

週報

令和 7 年 4 月 25 日

2024～2025年度 No.29

2024-25年度 国際ロータリーのテーマ

Rotary



国際ロータリー会長

ステファニーA.アーチック



ロータリーの
マジック

プログラム

S A A 西上裕一郎君

☆ 点 鐘

☆ ロータリーソング斉唱

「手に手つないで」

☆ 四つのテスト斉唱

☆ 誕 生 祝

☆ 食 事 懇 談

☆ 会長の時間

☆ 幹 事 報 告

☆ 委員会報告

①親睦委員会

・スマイルボックス報告

☆ 新会員卓話

「住宅営業時代の新人の頃のお話」

村田 修君

☆ 点 鐘

現 在 会 員					前々回の欠席者 (4/11)							
29名					11名							
本 日	出席	15名	欠席	9名	免除(a)欠席	3名	免除(b)欠席	2名	出席率	62.50%		
前々回	出席	14名	MU	0名	免除(a)MU	3名	免除(b)MU	1名	修正出席率	56.00%		
月別 出席率%	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
	78.04	71.13	69.88	65.22	57.70	64.55	52.95	65.86	55.79	59.25		
本年度 前年度	77.26	83.66	87.66	84.78	89.40	90.22	92.55	95.45	88.38	88.46	89.64	75.41

例会場
例 会
事務所
カンパーナホテル TEL(0959)72-8111
金曜日(12時30分～13時30分)
長崎県五島市末広町8-4
福江商工会議所内 TEL(0959)72-3108

会 長 片 山 雅 文
副 会 長 柳 田 靖 夫
幹 事 有 川 真 史
雑誌・会報委員長 市 村 篤

誕 生 祝

張本 民雄君(昭和31年4月25日生・ズバリ)
皆様、こんにちは。

本日は誕生日のお祝いを頂きまして、有り難うございます。

本日で満69歳、数えの70歳、古稀を迎えました。又、44回目の結婚記念日でもあります。

誕生日は、「産んで頂いた親への感謝を伝える日」として近年過ごして参りましたが、何時の間にか私と家内の両親の看取りも終わり、直接の孝養も出来なくなってしまいました。

今年は会社を息子夫婦に譲り、これからは自分の為の時間を楽しもうと思っておりますが、果たして私には何時までその時間が与えられているのか？もしかすると、直ぐに介護される日々が来るのかもしれませんが。そうならないためにも、これからは「健康と怪我」にもっと留意をして、生活していこうと思います。

そして、これからもロータリー活動を楽しんでいきたいと思っておりますので、どうぞ皆様方にはお付き合いの程、宜しくお願い致します。

本日は、誕生祝い有り難うございました。



会長の時間

副会長 柳田 靖夫君

片山会長が例会欠席の為、ピンチヒッターをさせて頂きます。

今日は建築資材を販売している関係上、住宅に関することをお話しします。

住宅の断熱性能は、等級4～等級7まであり、今年度から、等級4以上の住宅以外は確認申請をおろさないことになりました。今までは、グラスウール断熱材の50mmを天井や壁に使用する住宅が多かったですが、今年度からはこの仕様では家は

建てられなくなったのです。では、断熱性能等級4の住宅の断熱材は、どういう商品を使用すればいいかと言いますと、ざっくりですが、天井はグラスウールの高性能14K、または16Kで、厚みが155mm、壁は90mm、床はポリスチレンフォームの3種bAの65mm、または3種aDの50mmを使用し、サッシを室内側が樹脂の複層ガラスを使用すれば、等級4をクリア出来ます。さきほど述べましたが、この仕様以上でいかなければ確認申請は通らず、家を建てられないのです。

さらに2030年度からは、さらに厳しい断熱性能、等級5以上の住宅しか建てられなくなる予定です。等級5の住宅をZEH水準相当住宅と呼び、この住宅に太陽光パネルを屋根に設置すると、ZEH住宅（ネットゼロエネルギーハウス）になります。

このように、断熱性能をクリアしなければ家を建てられない時代になりましたが、これも地球温暖化を食い止めるための国の施策であり、これによって電気使用量を少なくし、ひいてはCO2排出削減に貢献出来るのです。

皆様も家の増改築、新築をお考えの時は、今は等級4でもOKですが、2030年以降は等級5以上になりますので、出来るならZEH水準相当の等級5適合住宅をお勧めします。

今日は、住宅に関する話をさせて頂きました。ご清聴ありがとうございました。

幹 事 報 告

幹事 有川 真史君

【当クラブ関係】

1. 次週5月2日（金）と5月9日（金）の例会は、クラブ定款第7条第1節d項により2週連続で休会と致しますので、次回の例会は5月16日（金）となります。
2. 5月よりクールビズ期間となります。ネクタイの着用が必要な場合には改めてご案内しますので、5月以降はクールビズでのご出席をお願い致します。

【地区関係】

1. ガバナー事務所より「地区職業奉仕WEB勉強会」参加者募集のご案内が届いております。

委員会報告

出席報告

- ◆ 4月25日（免除(a)欠席者）
植松 郁雄君 中村 博義君 橋本 武敏君
- ◆ 4月25日（免除(b)欠席者）
吉田 泰之君 中村 栄治君
- ◆ 4月25日欠席者
片山 雅文君 小畑 和男君 才津 喜彦君
坂井 成光君 寺澤 信義君 森 正明君
市村 篤史君 野崎 薫君 井上 貴之君

親睦委員会

スマイル報告

- ◇張本 民雄君 誕生祝をありがとうございます。
- ◇村田 修君 本日、卓話をさせていただきます。ご清聴よろしくお願いします。
- ◇柳田 靖夫君 村田修さん、卓話よろしくお願いします。
- ◇清瀧 誠司君 ”
- ◇山下 実君 ”
- ◇平村 和弘君 ”
- ◇神之浦文彦君 ”
- ◇西上裕一郎君 ”
- ◇浅野 謙君 ”
- ◇有川 真史君 張本民雄さん、誕生日おめでとうございます。
- ◇戸田 博之君 ”
- ◇山里 一郎君 ”
- ◇松岡 孝博君 ”
- ◇山下 克己君 ”
- ◇宮脇 秀至君 ”

合計 15,000円
通算合計 490,000円

新会員卓話

「住宅営業時代の新人の頃のお話」

村田 修君



改めまして、昨年より福江ロータリークラブに入会させていただきました、五島汽船の村田修と申します。五島と長崎を行き来しており、月に3回ほど主に月曜日から水曜日にこちらにいるスケジュールで動いているために、例会になかなか出席することができず申し訳ありません。

私共、五島汽船は今では珍しい協業組合ですが、この6月1日に設立58年目を迎えるにあたり株式会社に組織変更して、新しく五島汽船株式会社に社名変更いたします。福江島の島民の皆様には、これまで57年間大変お世話になりました。今後も、五島汽船株式会社をよろしくお願いいたします。

私は昭和41年生まれの丙午です。60年に一度回ってくるあまり良くない年で、小学生の時から常に他の学年より1クラス少ない学年でした。福江小学校、福江中学校に通い、その後長崎に出て高校、大学は長崎の学校を出ています。現在、私は長崎西高校の同窓会会長を務めており、行事や会議の度に頻繁に学校へ行き、その他全国の各地区の支部同窓会に出席したりして、仕事以外のかかなりの時間を費やしています。西高は私が通っていた頃とは大きく変わり、今では長崎県No.1の進学校になってしまい、生徒が優秀なため挨拶するたびに話す内容を考えるのに苦労しています。

今回、ロータリーで話と言われ何を話そうか迷いましたが、これといって面白い話も思い浮かばず、皆さんにあまり馴染みがない話ではありますが、私のキャリアのほとんどを占める住宅営業時代の新人の頃のお話をしたいと思います。

私が大学を卒業する頃は、バブル真っ只中の超売り手市場で実力以上の会社に入社できたのですが、当時私の父と般若心経でお馴染みの元代議士のT川氏が同郷でとても仲が良く、将来会社を継がせるつもりなら、うちの会社T川建設で住宅営

業を2～3年でも経験すればどこに行っても通用する経営者になると言われて、それをまんまと真に受けてしまった父は、私をT川建設に入社させることを勝手に約束してしまいました。

私は、大学時代にT川氏の県議選の手伝いに選挙事務所にアルバイトに行っていたので、社員さんや業者さんからT川建設の噂を聞いており、あんなきついと噂の会社には絶対に入らんと思っていましたので、その話を聞いたときは頑なに拒否しました。「じゃあ、俺の顔が立たないから入社試験だけでも受けに行ってくれ」と頼まれたので、とりあえず受けるだけ受けて辞退しようと思い試験会場に行きました。

受付を済ませると私だけ別室に通されて、そこにはまだまだ若い頃のパワフルなT川氏が待っていて、「よー来たなー、よかよかおまえは合格やけんもう帰ってよかぞ」と言われ、あまりの迫力に断ることもできずにすごすごと帰って来ました。帰宅して父に報告すると、「断らんやったおまえが悪いとやけん1年だけでも務めてこい」と言われ、しぶしぶT川建設に入社しました。入社の動機はあまり良いものではありませんでしたが、まさかその後、住宅営業の仕事を30年以上するとは思ってもみませんでした。

その新人時代のお話です。入社すると新人は強制的に社員寮に入れられました。会社へは、自宅からの倍以上の通勤時間がかかる一山超えた海沿いの田舎に寮がありました。私は「寮よりも家が近いから」と言っても、自宅から通うことは許可されませんでした。先輩達は一人一部屋でしたが新人は全員6帖に二段ベッドで、まさか社会人になって他人と共同生活を送るとは思ってもみませんでした。

入社して1か月間は、設計や工事などの他部門の新入社員と一緒に研修を受けました。途中1週間くらい山の中の研修施設に泊まり込み、朝早くから夜中まで外部の研修の会社から徹底的に社会人のマナーや心構えと住宅営業のいろはをしこまれ、同時にT川イズムを洗脳されたりしました。

5月になると営業部の新入社員は全員、長崎本社の営業部に配属され1年間本社で鍛えられ、その後、各支店に転勤していきます。ここまでもまあまあきつくて、この時点で2～3人は退職していました。しかし、これからが本格的な研修が待っていました。朝、新人は7時半までに入社して掃除を済ませ、先輩方のお茶を入れて、8時15分になると営業部は会社の外の道路でラジオ体操をします。国道に面した歩道で大きな声を出して、全員

40人くらいで合わせてやります。その時間は朝の渋滞する時間で、通勤中の車の中から大勢の人に見られ、当時は名物になっていてとても恥ずかしい思いをしました。

そのあと、全員点呼などの長い軍隊風の朝礼が終わると、新人は前の日に立てた今日の行動計画を書いた日報を先輩に見てもらいます。それが日報チェックといういじめで、なんだかんだといちゃもんを付けて説教が始まります。早くて30分、長いときは1時間以上説教されます。それから会社を出て、飛び込み営業を昼休憩以外夕方までやられます。ピンポンとインターフォンを鳴らして玄関を開けて会話してくれたら1軒とカウントされて、それを通常毎日60軒がノルマです。先輩の機嫌が悪い時や態度が気に入らなかった時は、100軒面談というしごきが待っています。100軒面談の刑の日は、昼ご飯も食べる時間はありません。訪問表を1軒1軒つけるのですが、嘘を書いて訪問したようにごまかすことは絶対できません。

毎年毎年、大勢の新入社員が何回も何回も飛び込み営業をしているので、長崎の団地のどこの棟の何号室の住人は誰で、どういう人という情報が会社に蓄積されていて、訪問もしないで適当に住んでいる人の名前を書いたりすれば一発でばれます。奥様とどういう話をしたとか、嘘を書いてもほぼばれてしまいます。だから、本当に訪問しなければなりません。60軒話をしてもらうためには、だいたい500軒くらいのインターフォンを押さないといけません。当時は団地にエレベーターはありませんでしたから、5階まで階段を登って1軒1軒インターフォンを押して、降りてくるのを永遠に繰り返します。1階段に10軒ありますから、最低でも50回は5階まで上り下りします。ほとんどの場合、インターフォン越しに断られて迷惑がられ、たまには怒鳴られたりします。精神的な疲労と体力的な疲労とで、夕方にはくたくたになります。大学までバスケットボールをしていて体力的に自信があった私でも、歩くのもやっとなくらいになります。

その後、会社に戻るのですが、例えば17時半に帰社の予定を立てていて、渋滞などで1分でも帰社するのが遅れると先輩から怒鳴られて、会社の堅い床に30分ほど正座をさせられ説教されます。疲労した足で長時間正座すると、足が痙攣を起こして正座できなくなります。それでも構わず説教は続きます。その後は、昼間にノルマの60軒なんてこなせるはずもなく、夜の19時くらいから21時くらいまで夜間の飛び込み営業に出されます。夜

の夕食時にピンポンと訪問営業が来るのですから、それは、それは怒られました。それでも先輩の説教が怖いから、嫌でも訪問していました。今では考えられないのですが、会社に苦情が来ても上司はまったく意に介さず適当にあしらって、私たちが会社に戻ると苦情の電話が来るような訪問をするお前たちが悪いと、逆に怒鳴りつけられました。

だいたい、飛び込み営業で家が売れるとは誰も思っていないく、初対面の人と話していかに関心を開いてもらい、自分の話を聞いてもらえるかの訓練や、嫌がられてもひるまない精神力を身に着けるためにやらされていました。しかし、それも名目で自分たちも新人の頃しごかれたから、先輩になったら後輩を同じようにしごいてやろうという昭和の部活動のような感じでした。

21時過ぎに帰社して、1日のノルマを達成していないとまたまた説教です。その当時の住宅営業は、お客様のご主人が帰宅して晩御飯を食べてからお客様の家に訪問して商談するのが普通でしたから、先輩達の商談が終わり全員帰社するのが22時を過ぎてからでした。それまで新入社員は説教されたり、建築についての勉強会をしたりして過ごします。23時ごろに終礼が始まり、営業部長の長い話や結果報告などで30分以上もありました。疲れ切った状態での30分の立ちっぱなしは、本当にきつかったのを思い出します。片付けをして23時半頃にやっと会社を出て、だいたい毎日16時間くらい働いていました。

寮に戻っても社員寮は朝御飯だけしかなかったもので、晩御飯を外で食べて帰るにも店はもうどこも閉まっていたり何か買って帰るしかなく、寮の近くは田舎なのでコンビニなどなく、会社の隣のコンビニで食べるものを買って帰っていました。寮で晩御飯を食べ終わるのが、だいたい夜中の1時を回っていて、翌朝は6時半には起きないと掃除に間に合わないの、風呂入ってすぐ寝るという毎日を送っていました。

でも、それでもまだ一日は終わりません。夜中の2時ごろに飲みに行き帰ってきた先輩からたたき起こされて部屋に呼ばれて、会社での態度が気に入らないなど、またまた酔っぱらいの先輩から説教されることもしばしばありました。平日はこんな感じで、土日は待機とってお客様が見に来るかもしれない土地に待ち伏せします。先輩達は住宅展示場やモデルハウスなどにいて、お客様が来ると案内して商談します。でも、新人は会社が持っている分譲地に1日中待機します。車の中

ではなく、土地の前や車のスピードが緩むカーブのあたりに立って待っていて、車で見に来たお客様の車を止めて窓を開けてもらい、手に持っていた土地の資料を使って営業します。発車しようとすると、ドアミラーを掴んで車を止めろと先輩から教わりました。何度も車に轢かれそうになったものです。雨の日は傘をさして土地の前にいます。たまに先輩が見回りに来て、車の中にいようものならひどく怒られました。それでも、平日の飛び込み営業に比べたら天国でした。

土地を見に来るお客様に話しかけてアンケートに記入してもらえれば100点で、その後も追客できるので上司からはとても褒められました。でもそれは稀なことで、普通アンケートなどはめったに書いてもらえません。それでも名前や住所を覚えてもらえずに取り逃がした車がいたら、その車のナンバーを控えます。その後、一旦夕方会社に戻って会社のコンピューター室という部屋に行きます。当時は、まだパソコンなどない時代ですが、すでにかんりのCPUが導入されていました。これまで土地や家を見に来たことがあるお客様の車のナンバーのデータが蓄積されていて、今日取り逃がした車の所有者の住所と名前を調べます。まだそこに登録されていない新規のお客様の車のナンバーは、謎の調査会社にナンバーをFAXすると10分後ぐらいには住所と名前が送られて来るシステムになっていました。そこから、その住所をその日のうちに訪問します。ほとんどのお客様はビックリします。何で家が分かったのですかと尋ねられるのを、うやむやにしながら家と土地の話に持っていくます。まあ、大体は怒られてうまくはいきません。でも平日の飛び込み営業で鍛えられていたので、しばらくするとどんなに怒られても何も感じなくなっていました。

たまにはこんなこともありました、浮気相手とドライブの途中で面白半分に分譲地を見に来て同期の営業に車のナンバーを控えられて、夜に自宅に同期の営業マンが訪問して奥様に浮気がばれてしまい、後日会社に怒鳴り込んできたこともありました。土日はこんな感じで、21時以降は平日と同じスケジュールで、帰るのはやはり23時を回っていました。休みはというと水曜日だけで、月末の水曜日は出社になるので月に休みは3日しかなく、水曜日に祭日が重なると出社になり代休はありませんでした。選挙前になると、3か月間休みなしということもざらにありました。

そんな生活をしていると、やはり脱落者が出てきます。朝から新入社員と一緒に何台かの車で会

社に行っていたのですが、起きて来ないので部屋を見に行くと部屋は既にもぬけの殻になっている、というような夜逃げをする社員が続出しました。同期入社の営業配属は25人くらいいたと思いますが、3か月経つと10人くらいになってしまいました。

途中、自衛隊に1週間くらい研修に行ったのですが、体力的にはきつけれど自衛隊の隊員の方々は優しくて、もちろん説教やいじめもなく、ご飯もいっぱい食べられて、22時には就寝できるのでここにずっといたいと同期のみんなと話をしたものです。自衛隊の方が居心地良い会社なんて、まあまあないと思います。

私は縁故入社だったのと、普通は部長以上でなければ会話することすらしないT川氏が、新入社員の私にはよく話しかけたりしていたので、特に先輩達から狙われてしごかれました。私が辞めなかったのは、最低でも1年はいると父と約束していたのと、私をいじめる先輩達より営業成績を上げて昇進して、いつか倍返しをしてやるという強い思いからでした。

その後、私は研修が始まって間もない5月に三菱重工の社宅を飛び込み営業したときに仲良くなった奥様と、週末ご主人も一緒に土地を見に行く約束が取れ、上司の助けを借りながら奇跡的に家の新築の契約を取ることができました。もちろん、新人第1号の契約で、さらに飛び込み営業で契約を取るのには数年ぶりということで表彰をされました。そこからますます先輩からのいじめは激しさを増しましたが、私は気にもせず翌月も翌々月も分譲地の待機でお客様を捕まえて契約を取ることができ、新人が入社から3か月連続で契約を取るのには会社始まって以来とまた表彰されて、T川氏からけっこうな額の金一封を直接もらったのを覚えています。このころになると、先輩方は私にだけは一切の説教もいじめもしなくなっていました。

8月になると、福岡で新しい展示場がオープンするのに併せて事業所を新設することになり、激戦区ということで福岡支店と長崎本社から精鋭を集めるということになりました。私は、まだ本社での1年間の研修中でしたが、こんな所は1日でも早く出たいと営業部長にお願いして、そのメンバーに推薦してもらいました。まだ早いとか、いろいろな意見はあったみたいですが、何とかメンバーに選んでもらい9月から晴れて新設された福岡西営業所に転勤することができて、あの地獄のような日々から脱出することができました。転勤した

営業所も厳しい所でしたが、変なしごきもなく、やはり夜遅くまで仕事はしましたが、21時ぐらいには帰られて本社に比べると天国でした。福岡では新人の私でも展示場に入ることができ、順調に9月も10月も契約を取ることができました。12月の社員総会では、何と新人賞の表彰を受けました。しかし新人賞と言っても、その頃には新人の営業は5人しか残っていませんでした。

この後、3年ほど福岡支店で勤務して本社に戻るときに25歳で係長に昇進しました。さあ、これから倍返しや！と張り切って本社に戻ったら、私を夜中に説教した先輩達は1人残らず、成績不振で退職していました。

その後は、当時全支店の営業は中途採用を含め120名くらいいましたが、全社で販売棟数第1位を2回取ることができました。30歳で課長になり、管理職と営業マンを兼務するプレイングマネージャーとして、40歳で長崎の本店長になるまで通算200棟以上の家を引き渡しました。そして45歳で退職して、コンフォートハウス長崎を立ち上げました。

お話したいことはまだまだありますが、そろそろお時間となりました。営業マン時代に休みの日に趣味のゴルフに行くと、T川氏に休みにゴルフに行ける体力が残っているという事は、普段仕事をさぼっているとひどく怒られた話や、営業責任者の時に右翼の車に会社の周辺をぐるぐる回られていて、さすがに月の売上ノルマを落としたら、こんな小さなことをノルマ未達成の言い訳にしたらと、こっぴどく怒られた話や、選挙の時に応援弁士をした話などなど、またの機会にお話いたします。これまでお話したことはあくまで昔の話ですので、今は全然違うことを忘れないでください。それに、幼少期より50年以上関わってきたあのお方は、口は悪いけど根はいい人というのを最後に付け加えさせてください。

最後まで、ご清聴ありがとうございました。