

# The Weekly Journal of Tokyo Rinkai Rotary Club



東京臨海ロータリークラブ

2019年10月16日【第1156回】



クラブ会長ターゲット  
「友情を育み、地域社会に貢献する」  
"Foster friendships,  
Contribute to the community."  
2019-2020年度  
東京臨海ロータリークラブ会長  
佐藤 正樹



国際ロータリーテーマ  
「ロータリーは世界をつなぐ」  
"ROTARY CONNECTS  
THE WORLD"  
2019-2020年度  
国際ロータリー会長  
マーク・ダニエル・マローニー

創 立 : 1994年8月8日  
会 長 : 佐藤 正樹  
副 会 長 : 高橋 映治  
幹 事 : 杉浦 孝浩  
会報委員 長 : 勝間田 健一

## 10月16日の卓話

「ヨガを通じて親睦を深め心身ともに健康になり元気に仕事をしましょう」  
オフィス訪問ヨガ  
コアピューティー代表  
百瀬玲奈様

## 10月2日の出席率

会員在籍者数 40名  
会員出席者数 29名  
会員欠席者数 11名  
本日の出席率 74.36%  
前々回訂正出席率 82.50%

## 10月23日の卓話

「休会」

## 《第1155回例会報告 2019年10月2日》

司会：酒井会員



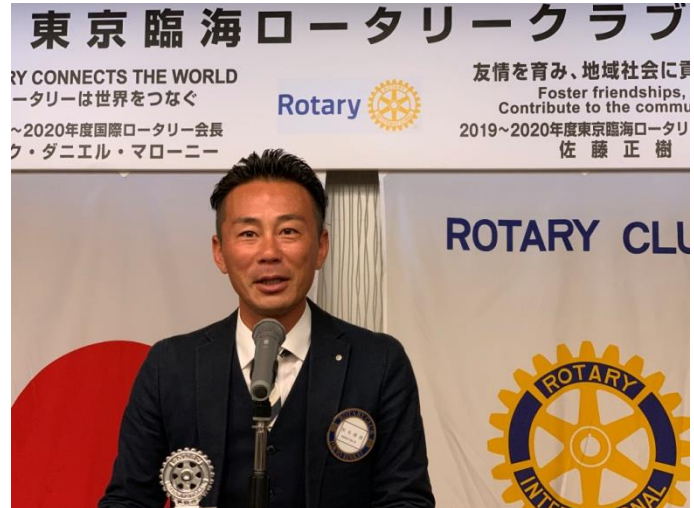
■点鐘：佐藤正樹会長



- 10月のお祝い：親睦委員会 井上委員長
- ・会員誕生日 坂本康朋会員、杉浦孝浩会員、篠塚慎之介会員
- ・奥様誕生日 立花純会員夫人、斉藤実会員夫人、佐藤輝彦会員夫人、舛本俊輔会員夫人
- ・結婚記念日 小林健一郎会員、中村群一会員、小松啓祐会員、佐久間栄一会員、今井忠会員、斉藤実会員
- ・出席100% 10年：佐藤大輔会員
- ・「誕生日の歌」：ソングリーダー：井上親睦委員長



- 国歌斉唱「君が代」  
：ソングリーダー 尾身会員
- ロータリーソング斉唱「奉仕の理想」
- 「四つのテスト」斉唱（歌）
- 「ロータリーの目的」  
東京臨海RCVer. 唱和：高橋副会長
- 来賓・ゲストスピーカー紹介：佐藤正樹会長  
ゲストスピーカー 柴田 剛様（当クラブ会員）
- ビジター紹介：佐藤大輔会員  
山口幸一様（東京城東RC）  
野崎 信様（東京江戸川RC）  
相澤圭太様（佐久間裕章会員ゲスト）  
今井 博様（村社会員ゲスト）



- ・1分間スピーチ：坂本康朋会員  
皆さん、こんにちは。お陰様で昨日、38歳の誕生

日を迎えることが出来ました。本当に有難うございます。前日に本多会員と一緒に食事をしましたが、残念ながら何もおめでとうが御座いませんでした。38歳ということで、来年のオリンピックを迎える年に、会社も成長してゆければと思いますので、是非よろしく願いいたします。



■ご挨拶

- 東武ホテルレバント東京 三井様 異動の挨拶  
10月1日付けで銀座の東武ホテルへ異動となりました。東京臨海ロータリークラブ様におかれましては、丸4年お世話になりました。本当にありがとうございました。仕事を通して非常に勉強させて頂いた、貴重な4年間だったと思います。銀座の東武ホテルで変わらず勤めておりますので、そちらで何かございましたら、ご連絡いただけましたらと存じます。今後とも、何卒、宜しくお願い致します。ありがとうございました。
- 東武ホテルレバント東京 飯岡様 新任の挨拶  
1年半前に宇都宮から異動して参りまして、東京臨海東ロータリークラブ様を担当させていただいておりましたが、三井さんの異動に伴い兼任という形になりました。皆様の人数が多く、まだお名前等覚えきれていないのですが、早く三井さんに追いつけるように頑張っていきたいと思っております。皆様、どうぞ宜しくお願い申し上げます。



■会長報告：佐藤正樹会長

- 一般財団法人比国育英会バギオ基金より、斉藤実会員に第62回感謝状が届きましたので贈呈致します。
- パラボールリーグフェスティバル協賛ご協力のお礼。
- 東分区インターシティ・ミーティングのお礼状が届きました。
- 幹事報告：杉浦幹事
- 次週10月9日(水)は、東分区懇親ゴルフ大会開催日の為、当クラブ例会は特別休会です。
- 9月の理事役員会議事録を9月12日、会員皆様へメール送信致しました。
- 10月のロータリーレートは、1ドル=108円です。
- ロータリーの友10月号、バギオだより9月号をメールボックスに配布しました。
- ガバナー月信10月号は、9月30日にメール送信致

しました。  
・定例理事役員会を本日指名委員会後、3階「菊の間」にて開催致します。



■委員会報告

- ゴルフ幹事 尾身会員  
東分区懇親ゴルフ大会は、次週10月9日(水)千葉カントリークラブ野田コースで行われます。参加者の皆様へは、組合せ表が既に送られてます。当日、宜しくお願い致します。
- 出席状況報告：地引委員  
⇒詳細1頁バナー下に掲載。
- ニコニコBOX報告：白幡会員  
(ご意向)本日、イニシエーションスピーチをさせて頂きます。宜しくお願い致します。：柴田会員  
(ご意向)柴田さん、イニシエーションスピーチ宜しくお願いします。：佐藤正樹会長、高橋副会長、杉浦幹事、村社会員、酒井会員、須藤会員、佐藤大輔会員、斉藤会員、田中会員、井上会員、坂本康朋会員、中村会員、尾身会員、勝間田会員、田村会員、白井会員、本多会員、入澤会員、白幡会員、大澤会員、地引会員、大西会員

【23件 47,000円 今年度累計 674,000円】



■卓話(紹介者：山田会員)

「イニシエーションスピーチ」  
当クラブ会員 柴田 剛様

皆様、こんにちは 柴田 剛です。7月3日に入会させて頂き 早3ヶ月、皆様には心温まる、お気遣いをいただき誠に有難うございます。毎週水曜日に例会のある生活も徐々に日常になってきました。本日は、イニシエーションスピーチの機会を与えていただき、重ねて御礼を申し上げます。最初に私の仕事の、お話

をさせていただきます。職業分類は「福祉用具貸与・販売」です。主に介護を必要とする方に、車いすや介護ベッドなどのレンタル、シャワーチェアやポータブルトイレなどの販売です。介護保険の在宅サービスに位置付けられており、営業先はケアマネジャー事務所や地域包括支援センターなどです。この仕事を行うための資格要件は福祉用具専門相談員と言います。福祉用具専門相談員という職種を説明いたします。介護保険サービスを利用している人は、さまざまな病状を抱えています。その人たちに対して、多職種と協力、連携しながら最適な福祉用具を選定・提案をし、自立した生活をサポートすることが役割です。福祉用具を利用する人に対して選び方や使い方を説明したり、アドバイスしたりする専門職です。福祉用具を利用したい方は要介護認定を受けて、担当のケアマネジャーを1人つけなければなりません。担当のケアマネジャーは、福祉用具の利用が何故必要なのか、それが妥当であるかを聞き取り調査をして「ケアプラン」を作成します。介護保険サービスはすべてケアマネジャーが作成する「ケアプラン」をもとに提供されます。そのため、福祉用具専門相談員も「ケアプラン」に則り、福祉用具のレンタルや販売を行います。整理しますと福祉用具専門相談員には主に次の4つの仕事があります。1つ目は選定相談です。お客様の、お体の調子や心の状態、使用環境を把握したうえで、どのような福祉用具が必要か、一人ひとりに適した福祉用具を選ぶサポートをします。2つ目は利用計画書の作成です。ケアマネジャーのケアプランと利用者、その御家族の相談内容をもとに「福祉用具の利用計画」を立てます。利用計画には、「福祉用具を使うことで、今後の生活をどのように変えたいのか」といった利用者の希望に沿って、どのような福祉用具をレンタルしていくかが記述されています。3つ目は適合・取扱説明です。レンタルする福祉用具を利用者の、お体の状態や、使用環境に合わせて調整します。この作業をフィッティングと呼んでいます。福祉用具を安全に、正しく、有効に使っていただくために取扱方法の説明を行います。4つ目はモニタリングです。利用者宅を定期的に訪問して、レンタルまたは購入して頂いた福祉用具の点検や利用状況の確認をします。次に福祉用具専門相談員が取り扱う福祉用具にはどんなものがあるかをお話致します。お配りしたカタログを御参照ください。御覧の通り、多くの種類の商品がございます。近年、いろいろなメーカーが福祉用具事業に参入しており、取扱品目は介護保険サービス開始時の数倍となっております。レンタル対象種目とは、車いす、特殊寝台、床ずれ防止用具、体位変換器、手すり、スロープ、歩行器、歩行補助杖、認知症老人徘徊感知器、移動用リフト、自動排泄処理装置などです。販売対象品目とは、腰掛便座、入浴補助用具、簡易浴槽、移動用リフトのつり具部分、自動排泄処理装置の交換可能部などです。自己負担割合1~3割にてレンタル・購入することができます。車いすですが一般的なものから電動車いすがレンタル対象となっております。販売品としては入浴補助用具と

して、お風呂の椅子が主流となっております。背もたれや、ひじ掛け付き、折りたためるかどうかが特徴です。次にどうしたら福祉用具専門相談員になれるかといいますと、1つ目は資格の取得が必要です。各都道府県知事が指定する研修事業者が実施する「福祉用具専門相談員指定講習」を受講します。50時間の指定講習の受講後に実施される修了評価試験に合格することで資格が取得できます。2つ目は次にあげる国家資格をお持ちかどうかです。介護福祉士、社会福祉士、保健師、看護師/准看護師、理学療法士、作業療法士、義肢装具士となります。福祉用具専門相談員として働ける場所ですが、代表的なものは、私どものような介護保険の指定を受けた、福祉用具貸与・販売事業所です。近年、ホームセンターやスーパーなどの介護福祉用品売り場、生活用品販売店、ドラッグストア、福祉用具メーカー・卸業者など、高齢者の増加にともない、活躍の場所が広がっています。この仕事にどんな人に向いているかといいますと、一例ではありますが、1つ目はコミュニケーション能力に優れている人。福祉用具専門相談員として活動するうえで、ケアマネジャーとの信頼関係は欠かせません。「この人なら任せて大丈夫」と思ってもらえれば、ケアマネジャーが担当する利用者の紹介にもつながります。また、福祉用具のサービスを提供するうえでも、他の介護サービスを提供している人たちと連携が取れないと、行き届いた介護ができません。また、障害をお持ちの方、ご高齢の利用者や、その御家族の希望をきちんと聞き取り、理解するためのコミュニケーション能力が重要となっております。2つ目は細かな変化に気が付く人です。福祉用具を導入した場合、モニタリングを行います。その時に、体調の変化、家族環境の変化などを敏感に察知できるかどうか。導入した福祉用具を実際に上手に利用できているか、動作を観察しながら細かな変化に気づける人です。3つ目は好奇心旺盛な人です。福祉用具メーカーも、さまざまな機能を取り入れた新商品を開発しています。相談員は利用者のニーズに最もあった福祉用具を選定するため、常に新しい商品の情報を仕入れる必要があります。福祉用具の展示会に参加したり、インターネットやSNSを活用して常にアンテナを張っていられるような人です。介護保険がスタートし、約20年、お客様も相当な情報をお持ちです。嗜好も多様化、個別化されており、いろいろな御要望にお応えできる、順応性の高い福祉用具専門相談員が求められてきております。次に私共の会社の御紹介をさせていただきます。1974年10月株式会社丸戸建築金物、製造・施工業として先代の社長、義理の父が設立しました。営業20数年を経て2000年休業、2011年11月、事業変更介護事業を立ち上げ、2016年12月社名を株式会社ケア・スポットとし、現在に至っております。現在、本社が江戸川区一之江、支店は船堀、葛飾区は奥戸・お花茶屋、浦安市は当代島がございます。福祉用具事業以外に住宅改修事業・ケアマネジャー事務所、今年4月に設立したNPO法人「ふきのとう」は高齢者事業として、悩み事無料相談、家財処分・相続・成年

後見などの事業を行っております。当面の目標は、社員倍増、全事業・全支店の黒字化です。私の仕事以外の活動ですが、船堀会と申しまして、船堀・一之江地区を拠点に介護・福祉・医療従事者向けに定期的に勉強会を企画・実施、社内や取引先様向けに、スポーツレクリエーションと称し、江戸川区総合体育館を貸し切り、日頃の運動不足を解消すべく、健康推進をかねバトミントン・バスケットボール大会を実施、ぬくもり子供食堂 ボランティアなどです。私の生い立ちをお話させていただきます。1969.6.9 生まれふたご座 A 型、秋田県雄勝町小野地区出身、現在、市町村合併に伴い湯沢市となっております。百人一首にでてくる小野の小町、出生有力候補地と言われています。周りには小野の小町にまつわる史跡が多数あり、国定公園や温泉郷が近くに点在し冬は雪深く、秋田美人が多いところです。私は兼業農家の次男として生まれ 3 世代同居 7 人家族で育ちました。私は、おばあちゃんこです祖母にはとても可愛いがられていた記憶があり、良く御小遣いをもらいました。しかし祖母からの御小遣いは実績が伴いました。肩もみ・庭掃除一回 50 円、テストで 100 点がとれたら 100 円などと、小さい頃からお金で動いてました、今思うといかがなものかと。反面、両親は厳しく家の手伝いをしてもお金はくれませんでした。手伝いは当たり前と、何もしなければ飯食うなど、本来当たり前ですよ。小学生時代です。学年 1 クラスのみ 30 名 全校生徒 約 120 名位の小さな学校でした。生徒数が少なかったせいか野球・相撲・陸上・スキー・バスケットと どんなスポーツ大会にも駆り出されておりました。入賞や優勝した事もありました。スポーツ万能だったんでしょうか？クラス委員・生徒会長をやりました。勉強ができたのでしょうか？川や山で遊んでいましたが、この頃より、ゲームウオッチ、TV ゲームが世に出始め、ゲームセンターもどきに、良く通った事を覚えてます。中学生時代です。ヤンキー中学に入学、先輩はとても怖くて、日々気合を入れられました。朝学校に行くと窓ガラスが割れており、自転車が壊されたり、靴を隠されたりが日常茶飯事でした。就学旅行での思い出です。北海道にいく青函連絡船の甲板で横並び 30 人位だったかと思いません、チェーンを振り回して他校と睨み合い、いわゆる眼飛ばしです。当時は金八先生ブームでした。私はバスケット部で真面目でしたけど。高校生時代です。学年で 50 人ほど国立大学へ進学する、地元でいう進学校ですかね、進学せずに就職する人は公務員が多く、郵便局・市役所などでした。高校 3 年間バスケット部 県大会ベスト 8 快挙でした。当時 全国強豪校 能代工業 田臥 勇太が、いずれ入学する高校と対戦、とても強かったですね。惨敗。大人と子供ほどの差でした。部活が終わり受験 なんとか地元 秋田大学生産機械工学科に合格。お金がない家でしたので私立受験はさせてもらえませんでした。大学生時代、もっと良い大学に行きたかったとか、授業がつまらないとか、将来どうしようかとか、はっきりとした目標も持たずに入学してしまったのです。悩みつつも、アルバ

イト、車、バイク、パチンコ、酒、たばこ、ファミコン三昧に明け暮れてました。当時、お酒はバーボン・スコッチなどウイスキーブーム、焼酎の一気飲みが、やはり始めた頃です。朝まで飲んで、寝ずにバイトか学校に行くことはざらでした。ちなみに当時のタバコとお酒で今のガラ声となりました。遊びやバイトで学校に来なくなる人も多く 1/3 の生徒は留年する学科でした。勉強は難しかったかもです。わたしは、なんとか留年は避ける事ができ、ぎりぎりの単位数取得で 4 年生に上がれましたが、成績は下の方でした。研究室に入り、流体力学を専攻、日々実験、考察の繰り返し。卒業論文は真空状態における粒子の流量計の測定誤差についてだったと思います。何が何だか良く分かりませんが日々大変だったのを覚えています。4 年間の殆どをアルバイトや遊びに時間を費やしほぼ知識も技術も身につかず、資格も取らず、卒業する事になります。自慢にならないのですが、4 年間で稼いだアルバイト代は学年 1 位か 2 位だったかと思えます。昼は、建設機械の洗浄・整備、夜は家庭教師の派遣・教材販売会社で営業、そこで全国一位の営業成績となりました。歩合で月額 40 万円以上の時もありました。それってバイトって言わないですよ、その頃から自分には営業が向いているのではと思いました。しかしながら就職は当時、ほぼほぼ工場や研究所がお決まりで教授推薦にて一社の応募が基本でした。私は専売公社が民営化して間もない日本たばこ産業、盛岡工場に推薦して頂き入社試験や工場長の面接をクリアし、東京本社で当時の人事部長さんと最終面接を行いました。そこでずっと自分の中で思っていた事を言ってしまう。「盛岡工場勤務でなく東京で営業の仕事させてください」と。結果は見事不合格学校への悪影響は明らかですが、後輩たちの日本たばこ産業への進路が断られたか否かは分かりません。次の日産自動車の応募もダメでした。当時、教授推薦で、ほぼ一発で就職先が決まるのが当たり前だったので、複数応募していなかった私は焦っていました。それでも営業職をあきらめきれない私は営業ができる会社を自分で探しました。就職相談室に有った求人会社から見つけました。キャノン販売株式会社です。動機は単純です、キャノンは有名で販売が会社名に入っていたからです。現キャノンマーケティングジャパン株式会社に応募、合格。コピー機・プリンターなど事務機・システムなどキャノン商品の販売で同期入社 400 名、一つ上の先輩は 1000 人、一つ下の後輩が 100 人。時代はバブル崩壊直後、後で思ったんですが、会社の採用基準は学校や専攻、成績ではなく大卒で健康なら誰でも入社できたのではと体育大卒の先輩・同期がやたら多かったです。勤務先は千代田区で営業先は一番町、二番町、駅は半蔵門です。皇居に面しており、イギリス大使館や東京 FM があり、大手企業の社長さんのプライベートオフィス、デザイン事務所など、オシャレな建物で、敷居が高かったですね。田舎者の私には恐れ多いところでした。新人はお得意様を持たない、飛び込みセールス 新規開拓・直販部隊で 1 日 100 件訪問 きっかけで

す！朝から夕方まで歩きっぱなし、皮靴は一か月でダメになりました。挫折して、さぼる人が続出、今みたいにパワハラ・セクハラがうるさくない時代だったので営業成績が悪い人には上司からの、叱責・怒涛が飛び交い、耐え切れず辞めてしまう社員も多かったです。私は負けず嫌いだったのか、なんとか売れるようになりまして、2年目以降は担当顧客も持ち販売成績順調で同期の中では上位にありました。余談ですが、当時の私の上司は、社内で全国一位の営業成績の方で、口癖のごとく「営業は昼も夜も大切だと！！」「女性にモテない奴は昼も仕事できないと！！」合コンも多数参加しました。その方は昼も夜も本当に凄かったです。数年が経ち、家内と知り合い婚約、結婚を機にキャノン販売を退社、家内は会社経営者の3人姉妹の長女、逆玉も想定し、義理の父の会社に入社しました。私は営業さえ出来れば何とかなんと自身があり、義理の父も跡取りが欲しいと思っておりました。町工場、大手企業の孫請け、元請け会社が次々に倒産・閉鎖し、仕事が減ってきたため、飛び込み営業、仕事は取れましたが、美味しい仕事はなく、やればやるほど赤字になってしまいました。そのタイミングで、職員が次々に辞めていき、私は外回りを中止、工場に入り溶接などの仕事をする事になりました。義理の母や、家内も手伝い、家族だけで何とか行っていました。父以外、限界を感じてました。父は職人気質で最後まで自分のスタイルを変えることはなく継続を強く希望しましたが家族での話し合いの結果、赤字がこれ以上増える前に解散、工場閉鎖という方向に行きつき、家族は別々の道へ行きました。その後、父は亡くなるまで何度も何度も「キャノン辞めさせて悪かったなあ」と今思うと私の為に、会社を継続させたかったのだと思います。私には実力が無かったのです、小僧でした。私は起死回生を誓い再度サラリーマンの道へ戻り、豊島区にあった当時上場企業、コロケ・フライなどを扱う冷凍食品メーカーへ就職、私は大手スーパーへの営業を担当しました。取引先はダイエー・マルエツ、当時、関東には数百店舗あり、地道に店回りをし、売り場責任者に会い、サンプルを配ったり、時には、自分がマネキンをやり試食販売を行いました。徐々に取り扱い店舗が増え、棚割を多く頂けるようになり2年目には社内売上全国一位となり社長賞を頂きました。残念ながらその会社は入社3年目の時、多額の負債を抱え、あえなく倒産しました。また転職を余儀なくされた私は、人生初の外食産業、居酒屋で働きました。勤務は一日平均16時間以上ときつかったですが、調理師免許を取得、仕事は楽しく、お店も繁盛、店長はフィリピン人が大好きで二日に一回のペースで通っておりまして私も其処に御供しておりました。3年で独立を目指して修行！3年が経ち、独立に際し、家族・親族に猛反対され、断念しました。二人目の子供が生まれ間もなくでした。実は、自信がなかったのかもです。世の中そんなに甘くないと思いました。その時の悔しさ、自分の不甲斐なさは今でも忘れられません。またまた就職活動です。これからは介護の時代という時期、社員

100人位の介護の会社に入社しました。この時に福祉用具レンタル・販売に携わりました。資格、実績のない私の初任給は過去最低、マンションのローンもあり、タバコ代などお小遣いは貰えるはずもありません。週末ラーメン屋でアルバイトをしてました。本業は順調、数年で事業部を増収・増益させ昇格、8年目に取締役就任、10年間お世話になった会社を退社、8年前に独立し現在に至ります。私はずっと仕事を転々とし落ち着かず、常に家内には相当な負担や迷惑をかけてきました。起業した会社は、まだまだ発展途上であり、未熟であり、問題も多々ありますが、ついてきてくれる社員・家内にはとても感謝しております。今年50歳になりました。ご縁があり今この場所に立っております。ロータリーの皆さん、こんな私ですが、引き続きお力添えのほど、どうぞよろしくお願い致します。マラミン・サラマッポ。御清聴有難うございました。

■点鐘：佐藤正樹会長

10月23日(水)は、  
当クラブ例会は休会です。

## 会員インタビュー

貴方の会社、もしくは貴方の仕事の「目的・目標」を、各46文字以内で教えて下さい。

**本多 信雄 直前会長**

### 会社の「目的」

- ・社員生活が向上する組織作り
- ・働きがい生きがいのある会社作り
- ・安全運転・安全作業で働ける環境を作る

### 会社の「目標」

- ・給料を上げる為の組織拡大
- ・仲良くノートレス、癒しの環境を作る
- ・整理整頓・管理を重ね安全な環境整備

ご協力、有難う御座いました。