



Tokyo Rinkai West Rotary Club

東京臨海西 ロータリークラブ

第2580地区(東分區)



クラブ会長ターゲット

「会員増強し共に成長、発展へ」
"Growing and developing together by
increasing membership"

2023-2024年度 東京臨海西ロータリークラブ会長

三橋 晶



国際ロータリーテーマ

「世界に希望を生み出そう」
"CREATE HOPE in the WORLD"

2023-2024年度 国際ロータリー会長

ゴードン R. マッキナリー

2024年2月29日[第142回]

創 立：2018年11月22日

会 長：三橋 晶

副 会 長：継 岩 憲 二

幹 事：橋 豊 和

会 報 担 当：大西聡/熊倉貴志

2月29日の卓話

2月16日の出席率

3月5日の卓話

「移動例会」
帝国ホテル東京 など万

「地区大会」
帝国ホテル東京

会員在籍者数	42名
会員出席者数	27名
会員欠席者数	15名
本日の出席率	64.28%

「合同例会」
創立28周年記念合同例会

《2023-2024年度 例会 第141回例会報》 2024年2月16日(金)東武ホテルレバント東京「吉野の間」

司会：北林会員

■点鐘：東京臨海西RC 三橋晶会長



■ロータリーソング「奉仕の理想」「四つのテスト」斉唱 ソングリーダー：松本会員



■「ロータリーの目的」東京臨海西 RC バージョン



(継岩憲二副会長)

■来賓紹介：三橋会長

- 東京臨海西ロータリークラブ 発起人代表 鈴木孝行様
- 東京臨海ロータリークラブ 鈴木孝行様

■卓話者紹介：三橋会長

- SAA委員長 岸哲也様
- 国際奉仕委員会 副委員長 武井隆光様

■ビジター紹介：間野会員

本日はいらっしゃいませんでした

■会長報告：三橋晶会長

- 一般社団法人比国育英会バギオ基金より感謝状贈呈(栗山会員)



■幹事報告：橋豊和幹事



- 例会終了後 13:35～臨時理事役員会を開催しますので理事役員の方はそのまま会場にお残りください
- 2月度定例理事役員会議事録をメール配信しています(2/8)
- 次回、2/29(木)地区大会 帝国ホテル東京です。移動例会は 11:15 集合。11:30 より帝国ホテル本館地下 1 階「日本料理なだ万」です。地区大会本会議は 13:00～ 懇親会は 18:25～となります

■委員会報告

- 国際奉仕委員会 ポリオ・アースデー担当 石田会員より 4/25(木)ポリオ根絶チャリティーゴルフのご案内



(石田清貴会員)

- 社会奉仕委員会 栗山委員より 第1回江戸川区特別支援学級・学校進路フェア協賛の御礼

本日ご請求書をお渡ししましたので3/10までにお振込みお願い致します



(栗山義広会員)

- カウンセラー委員会 家庭集会の報告
- 国際奉仕委員会 高橋委員長より バギオ訪問旅行の報告・国際大会のご案内

■出席状況報告：菅会員

⇒詳細1頁バナー下の出席状況報告欄にて



■ニコニコBOX報告：佐藤太基会員



- (ご意向) 栗山ガバナー補佐、北林さん、高橋さん第45回バギオ訪問お疲れ様でし：斉藤実様(東京臨海RC・当クラブ特別代表)
- (ご意向) 岸さん武井さん卓話楽しみにしています：当クラブ三役
- (ご意向) 今週土曜日からナット君と住みます。皆さん、私とナット君の家に遊びに来てください：栗山会員
- (ご意向) 岸さん、武井さん、卓話、大変楽しみにしています！：西野会員

(ご意向)今日は10分だけですが卓話を担当させていただきます。寝ないで聞いてください：
大星会員

(ご意向)本日もよろしくお願ひします：油井会員

(ご意向)本日も宜しくお願ひ致します：高橋会員

(ご意向)よろしくお願ひ申し上げます：北林会員

(ご意向)本日もよろしくお願ひ致します：石田会員

(ご意向)本日もよろしくお願ひします：島崎会員

(ご意向)宜しくお願ひいたします：武井会員

(ご意向)継岩さん、防犯カメラのお仕事、ありがとうございました：清水会員

二瓶会員、岩崎会員、岸会員、岡田会員、本島会員
伊藤会員、坂東会員、菅会員、佐藤会員、
飯塚正裕会員、平井会員、雪丸会員

【26件 80,000円 今年度累計 1,587,000円】

■卓話

「自己紹介」

SAA委員長 岸哲也様

皆様、こんにちは。インシエーションスピーチ1回目、私今回2回目になるんですけども多分5年ぐらい前にこういう感じだったというイメージもなく、ただ自己紹介しただけなんですけども、ちょっと今回はですね。本当は皆さんのためになる話とかしなきゃいけないということだと思うんですけども単純な自己紹介をさせてもらいたいと思います。

知らざる過去ですね。ちょっと吐露したいと思いませんので、よろしくお願ひします。それで仕事内容に関しては、大西会員が前回のと重複してしまうので割愛させていただきました。

今回はパワーポイントを初めてちょっと恥ずかしながら、私作って、それでやってるうちにですね。楽しくなっちゃって。画像を張りつけたら、なんかおかしなことになってしまったんでお見苦しい点もあるかと思いますがご了承ください。

昭和45年、11月11日生まれの53歳です。4人兄弟の長男で江戸川区で生まれ江戸川区で育ちました。

もうこの年になるとですね、自分の年を忘れること皆さんありませんか。私前にですね。1年間自分の年を間違っって認識してまして、一歳得したことがあります。地元の小中学校に行きました。

はいこれ、私の好きな女優じゃありませんから。小中の後輩にモーニング娘の後藤真希さんがいます。高校なんですけども、東京都立墨田工業高等学校の建築学科を卒業しました。

建築関係が好きだったわけではないんですけども入試試験が免除される……推薦してやるって言われて、それでそういう理由ですね。単純に試験を受

けたくなかったんで、面接だけで行けるということで、この高校を選びました。

光 GENJI 知ってますか山本淳一が後輩にいまして、これはですね、1個下の後輩なんで、しょっちゅう学校で会ってまして、彼のロッカーは常にカラッポになってます。

みんな盗んじゃうんですね。彼はロッカーを嚴重にロックしてても、いつもカラッポになって校門にはですね。あの追っかけの女子毎朝いましたね。そんな学校に通っておりました。

それではですね、もう1人超有名人がいまして元スマップの木村拓哉に憧れていたという岩崎興業代表取締役岩崎裕馬会員。今日いないですね。

私の実後は輩でして。有名人が3人います。超有名人です。

18歳になりまして、高校を卒業してすぐに就職しました。建築関係に行っていたことがありまして、小さなゼネコンなんですけども、松村組という所に入社しました。

最初に配属になった現場が、今の新砂の福山通運の倉庫で新築工事をやらせていただきまして、もう230年前ぐらいやらせていただきまして、当時はですね、今でさえ現場監督はもう強い存在ですけども、当時は職人が強い時代でして、現場監督の1年目なんていうのは大体職人の手元ですね。朝8時朝礼終わってから17時までですね。

職人の手伝いをやらされて17時からがやっと自分の本業をやって終電ギリギリまで毎日毎日そんな生活が続いてですね。当然嫌気が差しまして、職人の方が給料はいいし、17時で帰れるし、職人やりたいなと思ひまして1年で辞めました。そして晴れてですね。今の京葉鈴木グループに入社しました。

当時の鈴木オーナーにですね「うちくりゃいいじゃん」で、簡単に言っていただきまして、今の原木インターにある中間処理場で、ユンボのオペレーターを19歳から25歳までやりました。決して甘くはなくてですね。毎朝6時に工場に行って、夜中の12時1時まで平気で働いていました。

決して苦にはならなかったですね。なんかこうやりがいを感じてやっていた。25歳で営業職につきまして、現在に至るんですけども、処理場の責任者とかやらしていただいて、今は営業の責任者をやらせていただいています。

グループ42社ありますがメインの22社ですね。前期の実績が売り上げ322億円、実質の利益がですね、実質利益が43億という、これもう結構長いこと続けてますんで。相当お金は残ってるのかなと思っておりました。

これは私の隠された家族でございまして。妻1人、子1人、私の1つ上ですね。妻が、生意気にも顔出しNGということですね、後ろ姿をですね。こっそりと盗撮しました。自宅マンションから立川の昭和記念公園の花火を見るところを盗撮しました。

妻はですね栄養学を学んで栄養士の資格を取りつつ、銀行に勤めたというまさかの学びを活かしてない妻でございます。そして息子なんですけども、早稲田大学の理工学部大学院卒業しましたけども、なぜかこちらも学びを活かさずですね、ゲーム会社に就職しております。全くうちの家族はですね。学びを活かしてないという、うちのいいのかなというところでございます。これは私の趣味ですね。

上が乗馬で下が競馬なんですけども、どちらかご想像にお任せいたしますけども。適度に楽しんでおります。

苦手な事です。飛行機と暑さ寒さと、真夏の超暑い時、真冬の超寒い時、この前ですね真夏にあった江戸川の河川敷のゴミ拾い、私だけ途中で離脱しました。最後にいなかったと思いますけども、もうちょっとリタイアしまして。

そんな私でございます。寒いのも駄目です。飛行機なんですけども、過去には海外に5回ぐらい行ったこともあるんですけども、最近ですね、気圧の変化に耐えられない体に成長してしましまして。5年ぐらい前に仕事でフィリピンに行った時にちょっと機中で死にそうになったんでそれ以来乗れないなということで、飛行機はNGでございますので、船だと。何日もかかると思いますけども、皆さん羨ましいなというところでございます。

これがうちの一族です。100人いるんですけど、うちのですねいここだけでですね、父方で20人、母方で44人いまして、それでうちの4人を足すと68人になります。それで10人兄弟が2件、11人兄弟が父方の方に1件ありまして、すごい一族です。

いとこの子供と孫を入れるとですね、多分200人？多分ここ100人がこの倍の人数集まったら、今現存してる人間だけにいるというふうになってます。それで正月もですね。じいちゃんばあちゃんの新年行くじゃないですか、交代制なんです。1部2部で。入りきれないんで。1部はじゃあ、どこからどこまで。2部次の日の午前の部とかですね。3部ぐらいに分けてですね。行ってたことを覚えております。私の同級生だけでも身内23人もいますし、すごい大家族ですね。名前も知らない人も実はいまして、1回もあったことない人もいます。そんな一族でございます。

晴れて2018年に臨海西ロータリークラブのチャーターメンバー、創立メンバーっていうんですか？栗山会長、初代会長のですね。私はその時に青少年奉仕委員長を仰せつかりまして、正直右も左も何も分からない状態で何が委員長だという話なんですけども、正直ですね。何も分からずに1年終わりました。それでですね。今のですね

5年目、6年目に入ったんですか？の青少年奉仕委員長は佐藤さんですね。やっぱり全然違いますね。この間せせらぎの打ち合わせに朝の9時から参加させてもらったんですけど。佐藤さんのキレイのいい話

がね、もう優しい話で私夜を知ってるんで、あんなにも違うのかなというところですね。大星直前会長に、力強く語ってもらいましたけども、この10周年に向けてですね。微力ながら私もですね。頑張らせていただければと思っておりますので、1つよろしく申し上げます。

ロータリークラブに入ってですね、勉強させていただきまして1番感じたことはですね。全然まだまだ自分なんてっていうところばかりですね。皆素晴らしい人ばかりの集まりなんで、日々ですね、勉強させていただきたいと思っておりますので、皆様これからもひとつよろしく願いいたします。ありがとうございました。



「自己紹介」

国際奉仕委員会 副委員長 武井隆光様

本日は私2回目なのですが、イニシエーションスピーチやらせていただきます。

武井です。よろしくお願いいたします。

まずは簡単に自己紹介を。昭和48年生まれ、今年の4月で51歳になります。中学までは茨城県筑西市というところにおりました。高校の時に東京の船堀に引っ越しまして、それ以外ずっと船堀に住んでおります。家族は15歳年下の妻と9歳の子供の3人家族です。

趣味なんです。戦国の歴史もの、日本の戦国とかですね。三国志あと最近キングダムなどが大好きです。それからギャンブル全般が大好きです。ちょっと岸会員と似てる場所もあるんですよ。学生の頃は競馬マージャンをよく、特に競馬は毎週のようにやってまして。30代の頃は、カジノにハマりまして、韓国に30回以上出稼ぎしてました。まあ、出稼ぎと言ってもほとんどとんとんぐらいなんですけどね。VIP会員にもなってます。ラスベガス、ブリスベン、マカオ、ベトナムにも出張してました。

結婚する前は渋谷の道玄坂、歌舞伎町、池袋、鶯……辺りが大好きで毎日行ってましたね。

あとはゴルフと韓国語少々、韓国語は結構ね、真面目に勉強してハングルを読めるようになってたんですが。ちょっと何でそんな勉強したのかっていうのはちょっと割愛させてください。筋トレに週3で通ってまして。昔は細マッチョでした。今だいぶ20

キロぐらい体重増えちゃいまして、お酒は全く飲めないで、食べる専門です。

ラーメンと焼肉が大好きでして特に焼肉はここだと静龍苑とかね森下にあります。後は鶯谷にある鶯谷苑という焼肉屋が大好きです。結婚後はカジノとかのギャンブルよりですね、株投資の方が面白いことに気づきまして結構やってました。

ただその時よく分かってなかったんで、信用財も結構失っちゃいましてですね。ちょっと資産溶かします。夜遊びはほとんどしなくなりました。少し前までは休みの日は子供と遊ぶことが多くてですね。楽しかったのですが最近は9歳になってきてですね、生意気を言うようになってきてまして、ちょっと子供とのコミュニケーションちょっと難しいなと感じてきています。

ここから仕事の話ですね。大学卒業しまして社会人になりまして、信託銀行系が不動産会社に勤務しました。信託というのは三井住友信託、今は合併しちゃって、三井住友トラストって言ってましたが、その会社に勤務しておりました。28歳の時に転職が訪れました。正直不動産に飽きちゃったんですね。企画やコンサルの仕事をしたいと思い、ITシステムやビジネス系のコンサル会社の面接を受けてました。その時ですね。結局受かんなかったんですが、面接したコンサル会社の社長からPR会社で面白い不動産会社作るから、そっちで働かないかと言われて、これ面白そうだなと思って転職しました。

株式会社イコールに入社しまして、当時はですね、そのPR会社の方は売上で10億ぐらい社員50人ぐらいの会社だったんですが、その片隅6畳ぐらいのスペースで私1人だけの不動産会社でした。当時はですね。毎日8時から役員に囲まれ、営業戦略会議、私以外は全員社外取締役でした。

当時トレーダーズ証券の副社長だった中川氏、この3人に囲まれて不動産以外何も知らない若造だったんですが、もう毎日、徹底的にしごかれました。毎日社長の思いつきをマーケット調査、検証して可能性がありそうだったら、事業計画書を作成してた。役員へ企画展覧して、却下。また調査ということでですね。延々とずっとやってました。

3年が経った頃ですねやっと1つ目の事業が立ち上がりまして。それが渋谷に麵をテーマにした風土テーマパークを立ち上げました。これは8店舗有名とところという、知らないかもしれないですけど、私は新宿のおたき橋にあったラーメンで有名ななかまどだったりとかですね。

後は高田馬場にある有名店、渡辺樹庵ですね。これの2号店が出たりとかですね。そこそこお客さん入ってましてですね。

その時に会社の時お金がなかったんで、事業資金としてラーメンファンドを立ち上げました。これは日本で初めてのラーメンの売り上げによって利回りが上下する、最大で10%、下もマイナス10%くらいまでであるという金融商品を作りまして、これを証券会

社から販売して2億円を集めました。ワールドビジネスサレライトとか、主要マスコミからも取材が殺到しておりました。

私もちょっとデータがないんですけど当時は結構テレビに映ってましてですね。お母さんとかよく撮ってたらしいんですけども、もうVHSの時代だったんでないです。データが。結局ですね。この事業は2年ぐらいで辞めてしまいました。いろいろやめた理由があるんですけど、あんまり儲かんないなというところがありまして。次にちょっと新しい事業を始めようということで諦めずに、また次の事業を立ち上げました。それが前回いろいろ店舗関係の仕事やったので、それに関連する事業を立ち上げようということで、当時不動産会社はあんまり店舗専門の不動産会社って少なかった。

ほぼいなかったですね。そこに目をつけまして、1等地に出店したテナントに対し、都内一等地の店舗物件情報を紹介する日本初のグッドロケーションというサービスを開始しました。第2弾としてはアパレル専門の物件情報サイトアパレル店舗ネットというのもオープンしまして、結構これが大反響をいただきまして、新聞とかにも持ってました。このアパレル専門っていうのも、結構センセーショナルでして、サイトオープンした次の日にかかってきた電話がドルチェ&ガッバーナから電話かかってきてぜひお願いしますみたいなね、お会いしますということを言われて「これはイケるぞ」というのを感じた覚えがあります。

それをやっていくとですね、今度はビルのオーナーさんからも注目を浴びるようになります。これ右側の方が週刊ビル経営という新聞ですね。ちょっと右下の方に私の写真も載ってますよね。掲載されたりとかですね。

これは左側の方は渋谷のスクランブル交差点ハチ公口を渡ったところの角にロクシタンっていう。フランスのコスメショップがあるんですが、こちらのビルのプロデュースをやりました。これはもともとビルのオーナーさんが自分でアパレルショップをやってたんですね。でもあんまり売れないから、ちょっとどうかしたいっていう相談を受けまして、それだったら、こういう会社がいいんじゃないですか？ということで、当時これもやっぱりロクシタン、ただお店出すんでもったいないんで、ロクシタンを建設した日本初めてのショップでございます。結果ですね。そんなこんなで新規事業を色々立ち上げてまして4年、毎日電話営業をした結果、社員もいつの間にか6名に増え、営業利益数億円が見え、当時商業専門の不動産会社でなく、強力なライバルが見当たらない。来年から社長だよと言われた時、あのリーマンショック2008年ですね。9月が起きてしまいました。当時取引した企業さん不動産デベロッパーさんが多かったんで、皆さん倒産してしまいましたですね。1億以上の未払い債権を抱え、債権者集会にも初めて参加、親会社が契約会社だったんです

けど、上場準備をするということで、不採算事業の整理で、私の会社も売却というふうになってしまいました。株主が変わって会社の方向も360度変わってしまいました。10年近く働いた会社を辞めまして、赤坂で事務所を借りて、株式会社ダイナリーを設立しました。

その後明和リブウェルの森田社長と再会し、今に至ると。今はどんな仕事をしてるかということについて、これから話をさせていただきます。不動産の売買の仲介、それから買取再販、賃貸管理と、もう本当にオーソドックスな不動産の仕事をやっております。不動産売買の仲介っていうのは、売りたいっていう個人、法人さんから依頼を受けて自宅悠久資産、ビルなどの売却のお手伝い。うちの会社で言うと、もうほとんどその大手の三井住友に社名で負けちゃってるので、ほとんど知り合いからのご紹介やリピーターなど。あとは、税理士さん、司法書士さん弁護士さん、測量士さんなどから、こんな売り主さんがいるよっていうことで、ご紹介いただくことがほとんどです。後は、私自身もそのトラブル案件というのが好きなんですけどね。

揉めている案件などからご相談いただくことが多いです。具体的にどんなことをやっているかと言うと、これは仕事の事例なんですけど、これはバリューアップ売却成功事例でございます。えびすにあるおしゃれなテナントビルなんですけど、こちら依頼者からですね、お父さんから、相続で取得したテナントビルを持って、雨漏れが直らずテナント、借りてる人から2年間賃料を払ってくれないと1000万ぐらいも未払いだ。任せている管理会社の動きが悪く、売りたいけどどうしたらいい？というのを相談受けたのがきっかけでございます。その時は1回もですね、4年間空室状態でもうビルとしては問題だらけのビルでした。

どんなことしたかと言うと、動きが悪い管理会社はもう解約して、うちの方で管理を受諾しまして。次は雨漏れが2箇所ありまして、2階への雨漏れ、それから地下室の床の雨漏れがあったんですけど、これはいろいろちょっと。専門家の方とも打ち合わせしまして、雨漏れを解決。賃料の未納も解決。それから1階のテナントさんも、同時に募集しまして、麻布が近いんですけども、その有名な寿司屋さんが出店したいっていうことで、こちらの方の誘致もしまして、結果弊社が仲介してビルの売却を実行。雨漏れ前は正直買い手が誰もいなかったんですけどね。売主さん、売りたいと言っても「まあ買ってもいいけど2億ぐらいだよ」って言われたビルを結果1年間で価値と高めて4億円で売却することに成功しております。

次は江戸川区船堀の中古ビルですね。これは当ロータリーのK会員から購入段階から相場や購入価格、こういう是非について相談を受けております。受け取りました。左側が買った時の写真ですね。

昭和56年の建物、雨漏れや内装がひどい状態だったんですが、リノベーションを実施すればいいテナントが入るでしょう。ということで、ご提案させていただきまして、バリューアップして右側の方になっております。結果ですね。いい賃料でテナントさんに借りてくれましてですね。すごい超利回り物件となっておりますね。

はい。後はこちらですね。あの葛西です。歩いて7分ぐらいのところで、71坪ぐらいの土地を昔分譲してましてですね。

コロナが始まる前ぐらいだったんですが、一般のお客様さんから、お問い合わせいただいて、当時民泊が流行ってたんで、民泊をやってみたいという話をご相談いただいたんですね。これこの人もしかしたら行けるんじゃないかなっていうのを感じましてですね。だったらこう自宅兼ホテルをやりませんかということで、逆提案させていただいて。で、まあ、その方も本当にそんなことできるんならやってみようということで賛同していただきましてですね。ホテルをやることになりました。とは言っても大事なのは事業資金の目処ですね。お客様の個人の方だったんで初めての銀行取引となるということだったので、私の方で事業の企画書とか、事業収支とかですね。いろいろ諸々設計プランなどを全部作ってあげまして、ひがしんに相談してお金貸してくださいっていう話を持ってきまして。

一般的にはこういったプロジェクトって融資でないんですね。やっぱ銀行って担保ありきなので。特に新しいことっていうのは事業性が見えないっていうことで評価としては低かったんですけど。

ただまあまあ、ホテル事業、収支が大変よかったんですね。依頼者の方が多少お金を持っていたので、いろんなことが噛みあって、融資が無事におりました。後、ご本人がですね、英語が堪能だったんですね。だから、民泊やるって言った時にもね、ホテルやる時も海外のその日本に来る方を英語で接客できますっていうのはすごい強みでした。ただですね。

ホテルが開業してコロナになってしまったんですね。もう本当にかわいそうなぐらい。結局その辺は乗り切りましてですね。

今でもですねもともと花屋さんもやってるので、その花屋さんを私よく奥さん誕生日の時に買いに行くんですけどその時大体もう買ってよかったなと感謝されてましてですね。もう本当に仕事莫利に尽きるなど。今多分忙しくされてると言っていました。もうインバウンド始まってですね。

ホテルの単価もすごい上がってますのでいい仕事になったんじゃないかなと思います。後はちょっとこれもイレギュラーなケースなんですけど、相続で揉めている土地をうちの会社で買いまして。売却して賃貸マンションを建築したという事例ですね。

船堀の駅前100坪の土地がありまして、相続によって親族で揉めている土地でした。まあ、簡単に言うと姉と弟で2人が相続してたんですが。不動産を2

つに分けたはずなんです、なぜか弟が納得いなくて、お姉さんが相続した建物をずっと不法占拠してるっていう状況で、ゴミ屋敷。ということで、所有者の方は売るに売れないと。だからウチで買ってくんない？っていう話になりまして。場所がよかったので、ちょっとリスクがあるけど、行っちゃおうかということで、結局買うことにしました。

で買ってからです。すぐ弁護士に相談しに行って、え、強制執行をかけました。ただタイミングが悪くてコロナ始まっちゃったんですね。

裁判が中断して、結局2年ぐらい経っちゃったんですが、立ち退きも無事できて測量やったりとかですね。あとはもう1個大きな問題もあって、お隣さんの土地からの水道管が敷地のど真ん中を走ってたんですね。これがあるともう建築できないので、これも裁判で。やっぱりどかしてくださいと。勝手に取っちゃうわけには行かないので水道管って。水道とか下水とかガスっていうのは生活必需品なので隣のものが敷地の中に入っているでも勝手にどうこうはできないんです。

それも結局裁判、有能な弁護士だったんで、けちょんけちょんにやっつけてくれました。更地にして売ったという事例でございます。はい。大体こんな感じの仕事をしてますとこです。

今日のご清聴ありがとうございました。



■点鐘: 点鐘: 東京臨海西RC 三橋晶会長

