



2022-2023 年度 国際ロータリー第 2730 地区 宮崎県中部グループ

宮崎アカデミーロータリークラブ 会報

第 104 回 例会 2023 年 1 月 24 日

●例会場 宮崎大学地域デザイン棟

会長 薬王寺文宏 副会長 成合 修 幹事 安田文彦

■会長の時間 薬王寺文宏 会長



天気予報では、今日から明後日にかけて『10年に一度クラスの最強寒波』が襲来すると言っていました。薩摩地方の平野部でも10~20cmの積雪があるかもしれない…。それを受けて昨夜、ユニクロの極暖を着て朝に備えていましたが、今朝はそんなに…という感じでした。

それよりも今朝思ったのは、冬至が過ぎて1ヶ月ほど経ちますが、少しだけ夜明けが早くなったなあってことです。私は6時頃に出社しますが、当然ながら真っ暗です。明るくならないとモチベーションも上がってこないですね。まあ、20年くらい前までは、日が暮れてくるとテンションが上がっていたころもありましたけど…。で、7時前に別棟の工場のカギを開けに行くのですが、「あっ、明るくなってきた」と感じました。

真冬を前に気の早い話ですが、“冬来たらば春遠からじ”と言います。春に向けての天候の変化を感じ、ちょっとだけ嬉しく思った今朝でした。

ロータリー年度も半分を過ぎて、こうしてこの会場で例会を行えるのもあと8回。その他に夜間例会として3月に観桜会、6月に創立5周年記念例会があります。別に自分の任期が終わるのを指折り数えてるわけではありませんよ…。今年度を迎える際に社会が少しずつコロナ前の平時に向けて回帰していくと思っていましたので、当クラブに不足している会員間のコミュニケーションが取れる行事、例えば以前水居直前会長が何度か開催して下さったロータリーの勉強ができてしかも親睦を深められる『夜間特別委員会』などを少しずつ開催していこうと思っていましたが、まだまだ終息までの道のりは遠く、逆に第8波の襲来で夜間例会への出席者数もなかなか伸び悩んだというのが現状でした。これから年間でも県外からの流入が一番増える2月を迎えますので、これまでのパターンでいくとまた感染者が増えるということになるのかなと思います。しかしながら、岸田総理がコロナの感染症法上5類への引き下げと、室内でのマスク着用の原則不要を検討しているというニュースが流れて来ています。そこ辺の折り合いが今後どうなるのかはわかりませんが、どうにか会員間の親睦をもっと密にできないかという思いがあります。親睦事業がこの2回の夜間例会、ゴルフコンペだけになるのかまだわかりませんが、今年度も新入会員さんがたくさん入っていただきましたので、親睦というものを念頭に置きながら残りの行事を組み立てていきたいと思っています。

■幹事報告 安田文彦 幹事



みなさん、こんにちは。
本日の幹事報告は2点ございます。

- 1 「第8回おもてなし遍路道ウォーク」開催のご案内が来ておりますので、ご報告いたします。
- 2 2023年1月10日の寄付についてご報告いたします。ロータリー財団が1,840円、米山奨学金が2,080円でした。引き続きよろしくお願ひいたします。

■各会員からの報告



奉仕プロジェクト委員会 勢井由美子 委員長

①12月17日ロータリー奉仕デーYouTube 発信しました。皆さん全員ご覧くださいませ。

<https://youtu.be/XJFe1YUiKDI>

②1月21日(土) RLI 研修が都城市 MJ ホールでありました。

我がクラブからは、水居徹直前会長が DL としてご指導くださいました。勢井由美子は、生徒として二回目の参加でした。一年に1冊のテキストを使用するのですが、池ノ上ガバナリーエレクトによりますとその内容は1月中旬にあった世界会議で使ったものとほとんど同じとのこと。このRLI研修は誰でも受講できます。9月開講からパート1ですので、是非とも皆さんご参加くださいますようお願い致します。



クラブ管理委員会より

出席担当 瀧伸一 委員

第104回例会出席について、次の通り報告いたします。

- ・開 催 日： 2023年1月24日火曜日
- ・会 員 数： 41名
- ・ホ ー ム 出 席： 21名
- ・オンライン出席： 4名
- ・出席者合計： 25名 (暫定出席率 60.97%)

■入会式

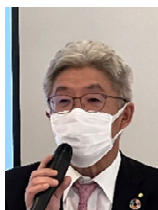


矢野靖典 会員

宮崎大学 国際連携センターの矢野靖典と申します。

この度、宮崎アカデミー・ロータリー・クラブに入会させていただき、大変光栄に感じております。私は宮崎大学の学生だった時にアジア地域の地下水ヒ素汚染問題に出会い、これまで20年以上に亘ってバングラデシュ、ネパール、インド、ミャンマーなどのヒ素汚染対策事業に関わってきました。しかし、未だに問題解決には至っておりません。現在は、継続的に安全で安心な飲料水を現地の住民に供給できるように、現地の資材を使い、出来るだけ動力を必要としないヒ素除去フィルターの開発を行っています。水は生活のために欠かせないものです。安全で安心な飲料水がすべての人に供給できるように、活動を続けたいと思っております。宮崎アカデミー・ロータリー・クラブの皆様にご協力いただき、これからも頑張っていけたらと思っております。宜しくお願い致します。』

■卓話 井手知仁 副委員長



お疲れ様です！井手でございます。現在、UMKグループの(株)システム開発の社長を務めております。実は本ロータリーのチャーターメンバーなのですが、毎月、第二火曜日がUMKの常勤役員会と重なっておりまして、メーカーはしておりますので、ほぼ100%の出席なのですが、実質半分しか参加出来ておりませんので、非常に影が薄いと思っております。自己紹介をしたいと思います。人前で話すのが苦手なもので、原稿見ながらお話ししたいと思います。拙いお話ご容赦下さい。

まず来歴から…親父が宮銀に務めておりましたので、幼少の頃は転勤族でした。鹿屋支店に居た頃に、母親と知り合い結婚、鹿屋市で生まれました。その後、高原、串間、五ヶ瀬の三ヶ所、そして都城…小学校は福島小、五ヶ瀬の三ヶ所、そして都城と3つ出ております。その中で、一番思い出深かったのは五ヶ瀬です。のどかな田園風景、冬にはスキー場もありますが、雪が降ります。雪合戦したり、雪だるまを作った

り、三ヶ所小学校の校歌が今でも歌えますが、出だしが「雪、霜に負け～ず…」です。宮崎の小学校とは思えません。中学は姫城中、高校は大先輩、水光副学長の母校でもあります、都城西高校を卒業後、慶応義塾大学に入学し58年に卒業し、テレビ宮崎に入社しました。文学部の学生に有りがちなのですが、将来何をしたいのか？就職はどうするのか？皆さんと違って全くノープランでした。完全なモラトリアム人間です。高校を卒業するような感じで、4年を無為に過ごし、いざ就職活動ってなったのですが、当時は4年の秋10/1が就職説明会解禁日でした。何の予備知識もなく、JTBだったかと記憶していますが、就職説明会に行ったところ、いきなり集団面接です。当然、上手くいくはずもなく、カルチャーショックで友人と憂さ晴らしにボーリング10ゲームくらいやったところ、知恵熱が出て1週間ほど寝込んでしまいまして、もう今年手遅れだ…ということで、親に1年留年させてくれと相談しました。結果渋々OKもらえたのですが、お袋が「UMKが募集しとったよ！」「じゃ、出しといて！」ってことで、元々テレビっ子でしたから、受けたら通ってしまったって感じです。当時2月中旬から、みっちり研修と称してこき使われまして、入社式の3日前ですが、当時の初代社長に一般職の同期2人呼ばれまして、「お前たちは最初は営業で鍛える」と言われました。全く予備知識もなく入社してますから「営業…？何それ！」って感じでした。報道志望でしたし、Tシャツジーンズでキュー！ってイメージでしたから、スーツにネクタイ締めて、当時PCとかも当然無い時代です、いきなり外に放り出されました。入社からここまでの経歴ですが、ご覧の通りです。1年目の本社営業を皮切りに、東京10年、本社営業4年半、延岡3年、二度目の東京9年、大阪5年と、平成27年まで実に支社27年、トータル32年営業で鍛えられる結果になりました。

1年目、エリアで担当が分けられてまして、大きいところではフェニックス国際観光（今の当時、勢いがあつた大川家具センター、車のディーラー7社等を担当していました。新規への飛び込み営業も相当やりました。「UMKです！」って言うと、会ってはもらえるんですが、「で？要件は？」って言われ「広告の件ですが…」って言うと「広告はいいわ！」って言われ中々、上手くはいきません。当時22歳、毎日悩みながら、日報に書くためだけに何軒も回っていたと思います。そんな中で飛び込んだ小さな楽器店がありました。ほとんど開店休業みたいなお店だったのですが、その店主がお話し好きで、お相手して下さい、愚痴まで聞いてもらって、仕事になるとは露ほども思っていなかったのですが、癒してもらいに伺ったところ…「井手君、ひと月くらい付き合うよ！」「えっ、いいんですか？」本当に嬉しかったのを覚えています。当時、平日午前徹子の部屋をやってまして、1曜日30秒提供で月額6万だったでしょうか？1週間に1回、30秒ですから4～5回CMが流れます。毎週OAが終わる度に、「何か問い合わせありましたか？」って聞きに伺いました。「無いよ！付き合いじゃから」そう言って笑って下さった店主。結果、本当にお付き合いだけに終わりました。終わった後は集金があります。集金は紹介した代理店の仕事なんですが、付き合いとてくれと言われて、もちろん同行しました。そしたら、「井手君が来たよ！お支払いして！」と店主、奥さんが箏箏の引き出しからティッシュに包んだ6万円を持ってこられました。それを見た瞬間、涙が出そうでした。同時に「自分はこんなことするためにテレビ局に入ったのか？」と自問自答した瞬間でもありました。それからは100%今後、仕事はないと分かっているその楽器店には、佐土原のこれもスポンサーになって頂たくじら羊羹が名物のお店でお土産を買って持参したり、クリスマスの季節には当時各営業マンが付き合いで買ったクリスマスケーキが4～5個になっていたので、それを「買わないでくださいね」って言って持参したり、半分くらいはお返し出来たでしょうか？「感謝の気持ちを忘れちゃいけない…」営業1年目の原体験です。

テレビ局の主な部署は大体図の通りです。（あと事業部とかもありますが…）向いてないなあ～と思いつながら、2年目東京支社営業部に異動。東京を始めとする支社の営業の仕組みはご覧の通りです。本社営業の直接スポンサーに伺って細かい仕事の話をつらつらするというのはレアケースです。支社の仕事の流れはご覧の通りです（説明）全国に民放局は131局。×東京支社の営業部員、部長、支社長…相当な人数が代理店に殺到します。そんな中で自分をPRして認知してもらおうという事は大変なことです。UMKといえば宮崎では認知されていますが、全国131局の中の宮崎、田舎の1放送局でしかない。そんな中で自分をどうPRしていくか？1円でも多くライバル局より多くCM出稿を稼ぐのが仕事。僕は実は「体質的にアルコールが飲めません。」下戸です。お付き合いもあります。今では考えられませんが、「俺の酒が飲めないのか？」そんなアルハラ、パワハラが当たり前前の時代です。普通にやっても認知されない、相手にされない、ぞんざいに扱われるetc…で、どうしたか…終業後、7時くらいから電通に通いました。最初は自ら進んで行った訳ではありません！夕方会議終了後に、やっと終わって帰宅しようとしていると、当時の部長に「電通行ってこい！」（今なら完全なパワハラですが）でも上司命令、当時は真面目でしたので、嫌々ですが、行きました。最初は「誰？」って感じで相手にされないのですが、他に放送局の人間なんて誰も居ません。そのうちいじられるようになり、認知され、少しづつ仲良くなっていきました。勿論、自腹でビール買って行ったりもしました。酒飲みながら仕事している電通マンに「井手、何か歌え！」って言われ、机に上って歌ったこともあります。その先輩とは一生の付き合いになりましたが、僕が大阪支社長時代に大阪のテレビ部門のトップで来られましたが、「あの時は悪いことをしたなあ」って30年越しに言ってくれましたが、足を向けられないくらい世話になりましたし、ただその時は仲良くなれたことが嬉しかっただけでした。電通は最近、過労死問題や五輪理事の元専務の事件などメディアを騒がせていまして余りいいイメージは無い

かと思いますが、広告業界では業界2位の会社の約4倍の売上げを誇るガリバー企業です。仕事も出来て、面倒見の良いナイスガイが無数にいる会社です。自分は電通に育ててもらったといっても過言ではないくらいです。

酒が飲めないっていうのは、やはりコンプレックスでしたが、ある先輩から「何で無理やり飲まされるのか、お前が酒席を嫌がってるのが顔に出てるからだ！どうしたらいいか？自分で考えろ！」と言われました。で、どうしたか…結論は「歌いまくる、踊りまくる、喋りまくる、注ぎまくる」⇒こうしてたら誰も飲め！と言わないことに気づきました。これは目から鱗でした。以前、水居さんの卓話でもありましたが、当時、8トラのカラオケが出鼻で、これには本当に助けられました。元々、歌を歌うのは好きでしたから、心強い武器になりました。それからと言うもの、酒を飲めなくても業界のありとあらゆる飲み会に呼ばれるようになりましてし、誰も飲めとはいいません。人見知りで、人と話すのが苦手な営業向いてないと思いつつ、会社から「後ろ指はさされたくない」と自分なりに努力をしていると、会社はあいつは営業に向いているくらい思われてしまうんですね…爾来、二度の東京も含めて支社27年、営業で32年鍛えられてしまいました（汗）

そして平成27年、支社から17年ぶりに戻る人事で何の前触れもなく報道局長という人事です。入社時には報道志望と言っていましたが、現場を飛び越えて部署のトップ局長です。それも17年ぶりの本社…これは転職です！何をすればいいのか？途方にくれましたが、自分の居場所をどうやって作っていくか！そこで何をやったか？まず部員への営業です。全員と会食、声かけ、いいところを褒めてやる。あと宮崎に居なかったから宮崎のことをまず知らない。ニュースは素人の自分が部員の為に来ることは何か？幸い民放は2局しかありません。MRTニュースのモニターを始めました。部員は自らのネタのOAで手一杯で、裏局のニュースまで観る余裕がありません。実務経験のない自分が部員の役に立てること「一般視聴者の視線でどう感じたかを伝えること」そこに行きつきました。そこで両局自宅で録画して、タイトル・内容・アナウンサーのコメントまで全て書き出し、同じネタだったら比較、足りなかったこと、良かったこと、感想まで。A4の用紙で毎日6~7枚なりますが、次の日には部員に一斉にシェアすることを5年間月~金、毎日、続けました。大体、1日分、2~3時間掛かります。これはお酒を飲めないから出来ることです。飲み会があっても、夜中12時過ぎからやることもしばしばです！思わぬ副産物もありました。両局のモニターをやっていると「門前の小僧習わぬ経をよむ」じゃないですが、宮崎のニュース誰よりも詳しくなりました。市町村の首長さんが表敬で来られても、その街に特化した話が詳しく出来るようになりました。現場の仕事はやることは終ぞ叶いませんでしたが、6年間、今まで接点が無かった報道制作や技術本部を担当し、仲のいい社員が増えたことが、何よりの財産です。これは最後の日に部員たちからセレモニーで頂いた感謝状です。自分がやってきたことは間違いじゃなかったんだんあ〜としみじみ感じました。そして現在、令和3年6月から、現職、グループ会社システム開発の社長を務めています。2回目の転職です。会社の概要ですが…1986年3月設立、現在38期目です。社員数は約70名。NECの販売特約店、NEC情報サービスグループに加盟し、主に県内、歯科に関しては鹿児島、大分でも活動しております。「公共」部門は、県内7つの自治体、熊本の錦町の総合行政システムを担っています。今期は県警に1400台のLAN端末の納入もやっております。現在、全社売り上げに占める割合が約60%です。「民需」販売管理システム（ネクストナビニティ）の導入開発支援、グループウェア（きゃめりんく）で庶務・勤怠管理システムの導入開発支援を主に行っています。シェア20%です。「歯科」は電子カルテ・レセプト・予約システムの販売導入・運用支援を行っており。鹿児島、大分は直販ですが、アイデンスという代理店を通じまして全国で1300医院の導入実績があります。今期に関しては、マイナンバーカードを保険証の代わりに使用するオンライン資格確認ソフトの拡販を行っております。今年4月~義務化されましたので、現在、最後の追い込み中です。宮崎は全国でもMNCの普及率はトップですが、全国的にはMNCの普及が遅く、半年くらいは経過措置が取られるようです。この部門がシェア20%くらいです。

今後の課題はデジタル省、総務省が推進しておりますが、2025年を目途に自治体の主要20業務が標準化されることです。うちのような自治体のシェアが高いベンダーには影響が大きく、今後、どう人員を配置し、どう稼いでいくか喫緊の課題となっています。また健康経営に注力していき、経産省の健康経営優良法人、県の「ひなたの極」厚労省の「安全衛生優良企業」は昨年、県内で初めて認証されました。私、名前がイデ・トモヒト、イニシャルITなんですが、経歴でもお分かりのように、超アナログ人間で全くのIT門外漢です。この会社に来てやっていることは、営業です。クライアントとは勿論ですが、とにかく社員と会話すること、そして働きやすい環境を作っていくことが、自分の使命だと思っております。あとは優秀な人材の確保です。宮大OBも社員にいっぱいおりますが、IT業界、競争が厳しく、最近では内定出しても、辞退者が多く出ている状況です。やはり県外への就職が増えているようです。是非！先生方からもお口添え頂けると幸いです。

ご清聴ありがとうございました。