

s 2017～2018 年度

## THE ROTARY CLUB OF KOSHIGAYA NORTH



ロータリー：  
変化をもたらす

## 越谷北ロータリークラブ

例会日：毎週水曜日 12:30～13:30

例会場：越谷市千間台東 1-1-6 クオレ千間台 2F

T E L 048(975)9898

F A X 048(977)3741

創 立：1976 年 5 月 11 日

会 長：長谷川真也

副 会 長：鈴木英男

幹 事：大島直幸

会報委員長：関雄二郎

第 2030 回 例会記録 No. 17

平成 29 年 12 月 6 日

司会：須賀 篤史 編集：酒井 新樹

### 会 次 第

1. 点鐘
2. ロータリーソング 「君が代」・「奉仕の理想」
3. 四つのテスト
4. 結婚・誕生祝い
5. 会長卓話
6. 幹事報告
7. 委員会報告
8. イニシエーションスピーチ  
吉田 実 会員  
橋本 哲寿 会員
9. スマイル報告
10. 出席報告

次回例会案内 平成 29 年 12 月 20 日  
家族同伴クリスマス例会

### 会長卓話



長谷川 真也 会長

本日の卓話は、11月23日～25日まで行った安養冠岳 RC 表敬訪問の報告をいたします。メンバーは、私・大島幹事・今井国際奉仕委員長・須賀会員・渡辺会員 5 人で表敬訪問に行きました。前日の例会でこれからの関係について皆様と話合いの結果を報告いたしました。姉妹クラブから友好クラブに話を進めました。安養冠岳 RC の方々は、初めは戸惑っていましたが、約 2 時間話合った結果納得して頂きました。

来年の調印式は、友好関係の調印式を行い内容は、後日安養冠岳 RC の例会で話合っ頂きその内容が LINE で来ました。内容は、従来通り友好関係で子どもの交換訪問、双方のクラブに訪問などその際の費用は、自分達で負担などです。当クラブでも近いうちに友好関係の内容を話し合いたいと思います。

**結婚・誕生祝い**



**誕生祝い**

稲垣 勝三 会員・鈴木 英男 会員  
宮崎 敏博 会員・会田 謙二 会員  
並木 勇一 会員・高橋 陽一 会員  
小宮山 大介 会員

**結婚祝い**

丸林 綾子 会員・中澤 伸浩 会員

♪ おめでとうございます ♪

**幹事報告**



**大島 直幸 幹事**

・地区より

2018 年トロント国際大会 2770 地区ガバナーナイトのご案内が届いております

・第 8 グループより

IM のご案内が届いております

越谷・越谷中 RC より 12 月の例会予定が届いてお

ります

**委員会報告**

・地区ロータリー財団資金管理委員会：

宮崎 敏博 委員長

2018 年度国際ロータリー年次大会トロント大会の参加をお願いします。

・親睦活動委員会：大濱 裕広 委員長

12 月 20 日ギャザホールにて、家族同伴クリスマス例会を行います。

皆様の参加を、お待ちしております。

**イニシエーションスピーチ**



**吉田 実 会員**

只今ご紹介にあずかりました吉田実でございます。本日は貴重なお時間を頂戴して自己紹介をさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

私は、スピーチは大変不慣れでございますが、今回の場をよい勉強の機会とさせていただければと思います。退屈な話になるかもしれませんが、お許しください。私は昭和 41 年 10 月 31 日生まれの 51 才です。出身地は埼玉県の浦和市になります。小学校から中学校まで浦和市内の学校に通い、高校は川口市の高校に通っておりました。高校に入学してからの

私の生活は、ファーストフードを始めとする、いわゆる販売系のアルバイトに励む毎日でした。当時の時給は 450 円。そのアルバイトでこつこつとお金を貯め、覚えていらっしゃる方が多いかとおもいますが、当時流行していたアイビールック。ピンクのボタндаウンのシャツを着て、リーガルの靴を履き、ハーバードのブレザーを羽織って映画を見に行った経験が、生まれて初めて自分で稼いだお金で得た喜びでした。高校生活ですが、まだ若く器用な方ではありませんでしたので、アルバイトの忙しさのために勉強がおろそかになってしまい、結果として大学受験には失敗、浪人生活を 1 年送って何とか都内の大学に入学しました。

大学での生活もやはり勉強はせず、今度はテニスとスキーのサークル、合コン、ギャンブルなど、いわゆるチャラチャラした生活をしておりました。余談ではございますが、現在私が経営している株式会社ラスターのラスターという名前は、大学時代に所属していたサークルの名前です。そして、こんなチャラチャラした生活をしていたある日、実家に帰ってみると、母親がシクシク泣きながら書類を見せてきました。何が母をこんなに泣かせているのか？と、驚きといきどおりと共に即座に書類に目を通したところ・・・大学からの留年決定の通知でした。私は大学受験に失敗して浪人をし、さらに大学も留年してしまうなんて、なんと親不孝なことをしているんだろうと大変後悔をし、これからは二度と親に迷惑をかけないようにしていこうと深く反省をしました。留年が決まると、大学にはほとんど行かなくてもいい日が多くなったため、日本橋のデパートでほぼ毎日紳士服を売るアルバイトをしておりました。

当時はバブル絶頂期のため、デパートの服が飛ぶように売れ、私のような大学生の販売員でも、アルバイトという立場にも関わらず、ものすごい報酬を頂くことができました。今になって思うと、この時に接客により販売をするという経験から、販売するという対する大きなやりがいや喜びがあつて商売をしてみたいと思うようになったのかもしれない。大学を卒業す

る半年ぐらい前から、どういう職種が商売をするための早道なのかを考えだし、知人や諸先輩方からお話をうかがって、最終的な結論として宝石業界を選びました。そして、宝飾品卸売業の会社に就職致しました。

その会社で宝石のノウハウを勉強し、またそこで知り合った方から宝石の産地であるタイに行こうと誘われ、会社を退職してタイに旅立ちました。タイはルビー、サファイアなどの貴石やトルマリン、ガーネットなどの半貴石などさまざまなカラーストーンのマーケットが多数存在し、人脈も知識をつけることに大いに役に立ちました。次に、タイで知り合った知人から、日本でカラーストーンを売りたいがっているインド人がいるので紹介したい、そこで働いてみないか？とお声がかかり、そこで働くことに致しました。その会社は、お金も宝石も持っているが日本語が片言しか話せないインド人の社長と、日本語が全く話せないインド人、そしてこれまた英語が話せない私の 3 人でスタートしました。最初はとにかく何でも精一杯頑張るスタンスで、宝飾品のメーカーに一日に何百件も電話をして、やっとのことで新規のお客様とアポイントをとるのですが、インド人の 2 人はその苦勞を知ってか知らずか、アポイント寸前になってもお祈りをはじめたり、シャワーを浴びはじめたりと、時間にかなりルーズであったり、関西に出張に行ったときには、2 人とも肉や魚が食べられないベジタリアンであったため、食べられるものがほとんどなく、モスバーガーのハンバーグ抜きを注文して食べてもらったりしました。食べた直後にわかったのですが、モスバーガーのソースには挽肉が使用されており、「これは肉がはいっているじゃないか！」と、ものすごく怒られてしまいました。やはり文化や習慣が大きく違うため、日本人経営の会社とは全てが異なり、仕事をしていくのは難しいものだな・・・と感じました。

その会社は基本給なし、全て歩合給だったため、売ったら売った分がそのまま給料に大きく反映された



ので、会社を立ち上げるための資本金を貯めることができました。そして、1994年1月20日。私が28歳の冬に、念願であった自分の会社を台東区の浅草で立ち上げることができました。私がやっていた宝石の石屋という商売は、日本国内にいるインド人やタイ人などから、例えばルビーやサファイアなどの石を10万円で借りて、指輪やネックレスのメーカーに13万円で売って代金をもらうという商売だったため、あまり元手がなくても思わぬ大きな売上を上げることが出来ました。でも、売上のほとんどが約束手形であったので、今考えるとかなり危険な商売でした。案の定、得意先の4番目くらいに売上の大きい販売先が倒産してしまったことで、突然会社がピンチになってしまいました…。もし今後、1番のお得意様が同じようなことになってしまったら、やっとの思いで立ち上げた自分の会社がなくなってしまうと思った私は、他の業種も勉強しておかないとこのままでは続かないと感じ、さまざまな分野の異業種の方からいろいろお話を聞き、車のチューニング業界が一番いいのではないかと結論に至りました。その理由として、車のチューニング業界は、当時は代金を現金回収できましたし、商品単価も結構高額であること、ドリフトやゼロヨンなどは社会的にあまりいいイメージとはいいがたく、業界に超大手企業が存在しないことなどがあげられます。

早速私は業種を変更することを決め、チューニング雑誌を買って売れているパーツを探し、それと類似した商品を製作してもらおうと、さまざまな町工場にお願いをしてみました。ただ、なかなかハードルが高く、ほとんど全ての工場に断られてしまいました。そんな中で1件だけ、旋盤の機械を持っている工場が目的の2種類の商品を作ってくれることになりました。その2種類の商品を全国のチューニング店に売り歩き、資金ができてきたら新商品のラインナップを増やす、そしてまた売り歩いて資金を溜めて…という繰り返ししました。その後販売先も増えてきて、このままいけば順調に成長していける！と思っていると、やはり同じ

ように町工場で作り、チューニングパーツを売ろうとするライバルとなる会社がどんどん現れてまいりまして、あつと言う間に価格競争となってしまいました。

今度は、このまま価格競争に巻き込まれてはいけないと思い、新たな戦略として、自社メーカーを作って価格をコントロールする立場になろうと考えました。メーカーといってもスポーツカー、例えば当時人気だったシルビア、スカイライン、RX7などでは既に競争が激しくなってしまうので、太刀打ちできない状況でしたので、当時それほどチューニングメーカーがなかった軽自動車の分野で展開をしていくと考えました。

まずは、マフラーメーカーとしてシュピーゲルという名称のメーカーを立ち上げました。軽自動車のチューニング専門雑誌であるK-CARスペシャルという雑誌に毎月広告を出して、軽自動車では常識外れの砲弾型の爆音マフラーを看板商品とし、ワゴンR、ムーヴ、ミラなどの車種を展開しておりました。雑誌広告を出していると、徐々にお客様に知っていただけるようになり、一般のお客様と直接触れ合っていく中で、商品の感想を聞いてみたいと、思い当社の商品を雑誌で取材してもらいたい、などと考えるようになりました。当時の浅草の事務所はオフィスビルの一室だったため、なんとかメーカーのショールームのようなところに引っ越したいと思いたち、関東各地のガソリンスタンドの跡地などで、できればガラス張りの事務所があって車が10台ぐらいとめられるような物件を探しておりました。倉庫のような所だったり、コンビニの跡地のようなどころが多い中、やっと見つけたのが、現在本社として使用させていただいている越谷市大林の物件です。後に知ったのですが、この物件の所有者の方が、こちらの越谷北ロータリークラブの大先輩、稲垣会員だそうです。稲垣会員これからどうぞよろしくお願いたします。

越谷に会社を移してからは、一般のお客様とも情報交換できるようになり、雑誌取材も頻繁にさせていただけるようになりました。結果、新商品の開発や情報

発信などに大きな進歩を遂げられたと思います。  
そして、会社の業績が徐々に上がってきたことで商品の在庫も多数持てるようになり、現在は越谷市東大沢に倉庫を借りて、そちらに在庫を置き、社内の物流センターとして活用しております。

会社立ち上げから 20 数年が経過し、業績アップと共に少しずつ従業員も増えてきて、いいことだらけです。越谷に移って大正解でございました。

会社が成長したのはうれしいのですが、それと同時に悩みも増えて参りました。いままであまり会社経営などをきちんと考えてはいなかったのですが、従業員が増えてくるにつれ、私の思うように動いてくれない者や、モチベーションが低いまま仕事をする者など、悩みは尽きません。会社経営をきちんとしなければならぬ、とここ最近でやっと気付きました。会社組織はどう育てたらいいのか、会社経営とはどうしたらいいのか悩んだ結果、経営学のビジネススクールに行ってみようと思い、3 回コースのビジネススクールにも行って見ました。経営学の勉強は興味深く、大変参考になりました。でも、ビジネススクールは正しいことを教えていただけるのですが、実践的ではなく理想論のみであるため、実際の経営にはあまり役に立たない気がいたしました。やはり、実際に経営をしている方々の生の声をお聞かせいただいで参考にさせていただくのが一番ためになると思いました。と、そんなことを高校の同級生に話していたら、川口西ロータリークラブの会員である彼が、ロータリークラブに入った方がいいよと勧めてくれたので、越谷市内のロータリークラブをインターネットで調べ、こちらの越谷北ロータリークラブを見つけて入会させていただきました。

越谷北ロータリークラブの先輩方には、自分で探して入会するなんて珍しいね、とよく言われますが、自ら進んでこちらのクラブに入会させていただいて、とても良かったと思っております。私の入会をご承認くださった会員の皆様、誠にありがとうございます。

越谷北ロータリークラブの活動に尽力させていただ

くことをお誓い申し上げて、自己紹介とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。



橋本 哲寿 会員

みなさま、こんにちは。只今ご紹介を頂きました。本年 7 月に入会させていただきました株式会社礎の橋本哲寿と申します。よろしくお願いたします。また、本日は、このような自己紹介の機会を設けて頂き、心から感謝を申し上げます。

私の自己紹介をさせていただきます。私は 1976 年 7 月 7 日生まれの 41 歳です。越谷北ロータリークラブが同年 5 月 11 日に発足されたと思いますので、北ロータリークラブと同じ年になります。育った家庭環境は、小学校教諭の両親と 3 学年下の妹の 4 大家族です。両親は定年退職をしましたが、おかげさまで健在です。妹は結婚をして横浜に住んでおります。学業などに関してですが、5 歳の時に杉戸町から越谷市に引っ越してまいりまして、しらとり保育園・桜井小学校・北中学校を卒園・卒業しております。小学校、中学校と学校に行けない時期や、行かない時期がありましたので、引き受けてくれる高校が見つからず、母親が探してくれた茨城県取手市にある関東高等専修学校という高校卒業と同等の資格を得られる学校に入学、卒業いたしました。大学卒業の資格が欲しかったので、高校 3 年生の年に学習塾に通い、中学校 1 年生から高校 2 年生までの内容を学びました。

大学受験の時は約3ヵ月間、学業が得意な同級生や先輩が毎日自宅に勉強を教えに来てくれ、おかげさまで群馬県太田市にある関東学園大学経済学部経営学科に入学することができ、同級生の支援のおかげで卒業することができました。

現在の家族構成は、北中学校の同級生であった妻と、中2の長男、小4の長女、年中の次女、1歳の次男の子ども4人、私を含めて6人家族でこの例会場から旧4号を渡った辺りに住んでおります。妻のことは中学校3年生の時に一目ぼれをして「この人と結婚しよう」と決めてから、いまではストーカーと言われてしまうかもしれませんが、10年間の内に5回ほど告白し、いずれも振られ、その度に悔しい思いをし、それが自分を成長させる動機にもなったのですが、最終的には妻から告白されてしまい結婚しました。この片思いをしている頃の話を知っている人からは大変驚かれました。妻が人生の最後に、私と結婚して良かったと思ってもらうことが、私のミッションのひとつです。次に私の人生の最終的な理想のイメージについてお話させて頂きたいと思います。両親に幸せな人生だったと感じてもらいながら旅立たれるのを見送らせていただき、私自身の最期には、家族に囲まれるなかで、「お父さんは世界一幸せだった、ありがとう！じゃ先に行くね。」と言って見送ってもらうことです。

私は先程、小学校、中学校と学校に行けない時期や行かない時期が長かったとお話しましたが、小学生時代の私は自分の存在の意味に悩み、自分の存在を肯定できずにいました。「自分はこうあるべきだ」という理想像に強くしぼられ、そのようにできない自分に苦しみ、小学1年生の時には遺書も書きました。いま思えば、他人に自分の存在を肯定してもらうことで自分を肯定しようとするあまり、両親をはじめ、ご近所さんや先生、友だちなど周囲の人に認めてもらうことに必死だったのだと思います。そして、家庭でも外でも常にプレッシャーを感じていた自分は緊張の糸が切れてしまいました。

中学生時代は、今を単純に楽しく過ごせる仲間と出会い、自分の通う中学校や周囲の中学校で、同じように学校に行っていない人たちと出会い、大人からは不良と言われるようなこともしていましたが、今振り返ると、あの時間がただ楽しかっただけではなく、時には痛い思いもしましたが、社会の上下関係や仲間との絆など、社会生活を送る上での基礎を学ぶことができたと感じています。また、その頃に、“自分の人生は自分で考えて創ってよいもの”、“自分たちの社会は自分たちで創るもの”といったことを感覚的に感じ始めたと思います。ひとりの力の限界と、仲間と共に何かをする時のパワーに楽しさを覚えたので、その後、16歳から22歳までは色々な団体をつくり、クラブイベントなどを企画して楽しんでいました。

18歳頃に考え方が整理されてきて、「自分を肯定して幸せになる」ということは、「自分をどれだけ好きになれるか」に比例していると考え、自分とは何かを考えました。そこで、自分は細胞の集まりであり、地球の細胞の一部だと認識し、自分の健康を大切にすると同時に、自分が一構成員として存在している社会を大切に感じて、社会と、社会を共に構成している仲間の健康のために行動することが自分を大切にすることだと考えるようになりました。そして、具体的な行動については、自分たちで決めた社会のルール(法律)を守って、他人に迷惑をかけない努力をすれば、自分の好きなように行動して良いと感じることができました。仕事についてですが、私が幼少期に社会に対して生きづらさを感じていた時に多くの人から助けて頂いた経験から、生きづらさを感じている人に直接かかわらせていただく仕事がしたいと考えておりました。

両親が教員の家庭で育つ中で、色々な疑問を感じていたことから、大学卒業後、はじめは両親の仕事を経験してみたいと思い、県立高校の講師を1年間やらせていただきました。社会人としての経験が浅い当時の自分に合った仕事ではないと感じましたので、現在もいずれは人を育てる仕事をしたいと思っております。



すが、まずは社会人としての経験を積みたいと思い、知的障がい者の入所施設の立ち上げの仕事に 3 年間携わらせていただきました。そこに入所している方々の生活は非常に制限が多く、とても狭い社会で一生を過ごしていることにショックを受けました。例えば日本人なのにお風呂に週 3 回しか入れない現実があり、その理由はそれだけの人員を配置する分の予算しか制度で組まれていないことでした。その制度をつくっているのは誰かと思いましたが、世の中に特別な人が存在するわけではないので、自分たちの責任であると感じました。そういったことから制度をつくる側の仕事がしたいと考えました。また、幼少期から多くの方々にご迷惑をおかけし、ご支援を頂戴していたので、お一人おひとりに直接恩返しをしたいという気持ちと、それは物理的に難しいことから、その人たちが生活をする社会全体に関われる仕事がしたいと考えていたこともあり、26 歳の時に市議会議員選挙に立候補することを決意して妻に相談をいたしました。結婚して 1 年も経っていない妻は「近所に困っている人がいるときに、すべてが自分の肩にのっかってくるのに耐えられるほどの強さを持ち合わせていません。」と反対されましたが、どうか説得をして 3 月一杯で退職をして翌月の選挙に立候補をいたしました。同級生に応援してもらっての手作り選挙でしたが、今考えればその程度の活動で当選するはずもなく、落選して無職になりました。落選をした時に応援してくださった方々に大変申し訳ない思いを感じましたので、次に立候補をする時は応援してくださる方々や家族になるべく迷惑のかからないようにしなくてはいけないと感じ、次の立候補の目標を 8 年間後に定めました。現場での経験が重要と感じましたので、元首相補佐官の秘書をしながら福祉専門職の資格勉強をして、資格取得後に病院の医療相談室にソーシャルワーカーとして就職をいたしました。仕事を通して病院運営についての疑問や制度の矛盾を感じながら仕事をしていたのですが、病院の縦割り組織の中で自分

ができる改革に限界を感じていたこともあり、「好きなデイサービスをつくってみたいか」というお誘いに応える形で介護保険のデイサービスをつくる仕事に転職をいたしました。吉川市と越谷市に 3 つのデイサービスを開設した後、社長の理解を得て平成 19 年 7 月に自分の介護事業を営む会社を設立いたしました。

その後、平成 23 年に同業の仲間 3 人と合流をして現在の礎という社名に変更をして事業を拡大いたしました。現在はグループ子会社を含めて 5 会社 15 事業所を経営させていただくようになり、働いていただいている社員さんもグループ全体で約 160 名の法人となりました。社員が 30 名を超えてきたころから組織としてのガバナンスに問題発生してきて、経営陣の考えが会社全体に伝わらない、異なった形で伝わってしまうなど、現在でも大変苦勞をしているところで、会社のテーマの一つに“社長を目指せる会社”を掲げており、来年 1 月に社員として入社された方が、子会社の社長に就任いたします。最後に越谷北ロータリークラブに入会させていただき、こちらから一方的に存じ上げている方々とお会いできる機会に喜びを感じております。また、ロータリークラブの“4 つのテスト”が心に響いております。私の理想は「子どもから高齢者まで障がいがあっても、一度の人生を自分らしく生きられる社会」です。その社会を目指して、公共と民間、市民が共通認識のもとに役割分担をして行動していくことが重要と考えております。

ロータリアンとして、先人の方々が築いてくださった越谷に育てて頂いたことに感謝をし、少しでも恩返しができるように、そして次代を担う子供たちにより良い故郷として残していけるように行動していきたいと思っておりますので、引き続きご指導ご鞭撻の程よろしくお願ひ申し上げます。

以上で私のイニシエーションスピーチを終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。



## スマイル報告



## 出席報告

・イニシエーションスピーチ橋本会員・吉田会員宜しく  
お願いします。

長谷川真也

・誕生祝どうもありがとうございます。

小宮山大介・稲垣勝三・会田謙二・宮崎 敏博

・橋本会員・吉田会員イニシエーションスピーチ宜しく  
お願いします。

鈴木英男・関森初義・江口公晴・山本正乃

松井昭夫・堀野眞孝・大熊正行・須賀篤史

近藤慎悟

・前回、欠席して申し訳ありません。

青木清

・米山寄付、随時集めておりますので、まだの方は宜  
しくお願いします。

小林光則

・堀野さん、いつも御用命ありがとうございます。

一柳昌利

・世の中が平和でありますように。

櫻井智之

・次回欠席します。

太田靖彦

・第 16 代会長石川一男氏、ご冥福をご祈念申し上げ  
ます。

本間孝

・風邪が、流行する季節に入りました。風邪をひいた  
かな...と感じたら、葛根湯を早めに飲むと治ります。  
1 箱 3 本入りで 800 円位でドラッグストアに、売っ  
てます。これが一番早く治ると思います。

鈴木由也

・世界平和の為に

大濱裕広

会員数	54 名
出席免除者	15 名
出席者	34 名
出席率	69.4%