



R I 会長 ■ ジョン・F・ジャーム
地区ガバナー ■ 佐野 英之 (秦野 RC)
会 長 ■ 村上 一秋
幹 事 ■ 田中 徹
会報委員長 ■ 濱尾ゆかり

例会日 毎週水曜日 12:30~13:30 (12:00より食事)
例会場 伊勢原市石田350 (株)アマダ内 フォーラム246
☎0463-96-3711

事務局 ☎259-1131 伊勢原市伊勢原1-2-2 横浜銀行伊勢原支店内
☎0463-92-5777 Fax0463-95-5313 mail: rclisehara@gmail.com



第2465回 例会

平成28年11月2日(水)曇り

会長報告

- ・ふれあい授業 伊勢原中学校
11月18日(金) 13:30~2時間位 (40分2回)
講演者 伊勢原RC 7名
仲西君・添田君・貝原君・仙波君
大澤君・篠崎君・高橋君
外部から 6名
- ・退会者のお知らせ 鈴木克一会員
- ・第21回神奈川県ロータリークラブ親睦野球大会
結果報告 準優勝
会長が選んだ MVP 添田 博充君 に金一封

幹事報告

3RC 合同
薬物乱用防止キャンペーン&End Porio Now 収支報告

1. キャンペーン会計費	：収入の部	70,000 円
	：支出の部	165,075 円
	人頭分担金	：伊勢原 RC 59,158 円
2. 3RC 合同例会 こみや	：	230,077 円
	参加者割	：伊勢原 RC 127,427 円
3. Tシャツ	：	104,004 円
	：伊勢原 RC	63,558 円
4. 3RC 打ち合わせ食事代	：	17,249 円
	：伊勢原 RC	5,749 円
伊勢原 RC	1+2+3+4=	255,892 円
スマイル	：	53,000 円
	：伊勢原 RC	32,978 円

点 鐘 村上 一秋会長

点 鐘

ロータリーソング

君が代・奉仕の理想
四つのテスト(仙波史生会員)

司会・進行

堂前 慶之副会長

米山奨学生

ジョルダヤコヴァ・サウレ

青少年交換留学生

スカイ・アン・ランツ

今後の予定

11/9	第2466回	卓話：ゲスト 丹治雄一氏
11/14-19	第2467回	炉辺会合 鳥好 (通常例会はございません)
11/23	第2468回	勤労感謝の日 休会
11/30	第2469回	卓話：外谷正人君

MVP 添田博充君



スマイル報告 山田 昌紀 スマイル委員長

村上 一秋君	先週の野球大会選手の皆さんお疲れ様でした。添田さん頭脳プレー成功おめでとうございませす。
田中 徹君	RC 野球大会、添田さんと、隠し球でアウトをとりました。相手クラブからはせこいと言われました。勝ちにこだわっています。
井戸川秀治君	本日都合により欠席いたします。飯田さん、東井さん卓話楽しみにしていましたが残念です。頑張ってください。芝桜プロジェクト始動です。

松下 孝君	先日の野球大会おしくも2位でした。接戦の中私の采配ミスで負けてしまいました。来年は優勝できそうです。
仲西 栄治君	先のTシャツ代の集金の際、多めにいただいた金額 4,930円スマイルします。ご協力ありがとうございました。
萩原 鉄也君	スカイさんようこそ。日本語は上手くなりましたか？
東 学君	先日の野球大会に参加して参りました。第一戦は勝利しましたが、2連勝はできませんでした。隠し球など姑息な手を使いながら、善戦はしましたが最後は自力に勝 厚木 RC に負けてしまいました。同好会の皆さん、時々練習しましょう。
外谷 正人君	飯田さん、東井さん 本日の卓話頑張って下さい。スカイさんサウレさん、今日は寒いけれど負けない様に頑張りましょうね
添田 博充君	1アウト満塁 2-3 見逃し三振。完全なボールでしたが言い訳になりません。流れを変えました。世の流れを呼んで振る舞う事がリーダーには必要です。MVP 有難うありがとうございます。全てスマイルします
山田 昌紀君	飯田さん、東井さん卓話楽しみにしています。5歳の長女が、MOA美術館自動作品展習字の部で奨励賞をいただきました。その作品展、実行委員長は私です。特別な配慮はしていません。書道協会の厳正なる審査のもと行われました。
奥様誕生祝い	飯田 隆三君→家内の誕生日を祝って頂きありがとうございました。益々元気で又海外旅行に連れて行ってとせがまれています。
入会祝い	仙波 史生君→入会して入会1年が経ちました。様々な経験を積ませて頂いております。今後ともよろしくお願ひ致します。

おめでとうございます



出席報告 外谷 正人 出席副委員長

会員数	出席計算に用いた数	出席者数	出席率(%)	前々回修正出席(%)	事前 MUP 小山博正君→青少年交換カウンセラー 会議 事後 MUP 吉川昌男君→伊勢原中央 RC
56	54	35	64.81	地区大会 100%	



サウレさんに10月分の奨学金が手渡されました

皆様こんにちは、元気になっています。勉強頑張っています、いつもの通りです。来週カザフスタンのナザルバエフ大統領が来日します、私は来週の火曜日大統領に会います。東海大学の代表として参加します。ジャーナリストさん達の通訳とか色々大使館より頼まれて来週は非常に大変そうな1週間になりそうです。でも、頑張りたいと思います。今日も有難うございました。



スカイサンに10月分のお小遣いが手渡されました

皆さんこんにちは、私は元気です、でもちょっと寒いです。有難うございます。

委員会報告

多田 政弘 クラブ研修リーダー委員会委員長 炉辺会合開催について

11月14日(月)~11月18日(金)に変更。19日は人数が少ない為取り止め。
出欠のお済でない方は、速やかに出欠及び希望日のご回答をお願い致します。

仲西 栄治 前年度会長

2015-2016 年度収支決算報告

前年度会計報告書が出来上がりましたので本日会計担当より内容を報告させて頂き、会計監査より結果報告させて頂きます。

篠崎 文一 会計

別添収支決算報告書を基に会計報告がありました。

収支の改善を言う所で、ロータリー例会の出欠の事前に確認を強化することにより昼食代の無駄な出費を極力抑え支出控えると言う形をとっております。

備品に関しまして、コピー機は伊勢原 3 ローター共有と言う事になっております。

西部 泰男 会計監査

平成 28 年 9 月 12 日（月）会長より提出された、平成 27 年 7 月 1 日～平成 28 年 6 月 30 日迄の一般会計決算書・ニコニコ BOX 特別会計決算書・青少年育成基金決算報告書・周年事業積立金会計決算書及び財産目録・備品目録の各項目について監査したところ、その内容が適正且つ正確に処理されている事を認めましたのでここに
ご報告申し上げます。

貝原 剛規 職業奉仕委員長

ゲストスピーカー依頼

来年 2 月・3 月・4 月・6 月 計 4 回 ゲストスピーカーの卓話の枠がございます。

ゲストスピーカーの推薦者いらっしゃいましたら、貝原までお声掛け下さい。謝礼は 1 万円の商品券となります。

貝原 剛規 ゴルフ同好会幹事幹事

第 7 回ガバナー補佐杯・当クラブ第 1 回ゴルフコンペ

日時：平成 28 年 11 月 24 日（木）同好会会員の方は最終出欠確認お願い致します。

小山 博正 青少年奉仕委員長

留学生達とお食事会開催のお知らせ

日時：11 月 6 日（日） 18:00 場所：フォーラム 246 1 階レストラン ご家族の参加也大歓迎です。

卓話 飯田 隆三君 職業卓話



■仕事の内容について

現在、私はいくつかの会社を経営しています。最初は今から 50 年前、測量事務所を一人で始めたのがスタートでした。現在ではグループ全体でアルバイトさん等も入ると 300 名近くのメンバーがいるほどになりました。これは広げたくて広げた、というよりも自然に広がってしまったという感覚です。「グループ会社が多いので、飯田さんに連絡を取るにはどちらにお電話したらいいのですか？」ともよく聞かれます。では私はどんな仕事をしているのかというと、私は測量の仕事と同時にほかの仕事も色々としています。

まず、土地家屋調査士として不増産の測量・登記などを行っています。測量の仕事から始めたわけですが、これは個人の資格として与えられているものなので、私が立ち会いに行かないと仕事が成立しないということで今もやっています。その次に開発の関係で開発会社を立ち上げました。都市計画法が 45 年に変わり、昔は千平方メートル以上の土地の場合は開発許可、造成許可など許認可申請が必要だったのでこの会社を作りました。伊勢原では、コーカ堂さん、東急さん、産能大学さん、エムアイプラザさんなどを私の会社で開発申請を行っています。ただ、伊勢原だけの仕事では、仕事の量が足りませんので、現在は神奈川県中をはじめ、埼玉、千葉、東京でも仕事をさせてもらってます。伊勢原だけでやれば本当はいいのですが。

最近是不動産も大きく変わりつつあると感じています。多くの不動産関係のお客さまが多いのですが、私たちが理想とする開発許可を取ろうとするとほとんどの不動産屋さんが「開発許可なんか取らなくてもいいよ」「開発逃れをする方法はない？」「こんな広い道路はいらぬ。とにかく小さく、小さくして売ればいい」というようなお話がずいぶんありました。

そんな仕事が続いて、私はこれでいいのか？と感じました。仕事をしていると「儲かればいいんだよ」という業者さんもありますが、私はどうもそれが納得できなかったのです。

だったら自分たちで許可を取り、いい宅地を造ってあげようということで、センチュリーハウジングを作りました。このように仕事とは、いろんな関係や状況によって生まれてくるものなんだと感じています。これが私の一番言いたいことのひとつです。

その後、建設会社も興しました。ここでもやはり、人との縁の不思議さを感じています。たまたまうちのお客さまだったところがガソリンスタンド関係をよくやっていて、全国展開している会社がありました。その会社が倒産してしまって横浜支店長だった方が、他社さんからオファーがある中でそれらを断って、一緒に会社をやろうということになったんです。これもなにかの縁だなと感じています。

これまでお話ししたように「作ろうとして作ったんじゃなく、自然にそうなっていった」ということです。

今、ガソリンスタンドはどんどん減っているの、仕事でガソリンスタンドを壊すことが多いんです。そうすると跡地の活用をしてほしいと頼まれることも多くなっています。そんな中で、うちにセンチュリーフーズという会社がありますが、コメダ珈琲さんのフランチャイズを 5 店舗やっています。そのコメダ珈琲さんが関東地区に進出するための責任者が、うちの会社の専務の元部下だった人間だったんです。そんなつながりから仕事をするようになるわけです。今、あらためて思うのは、人と人がつながる不思議さ、人との付き合いを大切にすることの大事さということです。店舗を一つ作ると、じゃあ、こちらも。また一つ作ると、じゃあこちらもと、だんだん広がって今は新潟のほうもやっているほどです。

■どのように利益を上げるのか

◎仕事は地元で出来れば一番いいのだと思いますが、地元の量というのはやはり限られています。地元でないなら、外に出るしかない。そんなわけで今では神奈川県中の仕事を手掛けるようになっていいる。もし、測量事務所だけで、伊勢原だけでやっていたら、今のようにはなってないでしょう。ロータリーにも入れなかったかもしれないですね。

◎困ってる人、どこに相談していいのか分からない人を助けるということです。私の所は専門家集団です。不動産、建築、土木、許認可、測量と全部の専門家がいます。

「この仕事はどこに頼もうか？」と迷っている人に、「うちにくれば全部わかります。解決します」と言えるわけです。

◎難しい仕事をやります。普通の所では出来ないような許認可を取ってあげたりします。難しい仕事の相談にも乗ります。そういうことがやっぱり大切なことだと思います。

◎赤字の仕事は一切取ってはいけません。手形は出してません。支払いは現金で払っています。これも大切なことだと思います。

◎下請けとしてはやりません。メーカーと直接仕事をします。

◎「お客さまのため」と思って仕事をしています。

◎人を育てるのはなかなか難しいのですが、グループ会社内の社長には「次の社長を育ててください」と言っています。人が育っていけば、その会社は継続できます。一代で終わるのではなく、会社の経営はバトンタッチであると考えています。バトンをきちっと渡せるかどうか重要だと思います。

◎会社はみんなのものである。株はできるだけ持ち株会等のかたちでやっています。税金のことまで考えてそうしています。

人とつながり、縁で、これだけの素晴らしい皆様と出会え、交流できていることが今の自分を作っていると思っています。とても有り難く思っています。

まだまだ話したいことはたくさんあるのですが、このへんで終わりにしたいと思います。

ありがとうございました。

卓話 東井 重和君 職業卓話



■どのように利益を上げるのか

当社は伊勢原の白根にあります。工業地域とされている場所です。近年、一般住宅が建ってきました、商売を続けるのがちょっと難しくなってきました。伊勢原も関東圏内では、田舎とは言われながらも、なんとか都心まで通える地域なので、住宅が建てば売れていく、そんな状況です。私はもう20年近くいるんですが、後から来た方に押され気味で、まあ仕方ないことなんですがちょっと危機感を感じていて、今、違う方向も考えている所です。

◎最近、問題視されている「残業時間」のことですが、みなさんのところも色々あると思うのですが、うちの会社も10年くらい前からなんですが残業時間が凄いいことになっておりまして、4~5年前までは80時間から100時間の残業をしている社員もいました。それを続けていくと慣れてくるんですが、高齢にもなってくるんですね。もっとまずいのは、残業代を生活給として考えてしまうことです。そんなことがずっと続いていいたんです。ですが、さすがに規制が入りまして、今では50~60時間くらいに下がっています。ここまでくるには相当苦勞をしました。

◎雇用に関しては中小零細企業では、どうしても即戦力を求めていく傾向があります。うちでも「すぐにできる人がほしい」とか即戦力を採用するしかなかったんですが、ただ、結論から言うと、人というのは技術もモラルも一から育てた方が会社の成長にとっては早いのではないかと思います。ここ最近、若い方、10代・20代中心に雇用を進めているんですが、現在、20代の方が4名いて、若い方が増えてくると不思議なもので、十数年務めた方が、一人、また一人と辞めていき環境が変わっていくんですね。ちょっとびっくりしています。

◎うちの強みとしては、1個でも2個でも受注生産でお作りしています。だから他社に行きようがないですね。海外にも、地方にも持って行かれませんが、ただ、少量生産なので、設備投資の調整が難しいところでもあります。

最後になりますが、私が考える儲ける秘訣ですが、正直、自分でもよくわかりません。ただ、目標を設定して、結果オーライを続けていくといいのではないかと思います。半分、カンの世界ですが、少しずつ目標を上げながら売り上げを伸ばしながら、日々過ごしております。

とりとめのない話になってしまいましたが、以上でございます。ありがとうございました。