



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10月5日
東京臨海 RC 【第1253回例会】
東京臨海北斗 RSC 【第62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

10月5日の卓話

「10月は米山月間です」
地区米山奨学部門
部門長 猪飼昭彦様
(東京板橋セントラルRC)

10月19日の卓話

「社会奉仕部門フォーラム」
総合担当：
社会奉仕委員長 坂本康朋様

《2022年9月28日例会報告》
東京臨海 RC 第1252回
東京臨海北斗 RSC 第61回
司会：工藤会員

- 点鐘：東京臨海 RC 杉浦孝浩会長
東京臨海北斗 RSC 小松啓祐議長



- 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 坂本康朋様（当クラブ会員）
米山奨学生 レー・クオック・アン様
- ビジター紹介：虹川会員
曾根 哲様（入会候補者）
倉形 舞様（吉成会員ゲスト）



- 会長報告：杉浦会長
・ご挨拶：米山奨学生 レー・クオック・アン様
・青森県大雨災害支援金にご協力頂きましてありがとうございました。支援金 41,000 円が集まり、第 2580 地区へ送金いたしました。

- 幹事報告：井上幹事
・9月の理事役員会報告は、9月15日に会員皆様へメール送信致しました。

- ・ガバナー月信 10月号を 9月28日、会員皆様へメール送信致しました。
- ・高橋映治ガバナー補佐訪問は、10月26日(水)です。当日は、例会とクラブ協議会を開催致しますので会員皆様のご出席をお願い致します。また、クラブ協議会は、送付した式次第の通りで進めますので、発表担当の皆様は、発表の準備をお願い致します。
- ・「クラブ活動方針と計画書」は、9/22にデータを会員皆様へ送信致しました。今年度も印刷物ではお渡しいたしませんので、10/26の高橋ガバナー補佐訪問当日は各自で準備をお願い致します。
- ・「世界ポリオデー2580」開催 (地区公共イメージ委員会ポリオデーチーム) 詳細はメールにて送った資料を参照してください。
 - ①街頭募金活動のボランティアスタッフ募集 2022年10月23日(日)10:00~12:00 錦糸町駅前南口広場 参加できる方はポリオのTシャツ着用、または臨海ロータリーのポロシャツまたはジャンパーを着て来てください。※錦糸町駅北口でも他のロータリークラブの募金活動を行う予定です。臨海RCの皆様は、南口広場をお願いします。
 - ②世界ポリオデー2580・映画上映会・食事会は、10月24日(月)東武ホテルレバント東京。参加申込締切: 10月5日東京臨海RC事務局宛。
- ・パラボールフェスティバルは11月16日(水)に開催となりましたので、11月16日は当クラブの例会を休会といたします。パラボールフェスティバル開催日当日については、詳細が分かり次第ご連絡致します。
- ・地区研修委員会主催『入会2年未満対象 新入会員オリエンテーション「ハローRotary」第一クール』のご案内を、入会2年未満の会員様へ送信致しました。参加希望の方は、各自で申込期限までにお申し込み下さい。
- ・「東京臨海西RC創立5周年記念例会・祝賀懇親会」は、11月26日(土)18:00~20:50 東武ホテルレバント東京にて開催されます。ご出席頂ける方は、会費15,000円を添えて10月5日までに東京臨海RC事務局宛、お申込下さい。

- ・職業奉仕委員会(自事業活性化委員会担当 内海副委員長) 自事業活性化委員会を10月21日(金)16:00-18:15 タワーホール船堀にて開催致します。会員皆様のご出席をお願い致します。委員会と懇親会の出席の有無を9月末までにお知らせ下さい。
- ・社会奉仕委員会(坂本委員長) 社会奉仕部門フォーラムを10月19日(水)例会後13時から14時に開催致します。会員皆様のご出席をお願い致します。



- ・ロータリー財団担当(田村委員) 地区ロータリー財団セミナー(9月17日開催)出席報告
- ・指名委員会(酒井会長エレクト) 指名委員会を10月19日(水)社会奉仕部門フォーラム終了後に例会場にて開催致します。今年度指名委員会委員の皆様は、ご参集下さるようお願い致します。

■出席状況報告:菅澤会員

東京臨海RC

会員数: 57名
出席: 30名
欠席: 27名
出席率: 54.55%

東京臨海北斗RSC

会員数: 25名
出席: 11名(例会場: 10名 ZOOM: 1名)
欠席: 14名
出席率: 44.00%



■ニコニコBOX報告:伊佐会員

(ご意向)坂本さん、楽しいロータリーモーメント期待しています。: 杉浦会長、酒井副会長、井上幹事、須藤会員、畠山会員、寺田雄司会員、倉田会員、竹下会員、勝間田会員、菅原会員、柴田会員、樋口会員、斉藤会員、佐久間裕章会員、田村会員、小林誠会員、見浪会員、大賞会員、村社会員、太田会員、橋本会員、小松啓祐会員、秋田会員、吉成会員、内海会員、小松靖教会員、佐藤大輔会員、須田会員、大西会員、山田晃久会員、田中会員、工藤会員、

■委員会報告

- ・親睦委員会(佐久間裕章委員長)
 - ①忘年家族会を12月7日(水)東武ホテルレバント東京にて開催致します。会員・ご家族皆様のご出席をお待ちしております。参加の有無また参加者の詳細を10月5日までにお知らせ下さい。
 - ②親睦旅行について
 - ③例会場の駐車場について



伊佐会員

(ご意向)本日、卓話をさせていただきます。宜しくお願い致します。: 坂本会員

【32件 48,000円 今年度累計 731,000円】

■卓話

「私のロータリーモーメント」

東京臨海RC元幹事

東京臨海北斗RSC直前幹事 坂本康朋様

本日30分の卓話の時間を頂きましたので、少しお話をさせていただきますと思いますので、よろしくお願いたします。私、坂本康朋と申しまして、27年目のときに、佐久間会長のときの幹事をさせていただきました。その節は皆さん、大変お世話になりました。誠にありがとうございます。本日は50名の方に参加いただきまして、私のためにこのような大きな会場でお時間をいただきまして誠にありがとうございます。杉浦会長の絶大なる期待を添えて、今日登壇させていただいております。杉浦会長から「ロータリーの入門編を語れ」というご指示を頂きましたので、本日、ロータリー入門編を30分で終わらせろということなのですが、ちょっと語り尽くせないのかなと思いますが、本日は話させていただきます。その後は親睦で皆さまと深い話をさせていただきますと思いますので、親睦旅行の際はぜひぜひ私に質問のほど、よろしくお願申し上げます。私は現在40歳になりまして、ちょうど厄年の真ただ中にごさいます。10月1日が私の誕生日でございます。入会が32歳のときで、2014年の5月に入会となっております。こちらにいらっしやいます、杉浦会長と1カ月違いの入会となっております。私は、1年目の際は真面目に例会に参加させていただいておったんですけども、徐々に参加率も悪くなりまして、杉浦会長とはこのような差になってしまいましたけど。皆さま、例会に参加していただければ杉浦会長のようになれますので、ぜひともご参考にしていただければと思いますので、よろしくお願いたします。

私が入会したきっかけでございすが、高橋映治会員からのお誘いでございました。商工会議所の青年部で、久しぶりに参加させていただいたのですけれども、その際、高橋会員がロータリークラブのことをお話いただきました。「すごい人がいるぞ」だったり、「会社が大きくなるぞ」だったり、ハングリー精神が私も強かったので、なんとか会社を大きくして、中身も強くしていきたいと本当に自分自身感じていたところに、ちょうど高橋会員の方からお誘いいただいたので、すぐに入会を決意しました。入会後は、1年目は、どんなことをやっているのか、右も左も全然ロータリークラブに関して分かりませんでしたし、32歳で、会社もまだまだ成長途中でしたので、皆さまから一つずつ教えていただきながら、正直、パクってやろうとしか思っておりませんでした。その際、身近にいた本多会員だった

り、臨海西ロータリークラブの栗山会員だったり、そういう方々とお知り合いとさせていただき、仕事の状況だったり相談をしながら、肅々と後ろを狙っておりました。

私の会社のことを少し申し上げますと、1年目のときの売り上げが約9億円ぐらいでした。2年目、約10億円になりました。その際に、初めて会社をM&Aしたりとか、そんなことをトライした1年でした。3年目に入って、グループ会社という形になったので、売り上げが15億円ほどになりました。4年目ぐらいから、売り上げも順調に伸びてきましたし、少し自分がてんぐになってきたのかなっていう時期でございました。なかなか先輩の方の話を素直に聞き入れることができない状況でしたので、このときに、会社がほんとにどん底に落ちた4年目でございました。そこからロータリークラブの参加もほぼできなくなった状況で、会社のキャッシュも本当に厳しくなってきた状況でした。

5年目に入ってまだその状況は続きまして、この2年間、4年目、5年目のときは、本当に会社も苦しい状況で、ロータリークラブもままならない状況で運営させていただいていた中で、退会も正直視野に入れながら、このままこのクラブに私がずっと在籍しているのかとかそういったことも考えながら、ロータリークラブの運営を、運営というか、会員として年会費をただ払っていただけという1~2年という状況でした。それが、会社の状況もだいぶ良くなってきて、6年目には年間の売り上げが24億円にまで上げることになりました。7年目は28億、8年目には29億円ぐらいの、グループ全体の売り上げとなる状況になりました。

本当に、1年目の最後は一生懸命例会に参加したのですが、2年目、3年目ぐらいから、いろんな人とお付き合いを多少させていただいて、いろんな情報を得させていただきながら、少しでもいい情報だけを、村社会員のようにちょっとずつパクリながら、すぐにアクション起こしながらやらせていただいたロータリー活動ではなかったのかなと思っております。

奉仕活動と言われても、何が何だかちょっとよく分からない状況が正直続いていたので、少しずつ参加することによってロータリーの活動が分かってきたのかなってというのが、1、2、3年目ぐらいの状況です。私は会社2代目なのですけれども、会社入って2年目のときは、売り上げ2億、3億ぐらいの会社でした。その会社が年間10億円ぐらいの会社までいくようになって、鼻が伸びていたときに、ちょうど鈴木会員と出会させていただいて、ほんとにその鼻が真っ二つとは言いませんけども、へこんだような鼻になってしまったのは、今でも覚えています。少し会社の話ばかりしてしまい申し訳ございませんけれども、借り入れもそのときに、状況が悪くなったので、借り入れも当然ながらしていかなきゃいけない状況でしたし、その借り入れは、なかなか返済できない状況もあったので、条件変更という部分もさせていただきました。事業が順調だったときはいいのですけれども、順調じゃないときも、当然ながらあると思います。その際に、どういうふうにディフェンシブな部分を重視していかなきゃいけないの

かつていうところを、このときかなり学ばせていただき、また、ディフェンスという部分に関して、先ほど内海事業活性化委員長の方から話ありましたけれども、ディフェンスの重要性という部分に関して、必死にここで勉強をさせていただいた。自社でほんとにそれをしてしなければ生きていけない状況だったので、なんとか人に教えていただきながら、また自社を見つめながら、その繰り返しをしていたのが当時の状況だったのかなと感じております。

ここにいらっしゃる方に、若手の方にも、私も何度かお伝えしているのですけれども、トップライン、売上げの部分に関しては、外部環境でかなり変わると思います。なので、売上げの部分に関して、いい状況であれば売上げも当然ながら上昇していくと思いますけれども、仕入れという部分に関してはあまり大きく変動しないのが実情ではないのかなと思っています。今の状況で言うと、当然ながら仕入れは単価が上がっています。それはもう皆さん、十二分にご承知だと思っておりますが、その仕入れ単価をどのぐらいコントロールできるのかというところが、やっぱり重要な、マネジメントするのに重要なことではないのかなと思いますので。

私は運送業だったり、多少建設業をやったり、そういうところを携わらせていただいているので、何か私の力で皆さんにちょっとお知恵を、仕組みを変えていったりするには十二分に生かせるのではないのかなと思いますので、その際は、何かお困りの際に私にちょっと相談していただければ、こういうやり方もあるのではないのかということもいろいろお伝えできるのかなって思っておりますので、ぜひとも、運送業に携わっている方たくさんいらっしゃると思いますので、ぜひともご相談いただければと思います。

続きまして、佐久間会長のお話をさせていただければと思います。佐久間会長が会長になられると決まった際に、ちょうど私も佐久間会長の車の中に一緒にいました。佐久間会長が会長になることを話した際に、私、今まで苦しかったけど、佐久間元会長と懇意にさせていただいたので、何回かごちそうしていただいたりとか、何回か遊びに連れてっていただいたりとか、何回かごちそうしていただいたりとかさせていただいたので、少し恩返しというか、役に立てればいいなという思いで、二つ返事で「幹事やらせて」ということを佐久間会長にお伝えをしました。先ほどちょっとお話しした、私も3年目、4年目、5年目とかはあまり例会に参加をしてなかったので。ロータリークラブの1年間の流れでしたり、その他イベントの内容だったり、また、クラブの予算だったり、あと、例会の設営方法だったり、また、親睦の設営だったり、その予算決めだったり、そういうことだったり。あとは重要な理事会の流れだったり、運営だったり、そういうところに関して、私もほんとに分からない状況の中でダイブさせていただきました。

私も学生の頃野球部でずっとやらせていただいたので、挑戦する気持ちっていうのはすごく強い人間でして、できない理由探しをしても仕方ないので、なんとか、

どうしたらできるのかとしか考えてなかったです。当初、スタート時期は、皆さんにもご迷惑掛けた部分もたくさんあったのかと思いますけれども、最後、1年間終わってみて、クラブの成長・発展ができたのかなって私自身は感じております。

佐久間前会長から先日お話を頂いたので、少し幹事としての心得というところを少し話してみたらどうですかという事で頂いたので、せんえつながら、幹事としての心得を少しお話しできればなと思っております。私自身の体感したことですので、皆さまに共通できるかどうかは分かりませんが、これから皆さまが会長だったり、幹事だったり、その他役職を背負っていく立場の方が、若手の方がたくさんいらっしゃるの、私から少しお話をできればなと思っております。まずは、分かんない、分かんないって皆さんとかもおっしゃってると思うんですけど、絶対分かります。何が分かるのかっていうえば、一緒に参画をすれば絶対分かるはずですよ。そんなに難しいことは、ロータリークラブとしてはしていません。確かに、過去の歴史だったり、過去のいきさつだったり、そういう部分に関しては分からないこともあると思います。その際は、ここにいらっしゃる諸先輩方に、お力添え、また、ご自身が頭を下げて教えていただく姿勢があれば、ここにいるメンバーの方々は、とても親切に教えていただいたりとか、また、多少のアドバイスを頂ける部分もあると思うので、ぜひとも、まずは自分で考えることをしていただければなと思います。この例会の設営の方法だったり、そういう部分、私も正直分かりませんでした。しかしながら、この例会の設営を携わることによって、こういうことに気を付ければいいんだと、こういう手順なんだなというところが必ず見えてくると思いますので、そこを意識しながらやっていただければなと思います。また、1年間、半年、1カ月、例会日のイメージができるかどうかが一番重要だと思います。ロータリークラブの運営をする中で、そのイメージ化したところで、自分がトライし続け、もし違っていたら、皆さんからご指摘いただきながら設営していただければ、スムーズな例会運営ができるのではないかなと私は感じております。

これは会社と、私は五つの会社の運営と比較、比較というか照らし合わせながらさせていただいた1年でしたので、会社の運営も、当然ながら同様なことかなって思いました。なので、ロータリークラブの、1年間幹事ということを見せていただいた中では、会社の運営をどのようにしていくのかということを考えながらやっていくことと似ていることがたくさんありますので、ぜひとも会社を成長、発展させていきたいという方々がここにたくさんいらっしゃるの、幹事という役を自ら率先してやっていただければ、少しでも近づけていけるのではないかなと私は感じておりました。

謙虚な気持ちで先輩方に教えていただくということは大事ではないのかなと私は感じております。当然ながら、知っていることもたくさんあると思うのですけれども、しかしながら、さらに先の部分に関しては、教え

ていただくことってなかなか難しいと思います。今、目に見えている部分と、また、目に見えてない形で動いていただいている人たちってたくさんいらっしゃると思うのですよね。そこで、今日参加していただいている方以外に、また、参加していただけていない方も、しっかりそういう人たちに謙虚な気持ちで教えていただくってことを学んでいただければなと思います。私も、入会して間もないときは天狗でしたし、なかなか謙虚な気持ちという部分ができなかったのですけれども、ほんとにこの9年目を迎えて、そういうところが感じられるようになった9年目になります。まだまだ至らない点、たくさんありますけれども、そういう謙虚な気持ちを忘れず、今後もロータリー活動をやり続けさせていただければなと思っております。続きまして、幹事という仕事、どのぐらい仕事をやるんですかって、皆さま、大変でしょ、大変でしょって思っていると思いますけど、全然大丈夫です。ほんとに、普通に仕事をしていただいている方は、1日平均1~2時間程度をロータリークラブの活動に費やす程度です。日々の流れがありますから、3時間やらなきゃいけないときもありますけども、正直、1時間、2時間程度なので。皆さまが1~2時間ロータリークラブに時間を費やす程度で、皆さまの運営がスムーズに行くので、ぜひともこれから幹事やられる方、心配な方たくさんいると思うのですけれども、そんなに会社にも支障は出ませんし、1日数時間でできるっていうことで、皆さまの考え方だったり、成長できるのであれば、ぜひとも積極的にそういうところにトライしていただければなと、私自身は感じております。また、私の直前幹事を見させていただいた中で、組織という部分で、このロータリークラブも組織でありますので、人と人が集まることによって、まず、全てが自分で解決しようと思わない方が、私はいいいのではないのかなと思って。各セクションの担当の方々にご協力いただいて、まずは私から知る、その後に担当の方に渡して、担当の方からまたレポートをもらうっていう流れを、基本的には忠実に行っていました。なので私は、自分で全てを掌握して、自分で全てをマネジメントしていたわけではなくて、皆さまにちょっとご協力いただきながら、この最後の部分に関しては、皆さんと一緒に運営させていただいたってことを私は意識していました。私自身、一人で全部を握ることは当然ながらできないので、そこを、各セクションの方にお問い合わせをさせていただいて、そのセクションの方が忠実にそこを遂行していただくことを、私は見守っていた形で運営をさせていただいておりました。これから柴田幹事になると思いますけれども、全て自分で抱え込まないで、また、皆さまと協力しながらやることの中で親睦も図れますし、人それぞれの個性だったり人なりだったりとかっていうところが見えてくるロータリー運営になってくるのではないのかなと私は思っていますので、抱え込まないようによつていただければいいのかなと思っております。続きまして、会員を抱え込むというか、会員と密になってくるということが一番大事ではないのかなと思っ

て。幹事として、私がこういうことをやってほしい、こういうことを手伝ってほしいという以前に、そのこの会員と、まずは人間関係が良好ではないとそのこともうまく回っていかないので、根回しと言ったら言葉はどうなのかなと思いますけれども、各会員と親睦を図って、人それぞれとまずはお付き合いさせていただくことが一番重要じゃないのかなって思っています。このロータリークラブ、人数もかなり増員させていただいた中で、それぞれが少し希薄になっている部分も、当然ながら現状あると思いますので。今後運営する中では、臨海クラブのメンバーだったり衛星クラブのメンバーと、まずは共有しながら人間関係をつくっていかっていうことを親睦としてやってもらえれば、まずはその部分が運営上スムーズに行く、一番きっかけではないのかなって感じております。今後もそういうところを私自身も議長をやらせていただいた中で感じた部分でもありますので、これは継続してやっていくことが今一番重要ではないのかなと、私自身は感じておりました。

それと、スピーチ。こういう壇上に立つ機会もかなり幹事となったら増えてきます。なので、私も以前はあまり得意ではない人間でした。しかしながら、ロータリークラブの幹事をやらせていただいて話すことが多くなったので、話し方だったり、こういうことをしてるんだなだったり、こういうふうなしゃべり方をしなきゃいけないのかなとか、そういう目線で、席で見れるようになったのが当時でした。なので、本当に話が上手な方だったり、お話が的確だったりとか、そういう方の何が違うのかってところを学びながら見させていただいた状況ですので、皆さん、会社の社員がいらっしゃる中で、当然ながら説明をする機会ってたくさんあると思うので、そういう、無料でこういうところで教えていただける、無料でトライさせてもらえる、間違っても笑って終わるだけなので、そういう部分ではほんとにいい機会ではないのかなって思っております。

続きまして、設営についてお話しさせていただきたいと思います。親睦、例会、その他イベントの部分に関して、設営って必ず付きまってくる部分であります。まず最初に、人数だったり。人数によって設営場所も変わってきますし、それによって予算も変わってきますし、そういうもののイメージが、まずはすることが大事なかな。この中でたばこを吸う、吸わないだったり、アルコールを飲む、飲まないだったり、また、年齢層はどうだったり、ご自宅はどこだったり、そういうところも複合的に考えて、最適なところを数カ所ご自身の中で持つておくことが一番大事なかなって感じております。その中で、時間だったりの部分も大事ですし、その後の2次会だったり、そういうところも考えながら、一番適格な、適材適所を選ぶことが、ロータリークラブとしては重要ではないのかなと。これは、会社でいえば、お客さんを接待する際にそこも重要だと私は思っております。お客さまがどういう方なのかによってやり方も変わってくると思いますが、内容も変わってくると思いますが、そこをロータリークラブ

でトレーニングすることによって、お客さんの感じ方も変わってくる。感じ方が変われば、当然ながら優先順位が、その方の会社の方が優先順位上がってくるはずなので、そういうところもロータリークラブ通じて勉強する機会ではないのかなと感じておりますので。皆さま、ぜひ設営に携わっていただければ、設営する側の気持ちもすごく分かると思うので、ぜひ、設営側に回ってもらえれば、こういうことを皆さんしてもらったのだなという逆の立場で分かるってことで、その人たちに対しての配慮だったり、感謝の気持ちだったり、必然的に出てくるのではないのかなと、私自身常に思っております。

続きまして、感謝の気持ち。それに対しての感謝の気持ちを述べるのが一番大事なのではないのかなと思っております。ほんとに、例会運営する中で、確かにわれわれも運営する以上やらなきゃいけないことも当然ながらあるのですけれども、やってほしいこともあります。決して全てが二重丸ではないと思うのですけれども、まずはそこに対しての、ありがたむ気持ちをまず最初に、冒頭に伝えることで、そのやってもらった人が次につながるはずなので、そこはちょっと、私自身もすごく気を付けながら会社もロータリークラブも運営を常にしておりますので。まずはこの、ありがとうというところを忘れずに発信していただければいいかなと感じております。

残り5分となっておりますので、最後にさせていただきます。最後に、親睦を、会員同士の親睦を図る上で一番重要な部分で、積極的に、もう少し私は絡んだ方がいいのかなと感じておりました。今の問題と課題点ではないのですけれども、まず、それぞれ、年配の方だったり、中堅の方だったり、若手の方だったり、異業種の方だったりとか、このぐらいの人数になってくると、いろんな枠とかの部分もあると思うのですけれども、その枠だけではなくて、一回飛び込んでごらん、飛び込んでいろんなことをほんとに真剣に話し合ってもらって、本音で付き合える仲間作りをしてもらえればいいのかなって思っています。私も、ここにいる方々とお仕事の取引もかなり多くの方とさせていただいている状況なので、まずはそういうところからスタートしていくことも重要ではないのかなと。佐久間会長は、ここにいらっしゃる方とはほとんど仕事の取引をしている方が多いのではないのかなって思っております。なので、仕事、取引することが二重丸とかそういうことを言っているわけではないんですけれども、そこを通じて、こういう仕事のスタンスなんだとか、こういうデメリットあるんだとか、当然ながらあると思うので、少しでも取引をして、金額の大小ではなくて、取引をすることによってより一層親睦は深まりますし、仲間、関係性も深まるのではないのかなって感じております。最後にですけれども、幹事をやらせていただいて、ロータリーモーメントって何ぞやと、私もちょっと調べさせていただいたんですけれども、ほんとにセンターとなるとところということ杉浦会長もおっしゃっていたのではないのかなって思っています。センターという部分に関しては、自分を律するという

ところと、自分を磨くというところが、生涯勉強だなんて私は感じておるので、確かに私もまだ40歳という若輩者ですけれども、このロータリークラブを通じて、日々、また1年ずつ成長・発展できる人間形成をさせていただくことで、会社の成長・発展、また、地域の成長・発展につながればいいのかなと感じております。われわれの業界はまだほんとに労働集約型の事業なので、人がいなければ、今、現状は運営できないって形ですけれども、その人と人のつながりを大事に、大切にしながらロータリークラブの運営をさせていただいて、積極的に参加させていただければと感じておりますので、引き続き皆さま、よろしくお願い申し上げます。

以上で私のロータリーモーメントを終了させていただきます。本日はありがとうございました。



■ 点鐘：東京臨海 RC 杉浦孝浩会長
東京臨海北斗 RSC 小松啓祐議長

当クラブ例会変更

2022年10月12日（水）例会は
休会（祝日週）です。