



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29日
東京臨海 RC 【第1270回例会】
東京臨海北斗 RSC 【第79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29日の卓話

「国際奉仕部門フォーラム」
総合担当：
国際奉仕委員長 勝間田健一様

4月5日の卓話

「江戸川6クラブ合同例会」
12:30~15:00
東武ホテルレバント東京4階「錦の間」

《2023年3月15日例会報告》
東京臨海 RC 第1269回
東京臨海北斗 RSC 第78回
司会：小松靖教会員

■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「それでこそロータリー」
：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 曾根 哲様（東京臨海北斗 RSC 会員）
沓澤 翔様（東京臨海北斗 RSC 会員）
第58期地区青少年交換派遣予定学生 田邊さくら様

■ビジター紹介：太田会員
遠藤直也様（吉成会員ゲスト）
川崎 亮様（櫻田会員ゲスト）
尾田川泰生様（櫻田会員ゲスト）
江副彰人様（櫻田会員ゲスト）

■ご挨拶
・第58期地区青少年交換派遣予定学生 田邊さくら様



■ 会長報告：杉浦会長

- ・ 出産祝いを諫山 豊会員へ贈呈致します。



■ 幹事報告：井上幹事

- ・ 再度のお願い：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。
- ・ 3月の理事役員会報告を3月3日会員皆様へメール送信致しました。
- ・ バギオ日より3月号をメールボックスにお入れしました。
- ・ ロータリーの友3月号を3月1日メールボックスにお入れしました。
- ・ 3月のロータリーレートは、1ドル=136円です。

■ 委員会報告

- ・ 職業奉仕委員会（本多委員長）
 - ①東京臨海 RC 主催「第5回自事業活性化委員会」を4月19日14:00~16:30 東武ホテルレバント東京にて開催致します。出欠の連絡を3月末日までにお願ひ致します。
 - ②地区職業奉仕委員会が作成された「マンガ 奉仕の理念を未来へ繋ぐ・決議 23-34 から紐解く奉仕の心」が第2580地区のホームページに掲載されました。是非、ご覧頂きたくご案内申し上げます。
- ・ 国際奉仕委員会（勝間田委員長）
国際奉仕部門フォーラムを3月29日例会後開催致します。会員皆様のご出席をお願い致します。



・ 秋田ゴルフ幹事

東京臨海 RC・東京臨海北斗 RSC 懇親ゴルフ大会を5月9日（火）大栄 CC で開催致します。この大会は、「RI 会長杯ロータリーワールドゴルフ大会」を兼ねています。奮ってご参加ください。参加の有無を3月末日までにお知らせ下さい。

・ 柴田次期幹事

次年度会員名簿の作成準備に入りました。変更がある場合は、4月12日までに東京臨海 RC 事務局宛連絡して下さい。



■ 出席状況報告：櫻田委員

東京臨海 RC

会員数：55名
出席：40名（例会場：40名 ZOOM：0名）
欠席：15名
出席率：75.47%

東京臨海北斗 RSC

会員数：31名
出席：12名（例会場：8名 ZOOM：4名）
欠席：19名
出席率：38.71%

■ ニコニコ BOX 報告：工藤委員

- （ご意向）昨日、アン君のお祝い多くの出席ありがとうございました。：山田晃久会員
- （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。宜しくお願ひ致します。曾根会員、沓澤会員
- （ご意向）曾根さん、沓澤さん、面白いイニシエーションスピーチ期待しています。：杉浦会長、酒井副会長、井上幹事、大西会員、入澤会員、岩楯会員、櫻田会員、諫山会員、田村会員、太田会員、本多会員、白井会員、竹下会員、須藤会員、倉田会員、小松靖教会員、田中会員、高橋会員、小松啓祐会員、伊佐会員、濱田会員、伊藤会員、熊澤会員、寺田雄司会員、柴田会員、勝間田会員、佐藤大輔会員、渡辺会員、樋口会員、秋田会員、畠山会員、白幡会員、吉成会員、村社会員、虻川会員、坂本会員、齊藤会員、今井会員、工藤会員

【40件 55,000円 今年度累計 1,847,410円】



■ 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

皆様こんにちは。ご紹介をいただきました東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ所属の曾根哲と申します。年齢は昭和 55 年生まれの 42 歳で、職業は産業廃棄物処理業で主に建設汚泥の収集運搬と、また従業として仮設資材のレンタル事業を行っております。

現在は、妻と高校 2 年生の娘、中学 3 年生の娘と 4 人で、千葉県の鎌ヶ谷市というところで暮らしております。

本日は、イニシエーションスピーチという事ですので、自己紹介を兼ねて私の経歴を中心にお話しをさせて頂ければと思います。

本日はどうぞよろしく願いいたします。

私は昭和 55 年に東京都荒川区内の病院で生まれ、その後は千葉県船橋市で育ちました。

三人兄弟の長男で、2 つ下の妹と 4 つ下の弟がおります。

妹は現在、私の会社で経理の仕事をしています。

私の幼少期からの経歴を少しご紹介させていただきますと、小学校 5 年生の時から片親となった私は、皆様の想像通り、ちょっとだけ悪い仲間と付き合うようになったり、家出を繰り返したり、行く先もわからぬまま、バイクで走りだしたりしたことを覚えています。

高校生活に関しても公立高校受験に失敗して私立高校に行くことになったのですが、その高校が異常に校則が厳しく勉強も難しかったため、なかなか馴染むことが出来ず早々とドロップアウトをし、実家が大嫌だった私は 18 歳になると、アルバイトをしながら一人暮らしを始めました。遊び盛りの 18 歳は、当然、後先考えずバイト代をすべて遊びに使ってしまうため、家賃を滞納してみたり、電気が止まったり、ガスが止まったり、食べていくのが精一杯の強烈な貧乏体験をした思い出があります。

流石にこのままではいけないと 19 歳の時に、意を決して初めての就職活動をするようになるのですが、世間知らずの 19 歳は、スーツを着て働ける仕事がないとの単純な理由で、学歴もないせに営業職を選びました。当然、私みたいな人間を簡単に採用するような会社ですので、その仕事内容がまた衝撃的でして、どんな商売かという、用意されていた名簿から、ひたすら電話をかけてアポイントを取り、自宅を訪問し「この素晴らしい教材を買えば、あなたのお子さんは、必ず志望大学に合格できます！我々が必ず合格させます！子供の可能性は無限大です！」と、情熱のプレゼンをして大学入試用の教材を販売する仕事でした。当然、売れば売ただけ給料は稼げたのですが、最終学歴「中卒」の僕が大学受験を語るという、後ろめたい気持ちが捨てきれず半年ほどで退職し、ずっと興味があったトラックの運転手として、地元の運送会社に再就職することになりました。

ちなみに、この半年間の教材販売会社で真後ろの席で仕事をしてきた女性が、今年結婚 20 年目を迎える今の私の妻でして、色々深い事情があって早くから同棲をしていたため、私自身の意識が早い段階で「遊び」より「稼ぎ」に変わり、遊びに夢中の同世代の奴らより、少しでもお金を稼いでやろうと思うようになっていき、同じ一日ならば大型トラックの仕事をして沢山お金を稼ごうと転職をしたのが 21 歳の時、千葉県の市川市にある、産業廃棄物収集運搬の会社でした。

入社した当初は、大型ダンプの運転手をしていましたが、とにかく稼ぎたかった私は、会社にしつこくお願いをして、大型バキューム車を教えてもらい、21 歳から 30 歳までの約 10 年間は、バキューム車のドライバーとして、昼夜問わず、毎日泥だらけになって必死に働きました。

そして 30 歳の時に、最初の転職が訪れます。2011 年の 3 月 11 日です。

世の中がパニックとなり、翌日の仕事もキャンセルとなった中、急遽「浦安が大変なことになっているから、バキューム車を集められるだけ集めて来てくれ」と地元の土木会社から連絡が入り、日々災害復旧の仕事を進めていくうちに、私は単に作業員ではなく現場管理を任せられるようになり、約 2 年間はドライバー職から離れ、現場管理と営業の仕事をしていました。

そして約 2 年間ドライバー職から離れていた私は、実績を買われたのかはわかりませんが、会社から営業職への転換を進められチャレンジをすることとなり、今までの人生で一番避けてきた「勉強」や「努力」と向き合い必死に頑張った成果を挙げ、震災前私がドライバーだった時の会社の年商が、8 億円程度だったのに対し 5 期連続 20 億円越えと、勤めていた会社の経営状況も、私の営業成績も、右肩上がりの順風満帆と思っていた矢先に...

私が 35 歳のときにこれもまた、私自身の転職となる衝撃の大事件が起こります。

勤めていた会社が、とある事情により、産業廃棄物収集運搬業の許可が取り消しになる可能性が高いので、一旦事業を辞め会社を閉めるというのです。

当時、執行役員にまでなっていた私は、色々な策を考え事業を続ける方法を提案し続けましたが、結局は約 30 名居た全社員を全員退職させ、残った幹部で今後を考えるということに決着をいたしました。

ただ、この残った幹部というのが私以外は、ほぼ社長の家族や親族でしたので、ずっと一緒にやってきた社員が皆会社を離れることになるのなら、私も一緒に会社を離れようと退職を決断いたしました。

有難いことに、私の退職を聞きつけた同業者やお客様から「うちの会社に来ないか」と複数誘っていただいたのですが、当時は夜も眠れないような厳しい体験を数カ月続けていて、本当に疲れ切っていたので、退職後 1 カ月間はとにかく何もしないで、ゆっくりと今後の人生を考えようと思っていました。大変有難いお話でしたが、すべてをお断りし当時は

一旦業界から離れリセットしようと考えていました。そしてこの1カ月の休職中に、またしても大きな転機が訪れます。

私が所属していた某青年会議所の懇親会の席で、私の事情をよく知っていた当時の副理事長から「さとし、ちょうどいいタイミングだから仮設トイレの会社の社長をやらないか」と誘っていただきました。私はそのとき副理事長に「経営権を持たせてもらえるなら、やりますよ！」と返事をした記憶があります。

その会社が、私が現在経営している「むつみ産業」という会社なのですが、当時現場を任せていた責任者の所長が、1000万円を超える多額の横領をしていてクビになった直後でしたし、任せっぱなしのグループ会社でしたので、想像以上に内部がグチャグチャでまずは会社を立て直すところから始めていきました。

横領所長による陰湿なセクハラやモラハラで、鬱状態に陥っている事務員のメンタルケアや、横領をする目的の為に、取引をしていた不良取引先との交渉、

わけのわからない赤字取引を続けている、顧客との交渉、

放置し続けている、未払い金の回収…等々、

単価改定を含め正常な状態に戻すのに半年以上かかり、赤字取引を続けている客との単価交渉をするなかで、顧客数は半分くらいまで減ってしまいましたが、新規営業や単価改定の甲斐あって1年目の決算はなんとか増収増益と着地することが出来ました。また、こんな状況からの引継ぎでしたので、私の社長人生1年目の年収はたったの120万円。月収が10万円で諸々控除され、手取り収入が毎月約8千円程度の1年間でした。家族もいて、JCにもお金がかかり、この一年はやせ我慢の連続で、一気に貯金が底をついた試練の一年でした。

そして2年目を迎えるあたりでまたまた転機が訪れます。

以前勤めていた会社の元社長から「結局ダンプが余っていてもう使う見込みがないから曾根ちゃん、買ってくれないか？」と連絡が来ます。

その時は直感ですがチャンスと捉えましたので、挑戦を決断いたしました。

当時、年商がわずか8000万円程度の会社で、3000万円から4000万円程度の初期投資が必要な事業でしたので簡単な事ではなかったのですが、綿密に事業計画を作り、何とか借入れをすることができたので、中古の大型ダンプ5台から「環境事業部」として、新事業を始めることになりました。

ドライバーに関して、私が現役時代の同僚や地元の後輩が集まってきてくれて、スタートすることができ、また奇跡的にこのタイミングでたまたま参加した業者のコンペで、私のスポンサーでもあります菅原会員と再会し仕事の相談をさせていただいたり、また久々の再会でしたが若い頃からよく知っていた樋口会員からもいろいろとサポートをしていただい

て、現在に至るまで皆様に比べればまだまだですが年々事業規模を拡大することができています。

そしてロータリークラブとの出会いについてですが、私は30代の時に地元のJCで社会貢献をしてきましたので、ロータリークラブの事はある程度は知っていました。

そんな中、鈴木総代率いる業界団体の旅行の際に、鈴木総代から直接貴重なお話を沢山していただき、他とは違う「臨海軍団」にもものすごく興味が湧き、どうしたら仲間にしてもらえるかを考えました。

また、とある業界で既に知り合っていた、私のカウンセラーでもある本多パスト会長の後押しも頂きました。

本来であれば40歳でJCを卒業後、地元のロータリークラブに入会し単調な慈善事業をして、地元で「デカイ」顔をするのが通例なのかもしれませんが、私は野心家ですので成長を求めて「臨海軍団」に参画させて頂くことを決断いたしました。

鈴木総代、本多さん、本当に有難う御座いました。

最後に、わたしは「リーダーが成長をすることで、社業を含め世の中が豊かになる。」と考えています。

私の会社の経営理念も、「かかわる全てのヒト、もの、出来事に感謝をし、愛をもって世の中に恩返しをする」と決めました。

東京臨海ロータリークラブは、成長の機会の「宝箱」だと思っています。

これからも、まっすぐブレずに成長を追い求め、一生懸命頑張ってまいりますのでどうぞよろしくお願い申し上げます。

本日は貴重な機会を有難う御座いました。



皆さん、こんにちは。今日は卓話のお時間をいただきましてありがとうございます。改めまして沓澤でございます。約15分、これまでの経歴、家族構成等々中心にお話できればと思いますので、よろしく願いいたします。沓澤という名前なんですけれども、過去、私以外に会われたことがありますでしょうか？日本で900人ぐらいは居るそうなんですけど、名前の由来は滋賀県近江の方でございまして、そこからですね、秋田の横手の方に、名前がこう流れてきてまして、今全国で900人ほど、人口比率でいいますと、あの0.001%未満とか。銀行の普通預金の金利よりも低い。そんな出会う確率です。「沓」はですね、履く靴ではなくて、上が水に「師、日く」とあの中国古典に出てくるような日くというあの漢字をつけまして、沓と構成されています。水が流れるように、あの話がうまいというような由来だそうです。勝手に私が作ったんですけども。すみません。それにですね、両親の、両親が翔と。羊に羽。羽ばたくように大空に活躍してほしいというような願い込めて、この名前を付けてくれたそうです。ただですね、私もう小学校の頃から体重90キロを超えてしまいました。今100キロということで、羽があっても飛べないような体になってしまいました。

出身は、大阪府大阪市、ユニバーサルスタジオの近くです。私が小学校2年生の時にユニバーサルスタジオができて、ゴールドパスを持って、散歩がてら行くというか。今もうそんなところではないんですけども、過ごしておりました。生まれは1992年の5月生まれということで、今年31歳、おそらく最年少になるのかなと思っております。家族なんですけれども、妻と0歳、去年の6月に生まれました息子、それから犬2頭、これ両方マルチーズとプードルのミックス犬なんですけれども、5人で千葉の海浜幕張というところで、生活しております。

妻は、私のキャリアのスタートである旅行会社のJTBで同じく新入社員時代に研修で知り合った同期でございます。息子は、今0歳児ということで、左下の写真なんです。右側が飼ってる犬です。私は、ちなみに重度の犬アレルギーでございますので、触ることも許されないと。完全にあの妻の趣味で迎えたというようなところなんです。私が旅行会社時代にあの海外出張に行ってる間に、帰ってきたら、ワンコが家にいるという、かかあ殿下の家族で過ごしております。左が1歳の頃の私、右側が今の息子ということで、「血が繋がってよかったなあ」と思っております。私、大阪で小中高と過ごしたんですけども、趣味に書いてあります通り、趣味はソフトボール。

これは小学校2年生の頃から始めました。そしてゴルフ、ボクシング、こう見えてボクシングをやっております。それからオーガニック食ということで、この体系に似合わず、結構体にいいものを選びながら、過ごしております。学歴なんですけれども、大阪の私立の中高を出まして、早稲田大学のスポーツ科

学部。坂本会員の直属の後輩になるかと思っております。そこで、スポーツ栄養学を4年間学ばせていただきまして、この見事な体重100キロを作り上げたところでございます。このスライドの写真が私の家族でございます。左から父、私、母、3歳上の兄、どこからどう見ても、外国人みたいな感じですけども、この4人で暮らしておりました。

小学校の頃からソフトボールを始めたんですけども、ちょっとだけ私も手前味噌なんですけど、お話をさせていただくと、私も高校時代2010年千葉国体に大阪の選抜代表として選ばれてまして、なんとか優勝をしております。その経歴もありながら、勉強も兼ね合わせて早稲田大学に進学をして、4年間、体育会のソフトボール部で、修行を積むことになったんですけど、大学1年生、2年生の頃は本当に何もこう力になれずですね、ただただ練習に明け暮れる日々で、3年生4年生とたまたま出場機会にも恵まれて、ちなみにポジションはもちろんキャッチャーなんですけれども、大学2年生ではベンチ、大学3年生、4年生ではキャッチャーとして出場して、全日本大学選手権、全日本大会で何とか優勝することができました。いわゆる早稲田のソフトボールです。ソフトボール部なんですけれども、黄金期をちょっとこう作ることができたかなと思っております。

経歴としましては、大学卒業後、まず旅行会社のJTBに入社をいたしました。いわゆる店頭窓口の販売員ではなくて、法人様専門の営業部隊、特に学校法人様の営業マンとしてのキャリアをスタートしました。この頃に江戸川区とのつながりが生まれます。学校様の営業担当として、最初の3年間キャリアを積ませていただいたのが江戸川区の公立中学校様の営業マンでした。北は小岩地区から南篠崎葛西と全域に担当をさせていただきまして、そこで修学旅行や学校様の旅行行事、そういったところで子供たちの未来をこう作るというような、仕事をサポートさせていただいております。

入社1年はですね、7月の夏の暑い時期に自転車に乗って、100円で借りれるやつなんですけれども、自転車乗って江戸川区内を汗をかきながら周りまして、小学校の先生方の、職場旅行なんかもお手伝いさせていただいて、それがあの江戸川区との関わりのおかげになります。3年間公立中学校様の営業としてキャリアを積ませていただき、その後、後半の3年間2018年から3年間は、私立の学校様の営業担当ということで、ここでも実は江戸川区との繋がりがありました。担当させていただいたのが務めていた部署の中でも、1番のあのVIPの学校様が、江戸川の小岩にあるあの中高一貫の女子高様で、そこで私は営業担当として、携わることになり、学校様の旅行行事、中学1年生から高校2年生の修学旅行に至るまで全てを担当するというので、このスライドの写真左上が、実はその学校様で修学旅行に行ったカナダのカナディアンロッキーでのお写真でございます。見ていただくと今も昔も太ってたんだなというところなんですけれども。そこから、人生の転機に

もなったんですけれども、2017年に社会人の同期だった妻と入籍をしまして、そこで、千葉の市川市で、新婚生活をスタートさせていただいたんですけれども、私が大阪の出身、妻が広島出身ということで、ともにルーツがこちらになかったものですから、そこで妻が引っ越しをしてきて、職を変えてという中で、どうしても新しい職場でちょっと人間関係がうまくいかず、心の方を壊してしまう。そこに私のサポートの部分でかなり労力がかかったというところと後はですね、ちょうどその翌年2019年に母が、ステージ3の肺がんを患いまして、そこでも、仕事頑張っていたつもりだったんですけれども、大事な大事な家族が有事になった時に、お金の面でも時間の面でも何もサポートできない自分というのに歯がゆさがあったころなんですけども、そこで3歳上の兄から、プルデンシャル生命とのつながりをもたらすことになりました。兄が今は広告代理店に勤めておるんですけれども、その兄の先輩に当たる方がプルデンシャル生命に転職をして、私がまず保険の相談相手ということで、紹介を受けまして、そこからのつながりがスタートしました。まず私が保険のお客様になって、そこから働き方というのを聞いているうちにこれだけ、長く目の前のお客様に親身になって、サポートができる仕事、「こんなに素敵な仕事があるんだな」ということを気づきまして、では、私もぜひチャレンジをさせてください。ということで、2021年に、プルデンシャル生命に入社をいたしました。ありがたいことにJTB時代に、特に江戸川区の学校の先生方とのつながりが強く、プルデンシャルでのキャリアのスタート時も本当に人に恵まれて、先生方のサポートを受けながら活動させていただいておりました。そんなところで2年間活動したんですけれども、個人のお客様とやり取りをさせていただいてる中で、目の前のお客様に、いかにあのだれだけ深く長くサポートができるのか、力添えができるのかということをお考えしまして、2023年、今年の頭に保険の代理店、株式会社カスタマーリンクスという会社になるんですけれども、東京駅に本部がございます。そちらに席を移し替えて、第3のキャリアをスタートさせることとなりました。生命保険、損保、証券、銀行取り扱い業務ということで、色々なサポートをさせていただくような仕事をしております。昨日から緊張で30分ぐらいしか寝れてなくて、支離滅裂な話になってしまったかもしれないのですが、私が仕事をする上で大事にしていること、これはよくも悪くも沓澤という名前が日本に少ない0.001%ぐらいの出会いということで、本当に人と人との出会いを大切にしたいと思っています。江戸川区とのきっかけを持たせてくれたのも何かの縁。それから大阪同士の繋がりということで、ロータリーのビジターに声をかけてくださった、吉成会員との縁も何かの繋がりであると。そして、この場に立たせていただいて、皆様との何かの縁をいただいている。どこかで繋がった皆様に対して、何かでサポートしたい。

何かで力になればと思っておりますので、30歳の若輩者でありますけれども、ぜひご指導ご鞭撻いただけると本当に嬉しく思います。最後にロータリーでの奉仕活動の目標としましては、北斗衛星クラブ会員ということで、まずは出席をして、先輩方に教えを乞うて、自己成長していきたいと考えております。まずは出席すること。そして出席し続けられるように事業を頑張ること。そして3つ目に、奉仕の輪を広げていきたいという思いもありますので、私と同じく一緒に活動できる方をビジターでお招きをして、会員増強にも力になりたいと考えています。それから江戸川区の子供達、それから私見た目通り食べることが大好きなので、フードバンクのことも是非工藤会員に教えていただければと思います。そういったところでも携わっていただければと考えておりますので、どうぞよろしく願いいたします。拙い話ではございましたが、以上になります。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

2023年3月3日(金)

らいおんは一と子供たちとのプロレス観戦記

当クラブ伊藤一正会員のご厚意で、らいおんは一との子供たち、サポーターの皆さん&臨海RC会員も無料招待してくれました。

ご厚意に甘えさせて頂き、約30名の大所帯で、伊藤会員を応援しに行ってきました。

後楽園ホールにて開催されたJTOプロレスリングに伊藤会員がUWAライト級王者奪還を目指し、挑戦者プロレスラーとしてリングに上がりました。

伊藤会員が激戦の末、見事に王者奪還！伊藤会員以外にも多くのレスラーが出場する試合を終始、楽しく観戦させて頂きました。

プロレス観戦初体験の子供たちにとっても楽しく、良い経験・思い出になったと思っております。

ご多忙中、ご協力頂いた全ての皆さまに感謝申し上げます。ありがとうございました。

下記は、らいおんは一と及川理事長のコメントです。

3月3日ひな祭りにプロレス！

女の子が多い『ぬくぬく』で果たしてそれは受け入れられるのか？

そんな一抹の不安も抱えながらもお迎えのマイクロバスに乗り込む子どもたち！

今回のプロレス観戦ツアー、東京臨海ロータリークラブ有志、佐藤正樹さんが企画、カーベル伊藤さんがチケット贈呈、坂本さんと本多さんがマイクロバスのお手配、高橋さん、佐藤正樹さんがお弁当をご用意！皆さまのご厚意で実現しました！

さて、『ぬくぬく御一行』は後楽園ホールに到着するとエレベーターで5階へ！

初めて入る後楽園ホール。超有名な格闘技の聖地。思ったより狭いという印象でしたが、ここで『勇者の会』の渡嘉敷勝男さんやキックボクシングの酒井さんが死闘を繰り広げたのかと想像すると感慨深いものがありました。

座席に座り先ずは腹ごしらえ。

高橋さん、佐藤正樹さんが用意して下さったお弁当をみんなで食べます！

「後楽園ホール子ども食堂」です♪



まだ子どもたちはプロレスがどんなものか良く分かっていませんが、いつもとは違う雰囲気や行き交うプロレスラー等を見て少しずつ気持ちも高ぶっている様子です。

そこへ、今回チケットをプレゼントして下さいだったプロレスラーの「カーベル伊藤」さんが客席の子どもたちの前に登場！

なんと、ひな祭りということで全員に「ひなあられ」をプレゼントしてくれました♪

突然現れた覆面レスラーにすばるはビビっていましたが泣かずに受け取る事が出来ました！



いよいよ試合が始まります！

子どもたちは何が始まるのかと四角いリングを凝視しています。

バトルロイヤルかと思うくらいレスラーが沢山登場！荒々しい息づかいやリング上で繰り広げられる戦いに子どもたちの目は点に…

何が起きているのか？

特に3歳児のすばるは頭の中はハテナマークでいっぱいな感じです。

第2試合、第3試合くらいになると子どもたちもようやくプロレスを理解し始めた様子。

するとどうでしょう！

身を乗り出してレスラーに釘付けな子、大きな声で声援を送っている子、「プロレス始まったら寝るから」と言っていた中学生の海希と雅美は目をキラキラさせて観ています！

そして、カーベル伊藤さんの出番。

なんと、現在52歳！

自分とそれほど変わらないのにめっちゃめっちゃ身体が出来上がっています！



集合写真の他にも個別に写真撮影してくれ、子どもたちと沢山お喋りをしてくれました！
 ひな祭りの思い出がプロレス
 でもきっと子どもたち一人一人が忘れられない良い経験になったと思います！
 東京臨海ロータリークラブの有志の皆さま、この度は大変お世話になりました。
 そして素晴らしい体験を子どもたちにプレゼントして下さい本当にありがとうございましたm(_ _)m



そして、この方
 全国展開している自動車販売の社長さん！
 その年商は75億円だというから2度驚き！
 リング上では相手の選手から
 「おいジジイ！」とか
 「ジジイが伝染るからさわるな！」
 「金持ち！」
 言いたい放題。
 それに対してカーベル伊藤さん、
 「ジジイじゃない！」
 「オヤジだ！」
 「オヤジをナメるなー！」
 相手をコテンパンにやっつけます！
 そんな掛け合いも面白く、エンターテイナー性も十分で大変楽しめました！
 みんな興奮冷めやらぬまま全試合終了！
 どの子も「また来たいー」
 そう言うくらい楽しかったようです♪



出口に向かうと、今回のツアーを企画してくれた佐藤正樹さんから「カーベルさんと子どもたちで写真を撮ろう！」と提案。
 カーベル伊藤さん、めちゃめちゃサービス精神旺盛で