



SERVE TO CHANGE LIVES



クラブ会長ターゲット
「ロータリアンとしての成熟」
"REACH MATURITY
AS A ROTARIAN"
2021-2022年度
東京臨海ロータリークラブ会長
佐藤大輔



国際ロータリーテーマ
「奉仕しよう みんなの人生を
豊かにするために」
"SERVE TO CHANGE LIVES"
2021-2022年度
国際ロータリー会長
シェカール・メータ



衛星クラブ議長ターゲット
「クラブライフを楽しもう」
"Enjoy club life"
2021-2022年度
東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ議長
坂本康朋

2022年1月26日

東京臨海 RC 【第1228会】
東京臨海北斗 RSC 【第37回例会】

東京臨海RC

創立：1994年8月8日
会長：佐藤大輔
副会長：杉浦孝浩
幹事：勝間田健一
プログラム
構成委員長：田中紘太
(会報担当)

東京臨海北斗RSC

創立：2020年12月18日
議長：坂本康朋
副議長：小松啓祐
幹事：勝間田健一

1月26日の卓話

「職業奉仕部門フォーラム」
総合担当：
職業奉仕委員長 白井正三郎様

2月2日の卓話

「イニシエーションスピーチ」
東京臨海北斗RSC会員 笹島弘隆様
東京臨海北斗RSC会員 熊澤健司様

《2022年1月19日例会報告》

東京臨海 RC 第1227回
東京臨海北斗 RSC 第36回

司会：井上 SAA 委員長

■点鐘：東京臨海 RC 佐藤大輔会長



皆さまこんにちは。コロナがだいぶ増えています。感染防止対策をしっかりと、安心してロータリーは止めないと考えております。

東京臨海北斗 RSC 坂本康朋議長

こんにちは。本日は新年2回目の例会となります。諫山さん、須藤さんのイニシエーションスピーチがあります。楽しんでいきましょう。

■ロータリーソング斉唱「それでこそロータリー」
：ソングリーダー：今井会員



■「四つのテスト」斉唱（歌）

■「ロータリーの目的」東京臨海 RC 抜萃 Ver. 唱和
：杉浦副会長

■来賓・ゲストスピーカー紹介：佐藤大輔会長



ゲストスピーカー 諫山 豊様

ゲストスピーカー 須田隆志様

■ビジター紹介：寺田雄司会員
井上健士様（フィジー諸島 スバRC）

■ 1月の祝い：親睦委員会 篠塚委員長



◆ 会員誕生日

臨海 RC：山田晃久会員、鈴木孝行会員、大西洋平会員、
佐藤大輔会員、内海真樹会員、高橋映治会員、
岩楯佳司会員



北斗 RSC：竹下信男会員、濱田信孝会員

◆ 奥様誕生日

臨海 RC：高橋映治会員夫人、西脇昌会員夫人、
鈴木孝行会員夫人、柴田剛会員夫人、
篠塚慎之介会員夫人、山田政弘会員夫人

北斗 RSC：菅原友行会員夫人

◆ 結婚記念日

臨海 RC：佐久間裕章会員、勝間田健一会員、
鈴木孝行会員、須藤宗之助会員、
伊佐康暢会員、諫山豊会員

北斗 RSC：熊澤健司会員

◆ 出席 100%

臨海 RC：8年：高橋映治会員



北斗 RSC：該当者いらっしゃいません。

◆ 「誕生日の歌」：ソングリーダー：今井副委員長



◆ 1分間スピーチ：内海会員



昨日 36 歳を迎えました。

今まで意識したことなかったんですが、寅年生まれと
いうことで運の強い生まれだそうです。
今は小さなトラですが、大きなトラになっていきたい
と思っていますので今後ともよろしく願いいたします。

■ 東京臨海北斗 RSC 議長報告：坂本康朋議長



・まん延防止等重点措置が東京都に 1 月 21 日より適用
されますので、1 月 27 日に予定しておりました「東京
臨海北斗 RSC 歓迎会・新年会を兼ねた創立 1 周年
を祝う会」は延期させていただきます。新しい日程が決
まり次第、改めてご案内致します。

■ 幹事報告：勝間田幹事



・1月の理事役員会報告を1月17日、会員皆様へメール
送信致しました。
・ロータリーの友1月号を1月5日、メールボックス
にお入れしました。
・ガバナー月信1月号を1月6日、会員皆様へメール
送信致しました。
・バギオだより1月号を本日、メールボックスにお入
れしました。
・1月のロータリーレートは、1ドル=115円です。

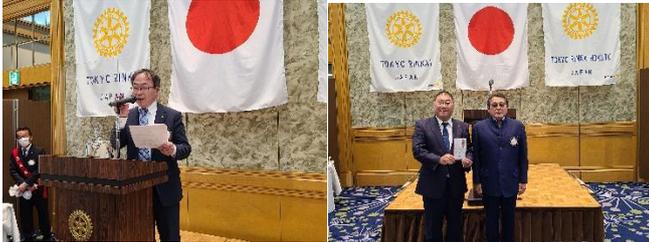
■ 委員会報告

・御礼のご挨拶：鈴木孝行会員



還暦のお祝いをしていただきありがとうございました。その返礼として、クラブ基金に寄付させていただきました。

- ・職業奉仕委員会副委員長・自事業活性化委員会担当（鈴木副委員長）
内海真樹会員の書籍「相続手続と生前対策ハンドブック」を紹介
- ・基金活性化・クラブ基金担当（入澤副委員長）



- ①鈴木孝行会員より還暦祝いの御礼として、クラブ基金に多額のご寄付を頂きました。
- ②佐藤大輔会長より、住居落成祝いの返礼としてクラブ基金にご寄付を頂きました。

- ・職業奉仕委員会（白井委員長）



次週よりハイブリッド例会になりますが、予定通り職業奉仕部門フォーラムを次週1月26日例会後13:05~14:00開催致します。

- ・国際奉仕委員会・バギオ基金担当（白幡委員）
バギオ基金寄付強化月間として、バギオ基金への寄付金を募っています。ご協力よろしくお願い致します。

■出席状況報告：榎本会員



東京臨海 RC

会員数：59名
出席：37名
欠席：22名
出席率 63.79%

東京臨海北斗 RSC

会員数：22名
出席：11名（例会場：2名 ZOOM：9名）
欠席：11名
出席率 50.00%

■ニコニコBOX報告：伊佐委員

（ご意向）諫山さん、須田さん、イニシエーションスピーチとても楽しみにしております。：佐藤会長、杉浦副会長、勝間田幹事、伊藤会員、井上会員、斉藤会員、

渡辺会員、田中会員、村社会員、須藤会員、今井会員、寺田雄司会員、内海会員、坂本康朋会員、佐久間裕章会員、酒井会員、入澤会員、白井会員、田村会員、佐久間栄一会員、高橋会員、秋田会員、大西会員、篠塚会員、金城会員、榎本会員、太田会員、柴田会員、虻川会員、伊佐会員

（ご意向）本日、イニシエーションスピーチをさせていただきます。宜しくお願い致します。：須田会員、諫山会員

【30件 46,000円 今年度累計 997,000円】

■卓話（紹介者：プログラム担当 太田会員）



「イニシエーションスピーチ」

東京臨海 RC 会員

諫山 豊様



私は12/8に東京臨海ロータリークラブに入会させて頂き、まだ例会の参加も浅く、まだまだ、たくさん分からない事がありますが、皆さんと接し今は自分の人生にも会社経営にもありがたい場所です。

本日は皆様の前でこのようなご機会を頂きありがとうございます。

まずは、これまでの自分の歩みなどをお伝えしたいと思います。

入会挨拶では推薦人である勝間田さんから挨拶していただき、皆様はまず館山というフレーズにだいぶ印象を持っていただけたかと思います。

私の出身は千葉県の南房総半島の館山市というところで1976年7月次男としてここに18年青春をおくりました。

兄弟は兄・弟の二人、一番下は10歳年下の妹の4人兄弟です。

兄弟は父の後を継いで館山コンクリートで社長と専務として君津に工場を3年前に移設して館山の事務所と君津で経営しています。

事業内容は公共事業のコンクリート製品の製造を行っております。

父は今でいう古き良き時代の親父という言葉が一番合います。

毎日、当時は会社の前に祖父の家があり、そこで自分たちは夕食を取り母親が事務所から戻りそこで自宅に帰り、就寝の時間ぐらいに父が帰ってくる事が多か

ったです。
父の家族との時間といえば日曜日は必ず夜家族で食事、年に何回か家族旅行、年末などで東京へ映画など観に行き家族旅行で年を越しているのを覚えています。小学生では6年生で応援団長をしたのを覚えております。
進路はとくに何も考えてなかったので急に大学について考えようと思い、受験を1月ぐらいから決意し頑張りました。
結果、1年浪人して進学を望むという選択で上京しました。
自分が社会に飛び出すきっかけは浪人時期を遊びに使ってしまい、お前は社会で叱られ、社会の厳しさで生きろと手切れ金のように免許代・家賃の契約代・引っ越し代を渡されて社会に飛び込みました。
最初の就職先はタイセイ物産株式会社 化学樹脂やそれに使う材料ガラスファイバー・硬化剤の薬品を仕入れて売る商社会社でした。
のちに社名も変更し、自分が退社した2年後に不渡りを受け解散する形でいまは残っていません。
就職の仕方は、父が東京に身内である方に頭を下げて、働き場所を見つけてくれました。
最初の就職では、何事もまず勉強の毎日でした。
免許を取り、いきなり社長の運転手 仕入れ先・得意先と訳も分からない中で、応接間のソファで居眠りをしてしまうことが多く、社長と同じ苗字でとても窮屈な立ち位置でした。
ここでは一切、諫山という名前より下の豊でやっていました。
一番自分が社長の話を聞いていてとても面白かったのは、お金の回し方でした。
当時、手形や小切手 現金と数百万のお金を回すのに回し手形、自振手形と手形の意味や使い方、銀行に割るか割らないか裏の手形の保証の順番 金額落ちる日付での手形によって
会社の与信管理など5、10日前にはいつしか社長とのコミュニケーションになっていました。
そんな中で、始めて営業を教わったのもこの会社でした。
地方回りをした得意先を持たせてもらい、会社の先輩から色々教わり、自分も早く、先輩みたいに得意先からの受注を一手に任せたいと毎週 神奈川・静岡を1年目は車で件数を車で営業回りをしておりました。
最初の教えは作業着もって工場を手伝う。使用している材料を知り何が必要かを実践・体験する。
色々得意先の方とも話ができすごく営業の原点を教えてもらった気がします。
自分が中心に回っていたのは神奈川のエリアです。
住設と車両の工場が多くその中でも、車のエアロパーツのブーム期であったのでこの材料が一番自分に合っていたのが当時の印象です。
その時にお世話になったダムドという会社。今でも会社はあり嬉しく思います。
この会社では化学材料だけではなくすべての材料を工具から何から何まで覚え扱えるようにしてしま

た。
当時の工場長がとても可愛がってくれました。
8歳年上の本田学さん。言葉遣いも知らない自分、愚痴はここで吐いて、他では一切吐かない。常に会社や社長を立てて営業すること。
お叱りを受け、営業回りで昼休みに寄り道をして一緒に食事をとり当時では会社以外では当時本当に兄貴のようでした。
その後、身内では社長の息子も出戻りし、色々嫌な役回りが多く当時の三菱樹脂の下請けのインキ会社の社長が初めて自分の仕事を認めてくださり一緒に働く場を作ってくれました。
その時に本田さんが教えてくれた事が、後に得意先も一緒にこの会社で材料を扱うことになるという結果になりました。
転機は26歳の時に交通事故を起こしくも膜下出血・脳挫傷で1年社会復帰に時間がかかり、この業界も離れ、長野に拠点を置きそこで1年間リハビリをして第二の社会がスタートしました。
そこは当時趣味でもあるパチンコ屋のバイトからその会社の本部長に魅せられ人間力に興味を持ち長野・山梨と店舗展開のマネージャーを任せて頂き、現場ホールスタッフからパチンコの店長での釘や設定の利益コントロール、スタッフの人材育成学ばせていただきました。
研修がとてもありがたかったです。
なかでもそのきっかけになったのは田山学校というビジネス経営者の研修です。
トレーナー研修まで受け色々、役職につくのに必要な経験や人材育成の厳しさなどたくさん学び、今の経営にも非常に必要不可欠なものになっています
そこで初めての結婚も経験しました。
女の子が授かり名前はさくらといいます。
仕事のプレッシャーも多い中、地方への転勤に嫁も疲れ単身で赴任することになり、だんだん距離も溝もでき結果、離婚してしまいました。
現在、娘は高校2年生でいまも節目とお金を仕送りしています。
とても悔しくそこで働いている意味もよくわかんなくなり悔しくて長野を離れようと思いました。
また都内に戻ろうと田山学校で知り合った人脈を頼り第三の仕事がスタートします。
そこではきっかけは単純です。
今の自分には何もなく知り合いの不動産組織でなんでもやろうと引越し業をはじめました。
当初は絶対、自分の人生ではこの業界は携わることがないと思っていた業種です。
全く知らないと話にならないという事で、運行管理の勉強と軽貨物の運送を個人ドライバーで片手間に稼ぎ、サカイにアルバイトとして学びに入りそのスタッフさんに技術や経験を教えてもらい最終的にサカイサービスマイスターをノートにまとめ引越し現場の要領の凄さや、家財資材の意味に理解することができました。
そしてエリアで自分の教わった地点よりはなれ東京の江東区に事務所を構えました。

当時は2名でアルバイトを雇用して仕事を受けていくおまごとみたいなスタートでした。

その中でも賃貸会社の社長と知り合いになりこの会社が色々お客様を送客してくれました。

会社のコンセプトは お客様に最高の笑顔をお届け。リピーター率ナンバー1というちょっとパチンコ気質のあるような謳い文句を用いてサカイやアート大手が出来ないことをお客様の求めることをサービスにしていこう。

しかしリーマンショックが立上げの不動産に直撃し倒産し、一からお客様を拾わないといけない展開になり非常に苦しい年月が続きました。ほとんどリピートか紹介でしか営業力がなく、広告をうつ資金まで苦しかったです。

頑張るきっかけになったのはそこで家族をまた作ったことでした。

男の子が授かりました。名前はおも男の子です。今小学校3年生です。

授かり婚ってより責任婚って感じでした。やはり別れてからの複雑な結婚の仕方だったので嫁さん側から調停に申し立てがはいり財産守ることが必至で戦い、現在、相手方は再婚をして自分の息子にも新しい兄弟ができ将来幸せになって貰いたいと思います。

この時期は仕事に悩みも多い時期でした。

そんな中、当初出会っていた不動産関係の方が独立することになり、同時に一緒に仕事するようになりました。

その時に不動産資格をもち、賃貸不動産兼引越しのワンストップ営業を考えスタートしました。

ここで当社の最大のピンチが訪れます。

平成28年1月に江東区の拠点にしていたターミナルが不審火で全焼してしまいました。

火事が起きたときは地元の館山に帰省して倉庫の搬入の準備を翌日に控え、家事の現場はかなりのお客様の預かりもあり流石に色んな事が頭をよぎりました。

何度も冗談だろって、ボヤぐらいだろって、会社のスタッフと連絡とりながら、転げ落ちるような勢いで車を走らせ江東区に戻りました。

知り合いから電話で火事になってない？テレビ中継にも放送され非常にまずい状況だと確信して戻っていました。

ただ、車中では冷静に何が必要で何をしないといけないかと、火事を目の当たりにしてない分冷静に考えることができました。

ここでは不動産事務所が役に立ちました。

機能や自分のパソコンも不動産店舗にあり通信回線もあるトラックも残り皆が無事なら運行は可能。

後はスタッフの士気をどう上げていくか、全てはこれまでの仕事の経験が生きたと思っています。

まず支払いは一旦、ジャンプ。人材育成での研修、本気の自分の背中まさに全てがここで躍動しました。

保険の存在も助かりました。引越しの家財など保証ができる仕事を目指していたので全てに保証をかけていました。

繁忙期の前という事もあり売上の見込みあり、

保険提出も大事ですが、この時は目の前の仕事でのお客様受注でした。

毎日スタッフの顔を確認して明日の為に働く。

本当に全力でした。

そこでは、本当に父には励まされました。

ここが本当の社長の力だぞ。一言

父の背中を見て育ったのが本当に良かったと思っています。

この時はおおきな試練の波が押し寄せてきた分、色んな事を諦めなければ、道が切り開けました。

どこか毎日が一つ一つクワイヤーするとワクワクにかかり、仕事も改めてここでゼロリセットだったと思います。

2年掛かりましたが再起をして今、埼玉県八潮市でターミナルをつくり当時よりも大きな立地、台数で色々な協会会社もでき営んでいます。

また、新しい家族も令和に入りできました。

娘も令和2年に授かり、名前はここみ今1歳と半年が立ちコロナ過の中、元気に成長しています。

今回の結婚での自分のあり方は今までの経験から幸せになる。

その後の仕事も色々取り組んできました。

火事の経験で、損害保険の代理店の資格を会社で取得し、皆様の家財・家電までの保証を行える委託業務のサービス。

処分でしっかり引越し運営で引き取れるサービス

使えるものをリサイクルで引き取れる古物商の取得。

また、今後はさらにお客様を広げたいと思っております。

今の引越し業界はただいくらで作業できますか？が本当に多い。

これからの時代は引越しのサービスの価値をもっと伝えていきたい。

スタッフも誇れる仕事、年を重ねても体力以外で残れる仕事作り。

唯一無二の引越しサービスを目指し、是非、これからの会社経営にこのロータリー臨海の、皆様と共に経営者としての成長と会社の運営にこれからも役に立てて

いけるように精進していきますのでよろしくお願い致します。これまでのご清聴ありがとうございました。

最後に何かありましたらなんでもお気軽にご相談、ご用命お申しつけ下さい。

東京臨海北斗 RSC 会員 須田隆志様



皆様、いつもお世話になり有難う御座います。

本日イニシエーションスピーチを担当させて頂きます京葉鈴木グループ・常総企業(株)の須田隆志と申します。

皆様の貴重なお時間の中で、今回このような機会を頂

き、誠に有難うございます。

短い時間ではありますが、少しでも私自身の事を知って頂ければと考えております。

どうぞ最後までお付き合い願いたいと存じます。宜しくお願い致します。

先ず、私の生い立ちを紹介させていただきます。

1970年7月18日に福島県伊達郡川俣村(現在は川俣町)という大自然に恵まれた土地で産声を上げさせて頂きました。現在51歳 蟹座のAB型で御座います。隆志という名前は父方の祖父が、「西郷隆盛」のような大きい男を志してほしいとの事で付けたと聞いております。

家族構成は2歳下の妻、23歳の長男、21歳の長女の4人家族で、毎日楽しく過ごさせて頂いております。

私の父親は福島県内の公立高校の体育の教諭、母親は化粧品販売業の会社経営という両親の元、大自然を相手に伸び伸びと育てて頂き7歳の時に東日本大震災の津波で有名になってしまった福島県相馬市に移転し地元の高校を卒業するまでの11年間を過ごしてきました。

小学校4年生から卒業までの2年間リトルリーグでセカンドをやり、中学校3年間は柔道で軽量級の先方を、高校3年間は陸上(短距離と棒高跳び)をやっており、そこで多少の忍耐力をやしなつたかなとは思いますが。

小さい頃より大都会・東京に憧れ高校卒業後、いきなり東京だと緊張するだろうとの担任の配慮で埼玉県春日部市の大手スーパーに紹介で入社させて頂きました。仲の良かった友達3人と一緒に上京致しました。

私は鮮魚部門に配属され、お刺身作りと冷凍の銀鮭、銀ダラの切り身をひたすら切っておりました。自分の性に合ったのか新人の切り身コンテストで入賞(3位)させて頂きました。マイク放送でタイムサービスや店頭販売での売り上げテストでは新人135人中3位という(少し微妙)と売上を出して結果を残しました。ちなみにマイク放送は当時住んでいた近くに有ったパチンコ屋のマイク放送を丸パクリしました。

鮮魚部門と云う事で、出入り業者のマグロの仲卸業者の方と友達になり「マグロのバイヤーの給料は150万円/月」と聞き、自分は絶対にマグロのバイヤーになる!との夢を持ったことを思い出します。

そうこうしているうちに、約半年後、共に上京してきた友達3人は行方不明となってしまいました。その3人の共通点は「探さないで下さい」との置手紙を私の部屋の前に貼って出て行った事で、あれは何だったのだろうと今となっては淡い思い出でございます。

その後、マイク販売が得意だった私を某焼き肉チェーンの常務のお目にかかり「今の給料の1.5倍出すから来ないか」と誘われ、すぐにその話に乗っかり、転職致しました。そこでは「肉のびっくり市」というお店をやっており、そこでは肉だけでなく鮮魚部門も有り、そちらへ配属となりました。売り上げが鰻上りに上がって行き、私は大調子に乗っていたと思えます。

調子に乗ってたところで、そこで京葉鈴木グループに努めていた、現在の「東京臨海東RCの今西会長」との出会いがありました。今西会長より鈴木会員の話を聞

かせて頂きました。

初めて会ったばかりなのに、約2時間以上鈴木会員のお話を頂きました。私は「世の中にそのような人がいるんだ!」と、是非お会いさせて頂きたいと思い、その焼き肉チェーンを辞め京葉鈴木グループにお世話になることになりました。20歳の時でした。当時は4tダンプ部門が新しく始まると云う事で、気合を入れて来させて頂いた事を思い出します。

当時学ばせて頂いた一つに「働くとは」はたはたを楽にする事。と教えて頂きました。とにかく一発でも多く回数をこなして会社を設けさせる気持ちを強く持って仕事をしていたことは、今となっては淡い思い出で御座います。

そして、30歳の時に「(有)中央建設機工」という京葉鈴木グループ会社の1社の社長を仰せつかりました。そのことを母に伝えた所、「あんたは素晴らしい方にお会いできたね。あんたみたいな人間を社長にして下さるなんて。鈴木さんには感謝しかない!」と言われたことを思い出すと今でも目頭が熱くなります。そんな母もその報告の数日後、病に倒れ帰らぬ人となりました。私の唯一の親孝行が出来たと感じた時でした。ですから鈴木会員には感謝しか御座いません。

ところが、30歳で社長にさせて頂いた私は、今思うと有頂天になっていた気がします。飲み屋に行っても社長と呼ばれることがうれしくて、かなりえぼっていたと思います。その後自分の過ちに気づくのに時間がかかりました。社長と呼ばれることに優越感を持ちすぎて、肝心な経営者としての考えと実行、そして学びが無く、ダメダメな人間だったのかなと反省致します。鈴木会員は、社長としての器や人間だから社長にした訳では有りません。先ずは与える、立場や役職を与える事により、その人自身が勉強になり育って行く事を鈴木会員は考えて私を社長にして下さったにも関わらず、自分の勝手気ままな生き方をして総代の思いを立ててない自分は本当に申し訳無く深く反省するところで御座います。

私が入社したころは、京葉鈴木グループもまだ小さなグループでした。年々大きくなっていき今では業界一のトップ企業まで成長しました。その中で私はどれだけ貢献させて頂いたのかと考えると、ただただぶら下がっているだけの期間が長いのでは無いかと思います。今後もこのグループは確り足元固めをして行き盤石な企業を保持し続けたいと思います。残りの人生は、大きく貢献できるよう精進させて頂く所存です。

最後に、あんな田舎から上京して来て、こんなにも素晴らしいお方の元で仕事をさせて頂ける幸せは本当に有難くて感謝しか御座いません。絶対に恩返しをさせて頂きます。

今後ともロータリーの皆様には、ご指導の程よろしくお願い申し上げます。

有難う御座いました。

■点鐘：東京臨海 RC 佐藤大輔会長
東京臨海北斗 RSC 坂本康朋議長

