

三條南ロータリークラブ週報

Sanjo Minami Rotary Club



人類に奉仕する
ロータリー

2016-17年度国際ロータリーのテーマ

会長挨拶

三條南ロータリークラブ 会長

丸山 征夫

自分に奉仕、 周りに奉仕。

今日は、先々週の2560地区の地区大会の時のことをお話しします。
11月5日11時市役所前に4クラブ合同で集まりバスにて長岡グランドホテルに行きました。あれは確か4年前、坂井年度の私が幹事を仰せつかった時以来です。

到着したら早速会議で地区事務所の固定化、ガバナー選出を輪番制にする案、地区改善委員会設置とかを決めようということになり、無記名投票で可決。その後、ホテル内の小さな部屋で簡単なお弁当で昼食。午後1時から本会議が始まりました。会議の内容はここに書ききれないほどなので省略します。

RI会長歓迎晩餐会では分區別のクラブ会長だけ、幹事だけ、地区役員だけのテーブルになり私は幹事の谷さんとは別々でした。左右隣は分水さんと加茂さんでした。アトラクションで野沢香苗さんの二胡の演奏とボーカルショー。曲目は中国の二胡であるにも拘らず、モダンな曲が多くて中国懐かしのメロディは少なく残念でした。私としては“支那の夜”とか“夜来香”とかやって欲しかったのですが、現代中国を思いやっやらなかったのかも知れません。

晩餐会も終わり、かねて打ち合わせ通りに北クラブの旗振りで4クラブで近くの飲み屋に流れました。2時間半ほどの飲み放題、超ミニスカの姉ちゃんがいて結構盛り上がりました。(超ミニさんは谷幹事の前に座っていました。)9時半過ぎにはホテルに戻り、谷幹事と私の部屋でウィスキーと焼酎で反省会。11時過ぎに就寝。

翌地区大会第二日目、南クラブからは21名が出席しました。その日の懇親会「ロータリーの夕べ」に例の超ミニスカもコンパニオンとして参加すると言っていたのですが、翌日の宴会に我らのテーブルにはミニさんとはかけ離れた超ガリ痩せさんが担当。そこで他のテーブルから来た北クラブの佐藤幹事が「よーし昨日の子を探してくる」と言って待つことしばらく、何と見つけ出して連れてきました。彼はスゴイと感心した次第です。

三條に戻って坂井さんが交渉してくれた小料理屋「清みず」で2次会。結構盛り上がりましたが、皆疲れていたようでしばらくして閉宴し解散しました。地区大会の親睦の面だけのお話でした。

- 出席率 会員51名中28名
- 先々週の出席率 93.62% (10/31)
- 先週のメイクアップ 11/10 加茂RCへ
11/5 三條東RCへ

- 内藤豊大君
- 長谷美津明君
- 永井篤利君
- 西潟精一君
- 西巻克郎君
- 太田義人君
- 佐々木常行君
- 坪井正康君
- 渡辺俊明君
- 吉沢栄一君

四つのテスト

一言行はこれに照らしてから

- 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

ROTARY
SERVING
HUMANITY
人類に奉仕するロータリー
—2016-17年度国際ロータリーのテーマ—

国際ロータリー会長 ジョンF. ジャーム [アメリカ]
 第2560地区ガバナー 田中政春 [長岡西]
 第4分区分ガバナー補佐 森山一理 [加茂]
 会長 丸山征夫
 幹事 谷山晴夫
 S A A 木村 謙

事務局 〒955-8666 三條市旭町2-5-10
三條信用金庫 本店内
 TEL 0256-35-3477 FAX 0256-32-7095
 E-mail info@sanjo-minami.jp
 URL http://www.sanjo-minami.jp



熊倉高志 副幹事

田中ガバナー事務所より「2016-17年度第2560地区地区大会」参加協力お礼

※ 11月5日(土)～6日(日) 於：長岡グランドホテル、アオーレ長岡 当クラブより21名出席

五十嵐川を愛する会より「五十嵐川クリーン作戦」参加協力お礼

※ 11月6日(日) 当クラブより4名参加

理事会報告

「11月定例理事・役員会」2016年11月7日 12:00～ 10名出席

- | | | |
|----|-----------------------|--------------|
| 議事 | 1. 会員退会について | …承認 |
| | 2. クラブ定款・クラブ細則の改正について | …再度検討することとする |

ニコニコボックス

NIKO-NIKO BOX

～11月14日 16,000円
今年度累計 247,000円～

丸山(征)君 いい天気です。
庭木の寒囲いしましたか？
石山さん、卓話を楽しみにしています。

熊倉君 谷幹事さんの代行です。
よろしく願います。

石山君 すみません！本日卓話を担当させていただきます。よろしく願います。

木村君 石山さん、
本日の卓話、期待しております。

坂井君、坂本君、渡邊(光)君
BOXに協力いたします。

池田さん ご祝儀をいただきまして、大変ありがとうございました。
夫婦円満の秘けつなどありましたらご指導ください。

銅冶君 石山さん、
本日の卓話よろしく願います。

西巻君 石山さん、卓話ご苦労様です。

星野君 石山さん、
初めての卓話ご苦労様です。

野島君 BOXにご協力ありがとうございました。

卓話



「自己紹介」

石山 昌宏 会員

皆様の貴重なお時間をいただき、誠に恐縮ではございますが、私の自己紹介ならびに石山自動車の紹介をさせていただきます。

まずはじめに、私のプロフィールです。

昭和49年8月19日に、父 莊一 母 敏江 のあいだに、石山家の次男として誕生いたしました。3歳上に兄 貴章(たかあき)が居りますが、兄は医者になりましたので、私が石山自動車の跡を継ぐこととなりました。

須頃小学校、大島中学、三条高校に進学しました。私が高校生の時に兄が新潟大学医学部に進学したことで、周囲は兄を跡継ぎとして期待しなくなり、私も高校生ながら「自分が石山自動車を継がないと会社が無くなるなあ」と漠然と感じておりましたが、両親からは、好きなコトをして良いと言われておりました。根が素直な性格の私でございますので、真に受けて本当に好きなようにさせていただきました。高校卒業後は、早稲田大学理工学部電子通信学科に進学、その後、(株)セガ・エンタープライゼス(現、セガサミーホールディングス)に入社し、ゲーム機の開発設計に携わりました。プログラマーではなく、ハードウェアエンジニアとして、4年ほどセガにお世話に



なりました。その後、キヤノン（株）に転職して、セガの時と同様にシステムLSI 設計に携わりました。コピー機やデジカメ、ゲーム機もコンピュータグラフィックスという点では全く同じでありまして、会社は違えど仕事の内容は同じハードウェアエンジニアとして、約 4 年キヤノンにお世話になりました。そこで、今私の家内である瑞恵と出会いました。家内もキヤノンでエンジニアをしております、そんな縁で知り合いました。2005 年（平成 17 年）に戻ってきて石山自動車に入社しました。その後、2009 年に代表取締役役に就任しました。

私の家族構成ですが、平成 20 年 3 月に長女 紗妃（さき）8 歳、平成 23 年 5 月に長男 遙人（はると）5 歳が誕生しまして 4 人家族です。両親とは別居です。一応分家ですので。ちなみに、我がマイホームは、ディーアンドファイブさん 船久保社長さんのところで建てていただきました。建設途中の設計変更にも柔軟な対応をしていただきましてありがとうございました。大変満足しております。

続きまして、石山自動車の紹介をさせていただきます。

父 石山荘一が高校卒業後に上京して、東京いすゞで整備士として修行後、新潟に戻り昭和 43 年 8 月に創業いたしました。これは当時の写真です。基本的に、苦労話をする父ではないので、本人から創業時の苦労話を聞いたことはありません。祖父は父が小学校 2 年生の時に他界しており、決して裕福でなく、農家でもないで土地も無く、ナイナイ尽くしで創業していますので、まあ苦労はしたようです。

これは、現在の石山自動車の写真です。こちらが本社整備工場です。主に車検や点検、一般整備をこの工場で行っております。普段は私もこの事務所におりますので、お近くをお通りの時は是非お立ち寄り下さい。

石山自動車は、自動車販売（新車・中古車）、リース、車検、点検、整備、钣金塗装、保険、事故車レスキューなどお車に関わることは、一通りワンストップで対応出来る体制になっております。

現在、JAF の指定工場になっておりまして、この地域で JAF を呼ぶと弊社が JAF として駆けつけるシステムになっております。365 日 24 時間体制であります。新潟市と長岡市に JAF の直営基地がありますが、三条、燕は来るのに時間がかかるため、技術力が認定された弊社が JAF の指定工場としてお客様のレスキューに向かうのです。大変な仕事ですが、お客様からは大変喜ばれる遣り甲斐のある仕事です。

石山自動車は、以前よりリース販売とリースメンテナンスが得意な会社で、特に力を入れております。リースは法人が先に採用して普及していますが、最近は個人の方のリース利用が増えてきました。オリジナルメンテナンスを組み込んだ『スーパー乗るだけセット』というリース商品が人気です。今、個人の普及期に入ったような印象を受けております。ちなみにアメリカはクレジットよりリース販売が多いと聞いています。

今まで、新車の乗り方は現金かクレジットでしたが、第 3 の方法としてリースがあります。弊社のスーパー乗るだけセットは 5 年間定額で新車とそれにかかる維持費がほぼ全て含まれています。その内容は、車両代、付属品、5 年分の自動車税、車検、メンテナンス費用、オイル、バッテリー、タイヤなどを全てセットにすることで便利でお得になった商品です。また、月々定額にすることで急な出費がなくなり、お車のメンテナンスもお客様に代わって弊社が責任をもって管理しますので快適にお車に乗るだけというシステムです。営業車にも対応いたしますので、もしご用命ありましたら是非お願いいたします。

石山自動車（株）創業時

● 昭和 43 年 8 月 1 日 創業



石山自動車（株）現在



本社 整備工場



石山自動車（株）钣金部



こちらが钣金工場の写真です。自社工場ですのでリーズナブルなお値段で修理可能です。

ディーラーは钣金修理で対応できる内容もユニット交換やパーツ交換を勧める場合があります。もちろん当社でもパーツ交換の方が安く仕上げられる場合にはきちんとその旨をご説明させていただきますが、钣金修理によって 交換と同等の仕上がりになる場合は安く済む修理をお勧めしております

また、弊社は塗料にもこだわっています。BMW など一流メーカーの指定塗料であるドイツ製の高級塗料「RM 社製 ONYX HD」を採用しています。耐候性と撥水性に優れ、仕上がり時の艶は他の塗料を圧倒する美しさです。水溶性の塗料でボディに馴染

みやすく、環境にも配慮されています。この塗料の仕上げには職人のスキルが必要なため、きちんとした整備スタッフのいない工場では取り扱えません。

フォークリフト整備も行っております。

お客様からのご要望により、フォークリフトのメンテナンスもするようになりました。弊社は、整備業からはじまり、お客様のご要望に答える形で、車両販売、リース、钣金塗装、保険業務と事業を拡張していきました。現在は、この3拠点で営業をしております。

石山自動車の得意なことは、車に関すること全てをワンストップで行える体制です。

特に、リース販売ならびにリースメンテナンスを得意としています。土日対応していますので、金曜日の夕方から営業車を預かり、土日で整備して月曜の朝納車という形で業務に支障が出ないように整備をします。また、365日事故対応も石山自動車が出動いたします。これは、特にお客様に喜んでいただけます。

次に、輸入車整備も得意としています。弊社は、世界一の部品メーカー ボッシュの認定店であるボッシュカーサービスに認定されております。難関試験を受けたボッシュシステムテクニシャンが2名在籍しています。車の進歩は目覚ましいものがあります。私たちも知識を常にアップデートしていかなければ、修理も出来ません。

私は、その社員教育には特に力を注いでおります。

ちょっと変わった特徴としましては、福祉車両整備が得意な会社でもあります。車イスを乗せる車両の代車を4台保有しており、車椅子リフト修理も自社で行う事ができます。福祉施設も365日休みなく動いております。万が一のトラブル時は、365日私たちが代車を持って駆けつけますので大変喜んでいただいております。利用者さんの自宅前でリフトが動かなくなったなどのトラブルが時には発生してしまうことがあります。そのような場合でも駆けつけて解決します。

お客様のご要望や問題解決していたら、こんな一風変わった自動車整備工場になりました。

現在の車両はコンピューターの塊



ベンツのSクラスで70個近い膨大なコンピュータ（ECU）が搭載されており、このECUが車の動作を安全かつ正確に駆動するように働いています。人間でいうならばECUは頭脳であり心臓であるエンジンや五感であるセンサー類と情報をやり取りをしドライバーよりも早く正確な判断をしています。コンピュータ診断とはこのECUに記録されている問題点や状況からの的確な診断を行うことです。



先ほど少しお話しましたが、現在のお車は、コンピューターの塊になっております。

ベンツのSクラスで70個近い膨大なコンピュータ（ECU）が搭載されており、このECUが車の動作を安全かつ正確に駆動するように働いています。人間でいうならばECUは頭脳であり、心臓であるエンジン、五感であるセンサー類と情報をやり取りをしドライバーよりも早く正確な判断をしています。コンピュータ診断とはこのECUに記録されている問題点や状況からの的確な診断を行うことです。

コンピュータ診断機を用いて、その診断結果から適切な処置を施せるスキルがなければ、車の修理が出来ない時代に突入してきました。輸入車が特に顕著ですが、日本車もプリウスをはじめ、

診断機がないと何も出来ません。

冒頭に私のプロフィール説明をさせていただきましたが、私は整備士資格はありませんが、電子機器は得意でありますので、車の進歩に負けないように社員一同精進して参ります。

最後になりますが、その修理事例を2つほどご紹介させていただきます。平成18年式 ジャガー 他社見積り 38万円 ⇒ 7万円。ユニット交換を修理で対応出来ました。新規のお客様で、紹介されて弊社にいらっ

しゃいました。大変喜んでいただきました。平成22年式 ベンツ S400 ハイブリッド 钣金 他社見積り 25万円 ⇒ 9万円 ユニット交換を必要部分交換で対応しました。

特に、輸入車ですと修理可能工場が少なく、ディーラーさんしか選択肢がないと思っている方が多いので、このような事例が沢山あります。何かございましたらよろしくお願いたします。

ご清聴ありがとうございました。



GOVERNOR'S MONTHLY LETTER

2016-2017 Rotary International District 2560

ロータリー再発見



国際ロータリー第 2560 地区
2016-17 年度ガバナー
田中 政春(長岡西RC)



ガバナー月信
2016.11.01

Vol. **5**

紅葉が山を鮮やかに彩り、山の装いに秋の深まりを感じる季節になりました。皆さまいかがお過ごしでしょうか。

先日のライラ研修では、次世代を担う職場や地域の若者たちと接し、その熱心な姿、挑戦する姿から新たな大きな活力をもらいました。ふと何気なく「自分自身への

挑戦こそ、リーダーの行動力の源である」と、自らの半生を重ね、感慨深く時間を過ごしました。

さて、今月は「ロータリー財団月間」です。また、今年度はロータリー財団100周年の祝賀年度でもあります。1世紀にわたり、世界中のロータリアンの奉仕活動を支え、ロータリーが力を注いでいるポリオ撲滅をはじめとする人道的支援の分野において、ロータリー財団は重要な役割を果たしてきました。そして、このロータリー財団の活動成果をより多くの人に伝えることは、ロータリーの公共イメージと認知度の向上の絶好の機会あると思います。公共イメージと認知度の向上については、既にここ数年来、国際ロータリーの優先項目の一つとして掲げられ、各クラブにおいても積極的に取り組んでいることと思いますが、少しおさらいをしてみます。

公共イメージと認知度の向上を図る第一歩は、皆さまロータリアン一人ひとりの行動と活動姿勢にあるということ。ロータリーを知らない人にとって、接するロータリアンは皆さん一人ひとりでありその行動や活動姿勢がロータリーに良いイメージをもってもらうことに結びつきます。そのときの重要なツールのひとつがロータリーのバッジです。日ごろから身に着けることによって、「そのバッジは何ですか。ロータリークラブは何をしている団体ですか。」、地域社会でのネットワークが広がり、地域のニーズを知る機会となるはず。地域のニーズにあった奉仕活動を積極的にを行い、多くの感動的体験を仲間で見分かち合う。奉仕の喜びを感じ「よし、この感動や喜びを多くの人に知ってもらおう。」と情報発信する。こうして公共イメージと認知度の向上へとつながっていきます。

「ロータリーって何ですか。」こう尋ねられたら、どう答えますか。

ロータリー財団や奉仕の活動成果をより多くの人に伝えましょう。奉仕活動からロータリーを学び、ロータリーのよいところを再発見しましょう。次世代のためにも。時節柄、どうぞ温かくしてお過ごし下さい。

Rotary 2016-17 Rotary International District 2560 Governor's Monthly Letter

創立 50 周年に向け、歴代会長を主要目標（テーマ）やエピソード とともにご紹介する新コーナーです。



ひこばえ

HISTORY OF SANJO SOUTH RC

薬とは、樹木の切り株や根元から生えてくる若芽のこと



相場 三郎
第十六代会長



1971年7月1日入会
職業分類：

自動車部品製造業
勤務先：相栄産業（株）
専務取締役

1983～84 年度

RI会長 William E. Skelton ウィリアムE.スケルトン（アメリカ）

「SHARE ROTARY SERVE PEOPLE

みんなにロータリーを みんなに奉仕を」

ガバナー 広沢 純孝（館林）

1. 知らせようロータリーを 奉仕の喜びをわかちあうために
2. 広げよう交歓の輪を グローバルな未来社会を開くために
3. 高めよう財団の力を 世界理解と平和のために

会長主要目標

“みんなにロータリーを” “みんなに奉仕を” のRI会長ターゲットの意図を十分に理解しましょう。奉仕活動の鈍化とマンネリ化の打破に努めましょう。

この実践活動として、先ず全会員の活発な発言と意見交換を基本と致します。

そこから親睦が更に強固なものとなり、ロータリーに対する新鮮な情熱感を呼び起し、各奉仕活動の活性化は期せずして計られることでしょう。

3名の会員増強による60数名の会員数と活発なクラブ活動の相乗効果を期して奉仕の実践に乗り出しましょう。