



2020年10月28日【第1188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)

10月28日の卓話

10月21日の出席率

11月4日の卓話

「イニシエーションスピーチ」
当クラブ会員 今井 博様

会員在籍者数 52名
会員出席者数 33名
会員欠席者数 19名
本日の出席率 64.71%

「休 会」

《第1187回 例会報告 2020年10月21日》

司会：酒井会員

■「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 岩楯佳司様（当クラブ会員）

■ビジター紹介：伊藤会員
半澤広基様（虻川会員ゲスト）
是枝稔彦様（酒井会員ゲスト）
荒井一寿様（金城会員ゲスト）
三宅裕介様（高橋会員ゲスト）
棕本雅文様（金城会員ゲスト）



■点鐘：佐久間裕章会長

皆さんこんにちは。本日は入会候補の方が、たくさんお見えになられて嬉しい限りでございます。先日幹事から例会前の話が長いと叱咤されましたので手短にさせていただきますと思います。東京臨海 RC 今期始めて 10 人以上の増強を進められたのも皆様のおかげですので、どうか、この熱を冷まさずに 1 年間増強に努めさせていただきますので、ぜひ皆様ご協力よろしくお願いいたします。



■ロータリーソング 「それでこそロータリー」
：ソングリーダー：伊藤副委員長

■「四つのテスト」斉唱（歌）



■会長報告：佐久間裕章会長

・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 67 回感謝状が届いておりますので贈呈いたします。

■幹事報告：坂本康朋幹事

- ・10月の定例理事役員会議事録を10月14日、会員皆様にメール送信致しました。
- ・①東分区懇親ゴルフ大会は、10月14日に開催されました。団体1位＝東京江北RC、団体2位＝東京葛飾RC、団体3位＝東京臨海RCでした。当クラブは団体3位となり、地区懇親ゴルフ決勝大会に進むことになりました。また、個人戦、団体戦の表彰式は、東分区インター・シティミーティング内にて行う予定です。
- ・②地区懇親ゴルフ決勝大会は、11月20日（金）武蔵カントリークラブ豊岡コースにて開催されます。



■委員会報告

- ・R情報・クラブ研修リーダー（入澤副委員長）
本日例会後、「新入会員のためのロータリー情報勉強会」を3階「松・桐の間」で開催致します。
- ・親睦活動委員会（尾身委員長）
東京臨海RC会員忘年会・東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ発足式を12月9日（水）18:30より東武ホテルレバント東京4階「錦の間」にて開催致します。ご出欠の有無を11月11日までにご連絡下さるようお願い致します。



- ・社会奉仕委員会（村社委員長）
江戸川区からのご連絡です。「江戸川区民まつり」は、昨年は台風19号の影響により、また今年は新型コロナウイルスの影響で2年続けて中止となりました。毎年おまつりで好評いただいている都市交流物産展をインターネットを活用し、「江戸川区民まつりオンライン物産フェア」として10月31日（土）午後11時59分まで開催してます。江戸川区公式ホームページのTOP新着情報からご覧下さい。



- ・国際奉仕委員会（小松委員長）
第42回バギオ訪問交流の旅は、2021年2月11日（木）

～14日（日）3泊4日の日程で開催予定です。是非参加頂きたくご案内致します。

■地区委員会報告

地区委員会報告はありませんでした。

■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：井上会員

（ご意向）10/7 卓話者 地区米山奨学副委員長 井上義勝様（東京葛飾東RC）より、お車代をニコニコに頂戴致しました。

（ご意向）本日のインニエーションスピーチ、宜しくお願いします。：岩楯会員

（ご意向）岩楯さん、本日のインニエーションスピーチを楽しみにしております。また、先週行われました東分区懇親ゴルフ大会に参加して頂きありがとうございます。3位という結果でした。：佐久間裕章会長、佐藤大輔副会長、坂本康朋幹事

（ご意向）先日は、自事業活性化委員会にご参加頂きましてありがとうございました。先日の懇親会のお釣りになります。鈴木会員ありがとうございました。：職業奉仕委員会 酒井委員長

（ご意向）米山記念奨学会への特別寄付を今月中にお願い致します。：山田会員

（ご意向）岩楯様、本日の卓話、楽しみにしています。：勝間田会員、齊藤会員、井上会員、伊藤会員、村社会員、寺田会員、須藤会員、今井博会員、金城会員、米衛会員、酒井会員、高橋会員、小松会員、田村会員、入澤会員、太田会員、柴田会員、内海会員、田中会員、本多会員、尾身会員、篠塚会員、地引会員、白幡会員、佐久間栄一会員

[訂正とお詫び]

10月21日発行週報の中で、10月7日分ニコニコ金額記載に誤りがありました。訂正してお詫び致します。誤：48,000円→正：49,000円 累計889,000円

【30件 78,000円 今年度累計 967,000円】

■卓話 (紹介者：プログラム担当 田中委員)
 「イニシエーションスピーチ」
 当クラブ会員 岩楯 佳司様



皆さんこんにちは。本日はこのような貴重な機会をいただきありがとうございます。お聞き苦しい点もあるかと思えますけれども、30分という時間を、楽しく知っていただけるように、内容を作って参りましたので、そちらを使用して進行させていただければと思いますのでよろしくお願ひいたします。本日の内容を振り返りますと、人生で5つ大きなターニングポイントがあって今ここで卓話、スピーチをさせていただいているのではないかなと思いました。本日は5つのターニングポイントに沿ってお話をさせていただきます。改めまして、自己紹介をさせていただきます。名前は岩楯佳司と申します。江戸川区に住んでいる方であれば馴染みの深い名前ではないかなと思えます。全国に「岩楯」はいるんですが、ほとんどが江戸川区一之江にいる名前でございます。8割位は一之江に住んでいるんじゃないかなと思えます。年齢は1990年1月30日生まれ30歳になりました。家族構成は妻と暮らしてまして、なかなか子宝に恵まれなくて不妊治療中です。菅内閣で不妊治療が保険適用されるということで非常に喜んでおります。趣味は柔道とボクシングをやっておりまして、柔道は物心つく前からやっております。講道館柔道3段でございます。ボクシングはアマチュアで何試合がやっておりまして、トレーナーライセンスを持っております。ストレス発散したいという方がいらっしゃいましたら、ぜひよろしくお願ひいたします。と言うことで柔道、ボクシングなので「寝てよし、立ってよし」です。その他ですが、私の特徴では無いのですが、義理の妹がベネズエラ人として国際結婚をしており今ニューヨ

ークに住んでいます。家族は今でも仲良くしております、年に1回、日本での食事会をするんですが、写真は去年タイガーウッズがPGAのツアーで優勝した直後だった事もあって男性は赤、女性は白の服とテーマカラー決めて楽しんでおります。私の幼少時代、江戸川区で生まれてはおるんですが、父親の仕事の都合で小学校は北区の学校に通っておりました。写真で学校の真ん中に見づらいかもかもしれませんが十字架のマークが有ります。つまりキリスト教の学校です。神様にお祈りをしておりました。学生時代の私はといいますと、成績がものすごく悪く、教室で授業を受けると周りに迷惑がかかるので、毎日校長室で勉強しておりました。あまりにも成績が悪いので、学区60名位なんですけど、下から4番目から出たことがなくて「四天王」と言うあだ名が付けられました。勉強すると四天王から外れてしまいますから、より勉強しなくなりますので、小学校では下から4番目からは出たことが無かったです。ただ、運がいいことに、小中高一貫校なんです。成績が悪かろうが勉強に関係なく中学に進学できました。わがままで生活してきたので、わがままボディになりまして、中学1年生で身長175 体重110kgもありまして、学校の体重計では体重を測ることができませんでした。相変わらず学業不良でございまして、ただ唯一救いだっただのは、ただ柔道は割としっかりやっておりました。というかやらされておりました。このころ東京都3位。東京都指定強化選手という実績があります。皆様のイメージにもあると思えますが、柔道は女子に全くモテない。野球観戦に行く女子とか、サッカー観戦に行く女子は結構いるかと思えますが、週末、柔道見に行く女子みたことありますか？そういったスポーツに羨ましさを感じております。試合は日本武道館でやるんですが、9割5分位、男の人で、柔道をやっている人の特徴は耳が潰れている人が多いんです。耳が潰れたおじさん方が応援してくれると言う非常に恵まれた環境の中におり、歓声ではなく怒鳴り声しか聞こえない感じでした。ここで人生のはじめてのターニングポイントが訪れます。勉強はできず柔道だけやってきたみたいな生活だったんですけども、中学校を退学になりまして、中学を退学になった経験の人はなかなかいないのかなと思えます。1つは頭が悪すぎたのと、もう1点は体が大きくて目をつけられて校内で喧嘩になって私立の中学校だったので退学になってし

まいりました。高校に進学できなくなってしまいました。中学3年生夏です。中学3年の夏なので、推薦で行くにも時間がなく高校に進学するには一般受験しか道は残されてませんでした。さすがに喧嘩で退学になった人をウチの高校においでという人なかなかいらっしやらないので、まあ勉強するか、ペンを握るか、と、ここから半年間、人生初めての猛勉強が始まります。高校受験はそれほどハードルが高くないので、なんとか頑張っ勉強をし、成城高等学校、昔の陸軍士官学校に入学できました。中学校が男子校、高校も男子校、周囲からは「そっち」なんじゃないかなと言われました。この時は受験での猛勉強もあり、学業が下の中くらいになり、上がったのかなと思います。ここで夢の高校生活は他のスポーツなににしようかなと考えていたのですが、野球部に入部届を出したんですが、柔道部の監督から裏操作されてまして入部届けを受け取ってくれない。体験入部すら断られました。大人の汚さをここで覚えました。180cm 120kg身長は今と同じくらい、残されたのは柔道部 or 帰宅部。私は1つ目標を見つけると非常にのめり込むというか、そこに対しては結構集中する性格なので、帰宅部よりは、また始めるかと、ここで柔道を始めることになります。高校2年間柔道をやり新宿区代表、東京都代表、指定強化選手になることができました。何が良いかといいますと、高校生で区の代表になると区がスポンサーみたいになるんです。背中に新宿区と名前が入り新宿区の代表で試合をすると1日で1万円もらえます。月に1~2試合ありますので、この頃年収20万円。高校生にとってはめっちゃくちゃ大きいですよ。110kgオーバーの後輩達と試合後にご飯を食べに行くと5人で1万円なくなりました。年収20万円でしたか全部サイゼリヤに消えたと言う思い出があります。いいことがあれば悪いことがある。ターニングポイント②です。試合で左手靭帯損傷・左足靭帯損傷と左半身がほぼ動かない状態の全治1年の大けがをさせていただきました。後遺症で今でも、ハードなトレーニングをすると左手の握力がなくなってきました。これで、私の柔道生活はすべて終了。医者からはスポーツの道で生きていくのは無理と言われました。高校生の自分としては非常にショックだった思いがあります。もし怪我をしなければ、今私はALSOK にいるか警察官になっていたかもしれません。ここに立つ事はまずなかったと思います。ただ、プラス

に考えると、1つ運が良かったのは怪我をしたタイミングが、高校3年生が始まった位でしたので勉強できるタイミングが1年残っていたことです。もう残す道はスポーツでは無理なので、もう一度勉強してみようかということで、まだ大学受験までの日にちが多く残っていたので、第2回猛勉強会が始まりました。家業であります調剤薬局事業を、もしかしたら自分も継げる部分もあるかもしれないと思って、薬学部に進学しようかなと思いました。結果、東邦大学薬学部への入学が決まりました。大学は6年間通っておりましてので卒業するまで長かったという思い出があります。私の大学時代の研究テーマはエイズです。研究と言っても毎日木を削ってミキサーにかけて汁がエイズに効くとか毎日、毎日朝から晩までやるんです。特に面白くない大学生活を送っていたのですが、ここでまた転機が訪れます。ターニングポイント③。大学6年間をしっかりと通っても、しっかりと真面目な研究テーマをやっていたのにもかかわらず国家試験を落ちてしまいました。実は試験3日前にインフルエンザを発症しまして、人生初めてのインフルエンザに罹るのが試験日間近という。熱が高く、文字がボヤけて見え、意識がもうろうとしながら試験を受けました。私が受けた時期は、魔の99回と言われ合格率が低い時期でありました。僕の友人もみんな落ちました。全国的に見ると合格率は50%位でして、当時落っこちてたショックで自殺する子もいる位、厳しい年でした。ここから得た教訓としては、「準備はしっかりとこつこつと」です。少しこの辺からあまりにもショックな出来事が多すぎて少しずつ真面目な性格になったんだなと思います。ちなみに次の年に受かりました。入社させてもらった会社が、当時、第一三共という会社です。男子校のような会社で、営業職も男ばかり。薬の営業は女子が多いところばかりなのですが、入社式50人で45人が男性でそれも全員体育会系でPL高校、桐蔭、私も柔道をやっていたのでそのアドバンテージもあって入社できたのかなと。怪我でこけてしまったんですが、選手の道は絶たれてしまったんですが、入社の際にプラスに働いたのかなと思います。ターニングポイント④被災後の福島に勤務になります。ここで私の中ではおおきく人生が変わりました。入社当時、結婚の約束があったんですが、福島勤務になった瞬間に結婚のお断りの連絡が入りまして、福島で働いてる人に嫁にやれないと言われま

して結婚が破綻になりました。放射能が東京の10倍位、入社する前に必ず体の放射線値を測っていたという生活が続いてました。その頃は被災地の方はメンタルボロボロでして、家も倒壊しているという状況、職業としても仕事ができない。私たちは薬の仕事をし、遊ぶところもなく、また盆地なので夏は暑く、冬はものすごく寒い地獄のようなところでした。それに付け加えて風がものすごく強く、傘がメリーポピンズ位飛ぶんです。傘が飛んで当たって死んじゃう位の話があったので、私たちはできるだけ傘をささないように指導を受けてまして、スーツもビショビショでした。その中で3、4年間仕事をしてまして、ある日吐血をしまして、放射線がついに来るところまで来たと思いました。体の中にポリープがいっぱい見つかかり、知らず知らずのうちに、自分の中でストレスを抱えていたんじゃないかなという生活でした。ある一定期間働くとは他の所に勤務になるという話で青森に行ってくれと、青森で、同じ仕事をするとする選択肢もありましたが、当時第一三共という会社は日経の平均年収ランキング、全国の手前トップ20に入るような会社でしたし、当時3年目で非常に良い給料をもらってまして、辞めるという選択肢を他の人に相談すると、「頭悪いんじゃないのか、そんな会社に入って」というようなことを言われました。ですが、福島県で気付いたんですが、自分も地域の愛だたりとか、苦しい状況に頑張るんだというところを、地元に戻って貢献するということに、自分の残った人生を費やそうと奮起して東京に戻ってきました。薬剤師の資格は持っておりましたが、全く調剤薬局事業を知らずにこちらに戻ってきたものですから、調剤薬局事業を知るためにも、父親の会社で働かせてもらうことになりました。ここでターニングポイント⑤です。昨年、自身で独立させていただきました。そのあとターニングポイントが実はこの東京臨海RCにありまして、ある日わんぱく相撲の実行委員長をさせていただいてた時、佐久間会長、坂本幹事が、「お前は全然汗をかいていない。お金を儲けて従業員を雇うという社会貢献もあるぞ。そうゆう社会貢献をしなさい。」ということがありまして、非常に私は感銘を受けまして、その時お酒で酔っていたんですが、すっと抜けまして、家に帰りましてお風呂で考えたんです。地元で父親のもとで働いていて本当に良いものかと思った次の月に私は独立して会社辞めると、自分で会社をやって大きくしたら買収

して、引継ぎもしまして現在に至っております。株式会社半次郎と言う会社の名前ですが、岩楯という名前が多くて、どこの岩楯さん？その時にどこの岩楯か分かるように屋号で「半次郎」を使うんですが、岩楯で調剤薬局事業をやっているのは私位なので、分かるように会社名を「半次郎」にしました。調剤薬局事業を今やっております店舗は瑞江、来年1月に一之江に、関連薬局が駒込、田畑、成増に3店舗あります。実質5店舗運営している状況であります。事業体としましては、主にクリニックとの1対1の処方箋薬局事業をやっております。この時期コロナで非常に患者さんが減っておりますので、全国的には調剤薬局の市場は3割減位で非常に厳しいような状況であります。薬局の主な利益を簡単に説明させていただきます。技術料、管理料、薬剤料というところで私たち儲けさせてもらって、この3つは国に定められている金額になりますので、あなたの薬局はこの金額でやりなさいと決められますので、私がこの人2千円、この人3千円にしようということがなかなか難しいです。薬剤料は、過去は仕入れ値から売値は結構差が開いてたんですが、今はほとんど薬の仕入れと売値の差が取れなくなってきているのが現状でございまして、この薬剤料の仕入れを下げるように結構気にするようになりまして、当初粗利が30%位だったんですが、この短期で粗利を35%位まで今上げることができました。仕入れルートを見直して、安いところから行ったところ5%位上がったので、コロナで売上げが下がった部分を相殺できたかなと思っております。私の薬局業をこれから続けていくのに国の方針というのは重要になってきます。今までやっているようにクリニックの前に薬局を立てれば患者さんが自動的にくる仕組みで、大体一人当たりの純利益が1千円から2千円、患者さんが入ってくれば儲かる時代だったんですが、今クリニックが非常に増えており、薬局も選ばれる時代になってきて、ITも非常に充実してきておりますので、1つの施設から仕事を受けるのではなく、幅広い医療関係者の方と連携をして医療を地域で推進していくという方向に国もシフトしているんですけど、私もこれは国から言われる前に、これを広げていこうと常に考えておりました。なので、なるべく人がいるところに顔を出して、どんな企業が貢献する形があるのか、日々模索しております。そんな中で今後主になっていくだろうという事は、今まで薬

剤師は白衣を着て偉そうに立ってみたいイメージだったと思うんですけども、今は私たちが患者さんのおうちにお薬を届けて、しっかり飲めているかどうか他の病院から薬をもらったらこの薬とこの薬と一緒に飲んで良いか、一人一人にオーダーメイドできるような医療を私は勉強しようと考えております。SNSで患者さんと1対1で繋がれるサービスを開業当時から初めて、今登録してお薬を届ける患者さんが半年で50人ぐらいまで増えました。まだまだこれから伸びます。これは保険でやるんですが、利益率が非常に高く、患者様一人当たり訪問すると5千円から6千円位となります。保険適応内で行いますので、利用者の負担はお薬代のみとなります。そこに掛かるサービス料ですとか送料というものは1円もいただいておらず、サービス精神旺盛でやっております。私はまだ皆様のように成り上がってるわけでもなく、今これから成り上がる最中のまだまだ若手でございます。偉そうに言っておりますがすみません。最後に私、調剤薬局事業をやっている若い社長というのはまだなかなか見ないです。なので、IT含めて他の事業の方とお話できる他の調剤薬局の社長はまずいないですし、私がRCに入って素晴らしい先輩方に会えて、勉強不足ということを日々痛感します。お話を聞けることで、新しいサービスを薬局事業に取り入れられるよう、日々勉強させていただいております。周りでお薬の管理で困っている方がいらっしゃれば20坪ほどの店舗を抑えてますので、いつでも24時間連絡をいただけたらと思いついて、最後営業が入ってしまいました。本日はご清聴ありがとうございました。

■点鐘：佐久間裕章会長

東京臨海RCも男子校みたいで、ぜひここで揉まれていただきたいなと思います。また青年会議所では私と坂本幹事はカリスマでございますので、今後は青年会議所から人を引き込んで東京臨海RCを大きなクラブにしていきたいなと思っております。ぜひ皆様増強のご協力よろしくお願いたします。