



第 1198 例会報告

平成 22 年 11 月 4 日(木) 晴れ

会長挨拶

会長 長崎政直

御柱祭

諏訪湖の菱ですが、一週間ほど前に、湖底に沈んで、忽然と姿を消しました。深まり行く秋を感じ、感傷的になっているこの頃です。

4ヶ月が過ぎました。お蔭様で、活動も順調に進行しています。皆様のご協力に、感謝いたします。ありがとうございます。

今夜は、ロータリーとは関係ありませんが、御柱祭について、お話ししたいと思います。

四月以来、私は、既に6つの御柱祭に参加しました。最初は、諏訪大社下社、次に、我が故郷・高木村津島神社、次に、守矢神長官ミシャグジ神社、菩提寺・高国寺、信金御湯前様、長崎牧・禰津神社、この後予定されているものを含めると合計8つの御柱祭に参加することになります。まさに一年中、御柱ということで、諏訪人の暮らしは、この一年、御柱に引きずられて大変だと思っています。

さて、これらの神社を見ると、諏訪大社関係が、諏訪大社下社と守矢神長官・ミシャグジ、それ以外は、津島神社は、牛頭(ゴズ)天皇、高国寺は八幡様、など等、神様が全く違うわけです。

守矢神長官・ミシャグジ様は、諏訪大社より古い神様ですし、そうすると、御柱は、諏訪大社固有の神事ではないことがわかります。他の神社は諏訪大社を真似してやっている説というのがありますが、どうも、そうではなさそうです。

御柱をなぜ7年に一回建てるかにも、50通りの説があると聞いています。その中で、有力なのは、

- ① 社の建替えの代替説、
- ② 神の領域を限定させる神社の結界説、
- ③ 宇宙の八百万の神を木に集めて、地上に降ろすアンテナ説、などがあります。

社を建て替える代替説は、いかにもけち臭い説で、権勢を誇った神様には、あるまじきことのように思えません。

神の領域・結界説も、神様をわずかばかりの領域に閉じ込めることですから、神の子としての人間中心になりすぎています。

そこで、最後のアンテナ説ですが、これは、世界に共通する原始信仰アニミズムの形態で、天と地を結ぶ、自然及び自然現象を人間を越えたものとして崇める信仰です。

守矢神長官:守矢族は、タケミナカタの尊以前から諏訪の地にいた原住民です。この守矢の信仰が、まさに、このアニミズムで、天と地を高い木によって結びつける、つまり天に居る八百万の神を高い木を寄り代として、地におろし、五穀豊穡をもたらすという信仰です。その神事をつかさどるのが、守矢の神長官であったということです。

この原信仰が、諏訪大社ができた後も、混合されて、諏訪大社の神事になったと考えるのが、適切な解釈ではないかと私は思っています。

諏訪ノ平のほとんどあらゆる神社に於いて、御柱をやるのは、それぞれの神社に祭られている神様を7年に一度引き寄せて、幸せを願う、そういう理由ではないかと思っています。ロータリーとは全く関係のないお話しでした。

さて、今夜は、先の「自己研鑽道場」に、引き続き行われる「ファイアー・サイド・ミーティング」で、創業の心や成功談、失敗談、を、渡辺会員、海老原会員、大澤会員から、お聞きできる機会で、大変楽しみにしています。

■ニコニコ BOX

23名	30,000円
累計	511,000円
目標額	130万円
達成率	39.3%

■今週のことば

職業奉仕担当例会です。
講師の皆様には大変お世話になります。よろしくお願いたします。

大澤邦彦

■出席報告

会員数	35名
出席対象	35名
出席者数	29名
出席率	82.8%
前回修正	82.8%

■次回のプログラム

11月18日
元ブラジル人が感じた日本
講師中島ミユキさん



その後の懇親会では、お三方のお話をつまみに、盛り上がりいただければ、素晴らしい例会になると思っております。

講師の皆さん、宜しく、お願いいたします。

◇幹事報告◇

1. 以下の文書を受領いたしました。

- ①ウィークリー(諏訪 RC)を受領しました。
- ②「ロータリーの友 11月号」「ガバナー月信No.5」が配布されました。
- ③京都北 RC の FAX 番号変更通知 075-411-3301
- ④地区行事予定変更通知 (1/6 ガバナーエレクト国際協議会壮行会・3/27 PETS・5/29 ローターアクト地区年次大会)
- ⑤2009-10 年次報告書の訂正願い (回覧致しました)
- ⑥奄美地方豪雨災害義捐金の募集についてご協力のお願い (11日と18日の例会で対応致します)

2. 連絡事項

- ①11月17日(水)13時~14時20分 県総合教育センター講堂にて県教学指導課による「総合的な学習の時間コーディネーター養成講座」が開催されます。ご要請により地域講師として「岩村亀夫会員・小林強会員・林洋三会員」が出席致します。
- ②11月12日~16日セブ支援に5名(赤羽・長崎・西澤・溝口・渡邊)の皆様が渡航なされます。ご無事をお祈りします。

地区大会報告

去る11月6・7日、上田西 RC 主管により地区大会が、上田で開催されました。6日は、会長幹事会、7日は本会議が開催され、諏訪湖 RC からは、14名が参加しました。開会セレモニーに続き、RI 会長代理、仲田昌宏氏の RI 会長代理メッセージ伝達、RI 現状報告、国際ロータリー会長の行動要請を推進する件など8議案が採択され、新世代アワーでは、元米山奨学生、陳忠瓶さん(女性)の報告がなされ、「恩義に報いる」という言葉が印象的でした。その後、上田出身、93歳の第256世半田孝淳天台座主のお元気なご講演等々、閉会セレモニーと続き、当クラブは、R 財団3部門で優秀クラブとして表象されました。

参加者のみなさん↓



大会風景



慰労会・宝華にて

1198回夜間例会

職業奉仕委員会担当 ファイヤーサイドミーティング

職業奉仕委員会の「私の職業奉仕」と題したファイヤーサイドミーティングが山崎副委員長の司会のもと開催されました。

(株)ヤマト渡辺会員、(株)クリーンウェスト海老原会員、信濃化工(株)大沢会員、3人の個性溢れる卓話は、大変刺激的で素晴らしい一夜となりました。

渡辺芳紀会員



渡辺会員の卓話の内容は都合で11月下旬の記載となります

海老原十三会員



創業者などと言える立場ではないのですが、身内

で始めた会社ですので、「身内は仕事をやって当たり前」他人から見ればきっとそうだろうと、そんな思いで頑張ってきました。振り返れば29年あっという間に過ぎ、現在に至っています。

ただただお客様に喜ばれる会社になりたい、社員には、この会社で仕事ができることを喜んでもらえる会社になりたいと思って仕事をしてきました。その結果「家族的な会社」「社員は仲間」と思ってもらえる宝をもらいました。

諏訪湖ロータリーの家族の一員となれるよう、マイペースで頑張ります。今日は本当にありがとうございました

大沢邦彦会員

当社は、来年9月1日で創立40周年を迎えます。

小規模ながらも今日まで存続出来たのは、偏に社員、家族、お客様、仕入れ先、銀行等々のお陰であり、彼等の支えがあって今があることに喜びと感謝の思いです。

昭和46年9月1日、信濃化工の会社名で個人創業しました。女房が電話番をし、私が全てをこなしての創業でした。資本は退職金の20万、1ヶ月5万円の生活費で4ヶ月頑張ってもらい以後稼ぎ出す約束しての開業でした。他の資産は自宅と中古マークIIそして電話でありました。



しかし、私は30歳という若さと強靱な体力、情熱があり、そして何よりも女房が私の独立心を支えてくれた強い味方でした。

どうして退職し独立に至ったかといいますが、私は常々、事を起こす時はチャンスとタイミングが合致した時であると思っています。チャンスは不景気の時であり、タイミングはその会社にとって必要とされない人材、部門が揃った時であると思っています。

私が退職した昭和46年は、ニクソンショック、ドルショックと言われ、為替が変動性となって円高にふれ、大変不況感の深かった時でもありました。その時の7月、ドイツのロバートボッシュ社の仕事で大湾の台中にプラント設備を設置すべく1ヶ月滞在しました。今で言う海外シフトの始まりです。

私は台湾滞在中ある日夢を見ました。それは、私が夢の中で会社を辞めることになり、社長と会社の姐御に責められ、うなされたのです。おかげでその日は遅刻してしまいました。おそらく、その事が今思いますが「神の御告げ」であったように思います。この仕事が終わり退職しました。

創業の船出はけっして順調であったとは思いません。仕入の問題、信用、社歴の浅さからくる不信感、それは至極当然のことでありました。私はその都度、私には誠意しかありませんと懸命に訴え努力しました。その事は少しも苦しいとは思いませんが、悔しき思いをしたことはありました。特に、仕入れ先よりのいじめは悔しさがつのりました。また昭和50年800万、61年1400万の2度負債を負った時は当社にとって大変ピンチでありました。

当社の企業理念と行動目標はごく当たり前のものです。仕事を通じて、豊かさを追求し、会社は人間形成する場であり、人間形成道場であると言うことです。

行動目標の1項は、愛される商品の開拓と提供を通じてお客様の信頼と満足を得る為に行動する。又、常に自らの心身を鍛え、謙虚と礼節を持った人格形成につとめ行動するが主体であり、毎朝礼時に唱和します。

ロータリーのフレデリック・シェルドンは、100年前に「職業奉仕の実践は顧客の満足度を最優先した事業経営方法であり、そのような事業経営をする事業所は当然のことながら高い職業倫理を備えた事業所であるという結果が現れます。それは職業奉仕を実践した結果であります」と彼の経営学で述べています。尊敬の念を持ちますと同時に変わらぬ顧客満足度を高める為に経営努力したいと思います。

景気回復の兆しが見えない厳しい時代が続いている市場の伸びが見込めない現状で、自社の売上げを伸ばすには、シェア奪取しかないのも事実、しかし顧客の取り込みは他社との競争であり、難しさを増すが、指をくわえて見ている訳にはいかない。既存のお客様を大切に、そして味方にする事の重要性を再認識することが大切であると思います。

持っている当社の商品、サービス、営業力を駆使し、全力で事に当たることが大切であります。

企業は永続性がなければならぬし、そのことは社会的責任があります。多少の浮沈はあっても顧客満足度を最優先に企業経営をすることが大切であるとかがえています。