

- 代表あいさつ
- 実行委員長あいさつ
- 第3回守成塾 講演

守成クラブ帯広 鈴木久男 代表
守成クラブ帯広 高瀬浩二 市場拡大委員長
守成クラブ全国協議会常務理事 瀬野賢二氏

みなさんおばんでございます。

高瀬委員長が短い2時間とっていましたが、いやいや2時間ですとちょっと短くはないですよ。私自身も2時間お話するというのは初めてなのです。あちこちで話が長いとよく言われるのですけれども、2時間話せということです、私なりに時間をかけて、どんな話をするのか少し整理をしながら資料も作ってきました。ただ、資料通り話をできるかどうか、私のことですからあちこち脱線するかもしれませんが、そのへんはご勘弁願いたいと思っています。

そこにも書かれていますけれど、紹介もしてくれましたが 株式会社スタッフという会社の会長職をさせてもらって守成クラブのほうでは全国連絡協議会の常務理事という仰々しい肩書きが付いていますが、みなさんと同じ釧路守成クラブの一会員です。みなさんと同じ会費を払って守成クラブ活動をして自分の会社が少しでもよくなれば、あるいは仲間の会社が少しでも元気になればというようなことを目指してやっている、みなさんと同じ立場の人間が7年間守成クラブ釧路をつくってきて、それから今日までやってきて感じたこと、それから釧路で世話人のみなさんに語っていること、そんな話をあらためてまた帯広のみなさんにこの場を借りてお話できればなというふうに思っております。

仕事は広告企画デザイン販売促進という仕事をやっているのですね。お客様から販売促進費をいただいて、お客様の売上を上げたり、あるいはイメージを上げたり来客数を高めたりという仕事

をしている関係もありまして、販売促進に絡めたお話もしていこうかな、なんて思っております。

先ほど、平川さんとここへ来る前に食事をしながら、あるいはコーヒーを飲みながら、この数年間の帯広釧路の話をさせてもらいました。平川さんの話も途中で絡めるかもしれませんが、どんな話になるか、みなさん肩に力を入れずに楽にさせていただきたいと思っております。

熱くなると、先ほど司会の方がおっしゃっていましたが、たしかに私自身は普段こんな調子ですけれど、熱く物事を何でもやっていくという人生を送ってきました。当年62歳になりました。みなさんよりもきっと年をとっていると思います。とっている62歳の私がなぜ守成クラブにこんなに夢中になるのかという話もまとめていければなあと思っております。

みなさんに黄色い資料がありますね、これは後でお話させていただきます。それからもう一枚大きな紙は釧路守成クラブで実施してきた、あるいは実施している色んな企画なのですね。ただ例会をやるだけではなくて、外部でいろんな事業や企画をやってきました。それを過去7年間やってきたものをずっと羅列してきたものです。これにつきましては、釧路は釧路の企画でやってきますので、ひとつの参考として見ていただきまして、この話は、今日はしないでおこうかなと思っております。

長丁場ですけれども楽に聞いていただければと思っています。私を知らないという人が随分手を挙げましたよね。もう1回手を挙げていただけますか、初めて私の顔を見たという人。あの、噂と違うでしょう？ ちょっと優しい感じでしょう。安心していただければ。

今日の研修テーマですね、私が勝手につくらせてもらいました。

『5年後のクラブ、3年先の私』、5年後のクラブ、この帯広クラブのことです。3年先の私、あなたです、私とは。このことを踏まえて今日は話を進めていきたいなというふうに思っております。副題で『あなたがかわらにゃ何も変わらん』というふうに書き出しました。こんな中身で進めたいと。

そして話は、時間が長いので18くらいの話の結論をメッセージとして、みなさんにお伝えしながら進行を進めていきたいなと思っております。

私はですね、守成ウイルスに冒されましたと言いつづけています。それは、7年前に釧路の守成クラブができたときから、みなさんもお存じでしょう創設者の伊藤小一さんという方のウイルスに感染しましてね、私自身が。結果、高い高熱を出しまして、熱がなかなか下がらない。7年間下がっていないというのが実は現実です。大変、重い重症患者になったひとりであろうと思っております。

この重症患者になったせいもありまして、創設者のほうから『おまえは他より熱い、熱いのために全国の常務理事をやれ』という指令が下りまして、そんな役割も受けて今日までできました。そんなことで今日、ご指名をいただくのだと思います。

なぜ私が“やけど”したのかということなのですけれども、伊藤小一さんというのは非常に個性の強いアクの強い方で、その方だからこそ、この守成クラブをつくったのだらう、つくれたのだらうと。その方に触れて感染した結果、私は守成クラブをやらなきゃならんと、と同時に この創設者伊藤さんに先々参ったって言わせたっていうふうに私自身思いましたね。

創設者に反抗して、あるいは抵抗して今日までやってきました。できるだけ創設者に触れない。私はですよ。触れないようにしようと、と同時に本部の指導を受けないようにしよう。それから、創設者が“参った”って言う日を夢見て7年間やってきたというのも事実です。それが今の釧路になった、ある種のパワーになったということでもあります。

私も団塊の世代なのです。62歳ですから。いちばん人口の多い世代なのです。62歳の人っていますか？60を超えた人はいいますか？ちょっと手を挙げていただけますか。あ、いないんだ。ああ、そうしたら何でも言えるね私、一番年上だから(笑)

この団塊の世代って、きかないんですよ。人数が一番多いですから、幼稚園の時からですよ。ですから、闘ってきたのですね、子供のときから。競争相手が多いですから。大学だって大変だったんですよ。小学校だってひとつの教室に人数多かったですからね。そんな中で生きてきた団塊の世代の人間というのは実はきかないです。そのきかない私は代表でもあろうかなと思っております。

人から人に感染するのがウイルスだとしたならば、私はこの守成ウイルスというのに侵された守成バカだと思っているんです。守成バカね。そういうふうに私は自分自身思っているのです。ですから背中に“守成バカ”っていう刺青が実は入っているんですね。帯広にも刺青入った人いるはずなんですよ。だいたいわかりますよね、誰だか。名前は私は言いませんが、その人の背中には“守成バカ”ってきっと刺青が深く刻まれていると思うんです。私もそのひとりです。

この守成バカになったのは、創設者伊藤小一という変なオヤジ、このオヤジがいたから私はなつたと、これがいちばんのバカになった要因です。「こんなおやじに言いたい事言わせないぞ！」という強いきかん気が私をそうさせたということです。

『人が人を動かす』とよくいいますけれど、まさに私は創設者に動かされた、あるいは感染させられたひとりなのだろうと思っております。そんなことを考えながら7年やってきて、守成クラブ釧路は今現在340名くらいですかね、会員数。帯広は何人ですか、会員総数。280ですね。

ちょっと話が逸れますが、帯広さんはやがて釧路を超えるだろうと私はそう思っているのです。帯広のパワーをよく分かっていますから、元々。この地域のパワーですよ。私も青年会議所にいた

時期が(もう何十年も前ですよ。)ありますけれども、釧路と帯広の地域の特性というのはよく分かっています。そういう意味では、帯広の方が釧路よりパワーはある、地域パワーですよ。あるはずだと、そのパワーがしっかり爆発すれば、あっという間に釧路を超えるだろうと思っておりますし、そのことを、超えられないように行かなきゃならないというのが釧路のひとつの大きなテーマでもあります。

このクラブをつくった伊藤創設者、あの変なオヤジですね、悔しいけれどすごいなと思います。悔しいけれど。嫌いだけれどもすごいなあとと思います。嫌いなんです私、あの人。どちらかという私と合わないんですよ。けど、合わないけれども嫌いだけれども、すごいなと私は芯からそう思っているのです。

あの人と合う人そういませんから。帯広には1人くらいいるかな。私は合わすことが上手にできないものですから、距離を持って、さっき言ったように このオヤジに参ったといつか言わせてやろうということでやってきたことでもあります。

“きかんぼう”って私よく言われるのですけれども、やんちゃ坊主っていうのですか、62歳でもやんちゃ坊主なのですからけれども、このやんちゃ坊主の大きな背中に背負ったテーマは、あのおやじをギャフンと言わせること、そんなことを願いながらやっているということでもあります。

結論のその1です。18結論があると言いましたね。結論のその1です。人は人を動かすと言いましたけど、『熱意が人を動かす』って私は思うんです。

これはですね、釧路のある女性世話人が語った言葉なのですからけれども、私はその通りだと思います。熱意は人が動かす、人を動かすのは理屈でもないし理論でもない、心ですね。その人の持っている熱い熱意が人を動かすのだろうと、私はそう思います。

話がちょっと変わりますが、唐突なのですが、いきなりちょっとみなさんにお聞きしたいのですが、商談が守成クラブ帯広の中で会員同士の中で出来ている方、売上が上がっている方、金額はこだわりません、ちょっと手を挙げていただけますか。挙げていない人いますね、けどほぼ90%かな。右手挙げましたよね、みなさん。左手の人もありますけれど。

それではですね、今度は別のご質問をします。売上を上げることに貢献した、買ったという方 手を挙げてもらえますか。・・・ですよ。さっきの一番目の質問に手を挙げた人、右手を挙げてもらえますか。そのままにしてください。売上を上げるために自分はものを買ったという人、左手を挙げてもらえますか。

はい、両手挙げましたよね。この両手を挙げている姿が、私は守成クラブの姿なのですよねって。売って買っていると両方が、両手を挙げられることが大事だというふうに思います、守成クラブは。そのためにクラブを運営し他人を拡大しお互いに人間づくりをしていくということだと思えるのですよね。そのことを忘れないでいただきたいのです。力強くみなさん右手を挙げ、左手を挙げた。元気に堂々と胸を張って大きな声で“商談できています”あるいは“仲間のために買物しています”ということが大事なのですよね。片手だけじゃダメですよ、ということなのです。ということだと私は思っているのです。両手を上げる姿かたち、これが守成クラブの目指す目的です。

そこでですね、買ってもらった・売上が上がったという方、ほとんどの方でしたが、その方にさらにお聞きします。売上を上げてもらった・買ってもらった、その相手の紹介者をご存知ですか、みなさん。

買ってもらった方はお金をくれているのですから分かって当たり前ですが、その方の紹介者が誰だか分かっていますか、みなさんは、ということなのです。分かっているという方、手を挙げてもらえますか。はい、お1人だけですよ。だいたい分からないんですよ。Aさんありがとうって言っていますが、Aさんの紹介

者がDさんだかEさんだか分かっていない。これはですね、会員名簿をみなさん持っているわけですから、売上が上がって感謝するのだとしたならば、買った人プラスその人をこのクラブに紹介した人をしっかり自分の胸におさめること、これも守成クラブの大事なことなのですよ。紹介者がいるのですよ、その人の後ろに。

もうひとつ、みなさんの紹介者もいますよね。守成クラブにみなさんが入ってきたのは誰か紹介者がいたから入って来られたのですよね、ということなのです。ということは『商談ができました』そのときには、2人の紹介者がいるのです。私の背中後ろに紹介者が1人います、買ってくれた鈴木さんの背中後ろに紹介者がいるのです。2人の紹介者がいたから、50万か100万か500万か知りませんが、売上ができたのでしょ、あなたは。これが守成クラブの基本の仕組みです。基本のね。そのことをしっかり分からなきやだめだよ、特に世話人のみなさんは、ということなのです。

“売上が上がった・嬉しい”ただそれだけではダメなのだと思いますよ。守成クラブの由って立つ商談の姿は、2人の紹介者が常にいること。だから売上が上がったのだと。

結論その2です。『商談は当事者だけにあらず。』2人だけじゃないぞということなのです。

ちょっと話が興奮してきましたけれど、守成クラブの予期せぬ成果・効果というのがありますね、売上を上げるために一生懸命みんなやるのですが。守成クラブは学ぶ会にあらず、勉強する会にあらず、社会奉仕をする会にあらず、また、人づくりをする会にあらず、ボランティアをする会にあらず、と私は言い続けています。

何をするのだ＝商談をするのだということですが、人づくりをする団体でないのに、なぜか守成クラブの中で人が育っています。街づくりをする団体ではないのに結果として地域づくりになって

いる。これも守成クラブなのでしょ。人が磨かれるのは、守成クラブの中でですね、磨かれるのはオマケです。街づくりが地域づくりがなんとなく間接的にできているのは副産物です。守成クラブの副産物です。みなさんの人脈が広がっていくのは、守成クラブの付録です、って私は思います。

一方、営業努力をしなくても楽しくボーリングをやりました、楽しくカラオケをしました、楽しく一杯飲んでいました、仲良くなりました。ふっと後ろを見たら売上が上がっていたって人おられますよ。具体的に自分の商売の営業努力をしなくても気が付いたら売上が上がっていたというのも守成クラブなのでしょ。

すごいと思うのです、そういう面では。ただ遊んでいて売上が上がる人もいるという事実、釧路でもいるのです、そのかわり参加はちゃんとしているのですよ。参加をしてみんなとワイワイガヤガヤやって楽しくやっていたら、あっという間に2千万の売上が出来ていたという会員が釧路にもおられます。帯広にもきっとそういう方がおられるでしょう。これもオマケのオマケです。もし、オマケで売上ができている会員がここにいたとしたなら、こんなビジネスは他にありませんから。それも守成クラブの大きな特徴でもあります。

これを私は『守成クラブのスペシャルサービス』って言っているのですよ。何も努力しなくても数字がどんどん出来ていく、その人のお人柄なのでしょ。ということは、守成クラブは人間力をつけていくことも大事だし、それが大きな武器になるというひとつの事例でもあります。

結論の3です。オマケはオマケです。それだけに頼らないでください。

お人柄で売上が上がっていくのは素晴らしいことですけれども、守成クラブの中で自分のビジネスの営業努力をすることも忘れないで欲しい。オマケに頼るなよ、ということなのでしょ。

クラブの評価についてお話します。話が飛んでしましますが。

クラブの評価についてちょっと。勘違いの話をいくつかしたいと思うのです。これは反発する人も帯広の方ではたくさんおられると思いますけれども、私の考えですから我慢して聞いていただきたいと思っています。

本部で発行している黄色い守成クラブニュースってご存知ですよ。毎月送られてきます。あの中に各クラブのランキングというのが出ています。入会のランキングです、ご存知ですよ。帯広さんは大変いつも良い成績で、釧路は兜を脱いでいます。悔しいけれど。

あれは、みなさんに勘違いをおこすと私は思っているのです。勘違いをおこさせるために本部はあのランキングを掲載しています。それに乗っかってもいいのですが、私はちょっと違うというふうに思っているひとりです。なぜかというと、あのランキングは数のランキングなのですね。数で順位をつけていく。質を問うているわけではありませんから。

私はですね、ある時期をもって守成クラブの各クラブは数から質へ行かなきゃならないときが必ず来ると思っているのです。質を求めなきゃならない時が。その時がいつなのか、ということなのですね。ですから本部で発行しているあのランキングに惑わされていき続けると、やがて縮んでいくかもしれません。会員の数は大事です。けれど質を求めることも大事ですよ。このことを忘れないでいただきたいですね。

なぜならば、守成クラブ帯広が良いか悪いかという勝負は今じゃありませんから。今ではないのです。3年先、5年先、10年先にこの守成クラブがどうなっているのかということだと思っただけです。その時には質の問題が大きな大テーマになっているはずですよ。

私は本部のまやかしでもあるランキングにこだわらない方がいいなと私自身思っていますし釧路はそこへ舵を切りました。本部から、あるいは他のクラブから評価されることがすべてじゃない。評価されるのは本部でもないし創設者でもないし他のクラブではなくて、この地域で一緒にやっている会員のみなさんが守成クラブ

をどう評価するか、また帯広というこの地域自体が守成クラブをどう評価するか、ここが一番大事なのだらうと思うのです。守成クラブの先々は、この地域でがんばっている会員自身と地域の方が評価することなのだらうと。

結論の4です。『足元しっかり見ましようね。』この地域・この仲間をしっかりと見ましようね。足元を見なきややがて滅ぶ。私はそう思っております。

だからといって、本部のランキングを無視しろと言っているわけではないのですよ。あれはあれで大事。けれど、あれだけにこだわっちゃダメだということを私は強く言いたいのです。その先々とは、やがてとは、その明日とはいつなのかということをおみなさんそれぞれが考えて欲しいのです。

先日、釧路で世話人の研修会をやりました。ここと一緒なのですけれど世話人だけの泊まり込み、1泊 泊まり込みの研修会。心魂塾というのですけれど3回目になりました。きたふくろうさんで、ほとんど風呂にも入らずに午後4時から夜中の12時までです。それで一応終わり。その後、第3ラウンドで、それぞれ部屋にも帰らずに2時半まで。今年やりました。その後、お風呂に行ってお風呂で1時間やってた会員もいたそうです。

この時も、実は5年後のクラブ、3年先の私というテーマを掲げて研修をおこないました。その時、釧路で世話人のみなさんにこう言いました。“5年先、みなさんはこの研修会におりますか、世話人のままでいるのですか、守成クラブにいるのですか。” 5年先ですよ。残っていますかと みんなに聞いたのですよ。

まあ、私は刀をすぐ抜くんですけれど、そうやって刀を抜いたら世話人のみなさんもギョっとしていました。みんなびっくりしたのですね。5年先のことみなさん考えていないんですよ。守成クラブ釧路がこのまま5年先もこのまま残って大きくなっていると、続いていると、誰かがやってくれていると思っているのです、みんな。

釧路の世話人です。5年先あなたは世話人やっているのか、ここにいるのかと言ったら、みんな改めてびっくりしちゃったのです。そんな5年先のクラブ、3年先の私というテーマを先ほど言ったようにみなさんにも同じようにご提示させていただきながら、さらに進めたいと思っております。

話がまた変わります。

先ほど、守成バカという話をしました。私は、瀬野は守成バカですと宣言しています。帯広にもいますよねって私は言いましたけれども、いるんですよ帯広にも。刺青をした人ね。その人は誰なんでしょうか。だいたい想像はつくと思いますけれども。

守成バカのバカは刺があります。毒があります。そして理不尽なことを時には言い出すのです、守成バカは。そうでしょう。そうですよね。私も、刺あるし毒もがあります。けどね、この守成バカがいなければ、今日の帯広クラブはなかったよ、と私は外から見ていてそう思います。そのバカがいたから帯広クラブはここまで来たのです、ということなのです。私は釧路で守成バカですけど、このバカがいたから釧路はここまで来たのだと、私自身しっかりそう思っていますから。そのくらいバカって自分を自負しているのですよね。

しかし、いつまでもそのバカに振り回されて本当にいいのですか、みなさん。毒もあって刺もあって理不尽なことを言うバカにいつまでも振り回されていて本当にいいのですか、と言うのです。僕は釧路でそう言っているのですよね。

バカの存在を無くさなきゃダメなのですよね、本当は。それじゃ、バカの存在を無くすというのはどういうことかという、そのバカを抹殺するしかないのですね、本当は。けど、バカっていうのは抹殺できないですから。みなさんよりしぶといから、簡単に死にませんから。バカはね。下手をすると自分が逆に殺されてしまうというくらい強い猛毒を持っているのが守成バカなのです。

それでは、おりこうさんになるワクチンでも見つけてきて、その人に打てばいいのかっていうと、そのワクチンがあればいいですよ、どこかに。効くワクチンを探すこと自体が大変なのですよね。だと私は思うのです。しかもそのワクチンがどこにあるのかも分からない。ワクチン開発するのはなおさら難しい。だとしたらどうしますか、私は釧路でこう言っているのです。“唯一ひとつだけあるぞ、秘訣が” そっと、みなさんにも教えましょう。それは、みなさんがバカになること、ということなのです。私はそう言い続けている。

みんながバカになると多数派になりますから、バカが。そうしたら守成バカが薄れてきますから。霞んできますから。みんながバカになること。それが守成バカを薄れさせることでもありますよね。

結論の5です。『自らが守成ウイルスのワクチンを打って感染するべきだ、バカになることだ』

これは世間でよく言う免疫になることなのです。政治の世界ではこれを多数派工作というのですね。少数派でいる間は守成バカだけれども、ほとんどの人がバカになったら、そうじゃないほんの僅かな正常な人がバカになる。そういう理屈なのです。そんな話を釧路でしてましてね、私を超える熱い人間・バカになる人間出てこいっていうふうには言っているところでもあります。

ここには世話人のみなさんと、それから各委員会の委員長のみなさんと副委員長のみなさん、それから将来世話人になるであろう優秀な能力を持った方たちが この場に来ておられるというふうには私は聞いております。その方たちに世話人であることとはという話をさせていただきます。

世話人であることとは3つですね、起きるであろう間違いっていう話をさせていただきます。守成クラブで起きるであろう間違い、勘違いでもいいですけどね。

実は1番目はですね、世話人というのは釧路が初めてそういう呼び名を付けました。帯広も世話人と言っていますが、よその本州の方へ行くと幹事とか役員とか言っているのですが、北見も世

話人、釧路も帯広も世話人、札幌も世話人と呼ぶようになりました。

この世話人という言葉、この文字の中に隠し文字が入っているというふうに私は思っている。隠し文字です。見えない隠れ文字と言ってもいいと思うのですが、それをどう読み取るかということです、みなさん自身が。

世話をする人と読むか世話される人と読むか。どっちなんでしょう。当然、世話すると読まなきゃならないのですよ。されるじゃなくする、それが世話人の後ろに隠れていますよ。世話する人が世話人です。

みなさんは会員の仲間のために世話をしていますか、余計なお世話をしていますかって私は聞きたい。まさか世話されてはいませんよね、幹部のみなさんですから。しかも世話人という、ある種の無報酬の肩書きを持っている人たちは世話をしていますよね。余計なお世話、これもお世話のひとつでしょう。今日の私も釧路からこうやって来て大きな声を出していますが、これも余計なお世話をしていることでもあります。世話人という文字の中の隠れ文字を読み間違わないで欲しい。これがひとつめの勘違いです。

2つ目です。世話人は世話するのだよ、世話する人なのですよと今言ったように言うのですね、今度は会員の中に、私はみんなのためにやっている。みんなのためにこんながんばっている、汗を流していると胸を張る人が出てくるのですね、これがまた。大変美しい言葉ですが、実はこれも私は2つ目の間違いだと思っているのです。

世話人はみんなのために世話をするのですが、イコール実は自分のためにやっているのですよね。自分のためにやっているのが実は本当の姿だというふうに私は思うのです。守成クラブ活動は自らのビジネス活動・営業活動をしているのです。世話人といえども。そのためにみなさん汗しているのでしょうか。ついついそ

のことを忘れて、俺はみんなのためにやっていると偉そうに言い出しかねなくなってくるのも勘違いの2つ目です。

3つ目です、世話人のみなさん、ちょっと手を挙げていただけますか。おられますよね。世話人をやらされている、やってやっていると思っておりませんか。やらされている、やってやっているんだ。この間違いが一番罪深い、私はそう思います。これが3つめの勘違いです。

知らず知らずに、この勘違いをおこした世話人はたくさんおりますから。世話人をやっている方は、その点自らを常に戒めることを忘れないでいただきたいというふうに思います。

やってやっているなんていうことが心のどこかに出たら致命傷だと思えます。

結論の5つ目です。『名称がおこす予期せぬ勘違い』

どこの世話人でも一緒ですから。釧路でも間違いをしている人がたくさんおります、世話人の中で。だから私も大きい声を出すのですが。

続いて、今度ちょっと良い話。世話人のみなさんは、あるいは委員会の委員長は副委員長は幸せですね。私はそう言いたい。みなさんは幸せですよ。なぜなら、会員のみなさんと同じ会費を払っていながら、白いジャンパーを着てマイクを持って常に目立つ場所にいる。

委員会の委員長・副委員長は同じ会費を払っていながら会員のみなさんに委員会ですよ・昼食会ですよという電話をかけられますよね。委員会に30人いるのか40人いるのか私は分かりませんが、堂々と委員会の委員長として、副委員長として電話掛けできるでしょう。これはみなさんの幸せのひとつのかたちだろうというふうに思います。それだけ目立つ場所においてスポットを浴びてい

るみなさんは、ある種の特典をもらっているというふうに思います。だから幸せだ。

ただ、世話人であることを特権をもらっていると考えている人もいます。偉いのだと、世話人は。委員長は偉いのだと。特権ではなくて特典ですから、間違わないでください。

結論の6です。『あるのは特権ではなく特典です。』そのことを忘れないでほしい。

そしてその特典をフルに活用して世話人自身、委員会の役員自身、商談をどんどんやってください。堂々と商談を上げてください。

すなわちみなさんは守成クラブの中にあって、売上・商談をつくっていくお手本ですから。しかも見本にならねばならない。そのことを強く言いたい。幸せですよ、みなさんは。会員の方たちよりも売上が上がって当たり前。そういう場を設けてもらっているのですから。そういう場に立たせてもらっているのですからね。売上がもし上がっていないとしたならば、どこかに問題があるのでしょうか、ということでもあります。

守成クラブの見本をみなさん自らの手で示すこと。

結論の7です。『世話人の繁栄なくして会員の活力は生まれません。』

世話人が繁栄しなかったら会員の活力なんか到底生まれてきませんから。みなさんが活性化し、みなさんが売上を上げること。堂々と遠慮なく。

お手本とは、もっと具体的にお話させてもらおうと、売り買いの商談、双方向、です。その双方向を、売り買いをしているかどうかということ、お手本とういうのは。すなわちお互いに支え合って助け合っているかどうか、お世話のしやっこをしているかどうか。この精神をみなさんは持っていたきたいというふうに思います。

釧路では、会員みなさんに“自分の商談を考える前にまず買うことから始めてください”ゲスト説明でもそう繰り返して言っております。買うことから始めてね。そのことをみんなが見ているから。やがてあなたに返ってくるから、こう伝えております。なぜなら、そのことが必ずあなたに返ってくるからということでもあります。言い替えるならば、クラブの中に一度落ちたお金が、廻りまわってクラブの中を循環するのですよということでもあります。難しい言葉で言えば域内循環とよく言うのですけれどね。守成クラブという輪の中で金がまわり出す。こんな仕組みをしっかりとつければ、きっと会員みなさんは素晴らしい商談額をつくれるだろうと。

結論の8です。『域内循環を自ら実践してください。そして実感することが大事です。』ということです。

また勘違いの話になるかもしれませんが、買ってくれた人、紹介してくれた人がいたから商談・売上ができますよね。これは当たり前なのですけれども。その意味では、買ってくれた人、その人が最も素晴らしい会員だというふうに私は思うのです。その方に感謝をしなければなりません。みんながですね。お礼をしなければなりません。

釧路は去年の1年間、15億1700万。15億1700万の売上が上がったということは、それだけの買い物をしてくれた人がいるのだ、ここに。でないと売上が立ちませんから。だから買ってくれた人たちが偉い。私はそう思うのです。

ところがここで勘違いをおこすのです。買った人が偉いと誉めると買った側がこうなるのですよね、“買ってやった・してやった”になる。買ってやったのに、ということになるのですよね。これも買った側のおごりです。ちょっとさっきの話とはズレますが、これが4つ目の勘違いだと思っております。

スバリ言います。最近、帯広に来てないですが、昔よく帯広の例会に来ていました。何年前だか忘れましたが、ひとつの事例です。

帯広の例会で、非難しているわけではないのですよ。帯広の例会で『買い上げ報告スピーチ』というのをやっていた時期があるんですね。新谷さんありましたね。私びっくりしました。

壇上に上がって、その人が私はあの人から何を買いしました。なんぼ買いしました。あの人からも買いしました、という報告をしているスピーチタイムがあったのです。これは間違いです。さっき言ったように、帯広の。今はやっていないですよ、まさか。そういう時期もあったのですよ。釧路だって大きな間違いを何度もしてきていますけれども帯広の買い上げ報告スピーチがまさにその間違いの4つ目です。

守成クラブの商談は、あるいは守成クラブのポイントは『商品の前に人ありき』という話を私はよく釧路でするのです。2番目は『買うことから始めましょう。』3番目は『買った方は感謝忘れず』そして買ってくれた方の応援団になってください、あるいはPRをしてあげてください。売上が上がって感謝しているのであれば、その人のPRをあなたがするのよ、ということです。買った人自らが、買った買ったというのではなく、売り上げを立ててもらった人たちが買った人のPRをしてあげること、それが素敵だと私はそう思います。

俺はなんぼ買った、と言ってしまうと、いやらしいと思うのです。買った方は、必要なものを仲間から買わせてもらったという考え方になったほうがいいよね。もう一度言います。買った方は、必要なものを仲間から買わせてもらったと考えるべきだと、私はそう思います。

売上が上がった人は買ってくれた人の感謝の応援団になること。これが売上が上がった人の責任でもあろうというふうに思います。仲間の喜ぶ顔が見たいから買うのですよね。必要なものだから買うのですよね。このことを踏まえていかなければ、いやらしいクラブになっていくよね。片方は買ってもらった買ってもらったと、ただ威張っているということでは、いやらしいクラブになりますよね。

結論その9です。『尽くして求めず、尽くされて忘れず。』という言葉が守成クラブの中にあります。

尽くして求めず、尽くされて忘れず。これ守成クラブの本質の何かを言い尽しています。しつこいようですがもう一度言います。尽くして求めず、尽くされて忘れず。このことが守成クラブを素敵なクラブにしていくことだろうというふうに思います。

一方、守成クラブは平等ではありませんから。同じクラブの会員同士といえども平等ではありません。汗する、がんばっている会員が繁栄するクラブです。それが理想の守成クラブだと思うのです。汗している会員が繁栄しなければ何にもなりませんから。がんばっている会員が売上を上げていかなければ何にもなりません。

しかもそこには競争・淘汰の精神が無くちゃならないよね。同業種もいますでしょう守成クラブの中に。同じ同業種が仲良く売上を分け合おうとか、公平にしようとか、あるいはお前だけ売り上げ上がっているな、そうじゃなくて格差をつけていくこと、会員の中で競争していくこと。格差がなくては守成クラブはいいクラブになりません。そのことを積極的に推進していくべきだ。あの人が売上があんなに上がっているのは、こうこうこうだからだよ。上がらないのは、こうこうこうだからね。そのことを明確に推進していかなくちゃいい守成クラブになりません。

すなわち守成クラブは平等にあらず、公平でない平等でないクラブです。そのことを追求することが大切だということを私は4年前に理解しました。それから、そのことを会員に語るようになりました。

格差をつけろ。その格差の1つ目は、たくさんあるのですよ守成クラブの中の格差って。地域の中で限られた会員だけが集まっているのですから。帯広の中の法人の中の全部が守成クラブに入ったら商工会議所になっちゃうのですから。だってそうでしょう。限られた仲間だけが我々生き残ろうという会ですから。ということ

は地域の中で格差をつくろうということです。勝ち残ろうということですから、私たちだけは。

2つ目の格差です。会員の中で赤と緑の条件格差ありますよね。優遇格差。帯広も厳しい格差があるでしょう。同じ会員で同じ会費を払っているのに赤と緑で条件の格差がこんなにあるのですから。これも守成クラブの2番目の大きな特徴です。

3つ目です。業種、1業種1社にあらず。同じ業者が何社入ってもいいということです。その中で凌ぎ削れということです。ロータリーあたりは、私もロータリーに入っていたことがあるのですけれども1業種1社となっているのです。守成クラブはなんぼでも同業種入れていい。その中で凌ぎ削れということなのでえす。

4番目です。汗するアクティブな会員は成果をどんどん出していく。売上の格差です。

5つ目です。世話人には特典というものがありますよね。一般会員にはない特典を持っているということです。

以上のように5つ言いましたけれども、仲間といえども守成クラブの中では格差だらけの団体です。平等精神は通用しませんから。

あるクラブで、飲食店の会員の、例会の時に紙一枚に飲食店ガイド『2次会は当店へ』という8件も7件もスナックのお知らせをみんなに配っているのです。ここではないですよ。このクラブではないです。間違いだということです。この8件、10件、入っているスナックが同じように広告を入れてみんなに配ってやってどうするのだって。お客さんを分けるのかと。繁盛するところは繁盛せいってことなのですよ。ダメなところはダメでいい。やがて消えていく。それが守成クラブだということなのですよ。

そんなクラブにしていかなければ、温室になっちゃいますから。入会すれば来てくれる、入会すれば買ってくれる。そうじゃなくて同業種といえどもお互いに凌ぎを削って勝ち組み負け組み出来て当たり前。努力した人間・がんばった人間・営業努力をする人

間・人間力のある人間・信頼感を勝ち取った人間が売上を上げていく、そうでなきゃですね意味がない。私はそんなクラブであってほしいし実はこの守成クラブは不平等・不公平が強力な推進パワーになっています。そのことを忘れないでほしい。

結論の10です。『不平等、不公平が推進パワーです。』

繰り返します。汗する人が繁栄するクラブ、そんなクラブをつくりたいねということなのです。

話変わって、世話人としての役割・役目みたいな話をさせていただきます。だいぶ時間が過ぎてきましたね。釧路では、世話人のみなさんは世話人の仕事を自ら見つけてください。こう言っているのです。今日釧路から1人副代表の松田文さんが来ていますが、松田さんそうですよね。世話人になった新しい会員が「私、何したらいいのでしょうか」って聞いてくるのです。自分で探せって僕は言うのです。そうしたらみんな面食らうのですよね。

みんな事業主でしょうって。指示されなきゃできないのって。自分で世話人として何をやったらいいのか見つけなさいって私は冷たく押し返すのですよね。世話人は自ら自分の仕事を見つけること。見つけられない方は、やがて退任するしかないでしょう。

創設者は9年前ですか、この守成クラブを中小弱小企業のために市場をつくるということで、このクラブをつくりました。しかもその全国に市場を張り巡らせて全国に100箇所のステーションをつかって、そして今帯広では言っていないのかな、例会の一番最後に出発進行ってやっているのですよね。その出発進行というのは“昔、明治時代に新橋から横浜に汽車が最初に走った、その時に車掌さんが出発進行って言った、だから出発進行というのをつくったのだ。”って最初言われていて、最初は私も、うんうんとなるほどとと思っていたのですが、私はへそ曲がりですから、ある時からそんなもの言わなくていい。出発進行はいいけれども、その

新橋だとか駅長だとか横浜だとかそんなの関係ないと言って釧路はやめました。

それはなぜかという事です、さっきのへそ曲がりですけどね、新橋から横浜へ。横浜まででいいのかなと私は思うのですよ。私たちの進むべき道はそんな短いものではないだろう。全国どこでも線路を張り巡らせて市場をつくっていかなければならないのでしょっていうことなのです。

まあ、私なりの理屈はそういうことでもあって、新橋から横浜でいんだらうかと。私のへ理屈でもあります、これは。そんなことはどうでもいいのですけれども、守成クラブ帯広・守成クラブ釧路、これをですね、私はあるときに、北見だったと思うのです、北見の世話人研修会の際にこんな話をしました。

機関車の話をしたのです。守成クラブは地域の機関車だ。世話人たちは機関車を運営している人材だっという話をしたことがあるのですよ。

私ね、自慢でないけどデザイン事務所の会長ですから。絵描かないと。笑ったらダメなんだよ。本当は描きたくない、恥ずかしいからね。後ろの方見えますか、上手でしょう。機関車ね。誰もうんて言ってくれないので。

守成クラブというのは、最初20人30人からスタートするのです。このクラブも。車輛1輛でよかった。釧路にJRの元駅長さんがいるので聞きましたら、車輛1輛40名か50名なのだそうです。1輛あればよかった。そこには機関士がいる、後ろに車掌さんがいる。汽車の中には切符を切る人もいるし食事を出す人、釜炊きもいるし。それから汽車に乗っていないけれど切符を発行しているみどりの窓口があつたりいろんな、汽車を動かす人材がいるわけです。

もつというところの線路を設計している人がいる、どんな道を通って目的地に向かうか線路を設計している人がいる。線路を作っているひとがいる、あるいは線路を直している人がいる。いろんな方たちがいてこの車輛が動いているのです。

そして、最初は1輛の会員40名でよかったです。そして関わる人たちでこの汽車を引っ張っていく。ところが、会員を拡大していくと車輛がどんどん増えていくのです。40名40名で。今の帯広の車輛は何輛になっているのか。今、280名。40名だったら何輛なのですか。

市場拡大、市場拡大と会員拡大みなさんしていますけれども、実は増やしていくごとに車輛を連結しなければならないのです。どんどんどんどんこと。そうするとどうなるかといったら、この汽車の1輛のパワーで追いつかなくなる。汽車のパワーが。

だから、昔ね、遠い昔の話。僕60いくつだから、みなさんもう分からないかもしれませんが、昔の根室本線、釧路から帯広を通過して狩勝峠を通過して札幌まで行った。あの狩勝峠は、あの峠をこの1輛の機関車では引っ張れなくて後ろにまた機関車をガンと付けて、前と後ろで峠を登ったのです。知っている人、手を挙げて。ほとんど知らないのですね。そういう時代もあった。

ということは、守成クラブ帯広も、いろんな役割の世話人たちが張り付いて会員たちの車輛を連結して引っ張るのですけれども、だんだん増えていくとパワー不足になるのです。だから大変なの、会員を拡大するということは。

私は釧路でこう言っているのですね。会員が増えるということは素晴らしいこと。そのためにやっているのですから。ところが、増えれば増えるほど問題が増える。その問題を都度、誰かがジャッジしていかなければならないのです。それはこっちだ、これはこっちだと。それが大変なのです。それが世話任たちの役割なのですよね。

一番大事なのは、この線路の設計をする人なのです。どこを目指して線路を引かって。汽車には乗っていないけれど、実はこの線路を引く人が大事です。私はこの線路を新橋から横浜だけじゃなくて、日本の全国にこの線路を繋いでいくのだよね。これが守成クラブの目指す目的なのだよね、というふうに私は思うのです。

みなさんの中で、俺は機関手だ・俺は車掌だ・俺は切符切りだ、いろんな役割があるでしょうが、この役割の何を自分はやるんだということを守成クラブ帯広の中でしっかり見つけていただきたい。早く見つけないと、どなたかにその役割を取られちゃいますから。そうしたら自分のやる事がなくなるのですよ。なくなれば、やがて世話人から退任するしかなくなるのかなあと思っております。

結論の11です。『指示待ち世話人は世話人にあらず。』

指示されなきゃ動かせないような世話人では困るよねっていうことなのです。自分で見つけろ、そのくらいのことは。会社の中でも一緒ですよ。上司から指示されないと動かせないような社員を育ててどうするんだ、ということでもあります。それに慣らされると、それしかできなくなりますから、人間。言われたことしか出来ない社員、言われたことしか出来ない世話人では寂しいですよ。ということなのです。

さっき汽車の例を言いましたけれども、守成クラブ帯広という汽車に280人の会員が乗っています。そして目的地を目指して汽車が進んでゆくのですけれども、その安全で快適な旅、それからもっと厳しく言うのですね、その乗客たちの生活と命を、この汽車を運営する人たちが背中に背負っているのですよね。

ちょっと厳しい言い方ですけどね。なぜかというと、我々のやっている目指している商売は、私の家族と私の社員と私の社員の家族の生活と命があるのだと。命がすべてであるのだとしたならば、それをしっかりとやるための守成クラブは、会員たちの命を背負っているのですよね。快適な安全な汽車運行をぜひして欲しいということでもあります。

“線路は続くよどこまでも”なんていう歌がありますけれどもね、何を指してどこへ向かって線路を引くのか、さらにその路線を、どの路線を走るのかということを考えねばならないでしょうということなのです。

結論の12です。『守成という列車はミステリー列車ではありませんから。』という結論でもあります。

拡大に伴い起こり得ることというお話をさせていただきます。

帯広は順調に拡大している。釧路も兜を脱ぎます、それは。素晴らしいというふうに思います。その拡大に伴って、会員のみなさんからの、みなさんに対する厳しい視線を感じませんかということなのです。

拡大をすることは素晴らしいのですが、マーケットが広がることですから。イコールみなさんあなたを見る・評価する目が増えていくことですよね、会員が増えるということは。あなたの背中をしっかりと見ている、あなたの行動や発言を見ている会員がどんどん増えていくのですよね。後ろ姿は自分じゃ見えないという言葉がありますけれども、実際私の背中の中後ろ見えませんが、会員の誰かが、あるいは会社の中にあっては社員の誰かが見ているのでしょう。家庭の中では子供が私の背中を見てきたのかもしれませんが。そんなあなたも、みなさんの後ろ姿や世話人としての動く姿を見られていることを自覚してほしいということなのです。

それに伴って、会員が増えるということは予期せぬ色々な諸問題が次々と出てくるということでもあります。これは拡大に伴う副産物です。世話人会やあなたに突きつけられる次々出てくる課題でもあります。

拡大するからといって、どんどん会員が増えるからといってただ喜んでいただければ大変ですよということです。突きつけられる課題と言うのは、起きるいろんな諸問題ですから千差万別。それをその都度裁かなきゃならない、決断しなきゃならない。釧路は330名の会員で起きているいろんな諸問題を裁かなきゃならない。帯広は今280人ですか。大変ですから、増えるということは。

ということは、私たち世話人が常に磨かれていることですよね。勉強材料を与えてくれている課題でもありますよねということです。団体の怖さというのはこういうところにあります。自分の知らないと

ころで会員の方が見えないところであなたの批評や批判をしています、ということでもあるのですね。

数と質について私なりの考えをちょっと述べさせていただきます。

大変厳しいお話になるかと思いますが、拡大をしていく市場拡大委員会が今回の主催らしいですが、拡大をしていく見本手本は世話人自らが示すべきだと私はそう思っているのです。もしも、ろくに拡大もできていない世話人や役員がいるとしたならば、その方が会議の中で会員の拡大をどうするこうすると語る資格がないと私はそう思います。自分ができていないのに、その問題を偉そうに語れるのかということなのです。大変厳しいお話だと思いますが、こんな話を私は釧路でも世話人のみなさんにするものですから、鬼ってよく言われるのですけれどね。

けど、このことを解らなきゃダメですよ。会社の事業主も同じです。たくさんの社員を抱えているとその社員みんなから社長は見られている。社長の発言や行動が見られているということと同じことでもあります。

後ろ指を差されない世話人にならなきゃならないよねということなのです。

質についてです。

市場拡大もそうですし世話人においてもそうなのですが、数集めではないですよ。それは、人材・人物探しをすることだ。単なる数集めではないと私は思っているのです。素晴らしい人材と素晴らしい人物を探すことが市場拡大なのです。理想どおりにはいきませんが、そのことを常にここに掲げて市場拡大・会員拡大をていかなければ質なんてどんどん下がっていきますから。私はそう思います。

入ってきた会員のある人、この人は素晴らしいよな、あるいはいい人物だよなと思ったならば、即、登用するべきというのが私の釧路でやっているひとつの方法論です。

入会してまだ間もないから、あるいはまだ緑だから、こんな理由を並べてもたもたしている間に素晴らしい人間が無くしてしまうケースもたくさんあると思います。釧路もあります。あの人がいたらな、その人が守成クラブを理解しないうちに退会してしまうということなのです。

いい人材がいたならば、その人をとにかく守成クラブの根っこに登用する。みなさんの、あなたの器を超える人材発掘に努めること。かつ、その登用を即はかることということでもあります。

そして世話人は、役員は、世話人としての今の立場に甘えないこと・ぶらさがらないこと・執着しないこと・固執しないことなのだと思います。先ほども言いましたけれども、究極はクラブがよくなればいいのですから。クラブがよくなれば。自分を含めて誰が世話人をやっていけば、誰が委員会の委員長をやっていけば、この帯広クラブがいちばんよくなるかなということを考えてほしいのです。

その人のメンツやプライドや、そんなものじゃないですから。クラブさえ良くなればみんなOK。自分にとっても。ということなのですよね。クラブが良くなるかどうかは、世話人のみなさんの幹部のみなさんの心掛け次第だと私は思います。

結論の13です。『世話人会の質とレベルがクラブのレベルですよね』

よく言われていることですが、私は最初にこんな話をしました。世話人会の質とレベル以上のクラブはできませんということでもあります。

続いてクラブは常に新しいものに挑戦してください。

釧路のひとつの事例としてこういう大きな紙に、ひとつの事例を書きましたが、いろいろなことに挑戦していく、やってみる。これが大事でしょう。

帯広クラブの平川さんが、よくこう言っています。守成クラブの運営・守成クラブは会社経営と同じだ。平川さんよく言いますよね。私もそう思います。ただ、私は1点違うところがあると思っています。それは何か。

守成クラブの運営と企画推進・事業推進はリスクがありませんから。

会社は新しいことをやろうとしたら、その担当者・人材は必要だ、設備は必要だ、在庫は必要だということになるのです。その結果、成功すればOK、失敗したら損失ということですよ。守成クラブで何かやるときは損失するものありませんから。お金かかりませんから。かかるのは人材だけです。人材は守成クラブ280名の中にあふれるほど素晴らしい人材がいる。能力のある人が。私はそう思うのです。

しかもその守成クラブの人材は無給です。報酬払わなくてよいのですから。払わなくてもよくて帯広クラブでこんなことやろう、といったときに、はい阿部君頼むぞ！と言ったら、阿部君は報酬くださいと言わないのですよ。言わないでしょう。そんなの当てにもしていない。報酬をもらわずに粹に感じやってくれる人がここにいるのです。阿部さんという。阿部さんがダメなら他の人に頼めばいいのですから。阿部さんにない能力で、この事業に合わせた能力を発揮できる人を280名の中から見つけて頼むぞって、クラブのために、みんなのために頼むぞって。はいわかりました！ってやってくれる守成クラブはリスクのないクラブですよ、クラブ運営ですよ。

だから私は330名の釧路のクラブの会員の資質をずっと見ているんですよ。この人はこういう性格、この人はこういうものを持っている、この人はこういうところに充てればうまく開花するな、クラブのためにですね。

リスクのない守成クラブは、どんどん挑戦するべきだ。新しいことに。私はそう思っているのです。そのひとつの事例が釧路のこの例ですけれども、帯広ももちろんそういう挑戦をどんどんやっているのだと私は思います。また、釧路は釧路のやり方、帯広は帯広のやり方それでいい。真似をすることでもないだろうというふうに思っております。

結論の14です。『やってみる。ダメなら即やめる。組み立てなおしてやり直す。』

これ、私の口癖です。釧路で言っている。やってみよう。ダメならやめりゃいいとよく言うのです。だからどんどん新しいことをやるのです。ダメなら即やめる。やめることは、次をやることの入り口ですから。

またですね、ダメでなくてもうまくいっていてもやめることはあるのです、私は。それは同じことを繰り返すとマンネリ化する、惰性になる。単なる焼き直しをしていると消化試合になっちゃう。これを防ぐために、強いて良いものでもやめることがあります。

そのひとつの例が道東3クラブ合同例会です。6回やりましたね。今年の北見の例会で“もうやめる”と私は言ったのです。みんなびっくりしたと思うのですけれど、今までやってきた道東3クラブそれはそれなりの異議があるでしょう。そのためにやったのですから。けど、6回やって、これ以上やったらマンネリ化になる、惰性になる。私はそう感じたので、もうやめたと宣言してやめることにしました。

やめた結果、それで終わりではなくて今度は新しいもつと意義のあるものをやりたいということで、これからは帯広さん北見さんに新しい提案をさせていただきたいなと思っております。

要は、常に具体的に行動すること。同じことを繰り返さないこと。一步踏み出して前進することだと私は思っております。どんな素晴らしい発想でも、どんな素晴らしい考えでも行動しなければ成果はゼロですから。そうですよね。頭でっかちにならずに、まずは

踏み込む。一步でも。実行することが大事です。実行するということはリスクがあることです。けど守成クラブはほとんど金銭的なリスクはありませんということだけは言っておきます。これ企業経営と異なり守成クラブはリスクがほとんどない。

何があるのか。私たちのやるという勇気があるかないかなのでしょね。やったところが良いクラブになっていくと私はそう思います。理屈抜きです。釧路はこの踏み込むことをパワーにして、新しいことをやることをパワーにして今日までやってきました。

結論の15です。『理屈でない。勇気があるかなしかだ。』

勇気っていうのは頭じゃありませんから、心ですから。勇気があるかどうかですよ。

世話人は、みなさんは楔ですという話をします。

ここに書きました。楔というのは、私やっと書いたのですけれど。楔というのはですね、相田みつおって知ってる？相田みつおさんの色々な関連の中に“大事なところに打つ 大事なときに打つ しかも見えないところに打つから楔だ” 誰、今言ったの。書いてあるよね。私はそれを見て“なるほど” そうだよなって。

守成クラブ帯広という館があります。この館がどんどん大きくなっていっているのです今。この館を支えるために柱があったり梁があったり屋根があったりしているのですけれども、その各所に見えないところにしっかり打ち込んでいる楔が、みなさん世話人ですよということなのです。

今、世話人何名ですか全員で。17名。17本の楔。しっかり大事なところに打たれていますかということなのです。打つ場所を間違えたり打つときを間違えたりしたら元も子もありません。打つのは場所を決めるのは自分ですから。先ほど言いましたよね。自分の仕事は自分で見つけると言いましたよね。

利かなくなる楔があるのです。一度打った楔が、その時は利いていた楔がやがて利かなくなる。時が経つと楔が腐る・錆びることもあります。

釧路ではこの7年間で18本の楔を打ち替えました。18名の世話人を入れ替えたということです。利かなくなった楔は当然、打ち直さなければならぬし、打つ場所を替えなければならぬということでもあります。

館が大きくなれば、打つ楔の本数も増えていきます。建物が大きくなるのですから。ただ本数だけを増やしてもダメだということなのです。世話人を数増やせばいいというものではないということなのです。それも大事だけれども楔の質を高めなきゃならないでしょうね。ピッカピカの錆びていない楔に入れ替えていかなきゃならないのです。それが、私はこのクラブの世話人たちだと。

17本の楔＝世話人のみなさんです、それは。しっかり利く場所に、利く時に、利く方法で打ち込んでくださいね。とくに古くなった楔は利かなくなりますから。長くやっている方、私もそうですよ。鈴木さんもそうですよね、長いですよ。うちの今日来た松田文も設立からやっている世話人ですから。古くなりゃ楔は緩くなる、錆びてくる。これも人生と同じ宿命です。だとしたならば、そのことを踏まえて古い世話人は惰性にならずにいかなきゃならないよね。

結論の15です。『楔、磨かなければ錆びる。』

世話人のみなさんのことです。人は互いに人を磨いているとよく言います。

ある人が、人は砥石だと言った人がいるのですよね、当社の社員なのですけれど。人間は、砥石と剣の両方を併せ持っている、私はそう思うのです。

人間同士が、砥石と剣をお互いに磨きっこしているのでしょう。そして人間力をつけていくのしょうということ。ただ互いに上手に磨いてないと、剣は刃こぼれしてきますから。分かりますよ

ね。砥石はきれいに水平の砥石じゃなくて変に曲がってきますから。砥石ってわかりますか若い人。分かる人手を挙げて。昔、四角い砥石でこうやって磨いたでしょう。古い砥石を見たら曲がってるんですよ。磨き方が悪いからです。

人と人が磨き合うのは、上手にお互いに磨きをしないとそんな変形した砥石になるし、それから刃こぼれの切れない剣になってしまうのだらうなというふうに私は思っております。

互いに守成クラブで巡り合ったみなさん仲間同士です。お互いに上手に磨きっこすることを忘れないでいただきたい。そして自分自身の持っている剣とそれから砥石がおかしくなっていないかどうか1回ぜひ自分自身で確認してみてください。歪んだ砥石になっていないのか、あるいは刃こぼれしている剣になっていないのか錆びついていないのかということでもあります。

何度も言います。人は互いに磨きっこをしているのですから正しい磨き方をしているのかどうか、いちばんのポイントでもありません。互いに正しく美しく磨き合うことだと私は思います。くれぐれも醜い姿にならないようにしてほしい。

私はこの話を社員から聞きまして、私なりに瀬野語録って勝手にひとつつくりました。

結論16『女は砥石、男は剣』って私は勝手につくったのです。

男と女は磨き合っている。上手にね。女は砥石で男は剣だ。私は62歳になりますが、若いときはけっこう遊びました。女性に磨かれました。だいぶ磨かれたからいいでしょう。だいぶいいでしょう。

男は女で磨かれますから、女性を大事にするべきだ。自分の女房を含めてですよ。それから男は女性をしっかりと磨くことによって、女性も素晴らしい女になるのだよねということなのです。

ぜひみなさんもクラブを通じて仲間同士、一生付き合う素晴らしい友人・親友をつくっていただきたいということなのです。せっかくこのクラブに入ったのですから、この仲間の中にあなたの生涯

信頼できる仲間がきっといるはずですし、きっとできると思います。

クラブの真の目的は何かということです。

本部は10万社を結集しようと言っています。100会場つくろうと言っています。これが本部の目指すべき目的なのでしょう。そして全国に守成クラブを拡大していこうということなのですね。

しかし私たちは、よく考えるとちょっと違うような気がするのですね。なぜならば私たち釧路・帯広のクラブは限られたエリアの中で、限られた地域の仲間の繁栄を願う会だと思ふのです。

先ほど不平等というお話をしましたが。だとしたならば、限られた質の高い会員を求めること育てることなのでしょうね。また目的のすべては、みなさんたちの商談・売上のためなのだということを考えていくことでもあります。

本部の方でみなさんの売上のことなんて考えていませんから、まったく。

ということで、私たちの仲間の繁栄を願いましょうということです。

結論の17です。『究極はクラブの商談額ですね』

究極はね。そこを目指していくしかない。それが守成クラブの根っこづくりだよ。守成クラブ理念とよく言いますが、私はあまり上手に説明できません。

うちの釧路の小杉さんでしたら、なにがしかのお話ができると思うのですが、私はうまく話せません。ただ、強いて私が話せるとしたならば、みなさんにお渡しした黄色いプリント。

これは2008年12月に私が、400名に釧路の守成クラブがなるかならないかのそのときに、私の願い、それから社員たちが会話の中で言っていた願いを、ずっと書き出したものです。ふっと言葉に出た願いを。

1～20まであります。あの時紹介されてよかった！紹介者に心から感謝したくなるクラブ。これもひとつの夢でしょう。こんなことを

ずっと書いたのが私個人のビジョンでもありました。これがあつたから、私はブレずに7年間来ました。これがあつたから。ということは、私にとっては実はこれが守成クラブ理念です。

守成クラブの理念っていうのは次から次へと生まれてくると私は思っているのです。みなさんもぜひとも守成クラブがどうなったらいいのか、どんなクラブが理想なのか、あなたにとって。そういうことを書き出してほしい。書き出したものをみんなで集めれば、それが帯広守成クラブのビジョンになる。それから、さっき言った線路の行き先になると私は思います。

守成クラブを強いて考えるとしたならば切り口は7つ。

ひとつ、なぜ、クラブができたのか。

ふたつ、なぜ、守成クラブがここに存在するのか。この帯広に。

何のためにクラブがあるのか。

4つ目、誰のためにクラブがあるのか。

5つ目、誰がつくっていくのでしょうか。

6つ目、何を目指していくのか。

7つ目、最後です。なぜ、あなたはこのクラブに入会したのですか。

この7つを常に自問自答していくことが大切である。難しいことではありませんから。どうして俺このクラブに入ったのかな、何のためにやっているのかな、誰がこのクラブをつくっていつているのだよ。こんな単純なふつと心に浮かんでくる疑問を自分なりに回答を出していつてほしいのです。そうするとあなたの守成理念が作り上げられていきます。

そうすると、外野の、訳の分からない外野の声がまったく聞こえなくなりますから。ブレずに自分のバリアができるということです。そのことが大事でもあります。そんな夢をみんなで共有して、つくり上げて、そのことを会員のみなさんに語り伝えていくこと、それ

がみなさんのもっとも大切な世話人としてのお仕事だと思いません。

5年先のその時、みなさんはこの世話人会、研修会におられますか。みなさんに問うたい。

私は62歳ですから、いるかどうかまったく分かりません。来年病気になるかもしれない、あるいは再来年死ぬかもしれない。もっとひどくいうと3年先に会社が潰れるかもしれない。だとしたならば私の5年先は私自身見えない。見えるようにするために守成クラブで私はがんばる、ということなのです。

みなさんも自分の5年先をぜひ考えて欲しい、描いてほしい。そうしたら守成クラブで何をしなきゃならないか見えてくるはずです。

こんなクラブになつたらいいな。これをみなさんで追求していただきたいものです。守成クラブは定款ありません。その都度その都度、時と時代に合わせて規約がどんどん変わっていくというクラブでもあります。

それだけに、こういう心に浮かんだビジョン、誰でもわかりやすいビジョンを描くことが実は大事ですよね。そうすると世話人自らが迷わなくなります。それから、ぶれなくなります。世話人がブレたらおしまいですから、極端に言うと。こっちの会員からこう言われたらグラグラ、こっちからこう言われたらグラグラと世話人がなっていたら、団体なんか運営していられない。私はそう思います。

そのための、このビジョンはみなさんの海図になると思う。

さっき、守成クラブの理念は瀬野は語れないって、説明できなと言いましたが、そんな私が偉そうにここに来て、帯広に来て語っているのですよね。

私なりに強いて、守成クラブ理念とは何かって答えを出すとしたならば、抽象的ですけども、理念とはみなさんの心の中で日々

つくられていくものだと思うよ。日々変わっていくものだと思うよってということでもあります。この守成理念をつくる秘訣はですね、守成クラブと私、守成クラブと自分、これを真剣に考えること。これが私の守成クラブの理解するこたえでもあります。

そろそろまとめに入らせていただきます。

さて、色々な話をしてきましたが、みなさんにお尋ねします。今のみなさんにとってあなたにとって守成クラブは必要ですか。ちょっと手を挙げてもらえますか。5年先は必要ですか、もう1回手を挙げていただきたいのですが。必要なのですかね。私も必要です。

それじゃですね、お聞きします。みなさんが必要だと言った守成クラブ帯広にとって、あなたを必要としていますかということなのです。クラブがあなたを必要としているのでしょうか。ここが問題。

あなたは必要だと言うけれども、クラブの方から見たらどうなのですかということなのです。それを考えなかつたら、わがまま。一方的なわがまま。

私はクラブが必要だ。だからクラブからも必要な人材になる、5年先も。こう考えなきゃダメでしょう、特に世話人は。世話人はこのことをいつも自問自答しなきゃならないでしょうね。こんな厳しい問いかけをいつも私は釧路で釧路の世話人たちにしております。だから多少、効果があったのかどうか、何人かの熱い世話人がぽちらぽちらと出てきたのも事実であります。

最後に私からのみなさんへの宿題です。

商談ができると、意識が変わる。意識が変わると、商談ができる。さて、みなさんどっちが先だと思えますか。どっちが先なのでしょう。

卵が先か鶏が先かとよく言いますが、商談が出来たとたんに、ガラッと火が点いていく会員がいます。一方で、心の守成クラブ

の火が点いたら、その後商談がどんどん上がってくる。どっちが先なのでしょう。

このことを私の今日のみなさんへの宿題とさせていただきたいなと。5年先に、私は67歳です。みなさんもそれぞれ5年先5つ年をとるわけですがけれども、ぜひ私の願いとしては5年先にみなさんともう1回ここで会いたい。そして、今出した宿題の答えをみなさんから聞きたい、そう私は願っているのですけれども、それがうまくいくかどうかは、私のこの年齢ですから厳しい現実でもあるのかなと。

また同時に、何度も言います、5年先にみなさんがここにいるかどうか。この場に居て欲しいのです私は。そして、やあ瀬野さん5年前ひどいことを言っていましたよね、好きなことを、と語り合いたいものだなと。

そんなことを、みなさんがこの場にいること、そして私もあと5年生きていることを願いながら、そのことをみなさんにお話しして今日の最後としたいと思います。

ご清聴本当にありがとうございました。