



会長：森田 安高 副会長：黒島 剛 幹事：東上里 広和 副幹事：吉田 貴紀

今月のロータリーレート 1\$¥104

創立年月日：1962年3月12日

今年度創立60周年



ロータリーは機会の扉を開く

2020-21年度RIテーマ

RI会長：ホルガー・クナーク

地区ガバナー：野生司 義光氏

2020-21年度 ◆クラブテーマ◆ 【心機一転】

クラブキャッチコピー：島のリズムで伝える平和と奉仕のくるくる(心)

☆地区年次目標☆

「会員増強」

「公共イメージの向上」

「ロータリーデーの開催」



四つのテスト

言行はこれに照らしてから

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなの為になるかどうか



シリーズ：森の名人・戸眞伊さんと森の木

石垣方言：一 和名：ヤンバルアカメガシワ

新芽が赤いことが名前の由来。

成長が早く、大きくなる木ではあるものの、材質としては柔らかく、虫にも弱いので

戸眞伊さん曰く、いい木ではないそうです。が、どんな木でも水の中に1年から3年も浸けておけばそれなりに使える木になるのだそう。



1月20日(水)例会報告

〈司会進行：玉城 カ〉

ロータリーソング：手に手つないで 四つのテスト

ソングリーダー：宮良 幸男

メークアップ：大城 文博 上原 晃子 松尾 和彦

会員総数	47名
出席義務会員	46名
出席数	31名
欠席数	15名
出席率	67.39%
通算出席率(12月)	66.85%

★1月のプログラム 1/27(水)ガバナー公式訪問オンライン開催

例会日 水曜日 12:30~13:30
例会場 アートホテル石垣島(0980)83-3311
事務局 〒907-0013 石垣市浜崎町 1-1-4

TEL/FAX (0980) 83-2917
URL <http://ishigaki-rotary.jimdo.com>
E-mail ishiroatary@ninus.ocn.ne.jp

◆ 会長挨拶:森田 安高 ◆



皆さんこんにちは。

皆さんに一つお詫びを申し上げます。昨日、緊急事態宣言が沖縄県から出ています。今回の例会に関して悩みましたが、来週のガバナー公式訪問という事もあり、どうしても皆さんと対面で合って説明したいというのがありました。安里ガバナー補佐といういろいろやり取りをしていて、ガバナー公式訪問した場合に、役所もマスコミにもご挨拶が出来ないという状況のなかで、東京の方からガバナーに来て頂くというのは、地元としても受入れがしづらいということを正直に話しました。3月以降のガバナーのスケジュールがあかないということで那覇の方は完全に中止になりました。石垣も今回、断るのであれば中止になりますという話だったんですが、どうにか Web でもいいからやりたいというところがあり、Zoom で開催しようというお話を今いただいております。時間の短縮とかをしながらでも開催できるものを作りたいと思います。会場を使つての例会は中止し、Zoom でガバナー公式訪問をする方向でガバナー事務所からもご意見がありました。今日も、終わってから打ち合わせがありますけれども、コロナも何処で移ったか分からないということもあります。会合でクラスターになったらロータリーの名前に傷をつけてしまいますので、それだけは是非ともお守りして、例会が終わったあとは、手洗い、うがいをちゃんといたしますようお願いいたします。私事ですが、このような状況下で昨年からのいろいろ悩み、事業のほうもコロナに合わせて船も3密を避ける為にも機材を大きくしたりいろいろしています。ひらがなで「いりかじ」、漢字で書くと西の風と書きますが、西表の上原航路を専属に約200ト、近い200名乗りの船が昨日の夕方に石垣港に入りました。上原航路、鳩間航路の就航率を上げるという会社の使命として、一昨年までは波照間航路の就航率を Up ということで大きな船を入れたりして、地元の足という形になって、波照間航路の就航率が365日のうち年間69%しか運航できなかった就航率がいまは92.3%まで上がっています。西表島の上原航路はその次に非常に厳しいところで、大原の港があり陸地では繋がっていますが、地域のエリアの人たちはそれに対して苦勞している島民の方もいます。ダイビングやカヌーの事業をしいている方は、船が止まるとみんな中止になって仕事ができないという状況を打破するために新しい船を購入いたしました。華やかにスタートしようと思ったら昨日、沖縄県から緊急事態宣言が出まして、少ししばらくはありますが、その間、船を少し手直ししたり航路の行き先の離岸、接岸をスタンバイしたりとやっていきたいと思っております。是非とも西表に行く時には、私たちの新しい船「いりかじ」をご利用ください。波照間の中便も走る予定でいますので、波照間航路が3往復で就航率がだいぶ上がるというふうに思っております。地域の貢献が出来ると自負していますので、是非とも皆さんの応援をお願いいたします。最後に今日の卓話をいただきます新垣さん、よろしくお願いいたします。

◆ 幹事報告:東上里 和広 ◆

以前よりお伝えしていました60周年事業の大瀨信泉記念館トイレ改修工事の協定式と締結を来週の25日(月)14時から大瀨信泉記念館で執り行うことが決定いたしました。当日はコロナウイルス感染症対策のため人数が制限されて参加者は、森田会長と前木実行

委員長、南波事務局長と施工担当の佐久本商会の佐久本さん、私の最小人数での参加を予定しております。マスコミ等への取材依頼も進めており、公共イメージのUPにも図れる場となっておりますので併せてご報告させていただきます。来週の例会は、ガバナー公式訪問ですが、皆さんご存じの通り緊急事態宣言が出たという事もありまして、いろいろ検討した結果、対面での開催を断念いたしました。中止ということではなくてオンライン等での開催を検討して進めていますので準備が整い次第、ご協力を頂きたいと思っておりますのでよろしくお願いいたします。My Rotaryの登録とWebサイトの方もだいぶ改善されていて、現段階で70%の会員の登録が完了しております。まだ登録が完了していない会員の方もいらっしゃいますけれども、ガバナー公式訪問は対面ではなくなったんですが、オンライン等で報告がありますのでぜひ整備にご協力ください。本日の例会終了後に、My Rotaryの登録についてとクラブ協議会の進行等の打ち合わせをいたしますので、参加できる方は2,30分ほど時間を設けて、来週に向けて調整していきたいと思っておりますので、お集まりの程、よろしくお願いいたします。2020-21年度、沖縄分区IM大会の案内が届いております。日程は3/16(火)、登録開始が15時となっておりますが、現地参加とオンラインでの参加のハイブリッド形式を予定しているようで、このような状況下で名護の方まで行って参加されるというのは難しいと思っておりますけれども、オンラインでの参加が出来るということなので、IM大会に行けない方は、ぜひオンラインで参加して頂きたいと思っております。登録の日時等は事務局から案内があると思います。北上RCからリングが届きました。本日、持ってきておりますので、まだ受け取っていない会員の皆さまはお持ち帰りください。

◆ 会員卓話:新垣 精二氏 ◆
(陸運総合株式 代表取締役社長)

◆ テーマ ◆

サラリーマンから経営者へ 今、思う事



今日の卓話は、大田プログラム委員長からのご指名があつて喜んで引き受けました。私の職歴を振り返りながらつたない話ですが、どうぞよろしくお願いいたします。サラリーマンといっても、元々はNTTにいましたので、大きな企業から、石垣のベンチャー企業まできたなかでのお話をさせて頂きたいと思っております。「今がいいにきまつてる。私の選択にまちがいはなし」と思っていないとやられてられないなあというのが本音です。同業の先輩、社長さんたちは「お前バカだな、なんでこんな苦勞するするところに飛び込んでくるんだ」と言っています。私の同僚や友達は「いいな、一國一城の主になって自分の思い通り出来ていいね」と言ってきますが、私はとにかく「今がいいにきまつてる。選択に間違いがなかった」と突き進んで行きますので、どうか皆さんよろしくお願いいたします。自己紹介をいたします。私は昭和39年1/6、父が精一、母が昭子、父が与那国島で中学校の英語の先生をしていましたので、その時に与那国島で生まれました。生後3ヶ月に石垣島の実家、大川三町内に戻って来て高校卒業までそこに暮らしていました。やえやま幼稚園、登小、二中、八重高を卒業することができました。石垣RCの新城永一郎さんとは幼なじみで、永一郎さんが親分が私の子分みたいな関係でずーっときています。今でもそうです。永一郎さんに入ろうと言われてロータリーにも入りました。因みに実家は博愛病院の西隣にあります。家族は26年前に結婚した妻と大阪在住の娘(大学3年)と大学1年の長男の家族です。趣味は野球で、するの観戦も好きで八重高野球部のOBでもあり下手ですけど野球は大好きです。もちろんテレビで観るのも好きで

シーズン中はずっと観ています。あちこちに転勤していましたので、東京に行けばヤクルトの応援をしたり福岡に行けば当時はダイエーホークスで、大阪に行けば阪神ファンで今は広島カープとかあちこちのファンで楽しんでます。また飛行機も乗るのも見るのも大好きで、この1カ月は飛行機に乗っていないので禁断症状が出て早く飛行機に乗りたいたいと思っています。大阪に居た時も伊丹空港の近くによく出かけて眺めていました。料理も趣味というより妻も働いているので家事を分担していて、毎日の夕食は私が作っています。もしスーパーで見かけたらお使いではなく買い出しなんです、妻に使われているのではなく自分で買い出しに行っています。何が大変かというとするのよりもメニューを考えるのが大変ですね。毎日メニューを考えるのに苦労しています。職歴については、昭和58年10月に当時の電電公社に入社いたしました。会社を辞めなかったらどれくらい貰っていたのかなと賃金のシミュレーションを私なりにしてみました。累計15年で8千8百万でそそまま辞めずに働いていたら1億5千6百万でビックリしましたが、お金ではないと言い聞かせながら頑張っています。作りながら面白かったですね。今回、自分の歴史を振り返りながら年表を作ってみました。20歳の入社から辞める42歳まで、どんな事があったか、どんな場所にいたかというのを作ってみました。22年間で8回の転勤がありました。沖縄県内で12年、県外で10年、最初はコザ電報電話局で勤務地は沖縄市ですが、住んだところは那覇市で、熊本行って那覇に戻って来て茨城のつくばに行って佐賀行って大阪行って、帰してくれない会社は嫌だということで会社を辞めました。私が恵まれたというのは、それが良かったかどうかは分かりませんが、電話に関する業務は最初の3年ぐらいしかしていないんです。ずーっと管理業務でした。電話の事はよく知らないなというのは当たり前で、振り返った時にもっと現場の電話に近いことをやっていれば良かったなと思ったんですけど、違うんですよ、役に立っているんですよ、たくさんの企画業務に携わったことで、貸借対照表、損益計算書、固定資産累計簿の見方が分かったことは、大いに役に立っています。今となればこれも必然なのかなと思うようになりました。ポジティブです！新人時代はコザで過ごしました。実は、補欠合格だったので誰にも負けない気持ちは人一倍強くて、同期の中で一番偉くなってやろうという気持ちで頑張っていました。営業を希望したのですが、線路技術職という電柱に昇る仕事だったんです。高所恐怖症で大変でしたけど楽しかったです。電電公社も組織なので電気通信学園というちゃんと研修場所があってそこを卒業し、本当に天職じゃないかというぐらい楽しかったです。そして驚いたのが組合の強さです。20歳にもなっていない私に50歳ぐらいの課長が来て「新垣君、今日残業してくれないか」と頭を下げてくるんですよ。この世の中どうなっているんだと思うぐらい驚いたことがありました。本島の中でも、北中城、北谷、恩納村から宜野座まで見ていて、那覇から通っていたので一日中、車で走ってばかりだったので、色んなところの道を知ることが出来たので、今も大いに役に立っています。あと、方言にびっくりしました。八重山の人は方言を話さないというのを痛感しました。年寄りだけじゃなくて若い綺麗な女性まで方言をしゃべっているのは本当にビックリしました。初めての転勤は25歳ぐらいでした。初めてNTTも子会社を作ろうということで、電柱の立っている場所のデータベースが出来ていないので、そういうところを管理しようという会社を作ることになりました。全国で作って九州エリアの会社に入って沖縄で7名選ばれて行きました。20代は私一人でしたので重宝されましたけどとても助かりました。パ

ソコンに熱中して自分でプログラミングしたものを業務で使ったりしていました。NTTと違って仕事を納めないとお金が貰えないので、徹夜して納期に間に合わせていました。飲み会も多く色んな人を知ったという事で県内外に人のネットワークが広がって、やりたい事を全て後押しされて貴重な体験ができました。こうやって自分は仕事が出来ると思ったところに九州支社へ行かされます。こういうところがあるか知らないですが不夜城部門に行って、自分は仕事が出来ると思っていたところに見事に鼻をへし折られました。連日連夜の深夜勤務で時間の間隔がマヒしていました。いま振り返るとそこで耐えることができたので、資金繰り以外のことを考えればどんな事でも耐えられるのかなと思いました。本当に仕事の厳しさを叩き込まれた部署でした。それから沖縄に帰って来られました。ここで年齢が私より二つ上で超エース級の上司と出会いました。今でも付き合いがありますけれども、この人との出会いがあって私の人生も変わってきたのではないかなと思っています。行ったところが支店のなかでも技術系の最高部門でしたので、人、物、金の扱いが本当に勉強になりました。頑張った私も一般職の最高位に到達いたしました。ただし若いので県内にポストが無いので県外に行くしかないのかなと覚悟していました。ここでモテ期到来でした！当時は結婚も意識していたので、出会いから半年で今の妻と結婚しました。この結婚がなければここに立っていないので、これが一番の出来事だったかなと思っています。それから何と茨城の筑波研究学園都市、線路技術職の場所へ転勤が決まり沖縄から行ったのは私が初めてでした。行ってみてビックリしたのは、入ってくる新入社員が東大やエリート大院卒の人達です、世の中分からない、自分が一番の方が多く、もちろん頭脳では勝てないので仕事の進め方とか酒の飲み方とかを教えました。ここでまさかと思ったんですが、上司からインドネシアに出張に行ってくれないかと言われ、海外に出張に行けるなんて思ってもいませんでしたが2回インドネシアに行かせてもらいました。電柱やケーブルとかが風が吹いたらどうなるかとかの実験をされていて、北海道エリアの責任者でしたので20回近く北海道に渡ったりしていました。その時に初めて「研究主任」の肩書きをもらいました。研究開発なので自分で開発したものは特許申請して、自分の特許にはならないですが保証料は貰えるんです。私も10年前に10万円もらってこの前も6万円もらいました。こういう所に働いている人はたくさん特許を持っていてたくさん小遣いが入っているんだと、そういう事も知る事ができ支店とは異次元の環境を体験することができました。次に技術系総括主査といううちなあんちゅ初のポストで佐賀支店に転勤。私はただの社員だと思っていますが、本社から入ってくる若い主査ということで、佐賀支店は600人ぐらいで年齢が下から20番目ぐらいなんですね。やりづらいいいとか本当に大変でした。労務対応、人事対応の難しさや⑧扱いの大切さもつくづく感じました。その時は組合員から外れていていつ呼び出しがかかるか分からないので24時間365日気が抜けずにいました。そしてボーナスが初めて100万円超えました。嬉しかったですね。そして長女と長男が誕生して、たくさん支えてもらった社宅の皆さんに感謝しました。うちなあんちゅでも出来ると思地を見せました。次は自分の希望した部署に行かせてもらいました。大阪の研究開発センターというところですが、ただ、またここも同じように部長が5歳ぐらい上の慶応卒業で課長も東大で、一緒に仕事している部下は京都大学で頭では絶対勝てないですね。本当に思ったのは、頭がいいというのではなく頭の中の整理ができているなどというのは凄いなと感じました。私には関係のない話ですが、学

闘争いや主導権争いがあり、また反対に社員が若くて、350人のうち私は260番目ぐらいの年寄りでした。必然的には周りが優秀なのでボーナスが大幅に下がってきます。ただ学力が高いと仕事ができるのは別だなど学んだところでした。ここからは何故、退職したのかというところに入ってきます。本社内でまた異動して理不尽な組織にいたりしても辞めようかなと思っていました。辞めようと話したら周りの人は辞めるなど言ってきます。私の心は、将来の不安、働くべきか、(先行き不透明)沖縄に帰りたい、義父からの誘い(後継者問題)。妻は大反対でした。本当に最後の最後まで大反対でした。私も私なりに子供のフランチャイズはどこにあるのかというのを考えたりして、娘がアカンアカンと言いはじめたのでこれはまずいと思い帰ることにしました。「私の描いた社長像」は、高級車に乗って、重役出勤して、接待ゴルフして、接待飲み会をして、高級取りのバラ色を夢見て帰ってきました。そして帰省、入社してびっくりしたのは所得の低さ、カーローンの申込の年収を見てビックリ、大企業、公務員とのギャップを感じました。連日連夜の飲み会の多さにもビックリしました。そして冠婚葬祭の多さや休日の少なさ、そして私の給与の少なさにビックリ、56%も減っていて騙されたと思いました。そしてゴルフなんて論外ですね。休むのは悪で休みがない。社長への道のりで退職金から一千万円を出資しました。仕方ないかなとも思いましたが、会長には代表権があるのでお飾り社長で、総務部長には決算書も見せて貰えず。そして初めての契約書サインに手が震えました(責任感)。

それからどう転機になったかという、妻が入社して支えてくれた事です。妻への愚痴は私のストレスを受け止めてくれて、妻は会長の娘なので本人が一番大変なのに、いつもポジティブにやってくれたということは助かりました。総務部長が急に亡くなったので、お金の出入りや資金繰りのため銀行対応したりして、会長に相談した時に「お前にまかす」と言うようになってきたので、私なりに一人前になってきたのかなと思っています。経営者になって一番感じたこと。毎月「社員に給料払えたね」夏冬「社員にボーナス払えたね」年末「無事に年を越すことができたね」と自分自身を労い実感することができたこと。それが一番感じています。サラリーマン時代との違いは何かというと「覚悟と決断力」。1・社員とその家族を路頭に迷わさない覚悟。2・リーディングカンパニーとして良い商品を提供し続ける覚悟。3・会社の存続に障害となる社員と商品の見切る決断力。やはり、ゴールが見えないいつまでも。走り続けなければならないところがサラリーマン時代との大きな違いかなと思っています。最後に「想いは常に手法の上流にあり」社長に就任したときに誓った言葉を思い出しました。想いは手法の上流にある。だけど手法なき想いは無力であるということ。経営は、未来を切り開く力。ただし、未来を切り開くためには、たしか知識やノウハウや技術を得るための努力と、たしかな力と困難に乗り越えた経験を通して、より強く前を歩いていく。今日の発表の資料を作りながら、振り返りながら、本当に良い体験ができました。つたない話していただけたらご清聴有難うございました。

～例会風景～



想いは常に手法の上流にあり

想いは手法の上流にある。だけど手法なき想いは無力であるということ。

経営は、未来を切り開く力。

ただし、未来を切り開くためには、たしか知識やノウハウや技術を得るための努力と、そのたしかな力と困難を乗り越えた経験を通してより、力強く前を歩いていく。



☆森田安高氏:新垣さん 卓話よろしくお願ひいたします。

☆仁開一夫氏:新垣会員の第一回目の卓話ありがとうございます。

☆橋本孝来氏:新垣さん、卓話よろしくお願ひいたします。

☆黒島 剛氏:新垣精二様 卓話ありがとうございました。

☆今西敦之氏:何か良いことがありますように！

☆新城永一郎氏:おくれ新年あけましておめでとうございます。今年もよろしくお願ひします。

☆山下 暢氏:新垣さん、卓話ありがとうございました。残念ながら 1/22 からホテルのレストランも 20:00 で閉店いたします。

◆BOX¥7,000 (累計¥164,418) ◆コイン¥0 (累計¥43,788) 合計¥208,206 ◆60周年記念基金累計¥59,000



小林 昌道氏 4日(月) 新垣 精二氏 6日(水) 宮城早人氏 21日(木)

