

EKLY REPORT

ROTARYCLUBOF hakusanishikawa



ガバナー方針「**一步前進しよう(one step ahead)**」 クラブ基本方針「**この地球を優しさで満たそう・・・未来ある子ども達のために**」

白山石川ロータリークラブ

2019年8月29日 No.844

会長:武藤一彦 幹事:織部資子

クラブ会報委員長:永瀬喜子 副委員長:藤本和久 委員 五十嵐隆介・林 哲也・多田 茂

事務局/白山市西新町 159-2 松任産業会館 4階 TEL076-274-2907 FAX076-274-2908

Mail:info@hakusanishikawa-rc.jp HP://www.hakusanishikawa-rc.jp

◆会長挨拶 (武藤一彦会長)

8月24日午後8時過ぎ、2019-2020 交換留学生 リヴァイ・ハウザーさんが無事小松空港に到着されました。当家が最初のホームステイ先ということでまず来て頂きましたが、



お互いに緊張状態でした。来られてから1週間ほど経ちましたが、少しずつ落ち着いて来た感じです。ホームステイはまったく初めての体験で、かつ、当家の3人の息子達はすでに自分の生活に入り込んでいますから、15才の孫のような4人目の息子が突然出現したような印象です。つい世話をやきたくなります。食が細いので何が好きなんだろうと聴きながらの総菜作りです。日本食に興味を持っていてくれるのは助かるのですが、何処まで突き進んで良いのか、思いはめぐりながら毎日が過ぎていきます。まだ1週間しかたっていないのはややエネルギーの使いすぎでしょうか。松任高校には自転車を通うことになりましたが、どの道が安全か、迷うことは無いかなど何でも心配です。

言葉が完全には通じていない息子は、どう感じているのか？言葉の壁の大きさに認識を新たにされた数日間でしたが、それを支えてくれた携帯に取り込んだグーグルの翻訳ソフトに感謝する毎日です。

◆お客様の紹介

金沢医科大学 名誉教授 野々市市民生委員児童委員協議会 副会長 東 伸明 (ひがし のぶあき) 様

2019~2020 年度受入交換留学生 

リヴァイ・ハウザーさん (2004. 8. 21 生まれ 15 歳)
アメリカニューヨーク州ペリーより
スポンサークラブ: 7120 地区 Perry RC

◆バナー交換とご挨拶

受入交換留学生 リヴァイ・ハウザーさんより



◆幹事報告 (織部資子 幹事)

・8/23 ガバナー事務所より ロータリー・リーダーシップ研究会 (RLI) パートIIのご案内が届く

日時: 2019年9月22日 (日) 9:30 ~ 17:00

(※受付開始 9:00) 参加締切り: 9月3日 (火)迄



◆卓話

金沢医科大学 名誉教授

野々市市民生委員児童委員協議会 副会長 東 伸明 氏

「障害者の理解のために 一地域共生社会の実現に向けて」



◆出席報告 (新陽一郎委員長)

- 出席率： 69.70%
- 出席者： 21名 / 34名
- 出席補填： 2名
- 出席免除者： 1名
- メーキャップ： 無し



◆ニコニコボックスの発表(中島育子副委員長)

- ・武藤 一彦会長：リヴァイ君、遠路はるばる白山市まで来ていただきありがとうございます。楽しい一年間を過ごしましょう。東様、卓話ありがとうございました。障害者が気持ちよく生活できる国が目標ですね。よろしく願いいたします。
- ・池元 ことみ：金沢医科大学名誉教授 東伸明様、卓話ありがとうございました。リヴァイ君ようこそ!! 一年間、日本を楽しんで下さいね!! 来週、女性会全国大会で鹿児島に行きますので例会お休みです。宜しく願い致します。
- ・小路 昌弘：先週の例会を欠席して夏の甲子園決勝の応援に行ってきた。結果は残念でしたが感動的な試合でした。リヴァイ君、一年間頑張ってください!
- ・藤本 和久：金沢医科大学名誉教授 東様、卓話ありがとうございました。昨日は、リヴァイ君と松任高校へ挨拶に行き、又、本日は白山市長表敬訪問に行ってきた。リヴァイ君、一年間頑張ってください。
- ・新 陽一郎：東さん、卓話ありがとうございます。とても勉強になりました。リヴァイ君、Welcome to Japan. Enjoy Your Stay in Japan.



本日合計 5,500円 今年度累計 117,000円

ーちょっと読んでみてくださいー

松下幸之助さんの話 (1)

松下さんが戦前に作った「商売戦術三十カ条」をご紹介します。

- 「商売戦術三十カ条」 昭和 11 (1936) 年
- 第一条 商売は世の為人の為の奉仕にして、利益はその当然の報酬なり。
- 第二条 お客様をじろじろ見るべからず。うるさくつきまとうべからず。

第三条 店の大小よりも場所の良否、場所の良否よりも品の如何。

第四条 棚立上手は商売下手。小さい店でゴタゴタしている方却って良い場合あり。

第五条 取引先は皆親類にせよ。之に同情をもって貰うか店の興廢の岐るところ。

第六条 売る前のお世辞より売った後の奉仕、これこそ永久の客を作る。

第七条 お客様の小言は神の声と思って何事も喜んで受け入れよ。

第八条 資金の少なきを憂うる勿れ。信用の足らざるを憂うべし。

第九条 仕入は簡単にせよ。安心して出来る簡単な仕入は繁昌の因と知るべし。

第十条 百円のお客様よりは一円のお客様が店を繁昌させる基と知るべし。

第十一条 無理に売るな。客の好むものも売るな。客の為になるものを売れ。

第十二条 資金の回転を多くせよ。百円の資本も十回廻せば千円となる。

第十三条 品物の取り換えや返品に来られた場合は、売った時よりも一層気持ちよく接せよ。

第十四条 お客の前で店員小僧をしかるくらいお客を追い払う妙手段はない。

第十五条 良き品を売ることは善なり。良き品を広告して多く売ることは更に善なり。

第十六条 自分の行く販売がなければ社会は運転しないという自信を持って。そしてそれだけに大なる責任を感じよ。

第十七条 仕入先に親切にせよ。そして正当な要求は遠慮なく言え。

第十八条 紙一枚でも景品はお客を喜ばせるものだ。付けてあげるものない時は笑顔を景品にせよ。

第十九条 店のために働くことが同時に店員のためになるよう、待遇その他、適当の方法を講ずべし。

第二十条 絶えず美しい陳列でお客様の足を集めることも一案。

第二十一条 紙一枚でも無駄にすることはそれだけ商品の値段を高くする。

第二十二条 品切れは店の不注意、お詫びして後「早速取寄せてお届けします」とお客様の住所を伺うべきある。

第二十三条 正礼を守れ! 値引きは気持ちを悪くするくらいが落ちだ。

第二十四条 子供は福の神一子供連のお客、子供が使いに来ての買物には特に注意せよ。

第二十五条 常に考えよ、今日の損益を。今日の損益を明らかにしないでは寝に就かぬ習慣にせよ。

第二十六条 「あの店の品だから」と信用し、誇りにされるようになれ。

第二十七条 御用聞きは何か一〜二の品物なり、商品の広告ビラなり持って歩け。

第二十八条 店先を賑やかにせよ、元氣よく立ち働け、活気ある店に客集まる。

第二十九条 毎日の新聞の広告は一通り目を通しておけ。注文されて知らぬようでは商人の恥と知るべし。

第三十条 商人には好況不況はない、何れにしても儲けねばならぬ。