



2020年9月16日【第1184回】



クラブ会長ターゲット

「会員増強なくしてクラブ繁栄なし」
"If members don't increase,
club won't prosper."

2020-2021年度
東京臨海ロータリークラブ会長
佐久間 裕章



国際ロータリーテーマ

「ロータリーは機会の扉を開く」
"Rotary Opens
Opportunities"

2020-2021年度
国際ロータリー会長
ホルガー・クナーク

創 立 : 1994年8月8日
会 長 : 佐久間 裕 章
副 会 長 : 佐 藤 大 輔
幹 事 : 坂 本 康 朋
プログラム
構成委員長 : 篠 塚 慎之介
(会報担当)

9月16日の卓話

9月9日の出席率

9月30日の卓話

「イニシエーションスピーチ」
当クラブ会員 太田 智久様

会員在籍者数 52 名
会員出席者数 36 名
会員欠席者数 16 名
本日の出席率 72.00%

「イニシエーションスピーチ」
当クラブ会員 内海 真樹様

《第1183回 例会報告 2020年9月9日》

司会：小林会員



■点鐘：佐久間裕章会長

皆さんこんにちは。本日も皆さんの顔を拝見できて心より嬉しく思っております。また伊藤さん、新しい12人目の入会候補者を連れて来ていただきまして誠にありがとうございます。本日は冒頭にお話しさせていただきませんが、総会の予定ではございましたが定款の〇〇を確認したところ 21 日前の告知ということで皆様には大変ご迷惑をおかけしますが、本日、この後そちらの説明を例会が終わり次第、履行させて頂く機会を設けさせて頂きたいと思っておりますので、ぜひ皆様お付き合いの程よろしくお願いいたします。

■ロータリーソング 「手に手つないで」
：ソングリーダー：伊藤副委員長



■「四つのテスト」斉唱（歌）

■「ロータリーの目的」東京臨海 RCVer. 唱和
：佐藤大輔副会長



- 来賓・ゲストスピーカー紹介：佐久間裕章会長
ゲストスピーカー 寺田 雄司様（当クラブ会員）
■ビジター紹介：榎本会員



小川守一様（東京向島RC）
小林康德様（東京向島RC）
渡辺真吾様（入会候補者）
三浦功雄様（東京城東RC）
山田麻美様（東京臨海東RC）

■会長報告：佐久間裕章会長

- ・本日予定していた臨時総会を9月30日に変更させて頂きます。本日の例会後、衛星クラブについての説明をさせて頂きますので、会員の皆様はお残り下さい。

■幹事報告：坂本康朋幹事

- ・9月の定例理事役員会議事録を9月3日、会員皆様へメール送信いたしました。



■委員会報告

- ・ロータリー情報委員会・クラブ研修リーダー
（入澤副委員長）



入会3年未満の会員を対象とした「新入会員のためのロータリー情報勉強会」を9月16日（水）と10月21日（水）の例会後13:40～14:40に開催致します。どちらかに参加頂きますようお願い致します。9/16の講師は、高橋地区副幹事・元会長、10/21の講師は、斉藤元ガバナー補佐・元会長です。

9月11日までに、出席の有無をお知らせくださるようお願い致します。

また、入会式当日にお渡ししてあります「今日からロータリアン」を事前にお読み頂き、当日、ご持参くださるようお願い致します。

・ゴルフ幹事（榎本委員）

10月14日（水）の東分区分懇親ゴルフ大会に登録頂きました方々は、本日、登録料7,000円を集めさせて頂いておりますのでよろしくお願い致します。尚、ロータリークラブの慣例で、ホストクラブの締め切り後のキャンセルの場合、登録費は戻りません。本日以降のキャンセルは、登録費がかかりますのでご了承下さい。

・社会奉仕委員会（村社委員長）



パラボールリーグへの協賛のお願い

先日、一般社団法人パラボール協会の栗山理事長より、パラボールのご協賛のお願いを承りました。私が受け付けますので、皆様、よろしくお願い致します。

■出席状況報告：今井会員
⇒詳細1頁バナー下に掲載。



■ニコニコ BOX 報告：杉浦会員

(ご意向)本日、斉藤さんと RLI の打合せに初めて来ました。宜しくお願い致します。：小林康德様（東京向島 RC）

(ご意向)RLI DL の打合せで訪問致しました。斉藤元ガバナー補佐にはいつもお世話になりありがとうございます。：小川守一様（東京向島 RC）

(ご意向)向島 RC の小川さん、小林さん、ようこそいらっしゃいました。：斉藤会員

(ご意向)本日は、卓話で話をさせていただきます。宜しくお願い致します。：寺田会員

(ご意向)寺田会員、本日のインシエーションスピーチを楽しみにしています。宜しくお願い致します。

：佐久間裕章会長、佐藤大輔副会長、坂本康朋幹事、入澤会員、柴田会員、今井博会員、酒井会員、田中会員、高橋会員、内海会員、小松会員、杉浦会員、勝間田会員、須藤会員、伊藤会員、村社会員、白幡会員、本多会員、田村会員、小林会員、榎本会員、篠塚会員、井上会員、山田会員、舛本会員



【29件 61,000円 今年度累計 697,000円】

当クラブ例会休会のお知らせ

9月23日(水)は、
当クラブの例会は休会です。

■卓話 （紹介者：プログラム担当 田中委員）



皆様こんにちは。本日のゲストスピーカーをご紹介します。3月3日ご入会されました寺田雄司様 株式会社 翔美 代表取締役でございます。お手元に資料がございますので、ご参考にしていただければと思います

「インシエーションスピーチ」

当クラブ会員 寺田 雄司様



本日、卓話の時間 30 分をいただきありがとうございます。皆さんの仲間になれるよう、自己紹介を含め会社案内を精一杯わかるように、わかっていただけるように話をしていきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。先程、ご紹介いただき 3 月に入会という事でしたが、実際は 6 月という形になっております。本来なら 4 月に入会の予定でしたが、コロナ感染症の影響で入会が 2 ヶ月延び、しかも会費が前代未聞の 2 ヶ月分返金される珍事がありました。喜んでいいのか、ありがとうございました。まず私の家族構成からお話をします。平成 5 年 4 月 10 日に妻(直美)と結婚し長男 翔 25 歳、次男 駿 24 歳、長女 梨沙 21 歳、家族五人の平凡な家族です。しかしながら、少子化問題はギリギリクリアしているのかなと思っております。私は昭和 44 年 5 月 26 日に東京麻布で産声をあげました。母子手帳によると 3260g の平凡な大きさです。その後、私が一歳になる前に、父が母に見切ら

れ(離婚)まして、私に3才上の兄が居るんですが、4歳半位まで、父の故郷の京都、京都と言っても山があり、清流がありのどかな山の中で伸び伸びと育ち、5才の時に父が再婚して、江戸川区篠崎町に引越してきました。幼稚園は、上篠崎にある浅間幼稚園に入園し、色々思い出があります。ちょっとおもしろしをしちゃってパンツがなく、履いて帰ったのは女の子のパンツ、フリフリがついてたと、その記憶が僕の中ではものすごくあるんです。送り迎えがバスだったんですけれども、なぜか帰りになるとその場所に僕はいなかったんです。先生たちが探しに来て神社のほうに抜け出して遊んで、その頃から家に帰りたくなかったのかなと、今になって思っている次第です。小学校は篠崎第4小学校に入学しまして、その後、篠崎中学校に入学、卒業、高校受験して都立向島工業に見事合格しました。といっても偏差値48です。篠崎中学校で同級生が24人受けて倍率0.9倍で1人に1人が必ず受かるのに、受かったのは5名と、後の19名は落ちてどっかに行っちゃいました。倍率が0.9倍でなぜ落とされるのかなと、あの頃は不思議だったんですけれども、内申が悪かったんでしょうね、私は内申点がかかり良かったものでクリアさせていただきました。高校では、いろいろバイトなど楽しんで高校生活を送り、就職活動で株式会社フジテックというところに就職しました。就職したんですけれども、私先程言ったんですけれども父が再婚しまして、後から来た継母なんですけれども、私は小さくて、5歳になる前だったので記憶がほとんどなくて自分の母親だと思っていて、兄は違うと知ってたらしくて、今でいう虐待、10歳違う妹がいて、生まれた時から急変しました。フジテックに入ったんですけれども、会社が泉岳寺にありまして、その時篠崎に住んでおりまして研修が3週間あったのかに、7日目で交通費がなくなっちゃいまして、行くのに交通費がなくなってどうしようかなと思ってたら友達にそんなところ辞めちゃえと。近くに運転手の募集をしているということであったんですが、ご飯も食べるお金もなかったの、じゃ運転手をやるかということで勝手に辞めちゃったんです。そしたら向こうの人事部の方が家に来て、正直私言いました、「通えない」と。そうしたら、会社の方から「前借り制度もあるよ」ということを言われたんですけれども、そこに同席していた母親が「なんで私に言わないの」ということを私にそ

の場で言ったんですね。その時、私その母に初めて怒ったんです。「交通費がない、スーツを買うお金がない、何回言ったの?」と「それを聞いていたのか、いないのか何も対応しないのに、何を会社の人に来ているときに言ってるんだ!」ということで怒ったような気がしました。そしたらフジテックから来てる人事の人が、今回は縁がなかったということで、と、すぐに退社してしまっ、「高校の向島工業が職業の斡旋で卒業生がすぐに辞めたりすると、その次の年にその高校は斡旋してもダメだと、ろくな生徒がいないということで評判を落とすから本当はダメなんだぞ」と、後から担任から電話が来まして、ものすごく謝った記憶があります。それで運転手になって、その後2年ぐらやっていたんですが、地元の先輩からダクト工事業と言いまして空調関係の仕事なんですけども、その当時運転手が手取りで12万円くらい、ダクトを積み込んで職人でやると1日1万くれると、「これはやるぞ!」ということでダクト工になりました。そこから10年近くやっていたんですけれども、親方から現場を任されて結構大手ゼネコンさんの大きな現場ばかりだったんですけれども、そこで図面を持ちながら私の下に4人、5人ついて一緒にやっていたんですが、その親方が秋田の出で、たまたま秋田の方で遊んでいた後輩が東京に出てきて昔ダクトと一緒にやっていたと、その時、私は親方といっても1日15,000円もらっていて、もう結婚して子供もいたので、「もう少し欲しいな」と思っていたら、その秋田から連れてきた弟分にいきなり18,000円を払い、「親父これはないんじゃないかと、俺はこうやってやってきたのに」と言ったら、親方の一言は「気に入らなかったら辞めろ」ということで、直ぐに辞めました。ダクト工というのはいろいろな会社がありまして、そこから「寺田くんもったいないよ。ウチに来れば」と誘いがあったんですが、仕事を教えてもらったのは、その親方だったのであっさりやりたくないアルバイトで手伝ってくれというのだったら力を貸すけども、ダクトはやめるとということで、その時、地元の先輩から紹介で建機のリース会社、小さな会社で車両は扱ってなかったんですが、江東区にある会社に就職しましてに土曜日は隔週、日祝お休みがあり、その時もう子供が2人か3人いまして、家も建ててローンもあり、自分のお小遣いが月に15,000円から20,000円位しかもらってなくて、土日祝日の時に後輩のタイ

ル屋さんがいたので、そこにアルバイトとして行っ
たんです。その時に現場で、職人仲間で、そこにク
リーニング屋の社長がいて、その時に「寺田くんタ
イル屋さんでなくウチを手伝いなよ、手伝ってよ、ウチ
は 10,000 円あげるよ」と、その当時、私はタイルなん
て全然知らなかったんですが 1 日 6000 円でした。そ
んな昔の話ではないです。1 日 6000 円だと言われて
てクリーニング屋だと、やったこともないのに 10,000
円くると。直ぐにそっちに行きました。それを半年 1
年やっていた時に、その社長は個人でやっていた
んですが、法人にしたいんだと。ちゃんと会社組織を
作りたいと。とにかくウチにきてやらないかと誘われ、
当時 31 歳でしたが、女房と相談して、「こうやって声
をかけてもらってるんだと。クリーニング屋なんて今ま
でやったことがなかったけど、アルバイトしてて、会社
にして社会保険、厚生年金もつけてくれると。どうだろ
う」と、女房と相談したところ、「やってみれば」というこ
とで、ハウスクリーニング業界に、ここで足を踏み入
れました。その時に思ったのは、金額が安い高いとか
ではなく、「クリーニングで一緒にやっていこう」と社長
に言われたのがものすごく嬉しくて、じゃあ頑張って
やってみようということで、そこからクリーニング業界
に入りまして 10 年近くやってました。あるゼネコンさ
んの現場で出来事が起きまして、ちょっとトラブルに
なりまして、会社の社長と私が現場に呼ばれて 10 日
位経ち、そこから都内の 25 現場に入ってたんですけ
ども、全部撤退させられて、結局私が番頭としてやっ
ていたんで、責任を取るような感じで独立させられた
というか、したというか、私の兄も手伝いで来てまし
て私と私の兄で現場作業員としてアルバイトとして使っ
ていた 2 名を引き連れ 4 名で独立をしたというような
感じです。その時が平成 20 年 3 月です。100%もとも
と居た会社の下請けでやるという話で動いてたんで
すけども、その会社は息子さんが跡取りとなり、仕事
でこの部屋をやってくれと言った場合 15,000 円でや
るところを外は「雄司さん、みんな 12,000 円でやって
ますよ」というように価格を下げきて、それだと人を
動かしても利益はなく赤字だらけになっちゃうと。やっ
ている意味がない。だったらうちはいらないというこ
とで、私の事務所は当時鹿骨にあったんですけども、
鹿骨の周りで仲良くしてくれてた社長、造園屋の社長
だとかガス工事の社長だとかに声をかけられ、そっち

のほうの手伝い、運転手だとかクリーニングと全く違
う仕事をしました。こんな事をしても仕方がな
いと思い、平成 21 年 4 月 10 日に株式会社 翔美
という会社を設立しました。従業員私を含む 4 名で始
めた会社です。先ほど申し上げましたが、本業の「ハ
ウスクリーニングの「仕事はほとんどないような状態
で、若い従業員は造園屋の手伝い、私と、もう 1 人
の従業員はダンプの運転手、本当に日銭を稼いでい
る状態。毎日の暮らしをしていくという状態。何も先が
見えず、それを 2 年半ぐらいいやまして資本金 300 万
ですが、その資本金にも手を出して何も残らず先が
見えず、その時に従業員を集めて、これじゃやって
も意味がないと。ちょっとやめようかと。働くところは
有るし、「みんな若いから解散してみないか」、「俺や
る気ないんだ」と私の兄と従業員で話をしたら、なぜ
か従業員が、クリーニングの仕事はほとんどないにも
関わらず「社長！もうちょっと頑張ってみよう。僕ら生
活困ってないし」、その時にいた従業員 2 人は既婚者
でしたが、子供がいなくて奥さんも働いていて収入は
あると社長心配なくていいから頑張っていく、仕事
を取ろうということで、「よしやってやろうか」とその時思
いました。そこから営業とかしてた時に、地元の先輩
から「法人会という会があって、そこに青年部があっ
て次期会長になるのは俺なんだよ。いろんな仲間が
いて、いろんな勉強ができるからどうだ。入ってみろ」
ということで、江戸川北法人会青年部に所属しまして、
その青年部の所属先が 5 ブロックといいまして瑞江
地区なんです。ここからが出て来ます。今日の本題で
す。この時が私の第 2 の転機が訪れました。5 ブロッ
クにいらして知り合いになったのが、当クラブの本多
信雄会員、高橋映二会員、村社研太郎会員、地引会
員、ブロックは違えど、佐藤大輔副会長、佐藤正樹会
員、今井会員と知り合いました。会合に参加し勉強会
で色々勉強させて頂きましたが、私の印象に残って
いる事は高橋映二会員から言われた言葉です。「寺
田君会社アピールしないで何しにきてるの、せつかく
会費払ってるんだから自分アピールしないと損だよ」
と、物凄く熱く話をしてくれたのを覚えています。本多
信雄先輩からは、自分の収入を上げたいなら、まず
従業員の収入をあげなさいと。その時は言ってる意
味がわからなかったんですが、今は少し理解出来まし
た。周りがよくならなければ自分も良くならない。もし

自分だけよくなっても長くは続かない。そういう事なのかなと。とにかく法人会青年部で勉強させてもらい、人との関係、仕事に対する考え、及び、経営者とは少し自分が成長出来た気がしました。私の趣味はゴルフです。当時 100 回位たたいてまして、先程からお名前がでています本多先輩と一緒にいく機会が増え毎回授業料をお支払いしてまして、悔しくて毎朝 6 時には練習場で会社に行く前に練習し三ヶ月位で 80 台に到達。でも本多先輩には今でも授業料納めています。(笑)公私共に可愛がってくれている本多先輩に、「寺そろそろ自分の為、会社の為、レベルアップをどうだ」と、当クラブ東京臨海ロータリークラブにと本多信雄先輩の熱い言葉、熱い思いを受け、入会を決め今この場で皆様の前で話をさせて頂いてます。長々と私の生い立ちから始まり今この時までをギュッとまとめて話をさせて頂きました。私を含め 6 名の小さな会社ではございますが、清掃を通じて社会に貢献していこうと日々心掛けて邁進してまいります。建設業の分類では、内装仕上げ工事業ですが、ハウスクリーニング・新築及びリフォームの引き渡し、清掃マンションなどの共用部清掃・家庭用エアコン及び業務用エアコンクリーニングを主とし、お客様のご要望に応えられる技術仕上がりを目指し従業員と共に美しさを羽ばたかせる会社を目指していく思いです。この話す場を作って頂いた佐久間会長、坂本幹事、プログラム担当田中会員そして、会員の皆様、本当にありがとうございます。私もロータリアンの自覚をもち例会、勉強会、イベントなどどんどん参加して皆様との交流を深め自分を向上させていく思いです。ハウスクリーニングの寺田雄司を宜しくお願い致します。本日はありがとうございました。以上、自己紹介及び会社紹介でした。

■点鐘：佐久間裕章会長

寺田さん、素晴らしい卓話をありがとうございました。これからも楽しいお話をして参りましょう。