



ロータリーを実践しみんなに豊かな人生を

FUJIEDA SOUTH ROTARY CLUB

藤枝南ロータリークラブ会報

例 会：毎週金曜日 小杉苑 藤枝市青木2-35-30 TEL：054-641-3321
 事務局：藤枝市青木1-11-10 TEL：054-647-2300 FAX：054-647-2040
 E-mail:club1991@fujieda-rotary.org

会長：早川 清人 副会長：伊藤 彰彦 幹事：松浦 正秋 副幹事：渡邊 芳隆

第1051回



<http://www.fujieda-rotary.org>

- ソング われら日本ロータリアンの歌 知床旅情
- ソングリーダー 佐野 裕基君

会長報告

早川 清人君

皆さん、こんにちは。

昨日の午後5時頃に、奈良県で大きな地震が発生したことによる注意喚起の緊急時エリア



メールがあちらこちらで一斉に鳴り響きました。皆さんもさぞや驚かれたことと思います。突然のことに緊張感が走ったのではないのでしょうか。

その後、これは三重県沖の海底地震計のノイズを地震の揺れとして計算してしまったための誤報と分かり安堵しましたが、実際に新幹線等には大きな影響が出たそうです。私は、外出先での出来事であったため、大地震が来るのかと一瞬青ざめ、安堵とともにドッと汗が流れ暑さに拍車をかけられた思いがしたものです。

それにしても何もなくてよかったと心底思ったものでした。このような場合、家族に電話するのが精一杯であり、常に次の行動を意識することの難しさを痛感しました。ある意味において良い経験をしたと考えなくてははいけませんね。日頃より非常時に向けた心構えを持つようにしましょう。

さて、前回の幹事報告にありました沖縄の宮古島への旅行について話させていただきますが、今年度の旅行は単に観光目的ではなく、藤枝市と宮古島市が災害時相互支援の協定及び姉妹都市提携を締結していることから、藤枝市の親善大使として出掛けようと企画したものです。まだ先の企画であり具体的な日程も確定していませんが、趣旨をご理解頂き、一人でも多くの皆さんの参加をお願い致します。

では、前回に引き続いて相続の話をしてします。相続人の中に行方不明の人や、生死すら分からない人がいて遺産分割協議ができず困った場合にはどうすればよいのでしょうか。

この場合には、他の相続人が家庭裁判所に不在者財産管理人を選任してもらうように申立ができます。不在者財産管理人は、行方不明の相続人の財産の目録を作成し、財産を保管する権限を持ちます。また、不在者財産管理人は家庭裁判所の許可を受けて、他の相続人と遺産分割協議をすることができるのです。

また、行方不明の者の生死が7年間不明であった場合には、親族等は家庭裁判所に失踪宣告の申立をすることができます。失踪宣告を受けたものは7年の期間満了時に死亡したものとみなされ、戸籍謄本にもその旨が記載されます。

ではまた次回。

幹事報告

松浦 正秋君

- 2620地区より
ガバナー事務所お休みのお知らせが届いております。
- 2620地区より
「ロータリー情報冊子」実費分譲終了のお知らせが届いております。
- ザ・ロータリアン誌8月号が届いております。
- 事務局より
夏季休暇のお知らせが届いております。

出席報告

望月 誠君

本日のホームクラブ 出席者	前回の補正出席者
37 / 45 82.22%	42 / 45 93.33%

(1)欠席者(事前連絡とメイクアップをどうぞ)

飯田君 桑原君 佐野芳君 樽井君
寺田君 富澤君 渡邊博君 江崎君

スマイルBOX 望月 誠君

- 誕生日のお祝いありがとうございます。
藪崎 宰一君
- 誕生日プレゼントありがとうございました。
伊藤 彰彦君
- 夫人誕生のお祝い、ありがとうございます。夫婦でサファリパーク状態です。多々良 睦生君

スマイル累計額 103,000円

会員卓話

「私の職業・会員だけに教えるお役立ち情報」

池谷 和正君



皆さん、こんにちは。本日の卓話ですが、テーマは「私の職業・会員だけに教えるお役立ち情報」という事で、いつものように議員として何か話をともしましたが、今回は私のもう1つの顔であります会社員として、私のいる業界の現状や今後についてお話しさせて頂きたいと思います。

「薫華」という会社をスタートさせてもうすぐ3年目ですが、現在私が主に行っているのは、県内にある様々な商店や会社が企画・開発した珍しい商品やこだわりの逸品を探し、それを「他と差をつけたい」と思うイベント関係者や企業などに提案し、商品売り込むといった仕事です。

私どもの扱っている商品は正直安くはありません。味やデザイン・性能など、特にこだわらなければ似たような商品が数多く存在するのも事実ですし、価格の安さだけにこだわるのなら量販店などで買っていた方が得かと思えます。

様々なジャンルで物が溢れている中、まだ世の中に知られていないこだわりの逸品を探し出し、その魅力と情熱を企業に代わって紹介し、必要としている方に提供する。そんな両者の気持ちを繋げていくのが私の仕事です。

商品販売では、商品の核・形態・付随機能この

3つがポイントとなります。

商品が良くてもそれだけでは売れません。モノの価値というものは経済ステージや時代の変化によっても変わっていくもので、この3年という月日の中でその流れの変化を感じています。通常で「必要なもの」は世の中に満ち足りています。ただ「いいもの」が欲しいわけではなく自分にとって「ベスト」なものが欲しいわけで、消費者はお金がないのではなく、お金の使い方が変わったのかも知れません。

珍しい物は注目されますが、中身にはっきりとした差が認識されにくい商品はパッケージやネーミングなどが売上に大きく影響したりしますし、今まであった商品に少し手を加えるなど、商品が持つ本質的な機能だけではなく「それをいかに売れるようにするか」という工夫の仕方によって売れ行きを変えることもできるというのがこの仕事の最大の課題であり醍醐味でもあります。

近年増えた商品の傾向に「おとなの」を付けるというものがあります。お茶漬けからデザートまで数多く販売させてはいますが、おもしろい話が1つ。「から揚げ」を店頭販売する際、同じから揚げを普通の「から揚げ」と「おとなのから揚げ」として値段を少し上げた商品を2つ並べて販売したらどちらが売れるかという企画を以前テレビでやっていました。結果はどうでしょう？味は変わらないのに「おとなのから揚げ」の方が多く売れたのです。理由は「なんとなく」や「おとなの方がおいしそう・高級と感じた」などでしたが、いかにお客様のニーズに合わせられるか、ちょっとした工夫や発想が大切なのだと改めて考えさせられました。

実際に同じ商品でも、昨年では10個の販売が今年は50個~100個と注文の量が増えた物もあります。しかし、ひとつの商品がロングセラーとなることはごく稀です。TVやラジオ・新聞などのメディアに取り上げられヒット商品となったとして、何年・何十年ヒットし続ける商品というものが、皆さんの周りにいくつありますか？日本人はすぐに新しい物に飛びつきますが、飽きるのも早い。他の営業マンも悩んでいました。しかしそれでも次から次へと新しい物を造りだし、そして商品を手にするお客様を第一に考えられた商品を多く造りだしているところは日本ならではのだと思えます。

昨今はネットショッピングなどの利用で購入できる機会や商品の幅も大きく広がりました。だからこそ私たちは営業という仕事の中で商品に込めた小さな思いやりやこだわりも含め、その商品がより魅力的に伝わるよう企画し、自分たちが厳選した商品を販売することでそれぞれの商品を自分が作ったぐらいの気持ちと情熱をもって伝えていくことが大事ではないかと思えます。私どもの商品には食品から化粧品・防災用品まで様々ございます。自社開発から他社製品まで業種で捉われるのではなく、業種をまたぐことによって事業の幅も広がり、様々な企業の皆様と関わることで思考の幅も広がります。近年ではビックカメラとユニクロが共同で出店した「ビックロ」など異業種コラボや、モスバーガーとミスタードーナツのコラボ「モスド」など、業種や常識に捉われない企画や商品も珍しくありません。そんな柔軟な発想と情熱の中から世の中に新しいヒット商品が生まれていくのではないのでしょうか？皆さんも新しい物と出会った時は、その商品がどんなドラマがあって今この陳列棚に並んでいるのかを想像してみてください。物が溢れるこの時代、食べ物一つとってみてももっと大切にしなければなりません。今足りないのはひとつひとつの物に対する思いやりと知識やドラマかも知れません。そんなところに気づいていけばもっといい国になるのでは？と思えます。

伊藤 彰彦君



今年度のタイトルが「私の職業」「お役立ち情報」とのことで、なるべく趣旨に添うように話を進めてみます。

まず、私の職業はご存知の通り、社会保険労務士です。この資格が国家資格となって間もなく45年になります。私が資格を取ったのが昭和63年で第20回試験でした。最近では社会保険労務士が年金をテーマとしたテレビ番組などにも出演したり、例の社会保険庁の問題発覚後、急にクローズアップされてきた感があります。

でも、私が独立した当時は「社会保険労務士」というと、保険屋さんとか「そんな資格は聞いたことない」とか「労務管理士(民間のわけのわからない資格)」と間違えられるのが多かったです。

一番ショックだったのは、私の母の一番の友達、その当時社会保険事務所に勤めていましたが、私が社会保険労務士で独立すると聞いた途端、「あんな飯にもならない資格でどうやって家族を養っていくの？今の職場が面白くなかったら、別の会社を紹介してやるから、あの資格だけはやめな」と言われたことです。

でも、母が「成功して食べている人もいるんだから、自分で納得するまでやってみればいいよ」と後押ししてくれ、父も失敗してもまだ、30代になったばかりだから、やり直しは効くからと独立に賛成してくれました。

どちらも、失敗を前提に励ましてくれていたのかもしれませんが、逆に負けん気が強いので、絶対この資格で食べれるようになってやりました。

それほど厳しい中でしたから、まず、自分の得意とする分野をはっきりさせて、それを武器に売り込んでいくしかないと考えました。

商工会議所時代、労働法関係の相談を担当させてもらっていましたので、就業規則と賃金・退職金規定で差別化を目指しました。

あの当時の社労士はほとんどこの分野は苦手としていましたので、おかげさまで少しずつお客さんを確保できるようになりました。

いまだに、社労士は社会保険や労働保険の事務手続き代行と、年金の相談とされている方も多いと思いますが、私たちの主務官庁は労働基準監督署・ハローワーク・年金事務所ですからこれらに関連する書類作成や調査立会いは私たちの守備範囲のものです。

また、今までは弁護士さんたちも、労働法の分野は金にならないといって、参入してくる方も少なく、労使のトラブルはもっぱら私たちが中心でした。ただ、最近は例の過払い利息の返還がへってきたため、労働法の解雇やセクハラ・パワハラなどの労使トラブルに介在してくる弁護士さんたちも増えては来ています。

私たちも、リーマンショック以降、企業業績が悪くなったので、助成金の申請代行に力を入れてきました。今年に入り、大分雇用調整助成金を活

用される企業も減り、雇用創出系の助成金より、現在社会問題化されている非正規社員の正社員化への教育訓練系の助成金が中心になってきています。

そんななかで、今年は「若者チャレンジ奨励金」という助成金が全国的には注目を集めています。ただ、静岡県は全体的にまだ、企業の業績判断があまりよくないためか、利用する企業が少ないようです。

すでに、大阪や岡山など特に関西地方を中心に予算額がいっぱいになっているようです。

新規に従業員を採用したり、現在期間契約社員がいる企業が、その期間契約社員を正社員化するために教育訓練を実施すれば、一人一か月15万円会社に助成金が入ります。使わないのはもったいないと思いますから、積極的に調べられたらと思います。

ちなみに、当所は基本的には助成金は顧問先しかやりませんが、この若者チャレンジだけはスポットでも受けていますので、お声をかけていただければ、担当者に説明に伺わせますので、ご利用の検討をしてください。

最後に、少しだけお得な情報を取り上げました。

今週の一言

渡辺 哲朗君

本日のお食事



例会プログラム

例会日	クラブ行事	摘要
8/16(金)	休会	
8/23(金) 第 1052 回	納涼夜間例会	夫婦同伴例会
8/30(金) 第 1053 回	外部卓話	
9/6(金) 第 1054 回	会員卓話	理事会

(担当 / 内山君)