



インスピレーションになろう

Rotary International District 2800

山形西ロータリークラブ会報

会長：小林 恵一 幹事：菅原 茂秋

地区目標 「ロータリーの原点に戻ろう」 BACK TO BASICS

クラブテーマ 「あなた自身のロータリーを生きる」 ところに奉仕と友情の灯をともそう

◆点鐘：小林 恵一 会長 ◆ロータリーソング：我等の生業
◆司会：遠藤 正明 副 S.A.A. ◆会場：大沼デパート



Yamagata West Rotary

第2821回例会

平成30年8月27日(月)

会長挨拶

小林 恵一 会長



暑かった夏も台風一過、ようやく凌ぎ易くなってまいりました。暦は処暑、野外ですだく虫の音も一層激しさを増しています。そして昨夜は満月、あいにくの雨でしたが、これから月が美しい季節を迎えます。

今年の夏は猛暑続きでしたが、これは日本だけの現象に止まらず

地球規模の広がりを見せており、この夏の北半球は至るところで記録的な猛暑や気温の上昇が観測されています。日本は、これに大雨や台風も重なり各地に被害をもたらしたことはご承知の通りです。私ども果実缶詰を製造しているものにとって農作物、特にこれから収穫期を迎える果実類への影響が懸念されています。

先週山梨のおどう産地を見て来ました。甲府や葦崎の産地は幸い海拔があり暑さや台風の影響も特になかったようですが、収穫まで油断は禁物とのことでした。一方、丹波の「栗」は台風の被害で9割方を失った産地があった模様です。まもなく収穫期を迎えるリングも夏場の高温障害による影響が心配されています。世界的にも小麦やトウモロコシの減産情報が伝わってきており、一部食品業界にとって原料の確保と高騰する価格に苦慮することになりそうです。

庄内の園芸試験場では温暖化する将来を見越し「柑橘類」の栽培試験に取り組んでおり、5～6年すれば山形県で「みかん」を栽培するようになるかもしれない、さくらんぼの適地そのものが北海道へ行ってしまわないか等、まことしやかに囁かれています。

環境問題の難しいところは温暖化にしても、その変化が少しずつ徐々に進行して行くことなのかもしれません。自然は本来、混沌として常に変化し続けています。気が付いたら、平均気温が20年前と比較して何℃上昇していた等の例がある通りです。温暖化が問題視され出した当初、果実と向き合ってきた私どもの視点からは、かなりの危機意識をもって警戒していましたが、「時間を経て見なければ温暖化と断定できる確証はない」との当局の見解や判断が暫く続きました。しかし、その後も温暖化の傾向は変わることなく今に至っています。

チリの南端にサンラファエロ氷河と云うのがあってサンチアゴから南へ900km南極の手前ですが、2004年に行って見ました。氷河の先端が絶えず海に崩れ落ちていく。タグボートで直下まで行き崩落のしぶきを浴びて来ましたが、先端の高さが187メートルもあり壮大な地球の営みを感じ厳粛な気持ちになったことを記憶しています。また、クルーが本船に引き上げた「氷河の塊」を砕いてスコッチをオンザロックで乾杯、「これは3万年前の氷だぜ!」の声。海に押し寄せ、かつ崩れ落ちる氷河の先端は少しずつ後退しており5年前はそこ、10年前はあそこまであったと印がありました。

ここでは地球も生きてると実感できる気がしました。そこに生息する生物や生命も同じように絶えず変化し続けている。昨日と同じみなさんはどこにもいません。生きているとは、変化し続けることなのです。

そして、もうひとつは共生です。人の腸のなかには100兆個もの細菌がいるにもかかわらず、抗菌・除菌がはやっているのを妙だと思いませんか。実際の生物、生命を見ずに概念だけで世界を捉えている。我々は時々そのことを反省しなければなりません。生物・生命そのものを見る感性を持ちたいと思います。

RIの新たなビジョン、そのキーワードはサステナブル。持続可能な奉仕とは、「全世界的な生態系の一部」として捉える「環境問題の影響」に取り組むことです。

幹事報告

菅原 茂秋 幹事

●次年度のガバナー事務所を、国際ロータリークラブ、ロータリー2800地区の事務所に併設するという旨のご案内が来ておりましたので、ご案内を申し上げます。

●「市民公開講座のご案内」が山形ロータリークラブの仙道会長から頂戴しております。9月30日の午後3時～5時まで山形グランドホテルにおきまして、「知って得て笑顔で暮らそう」、腎臓病医療の最前線ということで4名の講師の方からお話しをいただくということです。ご興味のあります方は、事務局のほうにお問い合わせいただけますとご案内させていただきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

●皆様のネームプレートBOXの中に、会員名簿と第5ブロックの名簿のほうが完成いたしましたので、入れさせていただきます。お持ち帰りいただければと思っておりますので、何卒、よろしくお願い申し上げます。

新会員卓話

伊藤 歩 会員



新会員の宿命ということで私がどういう人間か、これまでの経歴など自己紹介中心にお話をさせていただきます。まず、生まれは昭和45年、西暦でいいますと1970年11月に山形市の上町で生まれました。今年48歳、戌年、年男ということですが。

現在山形輸送という運送会社で常務取締役を務めております。もともと工業用マシン、それから鋳物を加工したもののなどを生産しておりますグループ会社の輸送部門ということで昭和38年に北町で創業いたしまして、今年で56期目になっております。現在は移転しまして、流通センターのほうに事務所、車庫、倉庫がございます。社員は23名、車両が全部で18台と、大変こじんまりした会社です。小口で宅急便とかそういうもので運べないもの、大きいものを関東方面のほうに長距離で輸送しております。実は現職に就きましたのは5年前でございまして、それまでは異業種でサラリーマンをしておりました。

遡ってちょっとお話させていただきますと、市内の高校を卒業しまして東京のほうの大学に進みました。在学中からアルバイトばかりして、単位不足で進級が危ない、ゼミの先生から「姉妹校がアメリカにあるよ」と、「それ、ちょっと行ってみたらどうだ」と。「そしたら単位あげます」と言われまして、3カ月イリノイ州の姉妹校にホームステイをいたしました。

それでカルチャーショックといいますか、アメリカにかぶれてしまったといいますか、もっといろんな文化を学びたいと、あるいは違う国にも行ってみたいということで、それがご縁で、山形市内の旅行会社に就職することになりました。ゼミの先生からそういうアドバイスがなければ、今頃フリーターとして、何をしていたかわからないというような感じがします。大変感謝しております。

旅行会社のほうでは、営業並びに添乗員ということでちょうど20年間勤務いたしました。山形市が本社、それから県内、県外、支社、営業所もありまして、勤務いたしました。各企業の社員旅行ですとか自治体の視察、それから個人の旅行など、皆さまに大変お世話になりました。添乗業務のほうでは、普段なかなかお話できない皆さま方のような企業のトップの方、それからさまざまな業界の方々といろんな時間を過ごすことができました大変いい経験を行いました。皆さんには「いろんなところ行けて、添乗員っていいな」と言われるんですけども、実際はもう確認作業、確認、確認です。1人減ったり1人増えたりすると全部確認やり直ししなければいけないので、大変神経をすり減らす地味な業務でございまして。

そんな時に上司が「お前はいいか、仕事で会社の代表

としてお客さんと一緒に行ってるんだぞ」「お客さまは皆さんご自身でお金を払っていらっしゃる、お前はそれで会社から日当ももらって行くんだ」と。お客さんと同じ金銭感覚、経済レベルでないんだということを「公私混同するな」といつも言われました。それで「お客さまにご提案するには遊び心を持って、ただ私生活は真面目に」ということを口酸っぱく教えられまして、道を外さず、勤め上げられたのも上司のおかげだと思っております。

20年勤めまして1番の思い出というのが、7年前の東日本大震災でございます。その時私、山形空港の営業所におりました。山形空港もちろん当日は飛行機が全便キャンセル、仕事の外回りも終わって戻りましたら大変な状況でした。翌日、山形空港は普通に動いたんですけども、仙台空港があのような状況、それから原発の爆発事故です。それで翌々日から山形空港にたくさんの方がお越しになりました。東北から移動したいという方、それから原発事故で国外退去命令が出た外国の方。JRがもうストップした、東北道も通行止めということでいろんな情報を基に山形空港にいらっしゃったんです。

山形空港は当時、伊丹空港、大阪までの4便と羽田までの1便、これが5便あるんですけども、全部50人乗りぐらいだったんです。もちろん飛行機はいっぱいです。それで空港の関係者、航空会社の方、山形県の方からいろいろ言われまして、どうしたらいいものかと。臨時便というのは機材繰りがつかない、いろんな手続きが必要だということで、貸し切りバスにしようかというようなお話になりました。

旅行はキャンセルになってバスはたくさん空いています。それからバス定期便というのは、やっぱり国とか町の認可が必要なのですぐにはできないんですけども、皆さんから旅行ということで申込書を書いてもらい、保険にも入ってもらって、「旅行なんです」ということで対応いたしました。

東京まで新潟を通過して関越をさらに通り、約8時間かけて10,000円。大阪駅まで同じく新潟から北陸通って12時間で15,000円。これでやりましたところ、もうずらっと長蛇の列で、3、4日、だいたい皆さんに乗っていただいて、皆さんにはもちろん、関係者、それからさまざまな方に喜んでいただいたと。三方、四方良し、ということで喜んでいただいたことを今も記憶しています。

それで今から5年前にその旅行会社を退職しまして、山形輸送、今の会社が当時のそのグループ会社から外れるということになりまして、オーナーが私の父親、現在の社長に代わることになりました。ということで現職に就くことになりました。まったくの異業種、特に長距離輸送ということで大変特殊な業界ですので、手探りの状況が続きました。ドライバー、従業員、それからお客さま、あと同業の他社の方、すべての私どもが関わる業務に自分自身で行きまして、すべての業務をやりました。大型トラックにも同乗しました。これに大体2年ほどかかりまして、やっと全体像が見えてきました。

それから今、人手不足、特にドライバー不足ということで、業界未経験の方を採用しようと。長距離メインなんですけど近場の仕事をちょっと増やして小さいトラックから、それも私も運転する、一緒にやろうと、フォークリフトの免許も取りまして、共に作業をしていくということを現在も繰り返

返しています。

私自身も失敗続きの人生なんですけども、従業員には「失敗を隠さないでください、それから恐れないでください、ごまかさなさいでください」ということだけお願いしています。ごまかしたり隠したりするとどうしてもその後フォローがしきれないような大きなミスにつながります。我が社では特に失敗事例、細かい失敗を集めてそれをどうやって対応したかという失敗事例の対応策を社員で共有して、失敗に学んでいこうというようなことを徹底しています。

最後になりますけども、まだまだ私、社会人としても経営者としても未熟でございます。企業は、昔は30年周期でいろんな事業、新しい技術に対応しなければいけないなんてことを言われましたが、今はもっとスパンが短くて10年、5年ぐらいでどんどん経済が変わるような世の中です。経験豊富な皆さまからご指導、それからご鞭撻をいただきましてがんばっていきたいと思っておりますので、今後ともよろしく願いいたします。

新会員卓話

岡崎 重知 会員



私は県内12ほど施設を持った宿泊業をしております。エリアとしては、あつみ温泉、白布、非常にカルチャーの違うところをいろいろしております。

ただ、旅館業のことなんかいろいろ話しても、皆さんのほうが出張とか、ご旅行でよくご存知だと思うので、今回はちょっと差し控えさせていただきたいと思います。

ただ、旅行に行く場合、皆さんホテルとか旅館というのはどういうふうにして決めていますか？ 通常は、旅行会社のほうで、ほぼツアーの中で旅館とかが決まっていて、そこに行ってからあそこは良かったとか、あそこがちょっと気に入らなかったとか、そういうことが多かったのかなと思うんです。だいたいインターネットの情報を見て、旅行会社とか、料金とかを比較して、お選びになるのかなと思うんですけど、私が例えば、ホテルを選ぶ場合は、どうやって選ぶかっていうと、まずインターネットを見る場合は、いい話というのはいっぱいあるんです。ただ、私が注意するのは、口コミの中でもクレームです。クレームが多い場合、どういうクレームがあるのかというのを、ちょっと気になって見てみます。そうすると、その旅館のシステム自体の欠点というかが見えてくるんです。評価を上げるというのは、特定のお客様に一生懸命サービスさせていただくと、結構いい評価というのをもらえるので、意外とごまかしがきく。

また、知り合いの方とかが泊まったときに、何とか良いこと書いてくれよと、裏技を使って上げる手もあるんですけども、ただ、クレームに関してはちょっとそういうわけにはいかないので、それを注意するということがポイントかな

と思います。

あと、テレビとかそういうので、派手な広告宣伝費を使って、大々的に宣伝しているところというのは、どうしても旅館の食材とか、そういったところに影響が出てきて、どうしても金額が高くなったり、高額商品の旅館とか、そういうところが多くなってしまいう気がしますので、私の場合は、なるべくそういうのは避けたいというのはあります。

特に「何とかフェア」とか、「何とかまつり」というのはちょっと要注意で、私もよくやっているんで、でかいことは言えないんですけど、あつみ温泉にホテルを新しくリノベーションしてオープンするというので完成して、さあ営業しようというふうになったときに、やっぱりアウェイな、山形市内ではホームグラウンドみたいな形で、いろいろ営業させていただいているんですけど、あつみ温泉に行くと、大手の旅館さんがガーデンといくんです。魚の仕入れからお酒の仕入れまで、いろんな部分でこう、プレッシャーをかけてくるんです。私、そのときのオープニングから運営までの担当をしておりましたので、地元の食材とかでも、いい値段で仕入れられないんです。これは困ったなと思って、新潟のほうからカニを仕入れることになりました。ただ、ちょっとやそっとの量では金額安くないんで、コンテナ買いをやっちゃいました。その中でいいカニをいい値段で仕入れて、営業したんですけど、どうしても冷蔵代とか、そういったものがかなりかさ始めまして、非常にいろんな部分からプレッシャーかけられまして、「早く処理しろ」と言われまして、まあしょうがないんで、苦し紛れに蔵王で、カニ食べ放題の企画をやったんです。そしたらさすがに県内のお客さまにはあんまり受けなかったんですが、インバウンドの特に台湾からのお客さまにはすごく好評いただきまして、逆にその台湾からのお客さまの数が増えまして、助かった感がありました。まあ大抵そういった形で宣伝とか「なんとか祭り」、「なんとかフェア」をやっているときは大抵、そういう裏がございまして、某旅館さんの「チャンピオン牛を出してます」は、確かにチャンピオン牛は入札して落としてるんです。ただ、お客さまに出しているのは、それに準じたお肉で、チャンピオン牛ではないです。そういうふうなことをいろいろ考えますと、広告宣伝費にお金を使っている旅館というのは、あんまり信用できないのかなと思います。

次にちょっとお話しするのは海外のホテルの場合です。例えば韓国なんかのホテルですと、サービスもシステムを見てもどこの方向をむいてるのか全然分かんない。よくよく見てみますと、団体のお客さまに対しては、非常に都合のいい施設とか社員のホスピタリティのように思います。決して悪いとは思いませんけれど、個人のお客さまが行くと、ちょっと不満な部分があるのかなと思います。

あと、中国本土のホテルの場合、箱がすごくでかいんですよ。30何階建てとかホテルがいっぱいあって、でも組合といますか、社員の労働に関する規定がすごく厳しくて、日本のようなホスピタリティというのはいりません。カスタマーファーストじゃなくて、働く社員ファーストみたいなところがあるみたいで、中国自体もやっぱり日本に対しては自分の国の主張が強くて、それに日本がどう対応するか

委員会報告



職業交流委員会

西谷 真一 委員長

というのも、まあ楽しみなどころではございますけれど、そういう部分で、海外にホテルを取る場合は、駅とか繁華街から近くの、できれば中規模か小規模クラスのホテルのほうが、地元の間が非常に利用が多いところのほうが、サービスはいいようです。やっぱり地元の間に対してリピーターが多いことは、それだけいいのかなと思いますけれど、ただ旅行会社さんの仕入れからすると、でかいホテルにドーンと団体を送ったほうが安い料金で入るんです。ですから日本で手配する場合は、そういったでかいホテルに泊まらせられる場合が多いんですけど、得てしてちょっと繁華街から離れていたり、市内から離れていたりして、逆にタクシー代とかそういうのでお金がかかりすぎたり、どこに行くにしてもタクシーとか使っちゃうわけです。お金かかるよりも、なるべく中心街に近くて、歩いて行けて、酔っ払っても歩いて帰れるような場所のほうが、私は便利かなと思いますし、心地良いかなと思います。

あと台湾の場合、温泉があるんです。日本のホスピタリティを一生懸命日本から学ぶ姿勢を見せています。当社も台湾内に9カ所ほどあるランディスホテルグループと業務提携をしまして、営業・セールス、料理の研究、社員の接客の仕方、そういったものを社員交換したりして、交流を広げている形です。また台東には今度、台湾で一番でかいハワード・ホテルグループが、「山形閣」というホテルをオープンいたしまして、そのオープニングセレモニーに知事はじめ、一緒に同行させていただきました。山形の情報とか、山形のうまいもの、サービスとかいうのを台湾で広げてくれるのであれば、一緒に提携してやりましょうということで、今その準備をやっている最中です。

あとよく皆さんが行くタイの場合、仏教国ということもあって、非常にホスピタリティとしてはいいし、世界最高のサービスのホテルもタイにあります。欧米スタイルではありますが、非常にいいのかなと思います。

欧米の場合はバトラー、コンシェルジェがいて、1つのリクエストがあるとそれに対応するんです。日本の場合は、「女将システム」があり、皆さんにとっては心地いい存在なのかなと思うんです。とても厳しい旅館業界で、絶えずリノベーションをしていかないと、本当に潰れてくところがとても多いんですけど、なんとか一生懸命やらせていただいております。12カ所あるホテルの全部キャラクターを変えて、いろんなお客さんに対応しているんですけど、老舗の古い旅館が根強い人気があると思います。一番売上げがあるのはファミリー向けでございます。

皆様のところに、「球風会」と「市内7ロータリー対抗ゴルフ大会」のご案内が届いているかと思います。球風会は9月30日曜日、山形ゴルフ倶楽部。多数のご参加お待ちしておりますので、よろしくお願いいたします。

7ロータリーゴルフコンペは、10月14日曜日、蔵王カントリークラブのほうで開催されます。併せて多数のご参加お待ちしておりますので、よろしくお願いいたします。

ニコニコBOX

市川秀徳さん／8月7日の花笠まつりに東北電力企業グループとして約200人参加させていただき、私も約35年振り踊らせていただきました。ご声援ありがとうございました。

高嶋俊幸さん／先日、東蔵王ゴルフのクラブ選手権予選に出でギリギリですが予選を通過したので、ニコニコさせていただきます。マッチプレー1回戦では、17ホールまでスクエア、18ホール目でティーショットをOBし、1downで負けてしまいましたが、また来年がんばります。

松原 洋さん／孫の顔を見せに実家の名古屋に1年ぶりに帰省しました。往復2000キロ！犬も車も頑張ってくれました。年に数回の親孝行ができました。

鈴木浩司さん／夏の甲子園高校野球にて金足農高（秋田）が準優勝を果たしました。初めての優勝旗白河越えが期待されましたが残念でした。全員が秋田県出身の選手での準優勝には、感服致しました。

遠藤栄次郎さん／昨日、市民ゴルフが蔵王 GOLF であり2ヶ月ぶりでクラブを振りました。雨降りの中で7時の第一組で18ホール出来ました。今後も宜敷くお願い致します。

<本日出席・修正出席>

	会員総数	出席会員数		会員総数	出席義務会員数	出席会員数	出席率
本日出席 (8/27)	98名	61名	修正出席 (7/30)	98名	87名	84名	96.55%
メイクアップされた会員	(山形南) 小松 公博、武田 良和、石井 雅浩、清野 伸昭 (山形北) 堀田 稔、武田 良和 (イブニング) 武田 良和、晋道 純一、風間 義朗 (山形南) 伊藤 歩、長岡 壽一 (山形中央) 大西 章泰						