



THE ROTARY CLUB OF KOSHIGAYA-NORTH

第 2770 地区 第 8 グループ 越谷北ロータリークラブ

2024-25 年度国際ロータリーテーマ 「ロータリーのマジック」 RI 会長 ステファニー A. アーチック

ロータリーのマジック 2024-25 年度越谷北 RC 会長提言 「伝統を愛し、変化を楽しむ」 越谷北 RC 会長 江口 公晴

- 例会日 毎週水曜日 12:30~13:30
- 例会場 越谷市千間台東インペリアルビル 4 階
- TEL 048 (975) 9898
- FAX 048 (977) 3741
- 創立 1976 年 5 月 11 日
- 会長 江口 公晴
- 副会長 大島 直幸
- 幹事 伊藤 純
- 会報委員長 中澤 伸浩

第 2358 回 例会記録 No. 21

令和 7 年 1 月 15 日

司会: 小林 巧 編集: 近藤 慎悟

会次第

1. 点鐘
2. ロータリーソング 「国家君が代」「奉仕の理想」
3. ロータリーの目的
4. 結婚記念・誕生日祝い
5. お客様紹介

株式会社ハイデイ日高

代表取締役 執行役員会長 神田 正 様

株式会社マックスアセットマネジメント

代表取締役 降田 富雄 様

body & mind Gym Leun 井上 雅喜 様

米山記念奨学生 倪 楓萃 様

6. 会長挨拶
7. 幹事報告
8. 3 分間ロータリー情報
9. お客様挨拶
10. 委員会報告
11. 職業奉仕月間卓話
12. 出席報告

【次回例会案内】

令和 7 年 2 月 1 日(土)

第 8G インターシティミーティング

場所: 越谷コミュニティセンター

会長挨拶



江口 公晴 会長

皆様こんにちは。

先週は新年例会ということで、割烹若松さんで移動例会を行いました。設営していただきましたプログラム委員会の皆様、どうもありがとうございました。

さて、今年のお正月は天候にも恵まれて穏やかに過ごすことができましたが、思い返すと 1 年前は元旦に能登半島地震が発生するという年明けでした。私は地震発生時に唐招提寺にいたのですが、奈良の地でも結構揺れて本殿がミシミシ言っていたのを今でも覚えています。能登半島では 9 月にも豪雨に見舞われ、一部ではまだまだ公費解体が進んでいないということも報道されています。

明後日 1 月 17 日で阪神淡路大震災から 30 年になります。最近ではサステナブル(持続可能な社会)という言葉をよく聞きますが、残念ながら自然災害はどこかで起こってしまいます。このような時、ロータリアンは奉仕の理念で共助活動を行っていかねばならないと考えます。



今月は職業奉仕月間。私たちの職業を通じて行える共助というものを平時のときこそ考えていくべきではないでしょうか。

本日は大変楽しい卓話プログラムが組まれておりますので、私の卓話はこれで終わらせていただきます。本日もよろしくお願いいたします。

ご自宅の住所が変更となります。お知りになりたい方は、奈良部会員または、幹事伊藤までお問い合わせください。

・本例会会終了後、第 7 回理事役員会を開催いたします。理事役員の皆様は、お残り頂けますようお願いいたします。

幹事報告



伊藤 純 幹事

(地区より)

- ・越谷南クラブさん東クラブさんより 1 月、2 月のプログラムが届いております。掲示しておりますのでご確認ください。
- ・カルガリー国際大会 RI2770 地区ナイトのご案内が参りました。日時は 6 月 21 日(土)現地時間 18 時から会場はカナダ、カルガリー、登録料はお一人 25,000 円、2 月末までの登録、振込となっております。こちらも掲示しておりますのでご詳細ご覧いただき参加される方は、幹事伊藤まで申しつけ下さい。
- ・IM のご案内をポストへお入れしております。詳細ご覧いただき 2 月 1 日土曜日全員ご出席としてご予約よろしくお願いいたします。また、IM で講演をされる田中パストガバナーの『ロータリークラブに入ろう!』、こちらの本を 20 冊頂いております。限定とはなりますが欲しい方はお持ち帰りください。

(クラブより)

- ・本日、井谷さんへ半期のお給与をお支払いさせて頂きました。いつも素敵な演奏ありがとうございます。
- ・奈良部会員より本日 1 月 15 日にお引越しをされたそう

結婚記念・誕生日祝い



(結婚記念)

中村 隆雄 会員 ・ 江口 公晴 会員
松井 昭夫 会員 ・ 川島 徹 会員

(誕生日祝い)

青木 清 会員 ・ 松崎 義一 会員
大熊 正行 会員 ・ 高橋 忠克 会員
渡辺 裕介 会員

おめでとうございます!!



江口 公晴 会長

結婚祝いありがとうございます。私は 1999 年 1 月に結婚しまして 26 年になります。これからも妻と仲睦まじく居られたらと思いますので、引き続きご指導の程よろしくお願いいたします。

- 2 -



3 分間ロータリー情報



小林 巧 会長

出席会場運営委員長としての情報をお伝え致します。今年度入った新入会員はご存知ないかもしれませんが、100%出席された方は、最終例会で表彰と記念品を頂くことができます。中間報告という形で、今のところ 100%出席者の発表をさせていただきます。

【100%出席者】

(中間報告)※メーキャップは加味していません

江口会長、大熊会員、近藤会員、酒井会員、桜井会員、須賀会員、鈴木英男会員、関雄二郎会員、平会員、中村会員、新沼会員、深野秀樹会員、松井会員、吉澤会員、岩渕会員、奈良部会員、藤田会員

まだ 100%出席のチャンスはありますので、引き続き出席をよろしくお願いいたします。

お客様挨拶



株式会社マックスアセットマネジメント

代表取締役 降田 富雄 様

皆様こんにちは。降田と申します。今日こうして参りましたのは、普段千葉 CC で月に 2~3 回ゴルフをご一緒

させていただきます。神田会長が越谷北 RC に訪れるということで大濱さんからお誘いがありお供させていただきました。大変懐かしく思います。本日はよろしくお願ひします。



body & mind Gym Leun 井上 雅喜 様

皆さん、こんにちは。トレーニングジムをやっております井上雅喜と申します。今年からよろしくお願ひします。



米山記念奨学生 倪 楓萃 様

改めましてこんにちは。新年あけましておめでとうございます。今年もよろしくお願ひ致します。

今月の上旬で越谷南 RC 主催の餅つき大会に行ってきました。初めて餅つきをやりました。楽しかったです。これからもよろしくお願ひします。

委員会報告

職業奉仕委員会 松崎 義一 委員長

来週 22 日(水)例会終了後、職業奉仕勉強会を行います。既に私の方からお声がけした方、総勢 16 名おりますので、皆様のご出席よろしくお願ひ致します。



職業奉仕月間卓話



株式会社ハイデイ日高

代表取締役 執行役員会長 神田 正 様

私、日高屋というラーメン食堂を経営しております神田でございます。日頃、皆様には店舗をご利用いただき、心より感謝申し上げます。本日このような形で皆様の前でお話をさせていただく機会を頂戴し、大変光栄に存じます。まだ事業は発展途上ではございますが、ゼロからスタートして 450 店舗を展開し、東証上場までの道りをお話しさせていただくことで、皆様の何かのヒントになればと思います、本日参加させていただきました。

● 会社概要と沿革

現在、日高屋は一都六県で直営店によるチェーン展開しております。店舗数の内訳は、東京都 204 店舗、埼玉県 112 店舗、神奈川県 73 店舗、千葉県 54 店舗、茨城県 5 店舗、栃木県 1 店舗、群馬県 1 店舗の計 450 店舗です。埼玉県行田市に自社工場を持ち、餃子の成形、麺の製造、スープの調理、野菜のカットなどを行っております。

資本金は 16 億 2,536 万 3,422 円、従業員数は正社員約 900 名、パート・アルバイト約 8,500 名です。24 時間営業や深夜 1 時までの営業店舗が多いため、店舗数に対して従業員数が多いのが特徴です。

1978 年 3 月 22 日の会社設立以来、1999 年 9 月 16 日の JASDAQ 上場、2005 年 4 月 28 日の東証二部上場、2006 年 8 月 1 日の東証一部上場を経て、2022 年 4 月 4 日に東証プライム市場への移行を果たしました。

● 個人史

1941 年に埼玉県で生まれ、戦後の混乱期に母一人の手で育てられました。母はゴルフ場のキャディーとして働きながら 4 人の子供を育て上げ、その姿は私の人生の大きな指針となりました。私も中学生時代、土日はゴルフ場でキャディーとして働き、そこでの経験が後の事業展開に大きく活かされることとなりました。

15 歳で中学を卒業し、就職難の時代に様々な職を転々としました。当時の本田技研工業(現ホンダ)で、スーパーカブ生産の臨時工として夜勤に従事しましたが、約 1 年で退職しました。母は最初こそ残念がりましたが、『自分の人生だから、好きな仕事をした方がいい』と背中を押してくれました。

ゴルフレッスンプロや様々な仕事を試みましたが長続きせず、一時はパチンコ店で過ごす日々もありました。そんな中、友人の紹介で浦和の小さなラーメン店で働く機会を得ました。21 歳頃のことです。

● ラーメン店での経験

県庁近くのラーメン店で、主に出勤前の仕事を担当しました。毎朝、食材の仕入れで八百屋や肉屋に通い、キャベツや肉を買い付けるのが日課でした。この経験が、後の私のラーメン事業の原点となりました。

● 人生観

人は自分に合った仕事をすべきだと強く感じました。お金のために自分に合わない仕事を続けるより、たとえ収入が少なくても、好きな仕事に打ち込む方が人生を豊かにできます。当社の社員にも、もし飲食業が合わないと感じたら、自分に合う仕事を探すよう助言しています。

● 仕事との出会い

ラーメン店との出会いは偶然でした。当時紹介されたのが八百屋や寿司店だったら、違う道に進んでいたかもしれません。しかし、このラーメン店での経験が、私の人生の転機となりました。



● キャッシュフローの優位性

ラーメン店のビジネスモデルは、キャッシュフローの面で大きな強みを持っています。食材の仕入れは掛け売りで行われる一方、売上は即日現金で回収できるため、資金繰りが非常に有利です。製造業などと比較すると、設備投資から売上回収までの期間が短く、リスクが低いのが特徴です。

450 店舗の展開で約 100 億円の投資を行ってきましたが、キャッシュフローの優位性により深刻な資金繰り問題はほとんど発生していません。50 年の経営期間中、給与支払いの遅延は 10 日程度の遅延が 2 回あっただけです。仕入れ先への支払い遅延に至っては一度も発生していません。これは、売上の即時現金化という飲食業の特性を最大限に活かした結果といえます。

● 休業時代

最初は浦和の屋台で経験を積もうとしましたが、客層の問題で、1 カ月ほどで断念しました。その後、大宮の中央デパート近くのラーメン店で働き始めました。そこでの経験が次のステップにつながり、岩槻での独立の機会を得ました。しかし、技術不足と立地の問題から 8~10 ヶ月で店舗は閉鎖することとなりました。

● 創業への転機

挫折を経験した後、運命的な出会いが訪れます。店舗物件のオーナーが、創業の機会を提供してくれたのです。オーナーは近隣の金融機関に掛け合い、100 万円の融資を実現させてくれました。この支援がなければ、現在の事業規模への成長はなかったかもしれません。まさに、人との出会いが人生を大きく変えた瞬間でした。

● 創業初期の苦労

28 歳か 29 歳の頃、初めての店舗経営に挑戦しました。タクシー運転手をしていた弟を誘い、出前の配達を任せることにしました。立地の悪さを補うため、岩槻市役所への御用聞きを始め、各部署から注文を取って配達するという営業方法を編み出しました。弟は川越から通

っていたため夜 10 時には帰宅させ、その後は深夜 2 時まで一人で店を切り盛りし、睡眠時間は 1 日 4 時間程度という生活が続きました。

開店から半年ほど経過すると、夜 10 時頃から客足が増え始めました。7、8 カ月後には店内が満席になるほどの繁盛店となりました。この成功の背景には、当時、深夜営業の飲食店が少なく、セブン-イレブンなどのコンビニエンスストアもない環境で、人形の町として知られる岩槻の職人たちが深夜まで仕事をしていたという地域性がありました。

● スナック経営の失敗

ラーメン店の成功を見た家主から勧められ、銀行から資金を借りてスナックを開業。妹を呼び寄せて経営に加わってもらいましたが、結果的に失敗してしまいました。しかし、この失敗は人生の転機となりました。もしスナック経営が成功していれば、ラーメン事業に専念することはなく、全く異なる道を歩んでいたかもしれません。

小さな町での失敗は大きな痛手となり、人々の視線が気になって街を歩くことも辛くなりました。結果的に 2 店舗とも閉店することを決意しました。この経験は、後の経営判断に大きな影響を与えることとなります。

● 再起への道のり

全ての借金を返済し、弟と残金を分け合って一旦は店を畳むことになりました。九州でちゃんぽんの修行をしようと考えていた矢先、大宮の北銀座で 5 坪ほどの小さな貸店舗と出会います。カウンターだけの屋台のような店でしたが、ソープラント街という立地を活かし、深夜営業で再び繁盛することができました。

● 家族との協力

店が忙しくなり、再び弟に助けを求めました。母親は反対しましたが、弟は再び協力してくれることになりました。その後、妹の夫もリストラを機に加わり、3 人での経営体制が整いました。手狭になった店舗から、南銀座に 1 店舗、さらに蕨にも出店することになります。



● 事業拡大への転換点

蔵店の出店は会社の転換点となりました。物件探しから不動産との交渉まで全て自分で行き、開店前は毎晩、人の流れを観察するほど慎重に準備を進めました。この熱心さが警察にも理解され、結果的に繁盛店となりました。

この頃、弟や妹の夫もそれぞれ独立して店を持つという話が出ていました。しかし、時代の変化を見据え、別々に1店舗ずつ経営するのではなく、3人で力を合わせれば10店舗程度まで拡大できるかもしれないと提案しました。この決断が、現在の会社の礎となったのです。

3人での事業展開を決意した際、最初は2人とも懐疑的でした。そこで大宮駅前で実際の様子を見せながら、時代の変化を説明しました。当時、会社員の弁当持参率が減少し始めており、外食需要の増加が予測できる状況でした。

事業拡大の決め手となったのは、経営の透明性を確保する約束でした。それまでのどんぶり勘定から脱却し、家賃や給与などすべての経理を開示することを約束しました。この透明性への取り組みが2人の信頼を獲得し、共に事業を展開する決意につながりました。

● チーム経営の成果

3人での経営体制が整い、チェーン展開が本格的に始まりました。大宮から赤羽までの区間で、競合店の来客軒の価格を下回る戦略を取り、その後は小田原まで店舗網が広がっていきました。弟は工場運営を担当し、妹の夫は10年にわたって社長を務めるなど、それぞれが重要な役割を果たしました。

この3人での協力体制が、現在の大規模チェーン展開の礎となりました。創業者である自身が最年長で最後まで残ることになりましたが、他の2人も会社の成長に大きく貢献し、現在は悠々自適な生活を送っています。

● 経営計画発表会の始まり

銀行融資を受けるために帳簿の整備が必要となり、銀行から紹介された税理士との出会いが経営計画発表会

のきっかけとなりました。税理士は税務面では不得手でしたが、経営指導には熱心で、「大きな夢があるなら皆の前で語れ」と助言してくれました。川口で3店舗目を展開していた頃、初めて店を休業して全従業員を集めた経営計画発表会を開催しました。

経営計画発表会では、売上や利益の目標に加えて、特に福利厚生面での約束を重視しました。当時の外食産業では珍しかった週休2日制の実現を約束し、実際に業界でいち早く導入することができました。また、外食産業の平均より10%高い給与水準を目指すことも宣言しました。

経営計画発表会には取引先の八百屋、魚屋、肉屋なども参加し、会社の将来性を理解してもらうことで、より良い取引関係を築くことができました。銀行も支店長が交代するたびに会社の信頼性を評価してくれるようになりました。

● 家族との経営計画

経営計画は取引先だけでなく、家族とも共有することが重要です。4店舗の頃、妻に対して「10店舗できたら家が建てられる」「20店舗できたら旅行に行ける」という具体的な目標を示し、それらを実現することができました。

● 夢を語ることの重要性

経営計画発表会で約束したことは、自分自身へのプレッシャーとなり、必ず実行に移さなければならないという責任感が生まれます。夢は単に思い描くだけでなく、人前で語ることで実現への強い動機付けとなります。

● 駅前戦略の成功

当時、多くの飲食店がロードサイドへの出店を進める中、あえて駅前立地に特化した戦略を取りました。この判断の背景には、駅前の屋台の将来性についての洞察がありました。道路交通法の観点から、駅前の屋台は将来的に規制される可能性が高いと予測し、その需要の受け皿となることを目指しました。金融機関からは車社会の到来を理由に反対されましたが、この戦略は的中し、



山手線の各駅をはじめとする駅前での成功につながりました。

駅前一等地では、高額な家賃を理由に牛丼店やハンバーガーチェーン店が主流でした。しかし、国民食であるラーメンこそ駅前一等地にあるべきだと考え、これらの店舗の隣接地に出店する戦略を採用しました。価格設定も、当時のハンバーガーや牛丼と同じ 390 円に設定し、消費者の選択肢の一つとして定着させることに成功しました。

● 人材戦略の特徴

人材確保の面では、独自のアプローチを取りました。養護施設の卒業生や更生保護対象者など、一般企業では採用が難しい人材を積極的に受け入れました。この取り組みは社会貢献として評価され、テレビ埼玉で特集が組まれるほどでした。当時 20 店舗程度だった規模が、現在では約 450 店舗にまで成長し、この人材戦略が成長の基盤となりました。

● 成長の原動力

これらの戦略的判断、特に駅前立地へのこだわりは、約 47～48 年にわたって企業の成長エンジンとして機能しました。時代とともに状況は変化していますが、長期にわたって成功を取めた戦略であったと評価できます。

● コロナ禍からの回復

コロナ禍による営業時間規制とアルコール提供制限により、売上高が 400 億円超から 260 億円まで落ち込み、60 億円の赤字を計上しました。しかし、政府の助成金と内部留保により、銀行からの借り入れなしで危機を乗り越えることができました。

● 新たな出店戦略

コロナ禍を機に、従来の駅前立地戦略から郊外のロードサイド出店へと展開を広げています。これまでは売上の 16～17%をアルコール販売が占める「ラーメン居酒屋」的な業態でしたが、テレワークの普及で駅前の人流

が減少したことを受け、戦略を転換しました。特に幹線道路から少し入った立地でも、昼夜ともに需要があることが判明し、新たな可能性が開けています。

● 地方展開の将来性

東京都に 200 店舗超、埼玉県に 100 店舗以上、神奈川県に 70-80 店舗、千葉県に 60 店舗を展開している現状を基盤に、群馬、栃木、茨城への本格的な進出を計画しています。各県で 40 店舗程度の出店が可能と見込んでおり、さらに長野、新潟への展開も視野に入れ、新工場の建設も検討しています。

● 効率的な店舗運営

セントラルキッチンでの食材のポーション化とマニュアル化により、主婦層の活用が可能となっています。現在、450 店舗中約 200 店舗で、昼間の時間帯は主婦スタッフが運営しています。スーパーマーケットより若干高い時給設定で人材を確保でき、効率的な店舗運営を実現しています。

● 都市部での深夜営業戦略

都心の歓楽街では 24 時間営業の需要が確認できています。特に池袋などでは深夜 3-4 時でも満席になる状況で、新たな市場として注目しています。ただし、安全面を考慮して交番近くへの出店を心がけています。このように地域特性に応じた戦略で、さらなる成長を目指しています。

● 80 代経営者としての心境

若い頃は私利私欲があり、社員への厳しい要求に後ろめたさを感じていました。しかし 80 歳を超えた今では、物質的な欲望がなくなり、純粹に会社の成長と社員の幸せを考えられるようになりました。

利益を社員へのベースアップや還元に使えることに喜びを感じ、より率直に社員とコミュニケーションが取れるようになっていきます。



● 経営の四つの柱

現在の経営理念は以下の4点に集約されます。まず、新入社員が定年まで「この会社に入ってよかった」と思える会社作り。外食産業の中で10%増の給与水準を目指し、企業文化と待遇の両面で魅力ある職場を目指しています。次に、出店地域での歓迎される店舗展開。手頃な価格で食事と酒を楽しめる場所として、地域社会に貢献することを目指しています。第三に、取引先との良好な関係構築。JRや東武鉄道、麒麟ビールなどのステークホルダーとWin-Winの関係を築いています。最後に、株主への適切な還元。1999年の上場時60億円だった時価総額は現在1000億円を超え、外食上場企業約100社中、時価総額1000億円超は16社のみという成果を上げています。

● 企業としての強み

創業時の岩槻での経験から培われた「感謝の気持ち」が、企業風土として根付いています。銀座や横浜中華街のような恵まれた立地から始めていけば、このような企業文化は生まれなかったかもしれません。500店舗という規模になっても、この感謝の気持ちを店長会議などで常に伝え続けています。利益だけでなく、地域への貢献を重視する経営姿勢が、さらなる成長の原動力になると確信しています。



神田様には大変楽しく興味深いお話をして頂きました。身近にある日高屋さん、沢山の人がお世話になっております。

本日は、ありがとうございました。

スマイル報告 

・ご無沙汰しております。今日は神田会長のお供で参りました。よろしくお祈りいたします。

株式会社マックスアセットマネジメント 降田 富雄 様

・(株)ハイデイ日高代表取締役会長神田正様、本日卓話よろしくお祈りいたします。

江口 公晴

・結婚祝いありがとうございます。

江口 公晴

・本日も宜しくお祈り致します。

伊藤 純

・杉本さん入会おめでとうでございます。よろしくお祈りいたします。神田様、卓話楽しみにしています。

小野寺 瑛子

・お客様ようこそ! 卓話楽しみです。

平 涼子

・お客様、皆様ようこそ。

中澤 伸浩

・お客様ようこそ。卓話楽しみにしています。

藤田 学

・会員の皆様、本年も宜しくお祈り致します。(株)ハイデイ日高神田様、(株)マックスアセットマネジメント降田様、ルアン井上様、お客様ようこそいらっしゃいました。本日は宜しくお祈り致します。

深野 秀和

・本年もよろしくお祈りいたします。

深野 秀樹

・神田正様、卓話楽しみにしています。

太田 靖彦

・神田正様、本日卓話宜しくお祈りいたします。

松井 昭夫

・①本年もよろしくお祈り致します。②(株)ハイデイ日高会長神田正様、本日の卓話よろしくお祈り致します。

鈴木 英男

・本日の卓話者神田会長、楽しみにしております。

関森 初義



•改めまして、本年もよろしくお願い致します。降田さん、御苦労様です。

小林 光則

•神田会長様、卓話よろしくお願いいたします。

松崎 義一

•本日も宜しくお願い致します。

佐藤 要

•ハイデイ日高会長神田正様ようこそ。本日は卓話宜しく
お願い致します。

大熊 正行

•誕生日祝いありがとうございます。

大熊 正行

•神田様ようこそ。本日卓話楽しみにしております。

関 雄二郎

•神田様ようこそ。本日卓話楽しみにしております。

市川 洋和

•①杉本さんご入会おめでとうございます。②井上さんよ
うこそ。ご入会お待ちしております。③誕生日祝ありがと
うございます。

渡辺 裕介

•神田会長、本日はありがとうございます。降田さんお久
しぶりです。

小宮山 大介

•本日も宜しくお願い致します。

奈良部 達也

•本日も宜しく願います。

岩淵 良太

•お客様ようこそ。

須賀 篤史

•結婚、誕生日おめでとうございます。本日も宜しく願
います。

加地 昭俊

•お客様ようこそ。宜しく願います。杉本さん入会お
めでたうございます。これから末永く宜しく願いま
す。

今井 英治

•世界平和のために。

酒井 新樹

•世界平和の為に。お客様ようこそ。

大濱 裕広

出席報告

会員数	48名
出席者	39名
出席率	84.8%

新入会員 入会式

2025年1月15日(水)12時20分より新入会員入
会式が行われました。

○杉本 充宏 会員



江口会長より告示と入会バッジが渡されました。



これから越谷北ロータリークラブの仲間として、末永く
よろしくお願い致します。

