

Rotary Club of Sanuma

2024-2025年度 VOL 61

# 週報

佐沼ロータリークラブ

佐沼ロータリークラブ 2024-2025テーマ

ロータリーの活動で 自分を変化させよう

ロータリーのマジック

2024-2025年度 国際ロータリーのテーマ

会長 太田陽平  
 幹事 大畑好司  
 会報 猪股育夫

例会場 ホテルサンシャイン佐沼  
 ☎22-8180 FAX22-0327  
 例会日 毎週木曜日 12:30~13:30  
 事務所 ホテルサンシャイン佐沼  
 ☎22-8180 FAX22-0327



## 第2921回例会 2024. 8. 22 No.7

### 本日の出席率

・本日の出席率 90.4%

### ニコニコボックス

- ・太田陽平会長 ゲストスピーカーを歓迎して。
  - ・江川元徳会員 毎日暑い!! 皆様良く水を飲んで健康第一に。
  - ・佐藤淳会員 本日はスピーチの担当です。ゲストスピーカーの平野恭兵さんをよろしくお祈りします。
  - ・阿部泰彦会員 佐藤淳会員のスピーチ楽しみです。
  - ・高田次雄会員 なが〜い盆休みでした。休み疲れなどおこしていませんか? 朝晩多少過ごしやすくなりましたが、この先30度超えがまだまだ続くようです。厄介な夏風邪などひきませんようご自愛下さい。佐藤淳会員、勉強させて下さい。
  - ・千葉正宏会員 佐藤淳会員の卓話、勉強させてください。
  - ・大畑好司幹事以下 ゲストスピーカーを歓迎して。  
 佐々木崇会員 佐藤敬喜会員 千葉吉男会員  
 氏家良典会員 佐竹孝行会員 猪股育夫会員  
 佐々木源悦会員 岩淵正彦会員 熊谷敏明会員  
 布施孝尚会員 菅原慶一会員 山田正会員  
 小野寺伸浩会員 富士原裕子会員 武川毅会員  
 及川昭宏会員 杉田広仁会員 及川富男会員  
 伊藤幸子会員 佐藤哲弥会員 志賀昭洋会員  
 村上正弘会員 及川幾雄会員 佐藤郁子会員  
 岡本健一会員
- 以上、ありがとうございました。

### 会長要件 太田陽平会長

本日、8月22日は二十四節気の処暑です。「処」は、様々な意味を持つ漢字ですが、この場合は収まるという意味で使われています。ですから処暑は暑さが収

まる、落ち着く頃ということを意味しているそうです。暦の上ではもう秋に入っておりますが、残暑がなかなか収まらないので早く涼しくなってくればと期待しております。

本日は、ゲストスピーカーとして(株)LIXIL住宅研究所の平野恭兵様にお越しいただきまして卓話をお願いしております、どうぞよろしくお願い致します。

又、本日はうれしいことに、新入会員であります齋藤力会員が初めて例会に出席されております。これから長い期間になりますので、よろしくお祈りします。私は57歳ですが、数年前から事業継承のことで悩んでおりました。弊社としては宮城県の方に事業継承の届出をしており、本日、コンサルタントの方がおいでになりお話を伺いました。初めて知ることもあり課題も見えてきました。今後しっかりと勉強し、機会があれば皆様にもお伝えしたいと思っております。

### 幹事報告 大畑好司幹事

- ・登米市環境市民会議より  
 令和6年度通常総会の案内  
 日時 8月30日(金) 14:30~  
 場所 南方庁舎 2階大会議室
- ・登米中央商工会女性部より  
 「佐沼夏祭り」協力に対してのお礼状が届く
- ・川崎大師RCより  
 会報及びクラブ委員会活動計画書が届く

### ◎バッジの授与(新入会員へ)

・齋藤力新入会員のあいさつ  
 佐沼で営業をしております(株)齋藤建業の齋藤力でございます。

この度、太田陽平会長より、強い強いお誘いを受け佐沼ロータリークラブに入会させていただきました。ロータリークラブについては何もわかりませんので、どうぞよろしくお願い致します。



齋藤力新入会員へバッジ授与

### 今週のスピーチ (担当: 佐藤淳会員)

住宅FC本部 平野恭兵様  
 住宅FC本部の平野恭兵です。本日はよろしくお祈り致します。お話をさせていただく内容は、大きく分けて住宅業界動向と若手育成の2点です。配布いたしました資料をご覧くださいながら話を聞いていただければと思います。

#### ○住宅業界動向

1970年(昭和45年)と2020年(令和2年)の世帯構成の変化

	夫婦のみ	核家族	親族世帯	単独世帯
1970年	9.8%	41.2%	22.7%	20.3%
2020年	20.0%	25.0%	6.8%	38.0%

大きく変化しているのは、夫婦のみの世帯が増加し、夫婦と子どもの核家族世帯が減少していること、単独世帯が大きく増えていることです。

#### 家族の変化が与える影響として

1. 単独世帯が増加  
 全体の約4割になり今後も増加、様々な「おひとりさま」が増え、それに対応した住宅提案が必要。
2. 3世代同居が少しずつ増加  
 妻の親との同居で住宅取得を軽減。実家建て替え、実家リノベーションの形で需要が伸びてくる。
3. 夫婦と子ども世帯は25%減少  
 小さな家、子供の将来を見据えた提案が必要となる。具体的には夫婦2人やシングルマザーの方々の住宅需要に着目した提案が必要となる。住宅の価格がここ10年位でどの様な変化をしているかと言いますと、注文住宅は3,000~3,500万円が最も多く、5,000万円超の住宅も増加しております。



スピーチをする平野恭兵様

コロナ期間を終えて、木材の高価格化、資材の高価格化も起因しておりますが、コロナ禍を経験してから住宅に対する要望が大きくなっていることも高騰の一つとなっております。

働き方、構成にも変化が見えていと言われております。2020年には夫婦ともフルタイム共働きが標準になりました。この様な変化にも対応した住宅の提案が必要となってきました。

#### ○若手育成

住宅業界はニーズの把握だけでなく、スタッフ(若手)の育成が課題となっております。Z世代と言われている平成生まれの若者がどの様なことを考えているのか「理想の職場・上司像」について質問しました。

今の世代の方は競争意識を持って人と競うというよりも、お互いに個性を尊重し助け合っていくことのできる職場を上げています。理想の上司として、一人ひとりに対して丁寧に指導する、よいことよい仕事はほめる、相手の意見や考え方に耳を傾けることが上げられています。即ち個人を個人として見てもらえる、認めてもらえることを望んでいます。

入社後1年目には、今まで準備されたもので学習していく、いやなものはいや、好きなものを選択すれば良いという個人を尊重した学習が多く、その結果、学習の壁、自律の壁で悩んでいます。又、得意なスタンス、苦手なスタンスもあり、そのギャップをうまく生かして(理解)仕事をする時の人員として育てることが大切です。

若手の育成方法として「Try&Learnサイクル」があります。



会社の上司は自分のサイクルの中で出来て一人前までのし上がっていくというところがありますが、若い方は悩みや壁を感じていますので、上司だったり、会社の体制として自分自身から脱却していくために、まずは声を掛けていくといった取り組みで、相手にやる気を出させて動く出すことに躊躇する若手世代に対して何が不安なのか、何に葛藤しているのか歩みよってしっかりと聞いてあげてモチベーションを上げてあげることが大切です。終わった後に振り返って反省等しっかりと話し合い次の行動へ一緒にサイクルを回してあげることが必要となってきます。

若い世代は行動に移す前にしっかりと考えます。そして小さい時からデジタル機器を操作していますのでデジタルリテラシー・ネット活用力を持っている強みがあります。そういったところを認識し、若い世代に接していただければと思っております。

— 紙面の都合上主旨のみにさせていただきました。