



2020年7月15日【第1177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
プログラム長 : 篠塚 慎之介
構成委員長 (会報担当)

7月15日の卓話

7月8日の出席率

7月22日の卓話

「クラブ奉仕部門フォーラム」
総合担当：
クラブ奉仕委員長 佐藤大輔様

会員在籍者数 43名
会員出席者数 29名
会員欠席者数 14名
本日の出席率 70.73%

野生司義光ガバナー公式訪問
(東京臨海RC・東京臨海東RC合同例会)
「ガバナー講評」
国際ロータリー第2580地区
ガバナー 野生司義光様

《第1176回 例会報告 2020年7月8日》

司会：田中会員

よろしくお願いいたします。

■点鐘：佐久間裕章会長



本日は、新型コロナウイルス感染拡大防止対策として、「ロータリーソング」・「四つのテスト」・「ロータリーの目的」の唱和は行いません。

皆様こんにちは、やっと初例会回りを昨日終えることができました。齊藤パスト会長におかれましては、すべての初例会にご同席いただきまして本当にありがとうございます。恐らく僕らが行くことが心配だったのかなと思っております。本日はガバナー補佐海老沼様、幹事の追分様にお越しいただきまして誠にありがとうございます。東京臨海ロータリークラブは先日お話しさせて頂きました通り、8月5日に50名体制になりますので皆様気を引き締めて、この1年間一緒に向き合っていければと思っております。

■来賓・ゲストスピーカー紹介：佐久間裕章会長
ガバナー補佐 海老沼孝二様
分区幹事 追分 義郎様

■ビジター紹介：井上会員
金城健二様（入会候補者）

■来賓挨拶（お二人とも挨拶されたか確認必要）
ガバナー補佐 海老沼孝二様



皆さんこんにちは、7月に入りました今月から1年間、ガバナー補佐としてお世話になります、海老沼孝二と分区幹事の追分でございます。1年間どうぞ皆さん、宜しく願いいたします。先ほど新入会員のご紹介がありましたけれども、すごくパワーのあるロータリークラブとして未来の力を感じさせて頂き、すごく嬉しく思います。この1年間皆様のサポ

ートができることをとても楽しみにしておりますので、宜しくどうぞお願いいたします。

・クラブ基金功労者に佐藤正樹直前会長がなられましたので、感謝状を贈呈致します。

■7月のお祝い：親睦委員会 笹本委員長



・会員誕生日 入澤昭彦会員、白幡隆広会員、佐久間栄一会員



・野生司ガバナー公式訪問は、7月22日（水）です。当日は、例会前にクラブ協議会を行いますので、会員皆様の集合時間を11時とさせて頂いております。会員皆様のご協力をお願い致します。



・奥様誕生日 酒井教吉会員夫人、田中紘太会員夫人
 ・結婚記念日 杉浦孝浩会員、伊藤丈史会員
 ・出席100% 4年：杉浦孝浩会員
 3年：本多信雄会員、佐久間裕章会員

■幹事報告：坂本康朋幹事



・7月の理事役員会議事録を7月2日、会員皆様にメール送信いたしました。
 ・東京江戸川RC様、東京臨海東RC様、東京臨海西RC様より会員名簿を頂きました。会員皆様のメールボックスにお入れしました。
 ・国際ロータリー日本事務局から部署変更の連絡が届きました。
 2020年3月末での紙媒体資料の取扱い中止ならびに販売終了により、組織再編を進めて参りました。日本事務局では業務内容の見直しを図り7月1日付けで組織変更を行い、「業務推進・資料室」を「業務推進・IT室」に変更することといたしました。
 ・7月のロータリーレートは、1ドル=107円です。
 ・バギオ日より7月号をメールボックスに配布しました。
 ・次週7月15日（水）は、例会の会場が3階「吉野の間」になります。
 ・新型コロナウイルスの対応として、ビジターの受入れを自粛しているクラブもあるようですので、メーカーアップの際はご留意ください。



■会長報告：佐久間裕章会長



■委員会報告

・クラブ奉仕委員会（佐藤大輔委員長）



次週 7 月 15 日は、例会後 13 : 05 よりクラブ奉仕部門フォーラムを開催致しますので、ご出席をお願い致します。

・国際奉仕委員会（山田委員）



第 19 回ロータリー全国囲碁大会が、10 月 3 日（市ヶ谷の日本棋院本院にて開催されます。詳細は、ホワイトボードに掲示しましたのでご覧ください。

■出席状況報告：佐藤正樹委員

⇒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）1 年間よろしくお願ひします。：海老沼孝二ガバナー補佐

（ご意向）海老沼ガバナー補佐、追分分区幹事、本日はありがとうございます。卓話よろしくお願ひ致します。：佐久間裕章会長、佐藤大輔副会長、坂本康朋幹事、齊藤会員、酒井会員、須藤会員、勝間田会員、田村会員、坂本秀夫会員、尾身会員、佐藤正樹会員、柴田会員、田中会員、井上会員、入澤会員、太田会員、本多会員、笹本会員、高橋会員、白井会員、大西会員、杉浦会員、白幡会員

【22 件 49,000 円 今年度累計 198,000 円】

■卓話（紹介者：佐久間裕章会長）

「ロータリーって何だ！」

ガバナー補佐 海老沼 孝二様

（東京江北 RC）



これから 30 分ほどお耳を貸していただきたいと思ひます。私は大層な話はできませんので、自己紹介としてロータリーで学んだ事とか、野生司ガバナーのことを少し話します。卓話のテーマは「ロータリーって何？」ということでございます。一生懸命話をさせていただきますけども、海老沼が言ったのは何だったんだというふうに思われぬように頑張りますので、どうぞ宜しくお願いいたします。初めに自己紹介からさせていただきます。私は昭和 47 年日大の商学部を卒業しました、とは言っても実は学生時代は軽音楽部でカントリー&ウェスタンのバンドばかりやって、全然成績も悪くて単位も取れず、卒業見込みすら出ない学生生活でございました。そんなことがありまして、父が経営する土建屋に拾われて社員として働きました。役員もしたんですけども、土建屋というのは昔、談合の世界だったものですから、こんな可愛い顔して背が小さくて喧嘩も弱いものですから、なかなか仕事が取れなくて非常に悩んだ時期もございました。そこから 1991 年独立し

て土建屋から悩みを越えて駐車場業に入ってしまったわけです。現在は社会的企業を自負しながら活動しており、社員が40名、年商が26億円ほどでございます。1993年東京港北ロータリークラブに入会をして2000年幹事、2010年会長、2015年地区副幹事をさせていただいて現在に至っております。私どもの会社は社と事業テーマを「創造とバランス」という言葉に置き換えています。芝園開発はマナー環境を創造しますということで、常に一歩先に出た創造をすることしましょう。バランスというのは、昔は私どもの会社は近江商人の三方よし、「買い手よし、売り手よし、世間よし」ということを社是にしてたんですけれども、その気持ちをバランスという言葉に込めました。そういうことで創造とバランスでございます。仕事は4つの事業部門がございまして1つは、コインパーキング、2つ目は自転車のコインパーキング、3つ目は自治体から頂戴する公共サービス部門ということで、放置自転車対策公共駐輪場の管理です。後は少しだけですけどもフィットネスの仕事をしております。こちらは皆さんよくご存知のコインパーキングの写真ですけども1995年に、この仕事をスタートしました。タイムズのパーキングはいっぱいありますけども、私はタイムズの、フランチャイズスタートしました。今は、フランチャイズ制は無いので、独自のブランドでやっておりますが、130施設で1000台ほどやっております。土木建設業から駐車場業へ転換したんですけれども、なぜ転換したかということ、人々の生活に役立つサービスで身を立たい、駐車場業が良いということで、こういう仕事に入りました。ある事がありまして、まさしくこの仕事がやるべきことだと感じたことがありました。利用者に感謝される出来事でありまして、ある時、会社のすぐ近くに第1号のコインパーキング、たった4台の駐車場を作りました。そしたら女性から電話があって、駐車場に停めたんですけども出られない何とかしてくださいと、自転車でそこに行って、そしたらフラップが車体に引っかかって、それを戻してその女性に今日はご迷惑をかけました、これに懲りずに、またこの施設をご利用ください。今日は、料金は要りませんということをお話したんです。これはあなたの仕事でしょ、お金は払いますよ、それよりもあなた頑張ってください、とその方がおっしゃるんです。お金を払ってくれた人があー良かった、こういうのいいねと思ってくれた、そういうのが僕を励ましてくれる、これが本当のビジネスだな、土建屋時代はあまり感謝されるということが、自分では感じられなかったものですから、それからこれを本業にしようと思いました。駐車場を始めてから3年経った時に1つの事業だけでは経営が成り立たない、変動があったときに困るので車の両輪の意味で、今度はそのノウハウを使って自転車のコインパーキングをやろうということで施設をやりました。実はパイオニアとしてやりましたものですから、そういうビジネスモデルを開発しまして、今は150施設で

2万台ほどやってるんですけども誕生の話をちょっとさせていただきます。なぜコインパーキングをやるようになったか、これには理由がありまして当時、足立区の綾瀬という町、私どもの会社があった場所です。いつも利用する駅なんですけども放置自転車が1000台ほどありました。あまり大きな駅では無いんですけども1000台も放置自転車があっても無残、緊急車両とか車椅子とか歩行者もなかなか通れなくて大変、自分の思いは何とか社会に役立つもので仕事に繋がりたいというのがあったものですから、この放置自転車をなんとかしたい、自分が育ったこの街をきれいにしたいということです。ですけど僕は何故・何故と、思うことが癖なものですから、なぜ自転車が放置されてしまうのか、何故・何故ということで、その疑問がビジネスにつながっていったわけです。まさにストーカーまがいの行為をしました。女性ばかりを追跡調査しまして、どこへ行くんだろう？すると、ほとんどの方が駅の改札から電車の方へ入って行きました。それで感じたことがありました。ビジネスへの直感です。放置したくて放置してるわけでは無い女性の社会進出、週2~3回パートへ行くなどの社会環境の変化、公共駐輪場は通勤・通学者向けの定期利用とか一時利用がほとんどない、短い時間、停めたくても停められない、だから悪意ではなくて、仕方なく放置してるんだというのを感じたんです。ここには潜在的なニーズがあると直感しまして、放置している人の7割が女性だったものですからターゲットは女性だ、女性に気に入られれば商売は絶対うまくいくということで「確かめよう」、自転車版コインパーキングを作って検証したということです。これを社員に話したら全社員が大反対、コインパーキングをやって3年経った時ですから、まさしくコインパーキングというのは草刈場で草を刈るように初めてですので、対抗馬がなく、やれば儲かる話だったので、今儲かっている時間貸し駐車場に注力すべきで、儲かるかどうかわからない未知の世界に踏み出すなんてとんでもない、殿ご乱心と全社員が反対、家庭では妻が反対、わざわざ駐輪場に自転車を止める人なんていないわよと、地元の自治体もお手並み拝見と、とても冷やかでした。無人で機械だけで管理する駐輪場は日本のどこにも存在しない、駐輪場はそもそも人が管理するものという考えでした。社員に言いました、責任は俺が取る、失敗したら自分がケツを拭く、だから良いだろうということで、このときの投資金額は約1千万円でした。何かの時は俺が1千万円払う、会社に迷惑かけないと、仕方なく社員を動かして、それでこの仕事にチャレンジをいたしました。日本で初めて無人機械時間貸し駐輪場システムの実験施設をつくりました。たった70台、今からはあまり綺麗とは思えないようなものなんですけども、簡単な仕組みの物を作って検証を繰り返して、ニーズを確認したものですから、翌年から本格的に展開をしたわけです。今は約2万台をやってますけども鉄道事業者、商業施設運営会社さんから仕事を受託、Suica、PASMOの

電子マネー決済を始め、2時間無料サービスの提供とか、そういうことをやっています。東京スカイツリータウンの下にあるソラマチの約2000台の駐輪場は私どもが受託しやらせていただいております。さらなる事業領域へ、公共サービス事業総合自転車対策への挑戦。受託は江戸川区ですけれども主に総合自転車対策業務ということをやっている部門です。このように高齢者が働いてまして、放置自転車を見つけたら、ここに停めたらいけませんよと街頭指示をするとともに、それでもダメな一定時間停めた人は撤去して取りに来たら返還する。それとともに、公共駐輪場の管理もするということです。なぜそういったことが始まったかという、業務を取り巻く背景としては15年前放置自転車が社会問題になりました。江戸川区では駅周辺に2000台を超える放置自転車があったわけです。当時の多田区長は、江戸川区は放置自転車をゼロにします宣言をしたんです。それがどうしたら生きるかということで業務の発注方式を、競争入札からプロポーサル発注へ切り替えた後、何を意味するかというと、安かろう・悪かろう、価格が安いところが取るという事は、ついつい安かろう・悪かろうになりがちなんです。目的は放置自転車をなくすことですから、あなたの会社はどこまでできますか？何ができますか？ということ、いろいろとプロポーサル発注へ切り替えたわけです。その結果ですね5年後なんと放置率0.7%を達成して、区長はゼロにしますといった公約を実現したということです。この手法が周辺自治体に広がって首都圏の放置自転車は15年前の10分の1に今減っています。それに関連して、私どもは江戸川区、足立区、墨田区、杉並区、新宿区、川崎市、柏市ということから仕事をいただいております。後は24時間のフィットネスのマシンジム4店舗ほどで、江戸川では瑞江の店舗でやらせていただいております。こちらからロータリーに関わってくるところなんですけれども、「まさかの坂」は本当にあったなとつくづく僕は思っています。土建屋時代の経験でいろいろ辛い思いも散々しまして、それでその結果、生活になくはないサービス、人に喜ばれることで自分の会社も成り立って、自分も対価を得られる、そういうものを積み重ねてやってきました。コインパーキングで言えばスタートはたった100円玉1枚ですけどもその100円玉が積み重なっていくと1人分の給料が2人になり3人になり、10人になり儲かる時は酒を飲んでても耳の中で「ちゃりん・ちゃりん」という100円玉の落ちる音が聞こえてきたりと、そんなような感覚でした。やった事は腐らない、流行廃りがない、好不況に左右されない、この3つを守ってきました。それで実は来年僕は長女に社長を交代します。事業承継バッチリです。私、今会社の株を1つも持っていません。8年前にあることがありまして、僕には長男がいるんですが長男は、仕事は僕の後をやりません。僕は子供たちに後をやれと言も行った事は無いんです。そしたら長女があなたほんとにやらなくていいの？それじゃもったいない

から私がやるわって言って、そのセリフが気に入って僕は長女に託すことに決めました。それから計画を立てて事業承継をやって、それも完璧だなと思ってたら非常事態宣言が出て、山手線乗車率20%、駐輪場というのは何かというと会社に行く、学校に行く、それで駅に向かって駅から電車に乗る人、その人が駅まで自転車で行って停める施設ですから、利用率と乗車率と一緒になっちゃうんです。ロータリアンは口が堅いんで会社の話は今します。4月は5千万円、5月が7千万円、6月が4千万円の赤字です。去年1億6千万円位の営業利益がありました。たった3ヶ月で1年間の営業利益が全部パー、今年は2億円弱位赤字になると思います。他人の不幸は蜜の味とよく言いますが、実は業界大手で一番大きなところはパーク24さんです。タイムズのパーキングをやっているところです。ここは10月決算なんですけれども決算予測を出しました。なんと255億の赤字だそうです。去年の10月決算の時123億の利益を出している会社が2倍以上の赤字を出す、そういうのを日経新聞で見てパーク24さんでも、これだけの赤字を出して、それでも潰れないで前に進んでいくわけです。これだったら僕なんか、まだ可愛い方だと変な自信がつかまして、その話をロータリーに、ウチのクラブの人間に言うわけですよ。そうすると僕のところも大変なんだけれども、海老沼さんそれだけ大変なのに、「へっちゃら」でいるね、僕も頑張らなきゃという話になる訳です。そういう意味では僕は変な希望をウチの会員たちに与えているのでございます。ロータリーで学んだ事ですけども、矢島義和さんという方がいらしました。この方は、法人会の会長をやりました。法人会の会館の暫定事業があったんですが、3年間もったいないから、それを何かしようと、実はコインパーキングをさせていただくことになりました。それで調印をするときに法人会の役員さん達がみんないるところで調印するときに言ったことたった一言。矢島会長が海老沼君、俺の事は騙してもいいけど、この人達のことは騙すなよと、こう言ったんです。暖かい一言だな、俺はお前を信頼してみんなにこれで行こうと言ったけど、みんなのこと騙すなよ、ロータリアン同士の気持ちと気持ちのそういうやりとりです。20年前クラブ幹事の話があり私はすごく抵抗しました。なぜ抵抗したかといいますと、駐輪場の仕事を始めたばかりで社運をかけて頑張ろうという時期だったからですけども、その方が俺も会長の話をなるべく断りたい、断るよう努力するけど方が一断りきれなかったとき、お前幹事をやってくれ、分りました、会長を断る努力をしてください。という話をしたら、何日か経った後に海老沼、御免どうしても会長を受けなきゃならなくなった。今から考えると、しっかりはめられちゃったなという話なんですけど、その方が実は矢島ひろしさんという方で、なかなかうさ型でロータリーの中でも結構有名な方なんです。実はその結果、自転車の場所で1番良い場所を持っているのは鉄道事業者さんです。

それでどうしても東武鉄道さんのドアを開けたかったんだけど、どうやっても開かないのですけど、矢島さんの人間関係がありまして、そのドアを開けてくださったんです。それで東武鉄道さんのドアが開いて草加駅のところに作ったものですから、それで施設を実際見ることになって、その効果がすごく見えるようになって、それからJRさんとか、他の自治体さんとか、そういうところに普及をしてという流れになりました。そういう意味では、大変な時に僕も大変な思いをして幹事を受けました。お前そんな大変なんだから俺がお前の仕事を手伝ってやるという、男気というか、そういうことってロータリーの中にいっぱいあると思います。そして、佐藤千寿パストガバナーの職業奉仕。私は、職業奉仕は難しいなと思ってたんですけども、あることすごく気が付きました。千寿さんの工場が山形にあるので工場の視察をしました。当時、斉藤実さんが地区の職業奉仕委員長で、その時、実さんの発案で視察会をやりましょうということになって、山形の工場に行ったんです。その時に千寿さんの経営哲学・理念が隅々まで行き渡ってて社員の姿勢が違うんです。そういうことで、すごく感銘を受けて、自分も会社はこうありたいなということで、それが社会的企業としての道を歩む心が決まったことで、背中を押してくれた方でもあります。それから家庭集会・酒席で、随分経営の悩みを特に先輩たちに話をしました。そしたら随分アドバイスをいただきまして今振り返っても良かったなと思います。RI 会長、野生司ガバナーの考え、皆さん会長からも聞いていると思いますが、私たちは世界で、地域社会で、そして自分自身の中で持続可能な良い変化を生むために、人々が手を取り合って行動する世界を目指しています。ロータリーがより大きなインパクトをもたらす参加者の基盤を広げて、参加者の積極的な関わりを予測して適応力を高める。そういうことでロータリーとの機会の扉をどんどん開いていくんです。簡単に言うと野生司ガバナーはそこら辺を継承しております。野生司ガバナーの考えなんですけども、3つの目標を持っています。①会員増強②公共イメージの向上③ロータリーデーの開催、ガバナー補佐、ガバナー公式訪問の時もこの話が出ると思います。基本的に野生司さんという方は皆さんと何ら変わらない同じロータリアン同士で、コロナの痛みも充分わかってます。ロータリーは楽しんで仲間を増やそう。実現のために3つ目標を作ろう。コロナ禍での思いということが中心だと思いますし、会員増強と言ってきましたけど、そんな中で退会者が出ないクラブにしてくださいと、仲間でお互い助け合ってこの苦境を乗り越えましょう、というふうに発言が変わってきました。それだけ痛みを自分でも感じてるガバナーだと思います。コロナ禍だからやってほしい事は、例会理事会も出れない会員もいる、テレビ会議でも出席を認める、ハイブリット例会とか理事会を検討してほしい。この状況を機会と捉えてクラブ運営の検討を進めてほしいと言っておりました。最後にな

りますけども、コロナの影響はあらゆる人たちに出ています。退会者がどれくらい出るか。1割から2割なのか。ライオンズクラブは、2割位は退会者が出るようなことを私の友人のライオンズの方から聞いております。こんな時だからこそロータリーって何？皆さんに考えていただきたいなというふうに思います。考えれば真理・真実がわかってくるという事です。僕も自分の体験でロータリーから随分多くのことを教えていただきました。私どもの会社は社会的企業ですということをお願いしています。7、8年前から最初は社員も社長は何を歯が浮くようなこと言ってるんだろうと、言って怒ってましたけど、本来より良いものを作る会社は社会的企業だと僕は思ってるし、パナソニックさんだってソニーさんだってトヨタさんだって当然すごい世の中に貢献しているわけです。ですから仕事を通じて社会に貢献できるんだから、私たちは社会的企業として胸を張って仕事をしよう。仕事を通じて社会課題を解決しようとしてるんですけど、こういうこともロータリーから得たものです。僕が自クラブを見つめなおし、ロータリークラブの財産を拾い出して、戦略的に公共イメージ向上とか会員増強につなげて欲しいというふうに個人的にも思います。先ほど鈴木会員に先日、表敬訪問でご挨拶に伺った時、臨海ロータリークラブの会員企業として、このコロナ禍で自治体とか、いろんな団体に寄付をされているということをお伺いしました。素晴らしいお考えだと思います。鈴木さんは、すごく突出してますけども、鈴木さんのような、こういう思いを皆さんがすごく感じていただいて、それで社会に貢献していただきたいという事は、僕はロータリークラブだけで貢献するのではなく、ライオンズの場合だと1人1人ではできない社会貢献をライオンズという団体でしましょう。というのがライオンズクラブです。ロータリークラブは一人一人が奉仕の心を持ったり、陰で、きちっと奉仕活動をしている人が集まっている。ロータリーとしても奉仕している。そういうところがロータリークラブだと僕は思っているんです。ロータリーのイメージの向上の話ですけども、臨海ロータリークラブの中には、各会員が会社に帰れば、いろんな社会貢献をやってるはずなんです。そういうことをどんどん拾い出して行って、自分たちの会員がこれだけ素晴らしいことをしてるんだという事を、いかに臨海ロータリークラブにつなげるかということが、ロータリークラブのイメージの向上につながると思ってるので、是非そういうようなことをやって欲しいなと思います。ちなみに、私どもの会社は、企業として社会貢献する事は、今CSR活動が盛んになりましたけれども、その企業を間接的に守ってくれたり、応援してくれることになるんです。私どもの会社は社会的企業を前面に出してリクルーティングもしています。3年位前に中途採用の募集を出しました。3年位前は、まだ景気もよかったので7人出して応募は830人、そのくらい今の人たちは働くことで社会にアピールしたいという人が増えている、

そういう時期でもあります。コロナになって尚更だ
と思います。ですから自分の会社の事と、ロータリ
ークラブを繋げる事は間接的に自分の会社にも通じ
る、返ってくるというふうに皆さん、ご理解をいた
だければ有難いなど、是非こういうことをクラブフ
ォーラムとか家庭集会で、皆さんで話し合ってい
ただきたいというふうに思っています。再来週は野
生司ガバナーの公式訪問の日です。その時に皆さん
とお会いできる事を楽しみにしております。今日は
ご静聴どうもありがとうございました。

■点鐘：佐久間裕章会長



海老沼様ありがとうございました。ごく貴重な宅和
の時間でした。私も今回話を聞いて立派なロータリア
ンになる事を決意した次第であります。皆様私を信じ
てぜひ一年間ついてきていただければと思います。