



クラブ会長ターゲット
「奉仕して学び向上しよう」
"Serve, learn and improve"
2022-2023年度
東京臨海ロータリークラブ会長
杉浦孝浩



国際ロータリーテーマ
「イマジン ロータリー」
"IMAGINE ROTARY"
2022-2023年度
国際ロータリー会長
ジェニファー・ジョーンズ



衛星クラブ議長ターゲット
「自主性を持った奉仕と運営」
"Independent Service
and Management"
2022-2023年度
東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ議長
小松啓祐

2022年8月31日

東京臨海 RC 【第1250例会】
東京臨海北斗 RSC 【第59回例会】

東京臨海RC

創 立：1994年8月8日
会 長：杉浦孝浩
副 会 長：酒井教吉
幹 事：井上晴貴
プログラム
構成委員長：伊佐康暢
(会報担当)

東京臨海北斗RSC

創 立：2020年12月18日
議 長：小松啓祐
副 議 長：大貫翔吾
幹 事：井上晴貴

8月31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 山口雅弘様
東京臨海北斗RSC会員 見浪大介様

9月14日の卓話

「私のロータリーモーメント」
東京臨海RC直前会長 佐藤大輔様

《2022年8月24日例会報告》

東京臨海 RC 第1249回
東京臨海北斗 RSC 第58回

司会：内海会員

- 点鐘：東京臨海 RC：杉浦孝浩会長
東京臨海北斗 RSC：東京臨海 RC 杉浦孝浩会長



- ロータリーソング斉唱「日も風も星も」
：ソングリーダー：吉成副委員長

- 「四つのテスト」斉唱（歌）

- 「ロータリーの目的」東京臨海 RC 抜萃 Ver. 唱和
：酒井副会長



- 来賓・ゲストスピーカー紹介：杉浦会長
ゲストスピーカー 勝間田健一様（東京臨海 RC 直前
幹事）

- ビジター紹介
栗山義広様（東京臨海西RC）
杏沢 翔様（吉成会員ゲスト）

- 会長報告：杉浦会長
 - ・ 臨時総会を次週8月31日（水）例会前12：25-12：30に開催致します。会員皆様のご出席をお願い致します。
 - ・ 当クラブの子クラブであります東京臨海西RC様が、創立5周年記念事業として「東京臨海西ローターア

クトクラブ」を設立されることになりました。現在、ローターアクトクラブ会員を募っておられますのでご紹介頂ける方がおられるようでしたら、ご協力お願い致します。

- 東京臨海東 RC 様より、一昨年の 3 月 12 日に創立 25 周年を迎え、コロナ禍のため創立記念例会を開催することはできませんでしたが、記念事業は遂行され、その記録として創立 25 周年記念誌（データ版）を作成されたそうです。記念誌を収めた USB メモリーを東京臨海 RC 会員分頂きましたので、会員皆様のメールボックスに本日配布しました。

■議長報告：代読

- 臨時総会を次週 8 月 31 日（水）例会前 12：25-12：30 に開催致します。東京臨海北斗 RSC 会員の皆様で欠席の方は、委任状の提出をお願い致します。

■幹事報告：井上幹事

- 世界ポリオデー2580 ポリオTシャツの件ですが、既にお申し込みを承っておりますが、国際ロータリーの基準に適合しない部分があった為、基準通りの形でより分かりやすくデザインを変更したとの連絡を頂きました。購入の締切も 8 月 31 日までに延長されたとのことです。
- 地区大会登録料、バギオ基金創立 40 周年記念祝賀会会費、ローターアクトガバナー訪問交流会会費、ポリオTシャツ代金など、納入をお願い致します。
- 本日例会後、臨時理事役員会を例会場にて開催致します。

■委員会報告

- 国際奉仕委員会（勝間田委員長）
第 20 回記念ロータリー全国囲碁大会のご案内が届いております。日時：2022 年 11 月 5 日（土）
会場：東京・市ヶ谷の日本棋院本院 参加料：7,000 円。詳細は掲示してありますのでご覧ください。



■出席状況報告：櫻田委員

東京臨海 RC

会員数：57 名
出席：35 名（例会場：34 名 ZOOM：1 名）
欠席：22 名
出席率 62.50%

東京臨海北斗 RSC

会員数：25 名
出席：5 名（例会場：2 名 ZOOM：3 名）
欠席：20 名
出席率 20.00%

■ニコニコ BOX 報告：今井会員

（ご意向）本日は、東京臨海西 RC5 周年実行委員長として来ました。宜しくお願い致します。：栗山義広様（東京臨海西 RC）

（ご意向）本日は、30 分と長時間のスピーチになりますがお付き合い頂けますよう何卒宜しくお願い申し上げます。：勝間田会員

（ご意向）勝間田直前幹事、本日、楽しい卓話、楽しみにしております。：杉浦会長、酒井副会長、井上幹事、柴田会員、今会員、須藤会員、寺田雄司会員、村社会員、太田会員、伊佐会員、田村会員、田中会員、斉藤会員、高橋会員、佐藤大輔会員、入澤会員、櫻田会員、熊澤会員、諫山会員、栗山智宏会員、吉成会員、内海会員、白井会員、秋田会員、大西会員、佐久間栄一会員、畠山会員、坂本会員、工藤会員、今井会員

【30件 58,000円 今年度累計 545,000円】



■卓話（紹介者：プログラム担当 今委員）



「私のロータリーモーメント」

東京臨海 RC 直前幹事 勝間田健一様

皆様、こんにちは！

昨年度の幹事で、今年度、国際奉仕委員長を務めさせて頂いております。医療法人社団 健芯会 理事の勝間田です。

法人理念は、『人と利益をチカラに、幸循環をまわす。』です。コウ循環のコウは幸と言う字を使います。

本日は、①スピーチに至るまでの経緯、②自己紹介、③入会前から現在までの経緯、④本題のロータリーの良さ、⑤質疑応答 の 5 本でお送りいたします。

質疑が少ない場合は早めにお帰り頂くことが出来ますので、その点ヨロシクです。

また、キーワードは錦糸町の飲み屋です。

それでは早速、①スピーチに至るまでの経緯です。

3 週間前に杉浦会長から電話があり、飲み会の誘いかとウキウキしながら電話に出たところ唐突な依頼でした。内容は一番苦手なスピーチの依頼で、しかも 30 分です。

直前幹事としてロータリーの良さを伝えてほしいとの依頼なのですが、本来は性格的にも三役なんて滅相もないと思う人間でして、ロータリー歴も5年と浅く、そんな自分に皆様の役に立つような話が出来るとかと自問自答しながら引き受けました。

引き受けた経緯としましては、昨年度、幹事を経験させて頂き、皆様から信任して頂ければですが、残る三役は副会長・会長だと思って現在活動しています。旗振り人となる会長・副会長を務めるには、スピーチ力は絶対条件で、また、経営者としても当然必要なスキルだと思っています。

以前、須藤会員がスピーチで仰っていたのを今でも忘れません。出会う人出会う人が自分の先生だと。その言葉からも、ロータリーは会員各々の自己研鑽の場所だとおもってまして、私自身が成長することで、あの勝間田が出来るのであれば自分も出来る！など、皆様に少しでも気付きを与えることが出来たら嬉しいですし、皆様への感謝も伝えたいと思い今回のスピーチを引き受けさせて頂きました。

ポジティブに考えると、スピーチが苦手な下手な私に経験を積ませてうまくしてあげたいと杉浦会長が、この機会を与えてくれたことに感謝しています。杉浦会長、その様な理解で宜しかったですでしょうか？

続きまして②自己紹介です。

昭和48年オイルショックの年の11月10日、三代目として医師を行う墨田区東向島出身の父と江戸川区小松川の京葉道路沿い三角のガソリンスタンド当時は出光で今は土地が売却され牛井の松屋になっていると思います。そこの末っ子の母との間に生まれました。兄弟は、2歳下の妹が1人です。地元は両国で、小学校・中学校生活を過ごし、高校は受験失敗し、二次募集でギリギリ合格した都立一橋高校に進学。父の影響もあり、幼い頃から車が好きで在学中にレーシングカートを始めました。卒業後は、客として通っていた、中葛西に有ったシルクロードレーシングサービスと言うカート屋さん勤めながら、カートのレースをしていました。19歳でカートの地方選手権を戦い関東シリーズ4位、20歳では運よく全日本F3選手権に出場できるようになり、南は山口の美祢、北は北海道の十勝と日本中のサーキットを転戦しました。

数年後、レーサーとしてプロには成り切れないでいたところ、美容外科医を行っていた父が、錦糸町で独立することになり、集客等の手伝いで入職します。美容外科の集客には広告が必要なのですが、院長である父は広告をけぎらっていました。そんな父を少しずつ口説き、コストパフォーマンスの良い広告を分析し、少しずつ低額な広告から出すことにより、業況はだいぶ良くなりました。

わたくし共では、美容外科と言ってもレーザー治療などとは違って、外科中の外科を行っていて、エラ削り・顎削り・頬骨削り等の、骨削りをメインに行っていて、医師の技術がないと出来ない内容となっていました。技術を持った医者を使う、もしくは育てて診療所を継承するのは、困難だと思い始めていました。もともと

独立意欲はあったのですが、そこで独立を強く考えるようになるわけです。ただ当てもなく、暫くの間、独立への旅にさまよっていました。

ある日、そうだ！大きいものを扱えるようになればお金を稼げるのではないかと、単純な発想で不動産業を目指し、宅建の勉強をします。学校に通っていたのですが、成績も良く、順調に資格を取得できそうでした。そんな中、**錦糸町の飲み屋①**で江東区で介護事業所を営む女社長に出会ってしまいます。その女社長が言うには、これからもっと介護事業は伸びる。やるなら私が無償で何でも教える。社員も集めるし、集客もすると言うのです。まあ都合良すぎて、怪しいと思いながらも、独立を切望していた私は、半信半疑でしたが、起業する良い機会だと思い、介護事業所を開業する運びとなりました。

開業後は**半疑**の通り、その女社長は何もしてくれないうところか、いちいちお金を要求する始末でした。開業と同時期に、当時、人材派遣会社で営業として働いていた現在の妻に出会いました。それも、その女社長の紹介です。因みにお金は要求されていません。同じように井上幹事とも出会います。その当時、井上幹事は、私も女社長のグルで詐欺師だと思っていたようです。私も私で、何んともなく井上幹事を警戒していました。妻と出会って直ぐに子供を授かり2度目の結婚現在は妻と**息子**の3人で幸せに生活しています。

また、前妻にも**息子**が1人居まして、来年大学を卒業し社会人になる予定です。

SEの勉強をしていて、IT系の大きな企業から内定を頂いているようです。

やっと養育費から解放されますし、一安心です。今では、独立する機会、妻との出会い、井上幹事との出会い、様々な出会いを与えてくれたことを女社長に感謝しています。

話は戻りますが、介護事業は、訪問介護事業所・居宅介護支援事業所・デイサービスを行っていました。その後、介護現場で出会う医療、医師との連携に疑問を持ち、それでは自分で医療を行った方がよいと、自前で訪問診療を開業しました。現在の医療法人の前身です。また、その後には、井上幹事からの勧めもあり、訪問リハビリも始めました。訪問診療開業以来、増収・増益を続けていて、平成28年に医療法人成りし、現在は、コロナの影響で、思うように数字を伸ばすことができなかったのですが、社員数は、医師5名・看護師5名・リハビリの先生30名・事務やドライバー等を含め、企業全体で60名ほどです。売上は、今年3月締め7期目の決算で4億3千万円強、経常利益は、4800万円弱、自己資本率は、約46%でした。

まだまだ道なかばでは御座いますが、事業が成長し続けているのは、東京臨海ロータリークラブに入会したからだと言うことは、紛れもない事実なのです！

と言ったところから

③入会前から現在までの経緯に入ります。8年ほど前に**錦糸町の飲み屋②**で尾身会員に出会います。その時は、当時在籍していた佐藤輝彦会員と尾身会員が2人

でいて、多分ロータリー行事の後に飲みに来ていたんだと思います。その流れから、ロータリーに勧誘され、その時一緒に居た井上幹事が先に入会します。私は協調性がなく団体行動が嫌いで入会を拒みました。その後3年間、尾身会員に口説かれ続け、私は拒み続けました。

どうしても入会させたい尾身会員は、ロータリーの凄い人いるから会わせたいと、**錦糸町の飲み屋③**に連れて行かれ、初めて鈴木会員に紹介されます。

そこからの話は、皆様のご想像通りで、入会することとなりました。

同期は、同日入会の東京臨海・西 RC 直前会長、西野・当クラブ名誉会員と本日欠席の舛本会員です。まず、入会と同時に SAA に配属され、プロジェクト係りを2年間経験しました。当時、仕事の忙しさもあり、面倒な時は例会を欠席していた不良会員でした。そんな不良会員は、3年目、例会を欠席すると成り立たない、絶対やりたくなかった週報担当に任命されます。必然的に例会出席・皆勤賞の優良会員になります。そんな優良会員は、4年目、副幹事・SAA 委員長に任命されます。副幹事になると、次年度は幹事になるのだと、分かるように成長していました。物凄い重圧です。次年度を考え、坂本幹事から、何をすべきか学び取ろうと必死になります。と必死な最中、年度なかばです。**錦糸町の飲み屋④**での鈴木会員の一言からスタートし、東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ初代幹事に任命されます。皆様の協力のもと、須藤 初代議長とご一緒させて頂き、ゼロから衛星クラブの設立に関わらせて頂きました。貴重な経験です。発起人の方々、臨海会員の皆様、途中で SAA 委員長を交代して頂いた田村会員、入会して頂いた衛星クラブ会員の皆様には感謝の気持ちでいっぱいです。そして遂に！でしたが、5年目、東京臨海 RC 幹事・東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ幹事のダブル幹事を務めさせていただきました。

未熟者で、足りないことが多々あったかと、今でも心配は残りますが、全力で挑ませていただきました。一年、幹事を務めさせていただき、支えて頂いた皆様には、重ね重ね感謝の気持ちでいっぱいです。有難う御座いました。

6年目、杉浦会長のもと、国際奉仕委員長に就任、国際奉仕につきまちは現在も勉強中ですが、知っていることより経験が大切だと思いますので、まず行事に参加します。また、委員長ですので、会員皆様にも行事に参加して頂くよう全力で努めます。ご協力の程、宜しくお願い致します。以上が、現在までの経緯です。

そして、既に話し過ぎて死にそうですが、本題の④ロータリーに入って良かったことです！

1 点目

今まで出会えなかった相談に乗ってくれて、優しく、時に厳しくて、心から尊敬できる先輩経営者に会えた。本当に心優しい方ばかりですよ。

2 点目

経営者は孤独だと言われていますが、仕事の話や遊びを共有できる友人が出来た。

ロータリーの先輩や友からは、公私ともにメチャクチャ影響を受けています。知り得なかったり、経験できなかったことを教えて頂き、世界が広がったようで、とても感謝しています。近年、遊びの方は、水上バイクや、プレジャーボートの世界を知り、先週末に、理事長の父と、社員をプレジャーボートに乗せました。父の昔からの夢でしたので、この年になって乗れると思っていたいなかった、と感動していました。また、社員の万弁の笑みも見られて、仕事を頑張ってきて本当に良かったと思った瞬間でした。

3 点目

入会前より高い目標を持つことが出来るようになった。入会当時は、年商5億出来れば自分は満足だと思っていましたが、先輩会員の話を聞いていると、5億で自分は満足できるかもしれないが、それでは、社員が満足出来ないのではないか、と気付かされました。現在の目標は、年商20億で、医師は別として、各部門長は、年収2000万円以上取れるような仕組みを作り、運営しています。

4 点目

売上が伸び、社員が増え、会社が大きくなった。入会当時の売り上げは、1億2千万円弱でした。入会して2年ほど経ち、ちょうど社員が20人程になった頃の話ですが、人が増え、同じ方向を向いて働いて無い社員や、反抗的な社員が出てきました。私は、もともと集団が嫌いで、企業と言う企業で働いた事もなく、組織のマネジメントについては、最大の弱みであることを痛感したわけです。簡単に言うと、給与を払って、気を使って、敵対されてと、事業を行っている意義、意義は皆が幸せになることでしたが、自分も幸せを感じられないし、社員も感じられていない、と言うことで、意義を失ってしまった感じでした。そこから人の紹介もあって識学と言う組織マネジメントのメソッドを知り、導入を検討しました。識学は本を出版していて、まず本を読んでみると、鈴木会員が良く仰っていることが、多々書いてありました。

そこで鈴木会員にお時間をお作り頂き、**錦糸町の飲み屋⑤**で相談し、本の話をしてみると、「あたりまえだよ！成功する奴はだいたい同じ事をしてんだよ」と、お言葉を頂きました。また、当時、IT事業でジャスダックに上場したばかりのカート時代の後輩がいて、ワタナベ会員も知っている人物なのですが、その後輩も識学を導入していると知り、どうだったか尋ねてみると、「良かったですよ！費用は半年で元が取れました」と言うんです。実際に識学を導入し、組織マネジメント受講から評価制度作成まで行くと、費用は500万円です。

当時500万円の捻出するのは厳しかったのですが、本を読んで納得し、鈴木会員のお言葉も頂いて、経験者の成果も聞き、これで駄目なら廃業しても良いと決心し導入しました。実際に、識学が合わずに辞めていった社員が数名います。目標に辿り着いてないので、最終的な結果も出ていませんし、何かネガティブなことに気付いていないだけかもしれませんが、今では、社員が行うべきことが明確になり、何をいつまでに、

どの様にすれば、給与がどうなるか、迄を明確にすることで、社内の業務効率も良くなり、スムーズ・スピーディー・セーフティーな運営が出来るようになり、費用の500万円は、本当に半年で元が取れ、増収増益も継続できています。

また、上司の指示通り、やる社員は、より給与が上がリ、笑顔が増え、

出来ないではなく、やらない職員は給与が下がり自動的に退社していくので、

好循環が生まれています。経験上、やらない社員ほど文句が多いと感じています。皆様も経験あるのではないのでしょうか？

鈴木会員、その節も、ご指導頂き、本当に有難う御座いました。

組織マネジメントでお困りの方。識学は、是非！是非！お勧めです。

5点目

時間を上手く使えるようになり遊べるようになった。識学の導入により、社内での業務効率が格段に上がったのも原因の一つですが、それに増して、幹事の忙しさを経験した結果、更にスピードアップ出来たのだと思います。時間は限りあるもの、ですので、本当に良かったと思っています。

6点目

少しぐらいのトラブルにも動じなくなった。もっと大変なトラブルに遭遇している先輩経営者がいっぱいいて、その話を聞くと自分のトラブルが他愛もないことだと気付かされます。優しい先輩ばかりで、慰めて頂けますし、アドバイスも頂けます。皆様も是非！相談してみてください。

7点目

総じて最後に、「自己評価は絶対してはいけない」ことで、経営者の評価は、市場が行うものだと聞いています。イコール増収・増益は、市場に求められていて、受け入れられている、と言うことになると思います。その点からも、ロータリーに入って、自分自身も少し成長できたのではないかと、思っています。ロータリー一歴の浅い皆様も、当クラブは優しい方ばかりなので、先輩や友人から、良いところをメイッパイ盗み取ってやろうと貪欲になって下さい。良くないところは真似しないように！

以上が、私が思い浮かぶ、ロータリーに入って良かったと思う、主な点です。

最後に⑤の質疑応答です。

頑張って答えますが、お手柔らかにお願いします。

それでは、皆様に私からの質問です。

キーワードの**錦糸町の飲み屋**は、スピーチの中で何回出てきたでしょうか？

→5回です。ホットスポット、**錦糸町の飲み屋**では是非！また語らしましょう！

それでは、時間となりましたので、今後も皆様と共に成長し続け、クラブをより発展拡大させ、奉仕の機会を増やし、実践していきたいと考えていますので、

今後とも、ご指導・ご鞭撻・ご協力のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

長時間ご清聴頂き誠に有難うございました。



■ 点鐘：東京臨海 RC：杉浦孝浩会長
東京臨海北斗 RSC：東京臨海 RC 杉浦孝浩会長

9月の例会予定

- 2022年9月7日（水）：当初より例会なし
- 2022年9月10日（土）：移動例会はなしに変更
- 2022年9月14日（水）：通常例会
- 2022年9月21日（水）：例会は休会（祝日週）
- 2022年9月28日（水）：通常例会