



BUILDING COMMUNITIES BRIDGING CONTINENTS

# WEEKLY BULLETIN

## 四つのテスト

- I. 真実かどうか
- II. みんなに公平か
- III. 好意と友情を深めるか
- IV. みんなのためになるかどうか

□会長／望月 威男      □副会長／柳瀬 英雄

□幹事／久保田 美弘      □副幹事／曾根田 充

例会日：毎週月曜日 18:00～19:00

例会場：静岡グランドホテル中島屋

事務所：静岡市葵区伝馬町9-3 / TEL 054-254-5611

2010-2011年度RI会長 レイ・クリングスミス 「地域を育み、大陸をつなぐ」

平成22年11月22日(月)

No.990  
第1062回 例会

ホームページ  
アクセス数  
2010.11.23  
10326  
2010.11.16  
10255

ゲ  
ス  
ト

今回ゲストはありませんでした。

♪ 本日のロータリーソング：「それこそロータリー」 ● ソングリーダー：川嶋 秀史 会員

## 望月威男会長の時間



先週の例会は今年初めてのクロスロード例会でした。楽しい時間を過ごせて良かったと思います。

私は16日から18日まで福島へ出張しました。主な仕事は(社)日本石材産業協会の主催で「国産材使用拡大が日本の産地を元気に」と題するパネルディスカッションでした。

現在、日本の石材使用において、建築材はほぼ100%輸入石材及び加工品で占められ、墓石材も全国の80%以上を輸入製品に占有されている現状の中で、いかにして日本の石を売り、産地を元気にするか、という難しい問題を話し合いました。

講師として、現在売り上げの80%以上を日本の石で墓石販売している元気な店の営業担当者2名に出席して頂きました。1人は東京の青梅市、もう1人は岡山の井原市の人で2人とも奥様です。どうして彼女達は高級墓石を売れるのか。2人に共通する点は、品質の良い商品を大好きになった事、石を採石したり加工しているところを見て、その作り手の熱意や心を感動して見ている。その作り手の思いをお客様に伝える。良い物が高価であるのは当然である事に、説得力を発揮する。自分自身がお墓を作る気持ちでお客様に接している点だった。

自分が好きになった品物売る事だった、彼女達は石を加工する事も、重い石を取り付ける事もなにも出来ないのに、お客様の心をつかんでいた。聞いている会員のほとんどが男性だったが、自分達の努力の無さを指摘された1日だった。

翌日は、福島の石の採石場や加工場を、参加した墓石小売店の人達に見て頂き、私の案内役は無事終了することが出来て幸福でした。

## ■ 幹事報告 ..... 久保田 美弘 幹事

今回はありませんでした。

## ■ スマイル報告 ..... 高橋 義孝 会員

■ 会員からのスマイル/7名 総額/18,000円

川島会員・海野会員・南條会員・金丸会員

..... 聖光ラグビー優勝おめでとう！花園で楽しんでプレーして下さい。応援します。がんばれ聖光。

望月威男会員... 地区大会の2日間、全日程に出席できた事に。

小澤会員 ... 結婚祝いありがとうございました。

斎藤会員 ... 喜びというか、苦しみというのか来年度、静岡県弁護士会の会長をすることになりました。来年度は益々欠席すると思いますが、よろしく願います。静岡聖光学院、花園出場おめでとう。

## 静岡中央ロータリークラブ週報

クラブ会報委員会 / 吉川 正宏・金丸 智昭・田島 潤一・長嶋 明彦・南條 恭有紀・寺尾 和則

ホームページ <http://www15.ocn.ne.jp/~srcr2620/> メールアドレス [srcr2620@leaf.ocn.ne.jp](mailto:srcr2620@leaf.ocn.ne.jp)