



2020年9月30日【第1185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)

9月30日の卓話

9月16日の出席率

10月7日の卓話

「イニシエーションスピーチ」
当クラブ会員 内海 真樹様

会員在籍者数 52名
会員出席者数 40名
会員欠席者数 12名
本日の出席率 78.43%

「米山奨学金と
地区の現状について」
国際ロータリー第2580地区
米山奨学委員会副委員長
井上 義勝様

《第1184回 例会報告 2020年9月16日》

司会：小松会員



■点鐘：佐久間裕章会長

皆さんこんにちは。本日もたくさんの皆様にご参加いただきましたことを心より御礼申し上げます。本日は東京臨海北斗ロータリー衛星クラブの入会予定者、青木様、菊池様、本当にありがとうございます。この1週間2点ほど良いことがございまして、1点目は、先週の例会に来ていただきました渡邊さんの入会が決定いたしました。今期12人目の新入会員となりました。皆様の常日頃の、この例会での雰囲気作りが増強につながっているんじゃないかなと思っております。2点目ですが、ここ最近、LINEのSNSツール、RCのグループにて

「こういう業者ない?こういうトラブルがあったんだけど」という件があったりすると、皆様のレスがすごく早くて、すぐ業者が見つかるという、すごく便利なツールというか、皆様がすごく笑顔になれるような状況になっているのかなと思っております。本当に東京臨海RCはとても活気あるクラブですので、ぜひ増強ムードを、まだまだ今期9ヶ月ありますので、特にピックアップ増強チームにおいて、まだ伊藤さんしか入れていただいておりませんので、ぜひぜひ舂本さんを筆頭に増強に力を入れていただければと思います。

■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

皆さんおはようございます。来週ゴルフということなので、こっそり練習に行ってきたんですけども散々な結果でした。ゴルフも経営も継続が大事だなと思いました。



- 「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 太田智久様（当クラブ会員）
- ビジター紹介：榎本会員
平井修二様（東京臨海西RC）
山口雅弘様（鈴木会員ゲスト）
菊池玄太様（伊藤会員ゲスト）



- 会長報告：佐久間裕章会長
- ・「臨時総会」を9月30日例会後に開催致しますので、会員の皆様はご出席くださるようお願い致します。
- 幹事報告：坂本康朋幹事
- ・9月23日（水）は、当クラブ例会は休会です。次回例会は9月30日（水）です。
- ・9月23日の「臨海・臨海東・臨海西 RC 合同親睦ゴルフコンペ」参加の皆様は、当日よろしくお願い致します。
- ・ガバナー事務所からの連絡です。
◇7月熊本豪雨災害支援金が3,055,000円集まり、国際ロータリー第2720地区（熊本・大分）へ9月14日付け送金致しました。
◇7月福岡豪雨災害支援金が2,927,000円集まり、国際ロータリー第2700地区（福岡・長崎・佐賀）へ9月14日付け送金致しました。



- 委員会報告
- ・R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」を本日例会後開催致しますので、参加連絡頂いた皆様は、3階「蓬来の間」にご参集ください。
- ・職業奉仕委員会（酒井委員長）
今年度のテーマとして、ロータリーの職業奉仕を勉強しようということと、会員同士の職業上の絆を深めていくこと、そして会員の経営のレベルを上げるということを掲げております。そこで、今回9月30日に建設関連事業者のレベルアップのための勉強会を行う事をご報告いたします。鈴木会員より多大なるご協力をいただき、KSGさんの会議室をお借りしたり、自ら講師をお務めいただいたり、臨海西RCの平井さん、大西さんに、東京臨海RCからも

本多さんに講師をお願いいたしております。参加者は現在24名でございます。よろしくお願いいたします。



- 地区委員会報告
- ・地区日台親善委員会（齊藤委員長）
第7回日台ロータリー親善会議福岡大会実行委員会からの連絡です。
第7回日台ロータリー親善会議福岡大会は、これまで2度に渡り開催日を延期し、最終的には、コロナの収束を前提として開催を1年延期し2021年3月開催を目指して検討を進めてまいりましたが、これまでの感染者状況や渡航制限など、現段階では今後の状況改善の展望が見えない現状を踏まえ、3月の福岡大会開催は中止せざるを得ないとの判断に至りました。
- 出席状況報告：虻川会員
⇒詳細1頁バナー下に掲載。



- ニコニコBOX報告：櫻田委員
(ご意向)北斗クラブ、山口さんをどうぞ宜しくお願い致します。：平井修二様（東京臨海西RC）
(ご意向)見込んだ男、平沢勝栄大臣就任、嬉しい。：須藤会員
(ご意向)イニシエーションスピーチ、宜しくお願い致します。：太田会員
(ご意向)追っていた歩道橋撤去工事を受注できました。これからも安全にがんばります。：虻川会員
(ご意向)太田会員、本日はイニシエーションスピーチ楽しみにしております。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、齊藤会員、伊藤会員、村社会員、今井博会員、尾身会員、寺田会員、井上会員、福田会員、山田会員、酒井会員、小松会員、岩楯会員、杉浦会員、佐久間栄一会員、榎本会員、勝間田会員、高橋会員、篠塚会員、柴田会員、本多会員、内海会員、入澤会員、白幡会員、田村会員、白井会員、舛本会員、田中会員、櫻田会員

【35件 60,000円 今年度累計 757,000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 太田 智久様



皆様こんにちは。ご紹介にあずかりました太田 智久です。人前で喋ることが得意な方はたくさんいらっしゃると思いますが、私は得意ではありません。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、ありがとうございます。失礼のないよう、このように原稿を用意しております。佐藤さんのおかげで、このようなことをやらせていただくことになりました。ありがとうございます。また、村社会員からは真面目にやれと言われておりますので本日は真面目にやらせて頂きたいと思っております。私は、株式会社トップ・カーゴの代表であり、トップ・カーゴという名前からもわかるように運送業です。軽貨物の委託ドライバーも含めて、今 80 名ほどのスタッフを抱えて運営させて頂いております。軽貨物に関するあらゆる業務に従事しており、主にヤマト運輸さんや、日本通運さんからの業務委託の形で、委託ドライバーが 40 名、チャーター便ドライバー 20 名がおり、他の社員は荷物の出庫等を行っております。チャーター便に関しては、医療機器メーカーからの依頼で、緊急手術等で必要になった医療道具や NEC などの電力会社向けの保守部品の緊急配送、都内はもちろん、遠方までの配達業務、新幹線でハンドキャリアなど、又、最近ではセブンイレブンの肉まん、おでんの機械の故障物の設置配送などを従事しております。チャーター便など御要望がございましたら、是非使って頂きたいんですが、都内での配送が主なんですが緊急で大阪に持って行ってほしいだとか、福岡に持って行って欲しいだとかあったときに新幹線や飛行機を使って直送するようなことを全国的に行っております。事業の特長としましては、お客様からの信用と信頼を第一として、同様にドライバー目線の経営を実践しております。経営会議にもドライバーの代表が参加してさせて頂いております。お客様にもドライバーにも単価を公開しており、嘘、誤魔化しのない明朗会計となっております。これら経緯については、おいおい説明してまいります。さて、私のことを紹介しますと、昭和 46 年 4 月 20

日生まれ、今年で 49 歳になりました。家族は妻と息子が 3 人の 5 人家族。子どもは 22 歳、19 歳、14 歳の男 3 兄弟です。趣味はフィットネスジムで、週 3~4 回通っております。お陰で高校地代から波乗り(サーフィン)にはまっており、いまだに続けます。フィットネスジムを続ける中で、いろいろな事にチャレンジする仲間ができて、水泳は湘南スイム 10km (3h 05m の記録)、フルマラソンを 4、5 年前からやっており東京マラソンに一昨年挑戦 (4h 03m の記録)、サークルの仲間と富士登山を経験させて頂いております。内容は富士吉田駅から富士山登山を、その日の内に行き帰ってくる、駅から走ってそのまま上がって行く事をやっております。そういった事を年 2~3 回やってみようによって、夏の次期、冬の次期、マラソンとか水泳なんですが、それによって体長管理が自分のできるようになりました。私は東京都江戸川区東小松川の生まれで、生まれも育ちも江戸川東小松川です。会社も同じ東小松川にあります。父はサラリーマンでいたって平凡な家庭でした。上に姉がいて、下に妹がいます。しかし、おじさん(父の兄)が PTA 会長を小学校中学校と 9 年間務めていました関係で親に「おじさんに迷惑かけるような事はするな」ときつく言われていました。それが良かったのか小学校、中学校は地元の学校を出ています。高校は千葉商科大学附属高校、そのまま千葉商科大学へ進んでおります。学業成績は並みで、体力も並み。特に突出するところはなく、可も不可もなく「並み」です。ついでに趣味も「波乗り」。そんな人物であります。中学時代は器械体操をしており、高校では水球クラブに所属してございまして、プール内に作られたコートで、ゴールにボールを入れあう競技です。いわゆるハンドボールのプール版です。泳ぎが好きで、波乗りも高校時代から始めています。大学時代も江戸川区スポーツセンターのライフガードと水泳の指導員、水泳のコーチングスタッフとして楽しくやっておりました。対象は、小学生から成人まで幅広くコーチとして指導をしていました。その時、良く「先生」と呼ばれていたのが嬉しかった思い出が有ります。大学の専攻は商経学部経営学科。附属高校でしたが、エスカレーターというわけにはいかず、3つの学部を受験して、ここだけ、1つに合格して入学した次第です。それでも附属高校出身ということで、のびのびとした学生生活を送り、おかげで 1 年留年し、5 年かけて卒業する事ができました。大学を出て、直ぐに就職したのが東京ガスのサービス店(子会社)です。当時は地域ごとにサービスセンターがあって、私は葛飾の新小岩にあるサービスセンターに配属しました。今では東京ガスライフバルという名前で組織化されている会社です。その時、私はリフォーム課に所属して、浴室のリフォームや台所のリフォームなどの飛び込み営業をしておりました。東京ガスのサービス子会社ですから、東京ガス

の制服を着てるので、制服の信頼があったのでお客様の自宅の中に簡単に入り込むことができます。そこで、御台所のリフォームを提案したり、古くなった御風呂給湯器の交換を勧めたりする仕事をしていました。会社の方針で、粗利3倍稼いだら、ボーナスを給料の3倍くれるという施策があって、私はこれを3年目に達成することができました。営業の仕事はできた方だと思います。先輩たちから色々なことを学んで、楽しく仕事することができました。ところが、会社の経営がよくない。1990年代半ば、バブル崩壊後で日本経済は「失われた10年」の真ただ中でした。会社の利益が出ていないからといって、ボーナスの約束を守ってくれなかったんです。90万円もらえるつもりでしたが35万円位の支給でした。私はこれに腹を立てて、退社してしまいました。嘘つかれることに我慢ができなかったのです。このサービス子会社時代に、今の妻と出会いました。職場ではありません。お客様の御自宅です。風呂釜を購入してくれるお客様を見つけて、何度か足を運びました。その娘さんが二十歳で、一目惚れしてしまい、猛烈にアタックをかけ交際に持ち込みました。5歳下のOLでした。それから2年ほど月日が経ちまして、平成8年、1996年結婚式を挙げることができました。義理の父からは会う毎に「風呂ガマ持ってきたら、代わりに娘を持っていかれた」と言われてました。今でも言われています。サービス子会社を辞めたわけですが、当てもなく飛び出したわけではありません。父親が私の高校生の時に仲間と運送会社を設立して、専務になっていました。このころから10年ほど前のことになります。全軽という名前の会社で、この会社はまだ存続しています。私はその社長から「お前を次の社長にしたいから、移ってくれないか」と誘われていたのです。知らない会社ではありません。私は大学生時代にこの会社の運送アルバイトをしていました。東京ガスのサービス子会社時代にも副業として、時々手伝っていました。例えば、仙台まで行ってくれとか、長野まで行ってくれとか運送で5~6万円をもらうことができ、当時サラリーマンの私にとっては、結構いい小遣いになりました。その会社に入社しました。社員と業務委託ドライバーで100人ほどの陣容でした。全軽の印象としては、ドライバーに対してすいぶん上から目線だなあ、というのがあります。ドライバーの扱いがひどくぞんざいであり、まったく大切にしていません。エコひいきだらけで偏った仕事配分の会社でしたので、ドライバーも会社を信用していませんでした。これが後々の事件につながります。幹部候補生として入ったわけですが、業務は配車係でした。ここで2年ほど仕事をしていたのですが、父親が会社を突然辞めることになりました。いくつか理由が重なっています。1つはお金の件で揉めたこと。給料の支払いで社長と折り合いが合わなかったようです。2つ目が会社の経営方針で

社長と意見がぶつかったこと。父は専務でしたが、意見がとおらなかったようです。3つ目が、その頃ウィンドウズが発売され経理がシステム化され、父親の業務が大幅に省力化されて、存在価値がなくなったこと。父がいなくなっても会社としてあまり困らなくなり、辞めても大きな影響がなくなったようです。辞めるのは父親だけで、私は残ることになりました。父親が退社してから、ちょっとした事件が持ち上がりました。一部のドライバーたちが反乱を起こして、父親に起業を持ちかけたのです。ドライバーたちは「会社のドライバーの扱いには我慢できない。全軽を離れでドライバーの為の会社を作ってくれないか？」については、その会社の社長をやってくれないか」と父に相談しに来てくれました。父親はこの時60歳。まだまだ仕事のできる年齢でした。こんな事件も名古屋で起きていました。やはり同じ運送会社ですが、運転手の一人が、賃金不払いに抗議して、ガソリンをまいて火を付け、会社を放火・爆発させたのです。「名古屋立てこもり放火事件」として、大々的に報道され、3人が死亡し41人が負傷しています。これが平成11年9月のことです。こんな時代でした。父親の起業はその1カ月後、平成11年10月、1999年のことです。その会社が今のトップ・カーゴというわけです。当初は父親だけが全軽を離れ、私は残る予定でしたが、起業となると、そうもいきません。「お前は どうする？」と言われ、「やってみよう、ダメならいいや」と軽い気持ちもあり、応援したい気持ちもあり、私も全軽を辞めて、トップ・カーゴの設立人として参加することになりました。内勤は父親と私の二人、ドライバーは全軽から飛び出した5人での出発でした。顧客はドライバーが担当していたお客様を引き継いで、営業を開始しました。私は常務取締役という役職でしたが、仕事は前と同じ配車係。24時間365日稼働というスローガンをかかげたものですから、配車係は大変でした。配車係は私一人でしたから、本当に24時間365日で電話対応しなければなりません。当時、私は東小松川のマンション302号室に住んでいました。会社は隣の301号室で、302号室を出て301号室へ入社し、301号室を出て退社し、302号室に帰る。毎日この繰り返しでした。うちに帰っても電話が転送されてきます。ご飯を食べていても、風呂に入っている、寝ていても電話に出なければなりません。大変苦勞をしました。もちろん、遊びになどいけません。好きなプールにも行けなければ、趣味のサーフィンもできません。4年間やりましたが、こんな中で子供が3人できまして、仲間から「よく子どもを作ったね？暇があったの」と言われたのを今思い出します。4年間、365日、24h営業をしてきましたが、配車担当を雇うことができ、年間60日間のお休みが取れ、経営していくことが出来ました。休む間もなく仕事をしていましたが、儲かっていたかという

決してそうではありません。実情は、食べていくのがやっとでした。営業はドライバーの担当で、彼らは当初の方針どおり、仕事を選びます。いやな仕事をしようとはしません。こちらも同業他社のように、無理やり押し付けることはしませんでした。このような待遇は耳当たりのいいことですが、経営的にはつらいことです。売上げが伸びず、ドライバーの手取りも前の半額程度になり、それだけ会社の経営も悪化してました。どうしたものかと頭を抱えていたころ、月2,000万円の大型の仕事が降ってきました。前の会社の全軽でクーデターがあり、有力なお客様のドライバーが反乱を起こし、運送業務とドライバーが丸ごと当社トップ・カーゴに移ってきたのです。東芝保守部品の配送と保管を委託されている会社でした。このおかげで、年で1億4,000万円の売上げがプラスされる事になり配車係を雇うことが出来、経営的に一息つき、私も激務から解放されました。お客様からの信用と信頼をモットーにしていたことで、その後順調に売上げを拡大することができました。現在でもドライバー目線の会社というのは変わっていません。お客様からの信頼と信用はもちろんですが、ドライバーの待遇を最大限に重視しています。売上げの10%は当社の手数料・運営費として会社が受け取りますが、残りはすべてドライバーに還元しています。お客様にもドライバーにも単価を公開し、決して嘘をついたり、ごまかしたりしていません。誠意を持って対応することで、信頼と信用が生まれていると信じています。7年前に代表取締役社長に就任しました。社長になってから年3億円だった売上げを5億8,000万円まで伸ばすことに成功しました。なぜかという、経営にかかわる仲間たちを一気に8人から20人に広げました。周りの仲間たちを巻き込んで今まで私が先頭にたってやってきたことを周りに任せるようになったから出来たのかなと思っております。父とは朝から晩まで顔を合わせておりまして、経営の話がなかなか上手く行かないことが有りまして、ぶつかることがよくあり、けっこう不満もたまっていました。思い立って退職届を書いて飛び出そうと本気で考えていた時期があります。その退職届を突き出そうとしたのが2011年3月11日のことです。今日だと思った日に、とんでもない地震、3.11東日本大震災が発生しました。退職届どころではなくなってしまいました。復興の要は運輸にあります。被災地にいかにか的確に物資を届けるか、配送業務も、運送会社もてんでこ舞いになって、物資の運送にとりかかりきりになりました。今思えば辞めないで良かったなと思います。ご紹介したように、私は狭い社会でしか生きておらず、まだまだ世間知らずです。広く社会を知る必要があると感じて、佐藤さん、村社さんのお誘いに乗って東京臨海RCに入会させていただくことになりました。魅力的な社長の方が多くいらっしゃるのびっくりしております。この機

会を得まして色々と勉強させて頂きたいと思っておりますので、末永くご指導、よろしくお願い致します。ご静聴ありがとうございました。

■点鐘：佐久間裕章会長

太田さん素晴らしいイニシエーションスピーチありがとうございます。すごく社員思いの方で優しい方なんだと御話を聞いてて思いました。私も社員を馬車馬のように働かせて、やっていることを少し悔やんでおります。今日改めて目線を変えていこうと思っております。また新入会員の皆様におかれましては、イニシエーションスピーチを順次やっていただきますので、今位から原稿を書き始めたほうが良いのかなあというふうに思っております。



2020.7.22 野生司義光ガバナー公式訪問 於東武ホテルレバント東京