわからない委員長では現状も黙認するしかなく、20代の若者たちを指導できず、20代の若者の人生を無駄にさせたという思いです。若者を育てるといながらも若者の自主性を奪っているのではないかと。もっとちゃんと指導していかなきゃいけないんだなということ、20年ぶりに深く反省しました。そういう意味では、私は昨日会議に出て非常に良かったと思います。

20年前の私の未熟さ、足りなさを20年振りに指摘された思いでした。深く反省したロータリー研修でした。

## 幹事報告

三沢 大介 幹事

●3月8日に高知南ロータリークラブより21名の会員ならびに奥様が来県されました。やまがた舞子の演舞とか山響さんの演奏もあり、皆さん楽しくお過ごしにいただきました。後日、原田会長より感謝のご連絡がありましたのでご報告をさせていただきます。

●3月31日をもって3名の会員の方が転勤のため退会いたします。1名は清水建設の関口史人さん。2人目が東北電力ネットワークの中村喜陽さん。3人目が明治安田生命の勝部一成さんです。本日、勝部さんが所用により欠席になっておりますので、関口さんと中村さんのほうから一言ご挨拶をいただければと思います。

## ニコニコBOX

〈3月25日〉

長澤裕二会長／アカデミー賞受賞

『君たちはどう生きるか』が長編アニメーション賞、『ゴジラ-1.0』が視覚効果賞と、日本映画が2本もアカデミー賞を受賞しました。受賞を受けて、上映回数を増やして上映しています。また、作品賞、監督賞、主演男優賞ほか7部門受賞の『オッペンハイマー』は今週から上映が始まりますが、4月の映画例会になります。

三沢大介さん／高知南ロータリークラブ歓迎例会に感謝

3月8日に高知南ロータリークラブの歓迎例会が盛大に開催されました。会員19名、奥様2名、計21名の皆さまとともに例会、懇親会、2次会、3次会と遅くまで親睦を図らせていただきました。準備や運営に対応いただいた海和委員長はじめ友好クラブ委員会の皆さま、お疲れさまでした。

市村清勝さん／荒井さん、関口さん、楽しみにしております

2人から楽しい話が聞けるのを楽しみにしております。

中村喜陽さん／短い間でしたが大変お世話になりました

2022年4月の入会からわずか2年で歴史と伝統ある山形西ロータリークラブを去ることになりました。地元であり、もう少しいるつもりでしたが、移動先は仙台ですので、引き続きお付き合いをいただければ幸いです。後任は山形が初めての者ですが、会社のCMにも出ているさわやかな人物ですので、私以上にお引き立てください。

高知南ロータリークラブ様／3月8日に開催されました高知南・西ロータリークラブ歓迎例会におきまして、原田会長はじめ高知南ロータリークラブの皆様からお祝いとしてニコニコを頂戴しましたのでここで紹介させていただきます。ありがとうございました。

## 退会のあいさつ



関口 史人 さん

[清水建設株式会社]

昨年の11月に念願のロータリークラブに入らせていただきまして、丸5カ月間楽しい思いをさせていただきました。期中に入って期中に出ていきますので、残念ながら会員名簿には顔も名前も載りませんが、あとで話させていただきますので。また、後任が4月から着任いたします。同じ営業本部からウチヤマという者がまいりますので、また引き続きよろしく願いいたします。ありがとうございました。



中村 喜陽 さん

[東北電力ネットワーク株式会社]

私が入会させていただいたのは2022年の4月でございます。たった2年で退会することとなりました。最初の1年はまだコロナの名残もあって、リモート開催併用というところにも参加させていただきました。もともとが転勤族ということもあって、いずれは去らなければいけないというところは自分としてはわかっていたつもりではあるのですが、まだまだいたかったかなというのが正直なところでございます。

歴史と伝統のある山形西ロータリークラブで非常に多くの先輩方から優しく楽しく接していただきましたこと、感謝申し上げます。赴任先は親会社の東北電力の本店のほうで販売関係の仕事をするようになりました。後任は東北電力ネットワークの本社から町なかの電柱とかの保守管理をやる部署のワタナベという者がまいりますので、私以上にお引き立てをいただければと思ってございます。短い間ではございましたけれども、大変お世話になりました。ありがとうございました。

## 委員会報告

### 親睦・家族委員会

来月、4月8日月曜日、亀松閣さんで観桜会を開催いたします。先般ご案内のほうは皆さまに差し上げたかと思えますけれども、今年は例年より早く実施させていただきますので、多分素敵な桜を愛でながらお酒を酌み交わすことができるのではないかと考えております。ぜひ皆さんたくさんのご参加をお待ちしております。よろしく願いいたします。

## 会員卓話



荒井 敏夫 会員

歴史と伝統のあるこの山形西ロータリークラブに入会させていただき、また今日は卓話の機会を頂戴いたしまして、誠にありがとうございます。今日私が話すことは、荒井敏夫がどんな人間で、花屋である私が毎日どんなことを考えながら仕事をしているかというのを、少しでもわかっていただければいいなと思って話させていただきます。

私は山形市内で花屋を経営しております。花屋というのは昔から「三気商売」ということをいわれております。その三気というのは何かというと「天気」「景気」「やる気」この3つだそうでございます。

花屋もそうですし、お花を生産する方もそうですが、やはり「天気」に左右される仕事であります。ここ数年、地球規模の異常気象というか、温暖化、そういうのが影響して、本来の生産のリズムがやっぱり狂ってきています。非常に欲しい時期に花がそろわない、品物がそろわない、入らない、というのがここ数年続いていまして、それが起こるとどうということになるかということ、やっぱり市場の相場、仕入れに反映されて、非常に高い、高値が続くというようなことが現在続いております。

2番目の「景気」でございます。お花というのは嗜好品なわけですし、やはり皆さまの生活、衣食住がきちり整ったそれ以外のところで、お花というのは買っていただけるものなんです。なので、コロナが流行して以降、非常に厳しい状態になりましたけれども、5類に移って、少しずつではありますが、戻ってきている感じはします。またここにきて金利政策の変更とか、あとは日経株式の株価が最高値とかという、非常になんか期待できそうな話もありますので、これから先もう少し良くなっていくのかな、なんて思っております。

花屋さんというのはやはり扱っているものは非常にきれいで、繊細なものでデリケートなものなのですが、実際、仕事といいますと本当に肉体労働なんです。なので、やはり元気が資本というか、いってみれば健康が資本です。せっかくきれいな商品を取り扱っているのに、そこで仕事している花屋の親父が元気ないというのは、やっぱりお客さんも花を買いたくないし、店にも来たくないという感じで、花屋は三気商売と昔からいわれております。

そしてもう一つ「三つの現」というのがあるそうです。それは、花屋は「現物」「現場」それから「現実」この3つの現が大切だということを、私が修行したお花屋さんの社長が言っておりました。

「現物」というのは、花屋に限らず生ものを扱うご商売をされている方は、お魚屋さん肉屋さん野菜屋さんとかいろいろありますけれども、やはり現物を見て仕入れないと、なかなか目利きという部分で非常にお客様を不安がらせるようなことを招く場合があります。実は先日、私もそういう目に遭いました。

今、市場の仕入れというのは、実際に市場に行って競りに参加して、競り落として買ってくるのですが、時代



関口 史人 会員

なんですね、今はそうやって競りで取引される花の量よりも、ネットで仕入れる、クリック1つで落札できるというネット仕入れというのがもうほとんどです。ネット相対といいますが、市場で取り扱う全体量の7割はおそらくネットで取引されているものだとわかっております。それがなぜまずいのかというと、やはり市場で、競りで買えば、競り人がまず箱を開けて「はい、これいくら」と現物を見せるんですね。ところがネットで購入する場合は箱が空いていない状態で、すでに自分の買い取ったものが市場に積んであるわけですね。それをその市場ですぐチェックすればいいのですが、やっぱり忙しかったりすると、もうそのまま箱を開けないまま車に積んで店に帰ってすぐ水揚げ、そして店頭で並べて販売したいというのがありまして、そうすると何が起きるかということ、開けてみたら、持ってみたらもう花がしおれていた、あるいはすぐバラバラッと花が散っちゃったとか、往々にしてそういうことが起きます。なので、花屋はやっぱり「現物」それから「現場」、そういうのが大事なんだなということです。それから「現実」というのは、やはり、お花屋さんには本当に究極のリアリストでなければ、なかなか商売というのは上手くいかないんだということを社長に教えられました。

私の好きな言葉で「花は野にあるように」という言葉があります。千利休がお茶の極意を伝えるために7つの言葉を残して、その中の1つが「花は野にあるように」です。この「あるように」というのを私ずっと勘違いしていました、花を生けるときに自然に生えている姿を再現するように生けなさいよという意味だとばかり考えていたんですね。それは違ってまして、「あるように」というのは、その花を一本生けているのを見た人が、自分のイメージ、想像の中で、見た瞬間お花畑がバアッと浮かんだ、あるいは自然に生えている姿を想像できる、そういうふうには生けなさいよということで、再現ではなく想像させなさいよという意味の言葉なんだそうです。

なぜ私がこの言葉を好きかといいますと、私の店のホームページを作った時に、そのホームページの制作を依頼した会社の方に「荒井さんのホームページにアクセスしたときに、きれいな花の画面は浮かぶんだけど、何か1つメッセージ的なものを浮かび上がらせようよ」ということをいただきまして、一生懸命探したんですけど、なかなか花の本の中にはなくて、そうしたらお茶の本の中にそういう言葉があって、ちょっと勘違いして覚えていた自分もあって、それはやっぱりいけないなということで、その言葉をホームページに使わせていただいております。

お花は、その花そのものが非常にきれいで完璧なものだと思います。花をもらってうれしくないという人もいないと思います。ただやっぱり花屋さんが、その花の素晴らしいところにあぐらをかいてただただ毎日仕事をしているのではいけなくて、そこで仕事をしている自分が少しでも成長しながら、仕事を毎日していかなければいけないと最近感じている次第でございます。

以上、私のお話を終わらせていただきます。ありがとうございました。

改めまして清水建設の関口でございます。先ほど転勤のご挨拶をさせていただきましたが、私はちょうど2年前、4月1日に山形に転勤してまいりました。平成4年に会社に入ったのですが、最初の8年間は北海道にいました。そのあと転勤して東京に来まして、営業本部に22年間在籍しまして、山形に2年間と。またこの4月からもともといた営業本部のほうに戻ります。この2年間どういうことをやってきたのかということこれからお話ししようと思っております。

心理的安全性という言葉をご存じですか。日本語でいうと少し硬いのですが、サイコロジカルセーフティというのがもとの英語で、1999年にアメリカの先生が提唱された心理学用語だそうです。組織に所属する人が、その誰もが安心して気兼ねなく自分の意見が言えたり行動を取ったりできるような状態のことを心理的安全性というのだそうです。私は2年前に山形に来まして、最初には掲げなかったのですが、いろんな課題があるといわれた営業所でその課題は自分で見つけてこいというふうに言われて、分析して、こういうことかなと理解して、まずはこういう組織にしようと思った言葉が「心理的安全性のある職場にしていきましょう」といったところでした。要は意識改革をしてこいというのが大きなミッションでした。

山形営業所は歴史が古くて、1923年に山形銀行の前身、今は建て替えられていますけどその前の前、第八十一国立銀行のあとに両羽銀行になりまして、両羽銀行の本店が今の山銀さんの場所にあって、約100年前に竣工させたのが当時の清水組でした。それが記録に残る山形での清水建設の最初のお仕事です。爾来100年余り、拠点営業所を設けたのは1947年です。それですべて山形でお仕事をさせていただいているという状況です。

ただ、震災以降、震災のそういった復興の工事が発生したのは太平洋側でして、山形側、また秋田、青森の日本海側の県は東北支店の中では太平洋側が忙しいので、人と業者さんを送り込むというような機能になってしまいました。震災復興が最優先だったので、どちらかというと山形の仕事はどんどんどんどん抑え気味になってきたというのが震災以降の状況でした。

現場ができる仙台から人が配員されてきて、山形管内は忙しくなるのですが、そういった状況がちょっと乏しいというのがここ十数年の間でした。山形は営業所なんですけれども、建築部と土木部と営業部を所管しています。仕事が減ると人の流れがない。現場も少なくなるとちょっと活性化してこない。そして人流がなかなか動いてこないのが、10年以上同じメンバーで仕事をしているといったような状況でした。そうすると、少し人数も限られていますので、コロナ禍もあってみんな萎縮しているというような状況で、売上という会社におんぶにだっこというような状況なので、少しモチベーションも下がってきていると。それでなんとかその営業所を立て直してこいというのがミッションでした。

それで意識改革と仕事の取り方、我々建設の営業は公共入札で「入札に参加します」と手を挙げて取るやり方ももちろんございますけれども、どちらかというと東京資本の会社の工事を、山形に設備投資する工事を受注するというのが我々山形営業所のスタイルでしたので、そういった「土地あります。人もたくさんいます」という情報を本社サイドに伝えて仕事を作り込む、ゼロから1にする、ゼロから1にして仕事を作るといふところをなんとかやってほしいと。それで本社、仙台にある支店と、我々山形営業所、3拠点が一緒になって案件を作って、案件を作り込んで、案件を受注して工事をすると、そういうサイクルを作ってきてくれというのが私のミッションでした。今、2年経って戻って来いと言われましたので、なんとなくベースはできて、私も都度都度レポートを書いて本社に送っていましたけれども、なんとか土台ができたのかなといったところなので、お前が仕事を取るなよと、仕事を作り込んでお前が仕事を取るなよと、仕事を取るの次の人に任せなさいという営業マンとしてはちょっとおもしろくなかったのですが、次の人たちを育てるためにはそういったところも言われてまいりました。

突然ですが問題を出します。こちらの上の緑と下の黄色。大きいのはどっちですかという問題です。もう1つが、外側の矢印と内側の矢印、どっちが長いですかという問題です。三沢さん、最初の問題は緑と黄色とどっちが大きいでしょうか。(三沢会員「パッと見は黄色ですけど、同じ大きさです」)ではこちらはどちらでしょうか。(三沢会員「外向きのほうが長く感じますが、同じ長さです」)ありがとうございます。では答えです。緑と黄色と同じです。正解です。では矢印のほうはどうかというと、実は内側に矢印が向いているほうが長いんですね。さっきは長さが一緒ですというお答えだったかと思うんですけど、この部分は、実はちょっと出っ張っているんですよ。見たとおりだったんですね。

これは、僕らがこういった営業所とかに来る時に、人材コンサルタント会社からレクチャーを受けてくるんですけど、まさにこういったクイズを出されて、今まで知ったことのある問題で、先入観で上の黄色と緑も長さは一緒、矢印も一緒でしょう、これは錯覚だよねというところなのですが、実は2番目はちょっと違ったと。これ、矢印だから間違っても良かったのですが、これが人だったらどうですかというふうに言われますね。先入観で「この人、こういう人だね」と。例えば入れ替えの時に、前任者から「この人、こういう人だから」と言われて、先入観でもって接してしまうと、そういう人に見えてきてしまう。もしかしたら営業所長が替わるタイミングで「俺も何か脱皮しよう」と思って一歩踏み出しているかもしれないので、そこをちゃんと汲み取ってねというふうに言われて僕は来ました。今、引継ぎを作っているのですが、人のことはまったく触れずに、自分の、新しく来た所長の目で見て判断してくださいと。新しく来た方もいるし、長年いた方もいますというような話をしています。

心理的安全性の話に戻りますが、心理的安全性のある職場というのは意見が言える、話し合いができる職場。2つ目が相談し合える職場。3つ目が挑戦できる職場。4つ目が多様性を受け入れる職場。そのことを心理的安全性のある職場というふうにいわれています。例えば我々営業集

団でいいますと、上司ががむしゃらに働いて部下をぐいぐい引っ張って営業成績を上げるという会社もあるでしょうし、それぞれが考えて動くという会社もあるでしょうし、「これだけ売らなければ会社に戻ってくるなよ」という、スパルタといいますかハラスメント系で売上を上げるチーム、会社もあるかと思えます。ある時に、大学の先生がそういったいろんな系統の営業のスタイルを見て調べたときに、別にエースがいるわけでもない、リーダーシップを持って働く人がいるわけでもない、けどみんなが和気あいあいと、その和気あいあいというのはぬるい環境ではなく、切磋琢磨するような和気あいあいとした環境を作ってそれぞれがリーダーシップを、1人の強いリーダーではなくてそれぞれがリーダーシップ、関わり合いですね、関わり合いのリーダーシップを持って組織を高めていこう、営業を頑張っていこうという組織が一番売上也立っているんだそうです。

やりがい、働きがいという話が出てくるのですが、私どもの会社がいろいろと外部の人材コンサルタント会社に相当お金を払っているのか、いろいろなあの手この手で社員の働きがいをスコア化したり、上司、私みたいな立場の人間を360度評価をして、支店長は私をどう見ているか、派遣社員の若い人は僕をどう見ているか、一緒に働いている同僚がどう見ているか、部下の課長がどう見ているかというのを月に1回評価されるんですね。そのスコアを見ながら自分で考えていろいろと行動指針を組み立て直しなさい、組み立てなさいというふうにやられているんですけど、いろいろとあの手この手を使いながら、今、上司も部下の働き方をやりやすい、心理的安全性のある職場に仕立てていこうというような傾向になっています。

山形はそういった人とのつながりがずっと長くて、ただ、コロナもあってマスクもして、あまり横とのつながりができなかった時に私がやったのは、朝礼で雑談の時間を持ったんですね。1人1回、1分から2分程度、雑談をしましょうと。飲み会もなかったですし、バージョンアップしているのにそういった披露の場がなかったので、雑談しましょうというのをこの2年間繰り返して、多分400話くらいみんなで作っているかと思えます。1日1人1話。それで、全然知らない70歳の凶面を描くおじいさんがいるんですけど、南陽市だったかな、パラグライダーに行って資格を取る勉強をしていますとか、すごくインドアの人なのかなと思ったら自転車に乗って1日100キロくらい走っていますという人だとか、みんなが一緒にいるんだけれど、この人はこういうふうに関わり合っているんだなというのを知る機会になりました、私でいうとそういったスコアが少しずつ、営業所のスコアが少しずつ上がっているのを実感できた2年間でした。

たった2年間で山形を立つのは非常に寂しくて、もう少しいられたらなと思っていたのですが、そうはならず、昔いた営業に戻ります。今度は全国の鉄道と全国の電力会社を担当することになりました、東北電力さんも担当なので、また山形に来る機会もあるのかなと期待しております。西ロータリークラブでは、大変短い5カ月間でしたが、内容の濃い5カ月間でもありました。後任もまたまいりますので、今後ともよろしく願いいたします。今日はどうもありがとうございました。

本日出席 (3 / 25)	会員総数	出席会員数
	102名	56名