お客様ご挨拶

■第 2770 地区 2025-26 年度 青少年交換派遣候補生 小峯 愛華様 派遣国がベルギーと決まりました。引き締ま る思いです。皆様、今後も応援よろしくお願 いします。



委員長報告、派遣役員報告

■地区青少年交換委員会 委員 川鍋 洋子

次年度の青少年交換派遣国が決まりました。

- ■今井 一郎会員(株式会社セレモニー) 会報誌をテーブルに配布しました。
- ■米山記念奨学委員会 委員長 内藤 公代

米山への寄付、ありがとうございます。 個人寄付が 22 名 計 1,045,000 円、法人寄付が 9 社 210,000 円でした。





ロータリー財団寄付者 表彰

地区 ロータリー財団部門委員長 **白井 靖様**より授与 ●ポールハリスフェロー (認証状・襟ピン)

(PHF+4) (襟ピンサファイヤ4粒) **坂間 達也**会員

マルチプル・ポールハリスフェロー

●ポリオ・ハリス・ソサエティ (PHS) 登録証・ピンバッジ内山 秦成会員 (地区大会午餐会で授与)、小林又次郎会長●ポリオ・プラス・ソサエティ (PPS) 登録証・ピンバッジ 渋谷 廣慶会員、小沢 孝会員、伊田 雄二郎会員、福田 和子会員、島村 まり子会員、円谷 友香会員、染谷 義一会員、(幹事)岡部 勉会員、関根 正也会員、(会長) 小林 又次郎会員、佐藤 淳也元会員、川鍋 洋子会員、福田 美香会員、平野 友紀会員、内藤 公代会員、井田 人志会員、鯨井達生会員、鼻戸 勝紀会員 18名



誕生日祝い

花里 浩 (11日)、横溝 一樹 (13日)、二羽 正一郎 (15日)、中村 雅之 (20日)、谷口 榮正 (23日)、吉田 奉行 (28日) 新見 和男 (29日)、小森谷 賢一 (30日) 各会員 米山記念奨学生 金 亮希さん (28日)



ロータリーの友 解説

■広報委員会 委員長 永井 博

縦組

P.4 伝統技法と職業奉仕の心 宮大工の総棟梁の小川さんの講演が記載されています。これぞ職人の世界というお話ですが、ところどころ我々の仕事の在り方にも通じるキーワードがちりばめられておりまして、大変考えさせられます。「技は伝授せず、見て

習え」「伝えて伝わるものが知識、直接感じるものが知恵」ともすると、後人に対して座学だけで知識は伝えらえるのですが、その仕事の本質や技術は自分で体得しないと本物にならない。師匠の鉋屑を窓ガラスに貼って、同じような鉋屑になるまで研いては削り20年。親方を外から見るのではなく懐に入り込む。自分を持つのは修行を重ね独立してからでよい。

仕事の本当のおもしろさを知る前に、あるいは体得する前に投げ出してしまう人が世の中どれほど多いことでしょう。とことん突き詰めさせるように、いかに指導していくか、考えさせられました。更に究極の指導のワードがあります。「無駄をさせて、無駄に気づかせ、無駄をなくす」。遠回りなことほど、近道につながるということ、ですよね。

P.13 「五十の手習い」と題して、我がロータリークラブの荒井会員が投稿されています。当クラブは各部会活動が盛んなのですが、その中で一年前にスタートした剣道部会に参加され、熱心に取り組む姿が写真とともに掲載されています。

P.16 日本の食文化を紹介する企画で、今回は 石川県輪島市の特集です。写真でご覧いただくように、いまだ復 興の途中です。皆さまも復興の一助ということで輪島を訪問され てはいかがでしょうか。

P.25 マジシャンのテクニックということで書かれています。マジックで必ず使うテクニックが「誤認誘導」。錯覚させるテクニックということで、人の視線や思考を異なる方向に向けることでスポーツや格闘技などでも使われるんですね。犯罪に悪用されることもあり、人は簡単に騙されるものであると認識することは重要ですね。

横組

P.19 夢の続きをということで、江戸川 RC の嶋村パストガバナーが投稿されています。一度メイキャップで当クラブも訪問されています。 米山奨学生の夢を一緒に適えるという

不出来子生の多を一幅に過えるという ことでミャンマーに学校建設をされた 記事となっています。 P.44 6 月のカルガリーロータリー国際

P.44 6 月のカルガリーロータリー国際 大会参加ツアーの企画が載っていま す。C コースはロサンゼルスドジャース の観戦も組み込まれているということ で、大谷、山本、佐々木朗希が見れる チャンスと思いますので、ご検討いた だいてみてはどうでしょうか。



PA

イニシエーションスピーチ

松下 豊 会員 損害保険ジャパン株式会社 2024 年 4 月 15 日入会

1979 年 4 月 10 日生まれの 45 歳、東京都 台東区の生まれ、御徒町で育ちました。 母の実家も近くの浅草でありましたので どっぷり下町育ちであります。

大学ではゼミで証券投資論という文系理系の間のような分野を学 んでおりました。

就職については金融機関を受けましたが、2002 年入社の年で すので大変な就職氷河期時代ということもあってか大変な苦労を し、沢山の挫折を味わいました。

何とか今の損保ジャパン、入社時には安田火災海上保険に入社す ることができました。

業種は損害保険ということで自動車保険や火災保険、賠償責任保 険等を代理店さんを通じてお客さまに販売することになります。 これまでほぼ一貫して営業部門に配属されております。

最初の任地は東京都江戸川区でプロ代理店さんや整備工場代理店さんに保険を販売いただく仕事でした。仕事の内容やビジネスのお作法について沢山指導いただき、仕事の成果どころではなかったという記憶がございます。

ったという記憶がございます。 次の任地は神戸支店営業第二課となりまして、神戸の地場企業 様に保険を販売する仕事となりました。いわゆる企業営業店とい うことになり自分が一番やりたかった仕事でした。食品メーカー の多い地域でもあり、食品のリコールの際に備えるフードリコー ル保険を沢山販売したことをよく覚えております。

次は東京に戻り本店営業第一部第二課に配属となり、次の目標であった企業営業を本店で担当する、ということが叶いました。 こちらでは自動車部品メーカーに対して自動車部品リコール保険をご提案することが多かったです。

次の部署が前任地のブローカー営業室、保険の専門性が極めて 高い外資系の保険ブローカーに対して保険条件を提示するという 仕事となり、商品管理部門とも兼務になってほぼ内勤のような仕

