



◆◆ 本年度会長方針 ◆◆

「和のこころをつなげよう」

例会日/毎週月曜日 12:30 ~ 13:30
 例会場/広島サンプラザ TEL (082) 278-5000
 会長/中井 克洋 幹事/佐伯 敬男

事務局

〒738-0015 広島県廿日市市本町5番1号
 廿日市市商工保健会館4F
 TEL (0829) 31-5490 FAX (0829) 31-5491
 E-mail / office20@h-hrc.com
 URL / http://www.h-hrc.com/

第772回 広島サンプラザ 2013年4月8日

会長時間



会長 中井 克洋

3月11日の例会のあとは休会や夜間例会が続いて、このサンプラザの通常例会でみなさんとお会いするのは久しぶりですね。

さて今日は2つご報告があります。

1つは野球大会です。先日3月15日にグランビアで前夜祭があり、16日には呉二河球場で試合をしてきました。結果は2対19で西RCに大敗しました。登録人数は10人だったのですが、2人が時間差で来られたので、実際には9人ギリギリでした。何年もボールを握ってない人が急に集まってやるのですがから、大敗は仕方ないですね。

もう1つは大事な話で、代表幹事のことです。

在広RCのうち大竹RCを除いたRC（現在、13あります）が合同幹事会を月に1回の割合で開いており、各クラブの幹事が代表幹事をもちまわりで担当しています。

ところで当クラブは設立して数年後に持ち回りの順番が回ってきたのですが、当時は代表幹事をしなくてすんだそうです。当時の会長や幹事におききしますと、「グアンビアなど広島市内で例会が開かれる在広RC

は事務局が合同であり、親密かつ迅速に情報共有が可能であるのに対して、当クラブは事務局が独立しているので情報共有に難がある。」ということが代表幹事免除の理由だったそうです。

その代表幹事の順番が再来年度の青木会長のときに回ってくるのですが、うちは今回も免除されるものと思っていたところ、「今回は廿日市はやるべきだ。代表幹事の負担はしないのに、合同幹事会には参加するというのはいかがなものか。」というお話が合同幹事会で出たそうです。

そこで代表幹事を受けるかどうかを検討する必要性が出てきたのですが、順番どおり受けた場合には20周年事業の年と重なります。そこで理事会では、今年1年かけて、代表幹事を受けるかどうか、受けるとすればいつ受けるか、について検討してきました。

最も問題と思われる情報共有のあり方についても、久保田次期会長、佐伯幹事、松野次期幹事、清水副幹事、植田広報担当理事と檀さんに、本年度代表幹事や前合同事務局運営委員長に面談して、状況を確認してもらうという作業もしていただきました。

そのような調査などもふまえ、理事会は代表幹事を受けることに決定いたしました。率直にいうと情報共有についてどの程度できるかについては未知数もあるのですが、何とかなるだろうし、もし何かあっても1つ1つクリアしていこう、ということになったわけです。またいつ受けるかですが、20周年事業だけでも大変なので、別の年に受けたほうがよいのではないかと、その意見もありました。しかし代表幹事や20周年事業を受けるにあたっては、事務局が1人体制ではとてもやっていけないので、もう1人雇う必要があります。そうすると何年も2人分の人件費を負担するのは財政的にも問題であり、どうせやるのなら同じ年にやろうということになりました。



このように代表幹事を青木会長の年に引き受けることで決まったのですが、私が会長のときに決めておいて、誰かに負担を押しつけるのは筋が通らない、という雰囲気になり、その年の幹事を私が引き受けて代表幹事も担当することが事実上、決まったわけです。ただ是非にもやりたいという方がおられましたら、遠慮なくおっしゃってください。喜んで交替させていただきます。

当クラブが再来年度に代表幹事を担当することがきまったわけですが、これはひとり、幹事だけの負担となるわけではありません。先ほど述べたように人件費も増加しますので、会員みなさんにも財政的にある程度の負担増をお願いすることになる可能性もあります。またゴルフ大会をはじめとして在広RCの催し物について、準備や案内、送り迎えのあいさつなども必要となりますので、そのご負担もお願いすることになります。

会員みなさまにおかれましては、なにとぞよろしくご支援のほどお願い申し上げます。

幹事報告



①理事会

本日例会終了後、3階「末広の間」におきまして理事会を開催します。
本年度の理事役員の方はご参集ください。

卓話



森井 紀夫 会員

ロータリーとは？

自己研鑽に努め、
自らの職業倫理を高め、
社会に貢献する人の集う団体。

類まれな108年の歴史を刻み、世界200以上の国と地域、123万人の会員を擁する組織。

会員に求められること

- ・クラブ行事に率先協力し、挙って参加する。
- ・約束ごとや時間は必ず守る。
- ・出欠の返事は速やかに出す。
- ・ロータリーの徽章（襟章）は必ずつける。
- ・分からないことは何でも先輩会員に尋ねる。
尋ねられたら誠意をもって応える。
- ・服装は清潔、周囲に不快感を与えない。
- ・不快な思い、相手を傷つける言動は慎む。
- ・ロータリアンはどこであっても快くあいさつを交わし、信頼・友好を深める。
- ・依頼、指名されたら素直に受ける。『ロータリーにNoはない』！
- ・クラブの会長・幹事をはじめ役員としてクラブを世話する。
- ・新しい会員を推薦する。
- ・ロータリー会員からロータリアンへ。

例会は人生の道場!?

- ・ロータリーは例会への出席から始まる。
- ・『入りて学び、出でて奉仕せよ』
- ・異業種の仲間から、互いに切磋琢磨し自己啓発する。
- ・謙虚な姿勢と思いやりの心で豊かな人間性を養い、奉仕することを学ぶ。
- ・余裕をもって臨み、進んで親しく会員と接す。



- ・会長あいさつ・各種報告は真剣に聞く。
- ・卓話中はゲストに顔を向け、私語・居眠りはしない。
- ・激励・祝福・ねぎらいの拍手は惜しみなく。
- ・例会場でゲストやビジターは温かく迎える。
- ・例会は、よほどの理由がない限り途中退席しない。
- ・欠席の場合は必ず事前に連絡。
- ・メイクアップ（欠席補填）は権利と心得、積極的に他クラブ例会に出かける。

例会は…

- ・ロータリアンの心を癒す憩いと安らぎの空間・オアシス。
- ・元気を奮起させる再生工場。
- ・激励し、祝福し、知恵を授けあう思いやりに満ちた感動の空間。
- ・『多忙な業務の息抜き』『緊張した心と身体をリラックスさせ、警戒心を必要としない空間』
- ・義務感でなく、次週を待ち遠しく。

誕生日祝

川口 哲司	会員	昭和 18 年 4 月 15 日	70 歳
佐伯 敬男	会員	昭和 22 年 4 月 9 日	66 歳
松野 正信	会員	昭和 32 年 4 月 21 日	56 歳

スマイルボックス

川崎 尚	中井 克洋	永井 勝康
大藤 良治	佐伯 敬男	川口 哲司
河内 正晴	藤岡 哲也	渡邊 英晶
松野 正信	太田 泰宏	

第 773 回 広島サンプラザ 2013 年 4 月 15 日

幹事報告



①次年度理事会

例会終了後、3階「末広の間」におきまして、次年度理事会を開催します。
次年度理事役員の方は、お集りください。

②2014-15 年度ガバナーノミネー

先日、みなさんへ 2014-15 年度ガバナーノミネーについてメールと FAX でお送りしました。この度、候補者が東良輝氏に決定したと連絡を受けましたので、ご報告いたします。

卓話

「今後の株式市場の見通し」



ひろぎんウツミ屋証券株式会社

宮本 清昭 様

日経平均株価は昨年 11 月 14 日野田総理の衆議院解散を表明してから急ピッチで 48% 上昇し、5 年ぶりの 13,000 円の大台を回復しました。

昨年来の上昇要因は

- ①アベノミクス（3本の矢…金融緩和、財政政策、成長戦略）の実行期待
- ②円高修正による企業収益の改善（1ドル 95円、1ユーロ 125円の前で、主要企業 13 年度税引き利益は約 50% 増と予想されます。）
- ③需給面では外人買いが急増、直近 5 兆円の買い（小泉内閣当時 2005 年には 60 週で 10 兆円の買い）となっています。

今後の日本株式については、「失われた 20 年＝円高、デフレ」の売られすぎによる修正相場が継続する可能性が十分考えられます。2005 年頃からのサブプライムローン問題、2008 年リーマンショックの当事国であるアメリカのダウ平均株価 14000 ドル台と史上最高値を



更新しております。又ドイツ DAX 指数はギリシャから始まった金融危機（ポルトガル、スペイン、イタリア、キプロスへと連鎖）にも関わらず史上最高値を目指す勢いです。これは政策当局である中央銀行（米国はFRB、欧州はECB）の大幅な金融緩和によるものです。4月に入り黒田日銀総裁による「異次元の金融緩和」で今後日本の株式は米国株式、ドイツ株式に追いついていくことが十分考えられます。

今後も世界では欧州不安の再燃（9月のドイツ選挙が重要）や中国問題（景気減速、領土問題、公害、鳥インフル等）、北朝鮮、イランの核開発問題など多くの波乱材料の出現が予想されます。

しかし、米国の「シェールガス革命」「3D プリンター革命」は「米国の復権=円安、ドル高」をもたらし、その下での「日米同盟強化=日米関係の改善」につながり、「アベノミクス 3本の矢=日本経済再生」を実現させる強力な「第4の矢」になるだろうと思います。

安倍政権への高い支持率（7月の参議院優位）もあり、13年度の企業収益改善（円安効果）期待が強まる局面では、日経平均株価はリーマンショック前の2008年6月につけた14,489円、又2007年7月につけた、18,216円も見えてくると考えられます。



スマイルボックス

山根 達則 宮内 厚典 平塩 清種
澤井 誠 渡邊 英晶

結婚祝

河内 正晴会員 記念日 4月26日
渡邊 英晶会員 記念日 4月29日

幹事報告

①インフォーマル・ミーティング

今週金曜日、26日 18:30～「蔵」におきましてインフォーマル・ミーティングを行います。出欠表をボックスに入れておりますので、ご出席をお願いします。

卓 話

悪質クレマーの常套話法と対応方法



会長 中井 克洋

今日は会長ではなく、職業分類が弁護士の会員としてのお話をさせていただきます。

皆さんご存じのように私は民事介入暴力対策の仕事を長年やってきましたので、暴力団をはじめとして無理や無茶をいってくる人たちと現場で対応することが他の弁護士よりもかなり多いほうだと思います。

最近では素人でもひどい悪質クレマーが民間業者や行政に対する場だけでなく、病院や教育の場でも多くなっており、モンスタークレマーのほかにモンスターペイシエント、モンスターペアレントなどの言葉もよく聞くと思います。

実はその人たちの常套話法を私たち弁護士の専門の訴訟のルールに照らせば、だいたいどこが問題かを整理することができます。逆にいうと訴訟のルールにのっとって対処すれば、有効に反論していくことができます。今日はその一端をご紹介します。

まず悪質クレマーに特徴的な話法の第1として



「不明確な請求」が挙げられます。訴訟のルールでは、請求内容は請求する側が明確にするのが原則ですが、悪質クレーマーたちは逆に請求内容を不明確にすることにより、相手から大きな譲歩を引き出そうとします。これに対抗する対応方法は請求内容を具体的に明確にさせることです。典型的な話法と対応方法を紹介します。

- (ク) 誠意をみせろ、誠意を!!
- (当) 要するに何がしたいのですか?具体的に、何を要求されているのですか?
- (ク) 金額とかを別にいっとるわけじゃない。そっちがどうするのか考えるのが誠意だろうが!!
- (当) そちらの要求を明確にしていadakないご回答できません。
- (ク) そもそも、あいさつ(お詫びの言葉)がないのがおかしい。
- (当) あいさつ(お詫び)はさせていただきましたし、そもそもあいさつがないから、どうしろとおっしゃるのですか?

第2に「不十分な立証、立証責任の転換」が挙げられます。訴訟のルールでは、お互いに争いがなかったり、立証された事実を1つ1つ確認しながら、次の論点に進むのが原則です。また立証責任(当否いずれとも判断つかない場合に不利益を負う立場)は請求する側が負うのが原則です。

しかし、悪質クレーマーは争いのある前提事実があたかも確定しているかのような話法や、本来、自分が立証すべきことをこちらが立証することが当然のような話法を使ってきます。これに対抗する対応方法は不確実な事実は何か、立証すべき者はどちらかなどを冷静に整理することです。典型的な話法と対応方法を紹介します。

- (ク) わしがこれだけ苦しんだのに、何もせんというんか?
- (当) 何が原因でどのように具体的に苦しいので

しょうか?まず具体的事実とそれ裏付ける資料をだしていただくことが必要です。

- (ク) わしが嘘ついとるというんか?
- (当) 嘘かどうかがわかりませんので、まず請求をしておられるそちら側がおっしゃっておられることを裏付ける資料をだしていただくことが必要です。
- (ク) 100%安全じゃないということがわからんと、そんな工事、進めてはいけんだろが。
- (当) どの点がどの程度危険かをまず資料をもって教えてください。
- (ク) 何で、タバコを吸ってはいけんのんや?どういう基準でおまえらが勝手に喫煙禁止場所を決める権限があるんや?
- (当) 禁止された場所で禁止されたことをしてはいけないのが普通なんですから、むしろおたくだけがなぜここでタバコを吸っていいのか、説明してください。

第3に「論理の飛躍、論点の混同」が挙げられます。AならばB、BならばC、とひとつひとつ論理の階段を登っていくことや、具体的問題を論じているのであれば具体的問題で反論するのが、議論の原則です。しかし悪質クレーマーは巧妙に飛躍や混同をします。これに対抗する対応方法は、何についての問題を議論しているのかを常に整理しながら議論をすることです。典型的な話法と対応方法を紹介します。

- (ク) おまえ、さっきご迷惑おかけしてすみません、いうてあやまったろうが。それなら何でもいうこときいてくれんと謝ったことにはならんじやろうが!!
- (当) 確かに謝りましたが、謝ったからといって、あなたの請求することにどこまで応じる法的義務があるかどうかは別の問題ですよ。

第4に、悪質クレーマーは質問するときに、自分の設定した条件でしか回答することが許されないかのよ



うな質問をして相手を追いつめようとしします。誘導尋問などの1種ですが、いくつかのパターンと対応方法を紹介します。

パターン1：確定ないし確認しないといけない事実が、真実であることを前提とした質問

- (ク) 「おまえは（あいつは）以前約束したで！！それを今になって、その金額は高すぎる、とか、証拠を出せとか細かいことをいうなんて、話が違うじゃろうが！！」
- (当) 約束があったかどうかの確認がまず先決でしょう。いつどのように約束しましたか？おっしゃる前提事実自体に争いがありますので、それを前提した質問にはお答えできません。
- (ク) 「普通はこうじゃろうが！！それを違う対応するというのは常識がなさすぎるで！！」
- (当) 「普通とか、常識とかいわれても、それが普通や常識とは思いませんが。」

パターン2：回答内容について、質問者の設定した前提と結論以外に論理的帰結がないことを前提とした質問

- (ク) 便利になるんなら、どんなに善良な市民をいじめても仕方ない、いうんか？
- (当) 便利になるからといって、市民をいじめることになるとは限らないでしょう。

パターン3：回答方法について、質問者の設定した選択肢以外に回答がないことを前提とした質問

- (ク) わしのいうことと、あいつのいうこととどっちを信じるんか？
- (当) お互いの言い分全体の二者択一でお答えを求めておられますが、どちらか一つを選択して回答しなければならないという前提自体が間違っていると思います。それぞれの

いうことのどの部分が真実で、どの部分が真実ではないか、は、1つ1つの内容毎に判断すべきでしょう。

- (例) 99人の罪を犯した者が無罪になることがあっても、1人の無実の人がえん罪を出してはいけない。
- (当) どうして二者択一なんですか？どっちもだめなんじゃないですか？

他にもいくつも変形バージョンがありますが、今日は時間がきたのでこれでおしまいとさせていただきます。但し、使用上の重大な注意をさせていただきます。私の経験によりますと、家庭ではこのようなやりとりはしない方が無難ですので、くれぐれもご注意ください。

スマイルボックス

松浦 光男 吉野 篤敬 中井 克洋

活動報告

2013年4月26日

インフォーマル・ミーティング



