



# 39 創立：1984.7.10/証認：1984.8.6 国際ロータリー第2660地区 大阪鶴見ロータリークラブ会報

事務所：〒540-0001 大阪市中央区城見2丁目2番22号  
ホテルモントレ ラ・スール大阪

電話：06-6937-8171 ファックス：06-6937-8011

例会日：毎週火曜日 12時30分/例会場：ホテルモントレ ラ・スール大阪

会長：津野友邦/幹事：稲垣良二/SAA：須田幸史朗

電子メール：rcosatrm@cf.mbn.or.jp

ホームページ：https://rc-osaka-tsurumi.jp/



## IMAGINE ROTARY

イマジンロータリー

### 本日の例会

〈第1769回〉2022年11月15日(火) 本年度第14回

#### 卓話

クラブフォーラム(特別事業部門)

担当：鳥居会員

●ロータリーソング  
奉仕の理想

●ランチタイムミュージック  
もみじ

### 次回の例会

11月29日(火)

#### 次回卓話

大阪のロータリー100周年を祝う  
夜例会

### 前回の報告

#### PRESIDENT INFORMATION

#### 会長インフォメーション

会長：津野 友邦

先週末の夜にお酒を飲みつつPCでネット見たりしながら、何となくの成り行きで、ここ数年掛け続けていた年金積立型の保険商品を飲みながら解約手続きしました。

知り合いのいわゆる保険レディに頼まれて加入した保険でした。私は熱心な営業に弱くて、他にも頼まれて入ったのがあり、今では何の保険かわからないのもあったりするので、整理しようと思ったのも解約手続きをした理由の一つです。もちろんその知り合いの保険レディが退職されたのも理由ではありますが、もう一つの背景はインフレです。

最近、物価上昇の話題が大きく取り上げられています。2013年から日銀が前年比2%という物価上昇目標を掲げてきて、全然達成されてこなかったわけですが、ウクライナ侵攻等の要因から昨今、雰囲気が変わってきました。お付き合いのある企業との話の中でも、最終サービスやモノ、中間消費財でも値上げが許容される環境、受け入れざ

るを得ない環境になってきているのを感じます。

解約手続きをした保険は、毎月積み立てることで15年～20年後に毎年130万円ほどを10年間に渡ってもらえる積立型の年金保険ですので、仮に日銀が目指すような2%とかそれ以上の物価上昇率になったらどうなるかを計算してみると、20年後に年間もらえる130万の価値が90万とか下手したら半分とかになってもおかしくない計算結果となりました。もちろんどうなるかは誰にもわかりません。しかし、現状で将来もらえる金額が固定されているのは、なんだかあほらしいなあと思ってしまい解約手続きをする気持ちになりました。

一方で思ったことは、物価が上昇していくと、賃金も上がるだろう、というか我々は払う立場なので上げていかなければいい人材の維持も確保もできないのではないかと。そのためには稼ぐ力とか高付加価値な事業モデルに早急にシフトしていく必要性を感じました。何だかえらい大変な時代に急速に突入してるのではないかと、思った週末でした。皆さんはどう思われるでしょうか。

### ロータリー財団月間

大阪鶴見ロータリークラブテーマ 「クラブ存続のための会員増強～次の10年に向けて～」

10/25日本語作文コンクールの表彰式に、源会長エレクト、中村委員長、秀島副委員長と共に行ってきました。留学生の皆さんの熱心な取組み姿勢がとても新鮮に感じられました。

TSURUMIこどもホスピスへの寄附について、11/10に贈呈されます。

10/27は大阪中之島RCの30周年記念式典がホテルニューオータニで開催され、津野会長の代理で参加してきました。提携先の台北福齡RCからも20名近く参加され、総勢200名程の記念式典でした。エイサー踊りあり、弦楽演奏あり、宮川町の芸妓・舞妓27名の踊りとお酌で、大変華やかな祝宴でした。会長所要のおかげで、楽しんで頂きました。ありがとうございます。

次年度理事役員について、本日の理事会を経て会員の皆さまに公示されます。よろしくお祈りします。

## 😊 NIKONIKO箱 😊

¥10,000.- 累計 ¥240,000.-

- 秀島 会員 11月2日～4日に唐津くんち(曳山)が3年振りに通常開催されました(ニコニコ)。10回連続 自祝!
- 稲垣 会員 カイツブリ会の賞金もらい忘れの方の分です。ニコニコ箱に寄附します。
- 清水 会員 長期欠席おわび
- 田中(信)会員 10回連続出席賞

## 大阪鶴見RC国際交流基金

¥5,000.- 累計 ¥54,000.-

- 秀島 会員 唐津で10月29日に57年振りの中学校同窓会でした。なかなか見分けがつかないくらい、みんな爺さん婆さんでした。
- 中村 会員 10/25 日本語作文コンクール無事終了致しました。全員皆様の協力に感謝致します。有難うございました。



## 卓話

### イニシエーションスピーチ

担当: 赤井会員



経営者の大先輩である皆さんの前でお話するせっかくの機会です、大変恐縮ですが自分自身の事業家としてのルーツを探ってみようと考えました。

#### ■誕生

沖縄の返還、田中角栄内閣が発足、日中国交回復日本にとって嬉しいニュースと、浅間山荘事件、川端康成死去等大変なことも重なる年だった1972年に産声をあげました。

元気な玉のような男の子!...ではなく私がまだ母のお腹にいるときに、あるウィルスに院内感染しました。身体はガリガリでズズ黒く、お腹だけアフリカの飢餓難民のようにパンパンに張り出し、死にかけていたそうです。3つの病院からはとサジを投げられましたが、祖父母と両親の尽力で4つ目の病院で奇跡的に一命を取り止め、保育器の中で6ヶ月以上お世話になりました。

#### ■はじめての商売

生まれてから幼稚園の頃までは、大阪の浜寺にある父の会社の社宅に住んでいました。社宅には団塊の世代jrで同じ年ぐらの友達がわんさかいました。母親を驚かせようと、自分よりも大きい巨大な恐竜の絵を壁一面に描いて、驚かすことに成功しつつも、倍返しで怒られていた幼稚園の年長、すみれ組の6歳の時。思えばこのぐらの時期に、人生で初めての商売体験をすることになります。

どうしても近所のテッチャンが持っている最新のおもちゃを借りたかったが、貸してくれません。そこで一計を案じました。いつも母たちが幼稚園でバザーを楽しんでいる様子が印象的でした。それを子供たちですれば、目立ちたがり屋の一人っ子のテッチャンは、必ず最新のおもちゃを並べるに違いないと考えたのです。この案を自分では言わずに、当時ボス格だった小学生のお兄ちゃんにこっそり

知らせて、そのお兄ちゃんの案として皆に周知させたことです。計画は大成功!お兄ちゃんの命令で、皆が不要なおもちゃを持ち寄り、それぞれ買い物を楽しみました。それぞれ値札は五円だの十円だのそのぐらいです。

そしてテッチャンは、狙い通り最新のおもちゃを並べ、皆の注目を浴びています。しめしめです!当然、そのおもちゃを2つ3つゲットして、僕のご満悦でした。

が…その晩スグにおばさんたちに子供だけでバザーを開催したことがバレ、皆が招集されました。子供がお金のやり取りをしていることが問題だったようです。ボス格の小学生のお兄ちゃんの母親がママ友のボス格でもあったのでお兄ちゃんが一番キツく叱られつつ、お金は返金されることになりました。しかし…交換したおもちゃはそのままO Kという判決です!理由は、お金のやり取りはダメだけど、いらぬおもちゃの交換をしたのだから、おもちゃの交換はそのまま良いだろうという…絶妙な判決にテッチャン以外は大納得でした!!その時のテッチャンの顔は今だによく覚えています。

そして小学生になり、我が家は堺市の泉北ニュータウンへ引越しました。思えば、母方の祖父がよくしてくれた戦国武将の昔話と伝記の影響で小学生の低学年のときに将来は事業家になりたい意志を固め始めていました。ですが、大阪城に行っても、もう武将はいない。伝記を読むと、武将達から維新の侍になり、政治家達、そして松下幸之助や本田宗一郎のような経営者自伝へと続きます。ああ…現代は会社が城なんだなあと子供ながらに漠然に思ったことを覚えています。

#### ■6年生 よろず相談屋開業!!

小学生のときに2度目の商売体験をします。「夕陽丘の総理大臣」という漫画の中で、中学生が校内で「何でも屋」を開業し、同級生相手に商売するシーンが何度も出てくるのです。若干の手数料を取って皆が嫌な役割や面倒で苦手なことを代行するのです。

早速、何人か仲間を集めてまず週間少年ジャンプの買い物代行をスタートさせます。

お小遣いの多い者は買い、少ない者はうまく取り入って読み終わった本を貸してもらおうのです。自転車で30分ほどの自販機で、なぜか発売日より早く売り出されていました。そこに買いに行く代わりに、読み終わったら貰う約束です。それを本来の発売日に違う友人に売ります。最後には手間賃出すから買ってきて欲しいというニーズも加わり、大繁盛していました。他にも日直や飼育係の当番を交代など様々なことをし、皆からは好評でした。

中でも空前絶後の大ヒットを飛ばしたのが、コインサッカーゲームです。十円玉を弾き合い、学校の机をフィール

ドにしてサッカーをするゲームです。これは後に大会が設定されるほど、6年生全クラスに波及し十円の場合代を取って開催していた僕らの収入は、毎日数千円稼ぐほどに。当時は1クラスが45人程。それが6クラス。100人でも千円…僕は7名ほどの仲間に毎月一人3千円以上取り分を払っていた記憶があります。これは目立ち過ぎてしまいました。当然、学校側にバレ母親が呼び出され、細かい事情聴取のあとキッカケの漫画まで全て没収されて、チームも強制解散させられました。

#### ■中高6年間競泳

中学高校の6年間は水泳部に所属し、毎日水の中。部活以外の記憶がほぼありません。特に高校時代はマイク・タイソンにそっくりな鬼軍曹のような顧問の指導の元、一切の言い訳や泣き言は聞き入れられない地獄の練習の日々。夏場は最低1万5000km~2万5000kmもの距離を泳ぎます。この頃より、大変でしんどいこと、辛いことはまだありません。

夏の合宿前は毎日2万5千kmの練習が始まるので部員全員、顔にも正気は無く、萎え萎えな時です…顧問が私たちを集めて、鼓舞するために円陣を組み伝えたことがあります。

「いいか…こんなに練習しても、技術が上がるわけじゃないし、身体が痛くなることはあってもお前たちは速くならん!だがな、これからの人生において、これより辛く大変なことも早々ない。だから全員で乗り越えろ。」と言われ、部員全員が白目を剥きそうになったことがありますが、今では本当にその通りだと思っています。

#### ■大学時代

立命館大学経済学部に進学し、京都で独り暮らしを始めました。この頃ぐらいから、私の人生のシーンは激変していきます。なんの事業がしたいのか分からず、焦る毎日…何故あんなに焦っていたのか未だに不明なのですが、あの頃は早く何をすべきか見つけないと人生が終了してしまうぐらいの焦燥感でいっぱいでした。まずは、出来るだけたくさん経験が積めるように、焼き芋屋さん・桃屋さん・土方・水泳のインストラクター・中古の原付バイクを

(4Pへ続く)

| 出席報告      |              | 11月8日【1768回】 |              |
|-----------|--------------|--------------|--------------|
| 会員数       | 28名          | ビジター         | 0名           |
| (内出席規定免除) | 11名          | ゲスト          | 0名           |
| 出席会員      | 16名中 12名     | 出席総数         | 16名          |
| 出席免除会員    | 11名中 4名      | 前々回          | 10/18 M/U 2名 |
| 休止会員      | 1名           | 修正出席率        | 80.95%       |
| 出席率       | 16/20 80.00% |              |              |

担当:秀島会員

Rotary



www.rotary.info

# ROTARY

121万の  
ボランティア会員  
世界200カ国

(3ページより)

香港経由で上海に売る仕事などなど…経験していきます。

これらの経験は、私を逞しくしてくれました。今でも、もし“0”になることがあれば焼き芋屋さんから再出発できるとイメージできることは、今でも様々なことを決断するときの心の拠り所になっています。

そして遂に、人生初めての本格的な開業をします。中古車屋さんです。と言いましても、父から紹介された中古自動車屋さんと交渉して、展示場の車を仕入、またいつでも自由に展示場を使わせて頂けるように交渉して個人事業としてのスタートです。いまだに覚えていますが、人生の本格的な商売の初受注は67万円! 67万円!! 19歳が手にする額とすれば、夢のような気持ちだったことを覚えています。後で気づくことですが…実は利益は、ほぼ出ていなかったのです。

大学生が初めて車を買うときは、夢がいっぱいでかつ慎重です。当然、いろんな車が見たいし、時間もかかります。それらにほぼ同行し、運転してお茶したりランチするときもほぼご馳走します。ガソリン代も考えれば…実は赤字でした。粗利益は20万円あるか無いかぐらいでしたから。この件で、純利益と経費そして時間の大切さを学びました。

その後、中古車販売業はかなりターゲットを絞った形のみ受け付けて、中古タイヤ販売へと転換!中古タイヤを売る方が、顧客は選択肢が少ないため決断スピードが超速く、利益率も格段に上がりました。

この時期に気の合う友人達と、憧れの経営者へアポなし営業をするということも趣味と肝試しの一環ではじめました。当時の私の憧れの経営者はダイエーの中内功さん、日本マクドナルドの藤田田さん、ソフトバンクの孫正義さん、パソナの南部靖之さん、Benihanaのロッキー青木さん。私にとっては、立志伝中の人であり、憧れの経営者でした。

彼らに、なんとか工夫して「どうやったらお会いできるか?」に絞り会いにいきました。この中では、藤田田さん以外、全ての方に運よくお会いさせていただくことに成功し、中でもロッキー青木さんにはとても面白がられ、日本財団の運営を任せていただくまでになったことは、最高の経験でした。これら学生時代の経験が糧となり、今のエンブリッジ創業へとつながりました。



## 本日のロータリーソング

### 奉仕の理想

奉仕の理想に集いし友よ  
御国に捧げん我等の業  
望むは世界の久遠の平和  
めぐる歯車いや輝きて  
永遠に栄えよ 我等のロータリー