



IMAGINE
ROTARY



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

2023年3月7日
東京臨海 RC 【第1268回例会】
東京臨海北斗 RSC 【第77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

3月7日(火)の卓話

東京臨海東 RC 創立 27 周年記念合同例会
持続可能な観光地づくり
「墨田区の環境・社会・経済などが学べるサテライトツアー」
一般社団法人墨田区観光協会 理事長
森山育子様
(東京臨海東 RC 会員)

3月15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 曾根 哲様
東京臨海北斗 RSC 会員 沓澤 翔様

《2023年3月1日例会報告》

東京臨海 RC 第1267回
東京臨海北斗 RSC 第76回

司会：舩本会員

■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



- 国歌斉唱「君が代」
：ソングリーダー：吉成副委員長
- ロータリーソング斉唱「奉仕の理想」
- 「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
地区研修協議会実行委員長 羽鳥貞雄様(東京臨海東 RC)
地区研修協議会実行副委員長 中川剛様(東京臨海東 RC)
ゲストスピーカー 椎橋正樹様(東京臨海北斗 RSC 会員)
伊藤一正様(東京臨海北斗 RSC 会員)

米山奨学生 レー・クオック・アン様

- ビジター紹介：岩楯会員
萩原省一様(櫻田会員ゲスト)

■ご挨拶

- ・地区研修協議会実行委員長 羽鳥貞雄様・地区研修協議会実行副委員長 中川剛様(東京臨海東 RC)
- ・米山奨学生 レー・クオック・アン様



■3月のお祝い

- ◆東京臨海ロータリークラブ
 - ・会員誕生日
酒井教吉会員、田中紘太会員
 - ・奥様誕生日

高吉泰尋会員夫人

・結婚記念日

佐藤正樹会員、佐藤大輔会員、田中紘太会員、
内海真樹会員、山田晃久会員

・出席100%

該当者いらっしゃいません。

◆東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ

・会員誕生日

沖政喬士会員

・奥様誕生日

関口満博会員夫人、吉田大作会員夫人

・結婚記念日

濱田信孝会員、橋本郁会員

・出席100%

該当者いらっしゃいません。

・「誕生日の歌」：ソングリーダー：吉成副委員長

・1分間スピーチ：田中会員

キャンペーン感謝状

（ロータリーのポリオプラス基金に毎年1,500ドル以上を寄付するクラブに贈られます）



- ・第2580地区に新ロータリークラブ 沖縄朱里ロータリークラブが創立し、2023年1月26日国際ロータリー加盟承認されました。第2580地区は、71RC（東京59RC、沖縄12RC）になりました。

■幹事報告：井上幹事

- ・トルコ・シリア地震災害支援金のご協力をお願い致します。ガバナー会にて、日本全体の寄付を取りまとめて、トルコ被災地区の第2430地区へ送金されることになります。
- ・次週の例会は、東京臨海東RC創立27周年記念合同例会ですので、3月7日（火）12:30~13:45です。3月8日（水）は例会はありません。
- ・江戸川6ロータリークラブ合同例会は、4月5日（水）12:30~15:00 東武ホテルレバント東京で開催致します。
- ・ガバナー月信3月号を2月24日会員皆様へメール送信致しました。
- ・ロータリーの友3月号を本日メールボックスに配布しました。
- ・定例理事役員会を本日14時より、3階「松・桐の間」で開催致します。

■委員会報告

- ・クラブ研修リーダー（佐藤正樹副委員長）
本日、例会後、この会場にて、「新入会員のためのオリエンテーション」を開催致します。
- ・国際奉仕委員会（勝間田委員長）
メルボルン国際大会の「日本人朝食会」と「ガバナーナイト」について



■出席状況報告：榎本委員

東京臨海 RC

会員数：55名



■会長報告：杉浦会長

- ・本多信雄会員、酒井教吉会員が、ポール・ハリス・フェローになられました。認証状とピンを贈呈いたします。



- ・一般財団法人比国育英会バギオ基金より、東京臨海RCに第134回感謝状が届いております。
- ・例年、地区大会で発表される前年度（2021-22年度）の表彰が、今年度は地区大会には間に合いませんでした。表彰品が届きましたのでご披露いたします。
「End Polio Now: 歴史をつくるカウントダウン」キ

出席：34名（例会場：34名 ZOOM：0名）

欠席：21名

出席率：62.96%

東京臨海北斗RSC

会員数：31名

出席：12名（例会場：7名 ZOOM：5名）

欠席：19名

出席率：38.71%

■ニコニコBOX報告：工藤委員

（ご意向）本日は、地区研修協議会のご相談に来ました。

宜しく願い致します。：羽鳥貞雄様（東京臨海東RC）

（ご意向）本日、地区研修協議会のお願いに伺いました。

貴重なお時間を頂戴し有難うございます。：中川剛様（東京臨海東RC）

（ご意向）4月22日に後楽園ホールにて試合が決まりました。勝手ながらロータリーを背負って戦います。

応援よろしく願いします！：高吉会員

（ご意向）皆様、私のふざけた卓話にお付き合いいただきありがとうございます。：伊藤会員

（ご意向）椎橋さん、伊藤さん、イニシエーションスピーチ楽しみにしています。：杉浦会長、酒井副会長、井上幹事、勝間田会員、寺田雄司会員、熊澤会員、田中会員、吉成会員、柴田会員、渡辺会員、佐藤大輔会員、樋口会員、佐久間裕章会員、竹下会員、小松啓祐会員、岩楯会員、須藤会員、斉藤会員、米衛会員、橋本会員、櫻田会員、今会員、入澤会員、秋田会員、本多会員、田村会員、虻川会員、大貫会員、椎橋会員、榎本会員、諫山会員、曾根会員、大西会員、大澤会員、工藤会員

【37件 72,000円 今年度累計 1,722,410円】



■卓話（紹介者：プログラム担当 今委員）

「イニシエーションスピーチ」

東京臨海北斗RSC会員 椎橋正樹様

皆様、こんにちは椎橋です。今年51になるんですが、これまでの、生き様まで行かないですが、どのようにしてこういう人間ができたのかという所と現在の会社の状況、今後の目標について皆様にお話できればいいなと思っております。よろしく願いいたします。

私は、1972年、昭和47年にお店の寿賀多の裏手にある松島病院、当時は川島病院というところで父はるみ、母ようこの間の長男として生まれました。生まれた時の体重が、多分これを超える方、いらっしゃらないかと思うんですけど、4140gだったんですよ。もう生まれた時にだいぶ親不孝してるんですけど、母は自然分娩で大丈夫だったってことなんで、母親ってのは

強いなあっていうのを強く感じた次第であります。

その後、近隣の幼稚園小学校を卒園卒業したんですけども、幼稚園の卒園文集で、将来の夢っていうのを書きますよね、幼稚園の将来の夢っていうと、仮面ライダーになりたいとか、ウルトラマンになりたいとかいう話なんですけども、僕なぜかコックさんって書いてるんですよ。その時からだいぶこう洗脳されてるんじゃないかなと思います。小学校2年生の時に母親が学校に呼び出されたらしいんです。「何でかな？」と思ったら、その時の小学校2年生の時の作文に、家の近くに新しくレストランができました。お客さんが少なくなっちゃうのが心配ですって書いてあったらしいんです。この時の経営の頭を持ったままずっと大きくなってれば、もしかしたら立派な経営者になったのかもしれないんですけども、その後色々つまずきが多い人生だったもので、このようになっております。実は僕、中学校受験をさせて頂いて、その時に残念ながら、適正ではないということで、公立の学校に行っただんですけども、その時に中学校受験の勉強したばかりに、小学校の勉強って結構楽にできたんです。それが何となくズルズルズルズルあの怠け癖みたいのがつき始めたんじゃないかなと思ってんですけども、中学校1年生の時には確か学年で3番位だったのが、だんだん勉強の質が上がってくると、やっぱり小学校の中学受験の勉強だけではどうにもならなくて、最終的には70番位まで落ち込んで、行った高校が市川市にあります某有名4流大学の附属の高校で、そこで伊佐康暢君とお友達になったっていう次第なんですけれども、その後、高校大学と大学は3年半で自主卒業いたしました。その後、初めは調理師の学校に行こうかな？とも考えたんですけども、大学でだいぶ親に迷惑かけておりますし、じゃあ、「もうそろそろしっかりやろう」ということで、板前の会に所属するんです。トウテイカイという板前の会に所属させてもらって、いわゆる今で言う派遣、初めに行ったのが銀座の一平というおでん屋さんでした。銀座4丁目の和光ビル、皆さん時計とかお買い求めになることが多いかと思うんですけども、その1本裏手に入った銀座4丁目に地下1階から4階まで全部貸し切ってる一平というおでん屋さんで修行を始めました。そこで2年半修行させて頂いた時の1番初めの親方が山田さんという方で、僕の今の本当に礎になってくれてる方で、1年半ほど上でももちろん色々な作業させてもらった後、付け場って言って、お客様と対面したところで、おでんを提供するっていうところを「明日から正樹やれ」ということで、その親方と2人でやらせて頂くことになりました。本当に緊張して、もうその場でお刺身を盛り込んだりとか、お客様のご希望に合わせたおでんを作ったりというところでやったんですけども、そこでやっぱりお客さんに、「親方一杯飲んでください」って大体言われるんですけども、うちの親方は決して、仕事にお酒を飲まなかったんです。それはやっぱりお客様に提供する時に、舌が少しでも鈍感だと申し訳ないっていう理念だったんです。僕もそれはやっぱりすごいなと思って、仕事のお酒はなるべくたしなまないように、3回言われた

らやっぱり失礼なので、じゃ、いただきます。ということでもらうように今でも心がけております。

その修行時代にもう1つ、賄いと言って、板前さんとか女中さんとかのご飯を作る係をさせて頂いている時に、毎日どんなメニューを作るかとか、色々余った食材で考えながらやらなければいけないんですけども、その時の2番って言って親方の下の方が必ず「目玉焼きを2つ食事につけてくれ」ってということで、色々注文をしてくるんですね。「両面焼きにしてくれ」とか、「正樹、今日は本当にしっかり焼いてくれ」とか、仕事しながら賄いをしながら、その目玉焼きを作るという工程がなかなか面倒くさいこと言う人だなと思いつつ、当時は思っていたんですけども、ふとそういえばお客さんっていろんなわがまま言ってくるよなって、それに対していちいち、面倒くさいなと思ってたら、やっぱりこういう商売ってのは成り立たないっていうのを教えて頂いてたんだなっていうのを、何年かしてから気づいて「ありがたかったんだな」と思って、とてもあの職場の先輩とか、あの親方には恵まれた修行時代を銀座で送らせて頂きました。

その後、魚の勉強をしたいのと、フグの免許を取得したいという希望があって、福岡の縁も所縁もなかったんですけども、福岡に修行させて頂くようになって、そこでは1年半修行をさせて頂いて、2年修行して、そこで初めてフグの免許証を受験する資格が頂けたんですけども、1年半で父が腸閉塞の病気、その後ちょっと小さな癌が見つかったりして、入院をすることになり、「正樹もう戻ってきてくれ」ということで、泣く泣く1年半で戻ってきて寿賀多にその後就職いたしました。寿賀多に就職してまもなく、みんなから「正樹帰ってきたから飲もうよ」ということで、色々飲み会にお声かけ頂いて、ある日、中学の時から1番の仲間と、「葛西に面白い店があるから飲もうよ」ということで、誘われていきまして、待ち合わせ時間になって「ごめん、2時間ぐらい遅れちゃうから、どっかで時間つぶしてて」という電話をもらったんですね。葛西でふと入ったパチンコ屋さん、ウエスタンっていうパチンコ屋さんなんですけども、そこで、皆さんパチンコをやるか分からないですけど、コーヒーを売ってるレディの方がいらっしゃるんです。そこでなんか可愛い子がいるなと思って、一目惚れしたのが今のうちのカミさんです。2時までランチタイムをやって、今度4時から夜の仕込みするんですけども、その時間の間に車ぶっ飛ばして葛西まで行って、パチンコ屋さんに通い詰めて、「氷なしでオレンジジュースできますか？」っていう注文したんです。コーヒーでやれミルク入れてくれだとか言っても覚えてもらえないなと思って、とりあえず、「オレンジジュース氷なしでできますか？」っていうお願いすると、そのうち、「いつものでいい？」なんて気軽に話しかけてきてくれて。「実は僕こういう仕事してるから、今度ご飯でもどう？」って言って、1番初めに連れてったのが本当に小汚いんですけども、すごく美味しい焼き鳥屋さん連れてって、ポイント稼いで、その後交際させて頂いて、結婚まで至りました。今年で23年目になります。田中さんとことは違って、う

ちは円満でやらさせて頂いております。

実は僕13年前に敗血症といって血液に菌が入っちゃう病気をやって、2ヶ月間日大の方の病院で本当に生死をさまようような入院をいたしまして、その時と7年には心筋梗塞、心臓の血液が止まっちゃう、詰まっちゃう病気ですね。その時も側にある墨東病院さんの方で2週間ほどお世話になったんですけども、その時うちのカミさんは仕事をしながら、毎日、「今日どう？」なんて言いながら毎日、本当に来てくれて、それは本当に心強かったし、頑張らなきゃなっていう気持ちにさせて頂きました。その時の感謝の気持ちは、今でも本当に持っていてありがたいなと思っております。

寿賀多の現状ですけれども、2019年に60周年をおかげさまで迎えさせて頂いて、盛大なパーティーをやらせて頂いて、その時に、2000年4月からうちの正樹が社長就任します。ということで、先代の社長からうちの父からですね、申し受けて、2000年の4月から社長になったんですけども、その途端にコロナになって時短営業ですとか色々ありまして、大変な時期があったんですけども、テイクアウトに力入れようということで、家族会議とか、従業員と話し合った結果、3000円の折の弁当を作って、やったんですけども、それがたまたまテレビで、安藤優子さんが当時MCをやっていたグッティーっていう情報番組で取り上げて頂いたんです。その効果でものすごくお電話頂いて、今でもお客様に来て頂いてるっていうのはありがたいなと思います。

今後の目標になるんですけども、僕はずっと板前の仕事しかしてなくて、皆さんのように経営の勉強っていうのはもう全然してないんですけども、これからもちろん経営の勉強もしながら、もう少し地に足をつけた仕事をするために、今一度自分を見つめ直して、いわゆるプレーヤーとしてもう一度皆さんにやっぱり寿賀多の料理は美味しいねっていう所を作った上で、もう少し経営の勉強させて頂いた方がいいのかなって最近思うようになっております。せっかくこのような機会に皆さんのお仲間になれたからには正式会員になれるよう、日々努力していきたいと思っておりますのでご指導ご鞭撻のほど、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。ちょっと端折って簡単な挨拶になってしまいましたが、どうぞよろしくお願いいたします。



みなさん！こんにちは。カーベル伊藤です。今日は卓話の機会をいただきましてありがとうございます。今日は！真面目に、やります。ポイントだけお手元の資料を見ながらお楽しみいただければと思います。それではいきます。

私の紹介も兼ねてですね、伊藤一正ということで、名前が一番正しいと親がつけてくれたので「何があっても僕が一番正しいんだ」と常に自惚れて52年間になります。高校時代は生徒会長をやりました。無免許運転でクビになりました。前職、社長の次、No2 だったんですが、社長の不正を指摘してクビになりました。どうすればクビにならないのか、それは自分でやるしかないなあということで17年前に車屋さんの経営塾を始めます。子供の学習塾があるのと同じように、車屋さんの経営塾からスタートし、塾生がたくさん増えそれがチェーン店にステージアップし、現在全国で855店舗、単独で75億、経常利益2.5億円。

私のスタイル、生き様はですね、「好きか、大好きか」元々は「好きか、ぶっ殺すか」という生き方だったんですけども、「好きか、大好きか」のこの生き方に変えて20数年です。もともとは「好きか、ぶっ殺すか」という人間でしたので、この20年間常に自分を偽ってきております。将来の夢は学校の先生、経営スタイルは商売繁盛より自分繁盛、組織の作り方は顧客満足より社員満足、ポリシーは好きを仕事にする。17年前から何1つ変えてません。17年前からずっと言ってますので、17年前から年配の経営者にはえらい怒られております。「君は何を考えているんだ」ということでね。何も気にせずやっておるわけですけども。

改めて皆さんお聞きしていいですか？左隣の方を見てもらっていいですか？皆さんの左隣、お知り合いの方も多いと思います。改めて皆さん、左隣の方の頭の上から足先までちょっと嘗め回すように見て頂いていいですか。見て頂きましたか？見て頂いた皆さんに質問です。スクリーンにでます。左隣の方、寿命はあと何年ぐらいだと思いますか。ちょっと教えてあげてください。ポソッと教えてあげて。あと何年か人様々だと思いますが、必ず皆さんにも私にもお迎えはきます。その時にロータリーのみなさんは常に日々いいことをやっておりますので、皆さんのお迎えの時はきっとエンジェルがきます。リアルエンジェルです。錦糸町のエンジェルではありません。リアルエンジェルがみなさんのところにきたら何て言うかご存じですか？全員に対してリアルエンジェルは同じことを言います。「あなたの命は間もなくおわりを告げます。やり残したことはないですか、佐藤正樹さん」って聞かれる。私にも聞かれるんですね。だからこう聞かれたときに必ず、即で、「はい！」と返す生き方をするって決めて52年が経ちました。みなさんはこの質問に対して「はい」と答えられるでしょうか。僕はどうであれお迎えが

来るのは事実です。それがいつこようがこのクエストに「はい」といえる生き方をしようと決めているので仕事も全力でやります。ただいま新宿ピカデリーで上映中、佐々木希、市原隼人、松下由樹、主演朝比奈文、上映レッドシューズに私も出演しております。映画にも出ます。こちら誰もが知っているせんだみつおさんと私でせんちゃんいとかちゃんというお笑いコンビを組み、M-1、キングオブコントにも出ました。予選2回戦落ちでした。そりゃあそうですね。せんちゃんと僕とそろってやっているのはナハナハしかやってこなかった。2人でナハナハってやっただけ。2回戦も行けるもんです。大黒摩季さんと一緒にコンサートをしたりとかですね、とにかく楽しくやっております。

今日皆さんに私の卓話でお伝えしたいことが1つあります。ぜひ実践してください。そうするとお金かかりません。タダです。でも業績は伸びます。それは「ワクワクリストを作ってください」お手元の資料にも入れています。感じた方です。何かいいことがあったからワクワクしてるこんな会社の業績はだいたい普通か良くないです。なんもないのにいつも社長がワクワクしてる。ワクワクしてるからいいことが起こりやすいんです。だから社長は誰よりもワクワクしないといけない。だから僕はワクワクリストを作ってます。常に更新し、常に持ち歩いてます。ちょっとスケジュールっぽくなるんですけども、自分はいつこんなワクワクがある。今日もそうです、ロータリー卓話。ロータリー卓話、ワクワク度100%です！拍手をください。一番のワクワクは今日発表される新型GTR4 台買うぞってこれ1億円で4台なんですけど、買うつもりだったんですけど抽選になったということで買えなくなって、ワクワク度が下がってしまいました。

ハッピーをメインにしながら仕事をやっておりますけども、4度のストレスを抱えて17年間のうちですね、すべてご案内すると時間がないので2つ目のストレスだけご紹介したいと思います。売り上げが40億円を超えてですね、イケイケドンドンで全国にドンドンドンドン加盟店さんができて、いやーよかった、加盟してよかったって言われてる一方、その時のストレスが加盟店さんの業績に差が出るんですね。同じ地域で同じシステムを使い、同じロイヤリティをいただきながら、同じようにオープンして、うまくいくお店とうましくないお店が出てくる。

加盟店さんが、加盟したけど業績が伸びないとこれ退会ってなるんですね。やめていく加盟店さんを腕組んで、なんで上手くいかないのかなということを僕なりに調べたら、結果が答えが出ましたね。経営の基本がなってないんだなって。うちのスタッフやうちの担当やうちのサービスが隣の町ではウケているのに、この町ではウケない。そんなことは絶対ない。なぜ問題が起こるのかどこに問題があるのかそれを一生懸命調べましょう。加盟店さんの経営そ

のものに問題がある。あらゆるチェーン店、コンビニも飲食店にも加盟店の指導をする人がいますけども、加盟店そのものの経営の指導をするチェーン店はいないので、自分が始めようということでこのタイトルです。車検より社検。皆さんも知っている通り車の点検検査これを略して車検と呼びます。これは法律です。3年2年2年2年2年この順で車の点検検査をしないという法律なのでみんながやります。だから日本車は常に調子がいい、だから海外でも大人気。でもこちらはどうか造語です。社員の点検検査、社長の点検検査、会社の点検検査、ここに法律はない。あるのは納税だけです。くそくらえですね。点検させろ！今日は大西議員きてるんですかね、大西さん。大西さん、当選したら社検作っただけがいいですよ社員の点検検査、社長の点検検査、会社の点検検査、しましょう。江戸川区の納税すごい増えます。でもみんな点検しないので、だからこんな感じにですね、長く続いている会社は長く続けるために必要な要素がちゃんとそろってます。でも私たちはたまたまうまくいってるだけの会社なので、長く続くための要素が薄かったり欠けてたりするんです。だから瞬間的に経営をやっとうまくいく人はいっぱいいますけども、長く続く要素は薄かったり欠けている。そう僕たちはたまたま営業をしているだけですね。そう僕たちの経営スタイルはたまたまうまくいっているだけなんですね。このたまたまをキチッと直していくためにはどうしたらいいか、12項目を作りました。僕が考えるのは三代能力これかなと。これを細かく分けると12項目でこの資料が皆さんのお手元にあると思います。これを全加盟店さんに対して毎月1項目ずつ、今月はミッション、今月はポジショニング、今月は商品力、っていうこれを70分にわたってオンラインであったりリアルであったりパーティースタイルであったり、毎月毎月70分かけて1項目1項目全部やっていきます。皆さんの中にも経営を語れる人いっぱいいます。経営を実践できてる方いっぱいいます。その数以上に経営が実践できてない人のほうが圧倒的に多い。経営の改善組織改革しようと思っても会社に戻ると目の前の仕事でなかなかできない。結果前に進まない。こういう会社がいっぱいあります。みんな何とかしないといけないとわかっているけれど何をしたらいいかが分からないんです。だから私はなにをしたらいいかっていうのを作っただけです。テキストがあればみんな前へ行けるんです。これまでの設計図通りにやれば形は完成するんです。経営を語っても中小・零細、無理です。こうやったらいいんですよってテキストを出さない限り、こうやるんですよってギアを示さない限り、誰も目の前の仕事に追われて、そこからいい意味のステップアップできる人はいません。ということに気づいたので全国850店舗に対してこれを2年間やりました。最初は社長が受け店長が受け、ゆくゆくは全社員が受けるようになって「ああ、伊藤さんこうやればいいんですね、やっと経営って何をやっていいの

か分かるようになりました」これを2年間やり続けたことで加盟店さんの経営力がガーンと上がりました。加盟店さんの経営力がガーンと上がると私のロイヤリティもガーンと上がります。ということはプロレスの投資もガーンと増えます。ということでそれ以外にもですね、皆さんこれ4月19日の内容です。4月19日皆さんに対して伊藤タイムやります。伊藤タイムは経営の内容とは別にその時の旬な話題等を取り集めております。「なんでヤクザになるのか」「15分で最強組織を作る方法」「世の中が混乱するのは何年か」「経営スタイル今は何がいいのか」「なんで社員は横領するのか」もう日常的によくある皆さんのストレスや皆さんの悩みを解消する伊藤タイム4.19開催したいと思いますので、ぜひお越しください。

4.19皆さんはもちろん皆さんの中で中々顔でない堅物社員、変わろうと思っても苦しんで、この子伸びるよなみたいな子も全部4.19に連れてきてください。全員でスクワットやらせます。今日最後にですね、皆さんに最も大切なお知らせはお手元の資料にもありますが、3月3日、試合がございます。皆さんの中にもですね、なんとらいおんは一と様中心に30名様もこのロータリーの方がきていただきまして、ありがとうございます。3.14、全日本プロレスデーの試合がござます。ということで皆さんに次お会いする4月19日、間違うと二冠王になっております。間違うとです。3.3、3.14、2つの試合とも誰が来ないかチェックさせていただきます。そのうちどっかでイジメに思っております。皆さんぜひですね、誰かに兎年です。だからといって兎飛び蹴りなんてやると大問題になりますけれども、自分の変わろうとして変われない頑固さ、自分の変化しようと思ってできない自分、自分の弱さにぜひ兎飛び蹴りしていただきまして、2023年まだ始まったばかりですから、皆さんの2023年がいい1年になるようにハッピーメーカーカーベル伊藤からの卓話でした。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