

第 36 回

令和 8 年 6 月 1 日

No.1783

会長 藤田 敬治  
幹事 菊池 武司

例会日 / 毎週月曜日 12:30~

例会場 / トキハ会館 4F

TEL 097-532-0611

FAX 097-532-8386

## 会長スローガン

よいことのために手を取りあい、  
新たなクラブ活動を目指そう！  
~明るく、楽しく、さわやかなクラブ運営を~

Email : oita1985rc@mist.ocn.ne.jp

ホームページ : www.oita1985rc.jp

UNITE  
FOR  
GOODR I 会 長  
RI第2720地区ガバナー  
大分第4グループガバナー補佐2025-'26年度  
国際ロータリーのテーマ「よいことのために  
手を取りあおう」フランチェスコ・アレツォ  
藤田 千克由  
森 永 隆 二

## ■ 本日のプログラム (6月1日)

12:30	点 鐘 会 食	
	ロータリーソング	「奉仕の理想」
	ゲスト・ビジターの紹介	会長 藤田 敬治
	会長の時間	会長 藤田 敬治
	出席報告	出席担当 高橋 道成
	幹事報告	幹事 菊池 武司
	委員会報告	「関係委員会」
	ニコニコタイム	高橋 道成
13:00	次年度全員協議会 (1)	
	クラブ管理運営・SAA・出席・親睦・	
	プログラム・会員組織・公共イメージ各委員会	

## \* 今週のお祝い

在籍祝い 吉良 昌一会員 (15年)  
藤田 敬治会員 (12年)  
結婚記念日 柴山 雄一郎会員 (6月6日)

## ■ 第35回例会の記録 (5月25日)

「業績は人の後についてくる  
~ファンづくり経営の実践~」

明井 博嗣様(株式会社Smile Connect代表取締役)

・出席報告 (5月25日)

会員総数	21 名
5 月 25 日	
出席免除	0 名
出席会員数	14 名
出席率	66.67 %
ゲスト	1 名
ビジター	0 名
5 月 11 日	
修正出席率	85.71 %

## ロータリーソング

## 【奉仕の理想】

奉仕の理想に集いし友よ めぐる歯車いや輝きて  
御国に捧げん我等の業 永久に栄えよ  
望むは世界の久遠の平和 我等のロータリー

## 会長の時間 (6月1日) 会長 藤田 敬治

先週、公務出張で、千代田区が推進している「ちよだりテラシー教育」について視察してきましたので、その内容について触れてみます。

現代社会では、AIやSNSなどの普及により情報発信・取得が容易になったことより、単なる知識だけではなく、「情報を読み解き、自ら考え、行動する力」である教育リテラシーが求められています。特に、千代田リテラシー教育では、「メディアリテラシー」を中心に育成を図っており、メディアが伝える情報の真偽を見極め、偏りや誇張を理解し、情報を正確に解釈する力の育成に取り組んでいます。

学校では、国語科を中心とした言語能力を育む指導の充実・読書活動の充実・資料やデータの見方・活用における指導の充実・情報モラル教育の充実・AIなど新たな技術の体験・活用などを授業に取り入れています。地域社会に根ざすロータリー活動もまた、教育支援や青少年育成を通じて、豊かな学びの環境づくりに積極的に取り組んでいます。

大分東ロータリークラブでは、2023年度に「お金の仕組みを知ろう」と題し、子どもたちが社会や家庭におけるお金の流れ・経済の基礎を学ぶイベントとして「金融リテラシー」を実施しています。今年度は、大分県を舞台にしたオリジナルすごろくゲームを作成し、今自分たちが住んでいる「大分県」のこと、そして「将来のために知っておきたい」お金のため方・稼ぎ方・使い方を子供たちに楽しく学ぶためのイベントを計画されています。

## &lt;愛のポリオ募金&gt;

5月集計分3,010円

ご協力ありがとうございました。

明井 博嗣様 ((株)Smile Connect代表取締役)

私は23歳の時、前職の中古車販売会社に入社しました。入社した当時、会社から「万人幸福のしおり」「職場の教養」「経営計画書」を渡されました。そして毎朝、活力朝礼を行い、職場の教養を読む時間がありました。正直、当時の私は、「きれいごとだな」「精神論みたいだな」そんなふうに思っていました。ですが、不思議なことがありました。結果を出している先輩や店舗ほど、そういった考え方を本気で大切にしていたのです。その方たちは、特別に話が上手いわけではありません。商品知識がずば抜けているわけでもありません。ですが、お客様からも、スタッフからも圧倒的に信頼されていました。私はそこで初めて、「営業や経営は、手法ではなく、人としての在り方なんだ」ということに気づきました。これは、今の経営にも大きくつながっています。

24歳の時、店長に就任しました。年間170台を販売し、全国600名ほどの営業スタッフの中で上位30位に入った頃、社長から突然電話がありました。「明日から店長をやってくれ。」突然の辞令でした。正直、不安しかありませんでした。部下は年上。社歴も経験も私より長い。私は、「店長らしくしなければ」そう思いました。厳しく指示を出し、弱みを見せず、自分が全部やらなければと思っていました。ですが、その結果どうなったか…職場の空気は悪くなり、報連相は減り、私は仕事を抱え込み、帰宅時間も遅くなりました。家族との時間も減り、妻との喧嘩も増えていきました。すべてが悪循環でした。そんな時、尊敬する上司から言われた言葉があります。「お前は売る能力があるから店長になったんじゃない。みんなが売れるようにすることが店長の仕事だ。」その言葉で、私はハッとしました。そこから私は変わりました。スタッフに分かりやすく伝える。コミュニケーションを取る。ミスを責めるのではなく一緒に原因を考える。小さな成果をみんなで喜ぶ。すると、現場が少しずつ動き始めました。スタッフの表情が変わり、会話が増え、数字も戻っていきました。その時、私は確信しました。「トップが偉そうにすると、組織は止まる。トップが人を生かさそうとすると、組織は動く。」率先してやること。そして一緒にやること。それが本当のリーダーなんだと学びました。

13年間の勤務の中で、私は全国13店舗を経験しました。栃木、東京、静岡、京都、奈良、兵庫、山口、九州…。さまざまな地域で働く中で、分かったことがあります。立地も、価格も、商品も、じつはそこまで大きく変わりません。では、何が違うのか？それは、「人間関係」です。売れている店舗は、上司が部下の名前をしっかり呼ぶ。小さな成果をしっかりと褒める。全員が気づいたことを率先して行動する。そして何より、活力朝礼をみんなで本気でやっていました。全員が同じ方向を向いている。その空気がありました。私は、「組織の数字は、職場環境の鏡」だと思っています。



30歳の時には、個人で年間320台を販売し、全国約1200名の営業スタッフの中で全国1位という結果を残すことができました。ですが、私が大切にしていたのは、「どうやったら売れるか」ではありません。

「この車を、本当にお客様に勧められるか」「自分の家族にも勧められるか」そこを常に考えていました。だからその場の契約よりも、長く信頼していただくことを大切にしました。結果として、「あなたから買いたい」と言ってくださるお客様が増えました。私は営業とは、商品売ることでなく、「自分のファンを作ること」だと思っています。メリットだけでなく、デメリットも伝える。困った時に逃げない。ただ、それだけです。

2024年9月、36歳で独立しました。会社の看板もなくなりました。正直、不安しかありませんでした。ですが、独立後も多くのお客様が紹介で来ていただきました。「またお願いしたい。」「あなたから買いたい。」その言葉が本当に嬉しかったです。

私は今、「株式会社スマイルコネクト」という会社を営んでいます。「笑顔でお客様と車をつなぐ」その想いを込めました。私にとって車とは、仕事でもあり、家族でもあり、人生そのものにつながる存在です。だからこそ、売って終わりではなく長く付き合える関係づくりを大切にしています。

そして、最近もう一つ大きな実践をしました。それは、長年疎遠になっていた両親と向き合うことでした。私は過去、二度、親と音信不通になりました。転勤、再婚、子どもの誕生、家の購入、独立。人生の大きな出来事を、私はほとんど親に伝えてきませんでした。「迷惑をかけなければいい。」そんな気持ちだったと思います。ですが実際は、ずっと心配をかけ続けていました。そこで今回、両親と祖母を大分旅行に招待しました。実は、大分は私が小さい頃、家族旅行に行った思い出の場所でした。旅行が終わった後、父から連絡がありました。「おばあちゃん、泣いて喜んでたぞ。」その言葉を聞いた時、胸がいっぱいになりました。さらに父はこう言いました。「また帰ってこい。」昨年、父は心筋梗塞で二度倒れていました。その話を聞いた時、「当たり前会える時間は永遠じゃない」そう強く感じました。だからこれからは、毎年、実家へ帰り、お墓参りも含めて、家族との時間を大切にしていこうと思っています。

最後になりますが、私がこれまでの人生で学んだことです。

- ・気づいたことを放置しないこと。
- ・人とのつながりを大切にすること。
- ・自分自身のファンを作ること。

売上や業績は追いかけるものではなく、人を大切にしたら結果として後からついてくるものだと思います。仕事も、家庭も、人生も、すべて日々の実践の積み重ねです。これからも人を大切にできる経営を実践し、続けていきたいと思っています。

## 委員会報告

### ・奉仕プロジェクト総括委員長 清水将文会員

姉妹クラブ 韓国オン全州RCについて  
7/7(火) 会長幹事就任式への出席の件

#### 今後の検討課題

- 1、姉妹クラブを終結し、友好クラブとする。
- 2、姉妹クラブとして継続する。相互訪問は、周年などの節目などお互いの負担とならないようにする。
- 3、姉妹クラブとして継続する。相互訪問は、毎年行う  
(主に会長・幹事)  
費用なども含めて再度、検討していきたい

双子(姉妹)クラブ(マイロータリーより抜粋)

双子クラブ(姉妹クラブ)は、国際理解と親善を深め、共同で奉仕プロジェクトに取り組むために、海外のクラブと長期的な関係を結ぶものです。パートナーとなるクラブを選ぶ際には、以下の点に注目するとよいでしょう。

- ・同じような関心、課題、歴史をもっている
- ・一緒に活動したことがある
- ・奉仕活動を行いたいと考えている地域にある
- ・共通の言語でコミュニケーションを図ることができる

## 例会の予定

- 6月 8日(月) 次年度奉仕計画の発表(2)対外奉仕
- 6月15日(月) 今年度総括
- 6月22日(月) 最終夜の例会 19時～  
トキハ会館6階「さくらの間」
- 6月29日(月) 定款細則の規定による休会

## ゲスト・ビジターの紹介

ゲスト：明井 博嗣様  
((株)Smile Connect 代表取締役)

## ニコボックス

★門脇 啓志会員(1口)  
誕生日のお祝いありがとうございます。  
地区大会は、うまく行ってよかったです。