



唐竹晩秋 Karatake in late autumn

© photo by Isao Yoshida

## 飯能ロータリークラブ会報



### 世界に希望を生み出そう

RI会長 **ゴードン R. マッキナリー**

第2570地区ガバナー **高丹秀篤**  
第3グループ  
ガバナー補佐 **齋藤栄作**

### 希望を語ろう We are Rotary, together

#### 第3091例会 2023. 11. 15

—— ローターリー財団月間 ——

天候 曇 (NO. 60-20)

会長 馬場正春 幹事 神田敬文

例会日 水曜日(12:30~13:30) 当番 増島君、前島君

例会場: ホテル・ヘリテージ飯能sta.

☎(042)975-1313 〒357-0038 飯能市仲町11-21

事務局: 飯能商工会議所内 〒357-0032 飯能市本町1-7

☎(042)973-1661 FAX(042)973-1662

<http://www.hanno-rc.org/> E-mail: hannorc@hanno.jp

- ・点鐘 馬場会長
- ・ソング それでこそロータリー
- ・卓話 志岐祐二会員 皆川 豪会員

#### 【会長報告】

ロシアのウクライナ侵攻が始まって1年以上が経ち、多くの犠牲者が出ている中、また今度、以前から争いのあった、イスラエルとハマスの間で悲惨な戦いが起きております。

マッキナリーRI会長のメッセージに「世界に希望を生み出すには、積極的に平和を訴えていかなければなりません。では、どこから始めたらよいのでしょうか？ 世界ではあちらこちらで武力紛争が発生しており、避難民の数はかつてないほど増加しています。支援の機会は無数にありますが、暴力と苦難の連鎖も終わりが無いように見えます。私からのアドバイスは、大きく考えながら小さく始めることです」とありました。一日も早く争いがなくなればと祈るばかりです。

11/22、入会3年未満と10年未満の会員の研修会・体験研修会には40名以上の参加が見込まれているとのことですが、例会の出席率が良くありません。7~9月83%。90%を維持するにはどうしたらいいのか。アンケートも実施したので揉んでいこうと思っております。ロータリーライフにおける「親睦」の第一歩は「例会に出席」することから始まります。例会の目的について「分かち合いの精神による事業の永続性を学び、友情を深め、自

己改善を図り、その結果として奉仕の心が育まれます」とあります。RC運動に終結はありません。米山梅吉翁は「RCの例会は人生の道場」と語っておられます。新しい方には勉強会に参加して頂き、まず「例会が大切」ということを噛みしめて頂きたい。先輩の方々は「例会を休んだら必ずMUに行かなくちゃダメなんだ」と言われてきたそうです。100%出席の方は皆さんお休みされると必ず他所のクラブに行っています。時間を作って水曜日を必ず空けるようにすることもやればできると思っています。勉強会でまたいろいろお話したいと思っています。

#### 【幹事報告】

11/29 第3回パスト会長会議。12/6 第7回理事会11時半より。ご出席お願い致します。

#### 【委員会報告】

◎ロータリー財団委員会 土屋君  
今月は「ロータリー財団月間」。先日、馬場正春会長より2回目の特別寄付を頂戴しました。7月には沢辺会員より頂いており2人目です。今後もよろしくお願い致します。

◎ロータリー情報委員会 矢島(高)君  
11/22「ヘリテージ飯能」18時~今年度第1回炉辺会談。情報・戦略・クラブ奉仕・出席の各委員長は発表をよろしく願います。入会3年未満、入会10年未満会員の「体験研修会」の形で行います。ご都合をつけてご出席

下さい。2部の懇親会だけの参加も受け付けております。

◎親睦活動委員会 天ヶ瀬君  
11/19親睦ゴルフ大会。2次会「清河園」のみの参加も受け付けております。

【出席報告】無届欠席2 大野(泰)出席向上委員長

会員数		当日	
全数	対象	出席数	出席率
64名	4名	52名	81.25%

【M U】

11/10 (秋田中央) 中川君

【SAA報告】

・早退します。 細田(伴)君  
本日計1,000円、累計額384,501円。  
◎29日例会当番は本橋、森田会員です。

【卓話】

◎講師紹介 大崎プログラム委員長  
第2回目のイニシエーション・スピーチ。  
よろしくお願ひします。

## イニシエーション・スピーチ

飯能RC 志岐祐二会員 (R5年2月入会)

飯能RC 皆川 豪会員 (R5年4月入会)

しきゆうじ  
■志岐祐二会員

S27年12月生まれ。来月71歳になります。市川会員のご紹介で今年の2月に入会させて頂きました。6人兄弟で男3人、女3人。「祐二」の「二」は次男坊で上から4番目。姉も兄も妹も弟も居るという状態で、すべて「自分のことは自分でしなさい」という教育の下で育って参りました。出身は福岡県柳川市。田舎と言いますか時計が止まっているようなまちなのですが、ただ堀端に柳が多く、その堀を「どんこ舟」で川下りするというのを観光としてやっているところです。

福岡には昔から藩校が3つあり、「福岡県立修猷館(しゅうゆうかん)高等学校」は有名だと思います。それから久留米の「福岡県立明善高等学校」。そして私が通った、柳川の「福岡県立伝習館高等学校」。結構歴史は古く、私が入った時には近年にない高い成績で入ったそうです。そして、出る時には最低で出た(笑)。何でそういうことになったかと言いますと、ちょうど大学紛争が終わりかけてきた名残りが高校にも押し寄せてきており、私共の方は高校2年の頃から学校に行かない形ですと来ました。

兄弟が多いので大学進学は考えてもいないし、かと言って他に何をするか、考えてもいない状態だったのですが、兄弟の方から「せめてお前ぐらいは大学に行きなさいよ」とか言われて、「しゃあないな。何とか考えなきや



いけないな」というので一つ思った大学がありました。私以外は皆、公務員関係とかで、おやじ、おふくろは堅い人間を育てたかったみたいなのですが、そこに反発心が強くあって、早く家を出たい、東京に出して欲しいと言ったのですが、「お前みたいなのは東京なんか行ったらどうなるかわからない」と止められまして、姉が大阪に居ましたので、最初から「大阪の夜間の大学に行きたい。それで2年したら昼間に転部して夜間の生活と昼間の生活を体験したいんだ」と言いました。「そんなに甘くないよ」と言われたのですが、そこは押し切りまして、1年の時には松下電工の本社に勤めながら夜間部に行き、3・4年は昼間部に通いました。

3年になって分かったことがありました。夜間部に行っている人は結構、皆、頑張り屋さんだったり大変な人も多い。非常に自分の考えが甘いなということを感じたのが一点。もう一つは、きれいごとばかりじゃないなという点でした。これでは自分に対しての魅力も信頼も生まれないうと感じて、では足りないのは何か？と考えました。やはり足りないのは遊びだということで、3年と4年はめちゃくちゃ遊びました。授業料を払って麻雀を教えてもらい、たばこの吸い方、お酒の飲み方も教えてもらいました。そんな状態です。大学は最低の単位で卒業しております。

就職は「大和ハウス」に入りました。まさか今のように大きな企業になるとは思いもしなかったのですが、とりあえず、おやじ、おふくろを安心させるために、名前の分かるような会社に一回は入っておかなければというので入社したわけです。大阪の大学でしたので大阪の本社採用、大阪で勤務できると思っていましたら私だけが東京に飛ばされました。それから東京、関東の方に縁ができたわけでございます。

現場監督として(業者に支払う)実行予算を組む仕事をいくつもやっているうちに、建築はお金にあまり縁が無いと思っていたのですが、実際にはお金が無いことには回らないと感じ、建築のお金の大事さを知りました。そこで、専門的な積算事務所ですっかり勉強しなければいけないな、というのでそちらの方に入りました。その縁で今もずっと仕事をしているという状態でございます。

30歳で結婚して最初の子どもができ、その時には福岡の方に転勤していたのですが、家でお酒を飲んで愚痴っていると、妻から「家に帰ってきたら仕事の愚痴は言わないということだったのにお父さん愚痴ってない？」と言われました。「そんなことないよ。会社をよくしたいために一生懸命考えているんだ

よ」「でも毎回同じ話ばかりしてるよね。ちゃんと仕事してるんだったら、もしかしたら自分で仕事始めた方が早んじゃないの？」と言われまして、あ、そうか、と思いました。そういう頭は僕にはなかったの、「そうだよ。自分で始めたら愚痴も何も無いよね」と。最初の子どもが生まれてくる。今は積算でめしが食えているけれども、先々は食えるかどうか分からない。まして建築の方はやはり関東中心なので九州の博多で独立しても2、3人から5人位の所員しか雇えないのではないかと感じていたのと、幸い、義母の実家が東京の新宿でしたので、「じゃあ、裸一貫でやるのだったら東京でいいね」ということで、東京に出てくるためにそこで初めて勉強しました。

まず一級を取得。それから積算でめしが食えるか分からないので、構造計算をはじめいろいろなものを勉強しまして、始めてその時に“勉強した”というのが今の仕事の礎になっているんじゃないかなと思っております。

東京に来まして、さあ、事務所を探そうということで、友達(K)のところに挨拶に行ったところ、「7年も離れていたら東京は変わっているし頭もついてこないよ。うちの事務所に1、2年でも居て、慣れてから独立しても遅くはないよ」と言われ、その言葉に甘えて所員6人の事務所の7人目として、役員形で入りました。時代はバブル後期でK氏は「僕はお金を儲けるために事務所を開いているんだ。志岐君、何か儲けさせてよ」という感じでした。技術屋でやりたいし、技術のことしか知らなかった私は「お金を儲けたいから仕事してるの？」と聞くと「そうだよ。普通皆、それが当たり前だよ。君みたいにゆっくり技術者を育てていくなっていうのは理想だけど実際にはお金が無いと回らないんだよね」。それが“経営”というものに私が目覚める一点だったと思います。

「じゃあ、Kさん、お金を儲けたいんだったら今、僕の頭の中に9割9分の成功ストーリーをもってる。毎月、運転資金プラス200万円を3か月分用意できるならそのプランを実行してあげる。その間は何かあっても声を掛けないで。お金は3か月目から回る予定だから」と言ってそれをやりました。

私が出したプランというのは今だったら単純なことです。バブル後期で仕事はいくつもありません。ただ人が居ない。処理できないのです。僕の方は福岡に人脈を作っておりましたので福岡には人は居る。仕事が無い。そこで、頂いた仕事を飛行機に乗せ福岡に送り納期前に返してもらい、それをチェックして私の方で出すというものでした。プラス、福岡の人達の方もすぐには信用してくれませんので即金で支払う。それが3か月分です。仕事をした分は2か月目からお金に切り替わってきます。それが連続してきて、積算の部員は最初私1人だったのですけれども、回転し

ている間に社員教育をして人を増やしていく。そういう形で会社のお金の方も上がっていきました。時期が良かっただけだと思うのですが、それが当たりまして、5年間で85人にしちゃいました。と言っても、建築事務所自体はサービス業ですから零細企業です。でも一応85人位になると、いろんな運営とかも勉強しなければいけなくなりますし、いろんな勉強をさせて頂きました。

そして、今度は時代性が安い方、安い方へという中で、海外の方も考えようということになり、台湾、シンガポール、香港、上海に候補地の下見に行きました。一番安心なのはシンガポールとか台湾だったのですけれども当時、上海は人がうようよして活気しか感じられないような状態でしたので、やるんだったら上海じゃないかということになりました。合弁だと取られてしまう可能性があったので、時間がかかってもいいから、という形で独資、日本の資本オンリーで事務所を開き、今は30人位の会社になっております。

元々私は裸一貫で独立するために東京に来たわけですので、やはりやっても“自分の会社”というものが無い、という、結構わがままなものが残っておりました。そこで、16年間勤務した後、46歳の時に今の「(株)アーツコンサルタント」というのを創りました。積算業務関係に、プラス、幅を上げまして、デベロッパーの予算関係の相談にも乗るようにしています。あと、マンションのリニューアル関係を含めたコンサルタントをさせてもらっています。

福岡の方と、仕事は東京、住まいは飯能という形で、軸足が3つあるのですけれども、一丁目(仲町)に住んでおりまして、お祭りを縁にRCに入会させて頂いたのも一つですし、飯能の建築士会の方にも入会させて頂きました。プラス、地域の方での年金ゴルフ倶楽部の方にも入会させて頂き、だんだん軸足が福岡から東京、東京から飯能に動いて、飯能のウェイトが高くなっているのが近況です。これからもよろしくお願い致します。

みながわ たけし

#### ■皆川 豪会員

「ソニー生命」の皆川です。まだ、たくさんの方とお話ができていないので、今までの人生をお話しようかなと思っていますので、少しでも共通点がありましたら声をかけて頂ければ嬉しいなと思っています。

私はS57年、飯能第一小学校横にあった西武産院で生まれました。住まいは中山の県営団地で、小学校5年生まで住んでいました。当時どんな出来事があったのかを調べましたら、「500円硬貨が発行」「大宮～盛岡間、大宮～新潟間に新幹線が開通」というのがS57年でした。

サラリーマンの父、専業主婦の母、2つ上に



姉という平凡な家庭でした。幼少期の記憶は鮮明ではないのですが、小学校に上がる前に流行っていたのが「光GENJI」だったので、ローラースケートで遊んでいた、というか、団地の中のおねえさん方の中にはだいぶファンの方が居たので、カセットテープで曲を流して、それに合わせて踊らされていた、というような形でした。あとは、中山美穂派なのか、工藤静香派なのか、と、ヤンキーのおにいちゃん達に問い詰められたり…そんな記憶が残っています。県営団地からよく裏の山を通過して、今で言う「ムーミン谷」(宮沢湖周辺)、そのまま越えると「武蔵丘ゴルフコース」があったので、よく裏山に行ってゴルフボールを集めてくるというようなこともしていました。「何でこんなところにゴルフボールが来るんだろうな」とその時は思っていたのですが、自分でゴルフを始めてみて、すごく理解ができるようになりました。

飯能第一小学校に入学して少し野球をかじりましたが、半年位しか居なかったのでチームの名前も覚えていないのです。銀座通りの「丸美堂」に行ったり、(飯能駅前にあった)「丸広」の屋上で遊んだりしました。

小学校5年生の時、戸建てが欲しいということで家探しを始めたのですが、バブルの時に住宅が非常に高く、美杉台も武蔵台も1億円近い金額で到底無理だということになり、さらに奥に行って、原市場に引っ越すことになりました。

原市場の家は、玄関開けたら走って5秒位で名栗川だったので、小学校の頃は夏になると起きてそのまま川にダイブするというような生活で、お昼ごはんは川でバーベキュー。そんな形で過ごしていました。

その頃、小学校5年生からサッカーを始めて、原市場中学校でも続けていたのですが、正直あまり勝った記憶はありません。RCに入らせて頂くきっかけにもなりました天ヶ瀬さんの家にその頃はよく遊びに行かせて頂いており、姉が居たので同級生と遊ぶというより、2つ上の、天ヶ瀬さんの弟さんとよく遊ばせて頂き、そこでいろんなことを学ばせて頂きました。

サッカー部は3年間やっていたのですが、当時「SLAM DUNK」が流行っていたので幼なじみはバスケット部に多くて、部活が終わってから遊ぶというバスケットをする時間が多くありました。気がついたらサッカーよりもバスケットの方に時間を割くようになり、原市場の社会人チームに中学3年生から入るようになりました。昼はサッカー、夜はバスケットの二刀流生活をしてきたような形です。

高校は、原市場から飯能に出て、さらに電車というのは大変だったので、近いという理由で「飯能高校」に行かせて頂きました。

私が入った頃の飯能高校は生徒の自主性を重んじるというような校風で、金髪あり、赤髪あり、ミドリも居りました。制服を着ている先輩はほとんどおらず、私も若気の至りで太めのピアスをあけていました。

交通費がかかることもあって、高校まで自転車で通っていました。山を下って山を上る生活を3年間続けました。バスケットをやっていたので朝練に行き、部活が終わって戻ってから、夕方からは社会人バスケット、というような生活でした。

部活を引退してからは美杉台の出光のガソリンスタンドでバイトをしていました。5年近くやっていたので、皆様のお車も洗車させて頂いたことがあるかもしれません。

それがきっかけで車に興味をもち、八王子にある専門学校「トヨタ東京自動車大学校」に進学。2年間、整備士の勉強をしました。

2年間は厳しく、始業と同時に門が閉まり、周りは高い塀に囲まれ、皆、黄色いツナギを着ているので「囚人学校」と言われるような学校でした。レポートをすごく書かされたので、卒業までにおそらく2,000枚位は書いたと思います。

そこからトヨタのお店に入り、整備士として勤めました。LEXUSの店舗立ち上げの際に熊谷のお店に行きまして、人と話すことに興味があったので、そこから営業に転職。LEXUS所沢で9年間営業職を勤めて、法人のお客さまもだいぶ多くなってきたことから、車のご相談はもちろんなのですが、その他、多岐にわたってのお客さま貢献がなかなかできないということもあり、「ソニー生命保険(株)」に転職することにしました。今、転職して6年が経とうとしています。仕事の役職は「ライフプランナー」です。創業者・盛田昭夫が創り上げた生命保険業で、創業のモットーである「生命保険業界を変える」という強い精神をしっかり受け継ぎ、いかにお客さま貢献、法人貢献ができるかというところを突き詰めながら日々知識の習得に努めております。

今、飯能RCに居させて頂けるのも、幼少期から今までたくさんの人にお世話になったお蔭と思っています。生まれ育った飯能にしっかりと恩返しをし貢献ができるよう、そして私には高校生、中学生、小学生と、3人の子どもが居るのですが、その子達にとっての明るい未来、夢や希望のもてる未来に繋いでいければ、そんな役に立つことができたらと思います。

