

Rotary Club of Satte Chuo



2016-2017年度RIテーマ

人類に奉仕するロータリー ROTARY SERVING HUMANITY



会長 昆 裕司

事務所: 埼玉県幸手市南2-6-20 G-Five内

幹事 菅野 秀光

〒340-0156 TEL&FAX 0480-44-0056

例会日: 毎週火曜日 19:30~20:30 例会場: G-Five 1階会議室

国際ロータリー会長
ジョンF・ジャーム氏

第2770地区 ガバナー
浅水尚伸氏 (越谷南RC)

2016年11月22日 火曜日
第848回例会 No.19

[開会]

[開会点鐘]

[ロータリーソング斉唱] 我らの生業

[四つのテスト唱和]

[ビジター紹介]

青少年交換学生

ウルズラさん



[会長挨拶] 昆 裕司会長

皆さまこんばんは。例会場で行うのは、1日以来ですので3週間ぶりの通常例会ですね。ずいぶんお久しぶりという感じがします。その間8日はクラブ内コンペでその後、鈴屋さんで移動例会、先週は12、13日に行われた地区大会の振り替えでお休みでした。地区大会に参加された方々、大変お疲れ様でした。実は、私は入会して9年目ですが恥ずかしながら、地区大会出席は初めてでした。会場全体がロータリアンなんだなと思うと何か不思議な感じがしました。それと、当日は、幸手市民祭りでしたので、いつも必ず空いている駅の駐車場が満車でしたので、車で会場に向かい、時間間に合うかどうか非常に焦りました。

本日は11月22日で「いい夫婦の日」だそうです。

いい夫婦 川柳コンテスト 入選作品発表

喧嘩した それでも風呂は 沸いている
梶 政幸

医者よりも 看護師よりも あなたの手
猪又 美恵子

たくましい 妻に老後は ついてゆく 瀬尾 留雄 (せおとめお)

ところで、先週の土曜日は幸手市三師会が行われましたが、その際にお医者さんから今年はずでにインフルエンザが流行し始めていると伺いました。皆さま、充分お気を付けください。

[幹事報告] 菅野秀光幹事

皆さん、こんばんは。

幹事報告をします。

はじめに幸手市民祭りのお礼について案内が来ております。

次に、アトランタ国際ロータリー大会案内が来ております。参加希望の方は、ご覧になってください。

次に杉戸ボーイズ杯の協賛金のお願いが来ております。理事会で協議いたします。

次に、ローターアクト植樹活動のスケジュールが参っております。担当の方は、対応お願いします。

最後に ガバナー 候補者の推薦のお願いが来ております。幹事報告は以上です。ありがとうございました。



[お客様ご挨拶]

青少年交換学生 ウルズラさん

皆さん、こんばんは。先月は本当に素晴らしかったです。私の新しいホストファミリーはとても優しいです。家族で映画を見に行きました。「デスノート」です。日本語がちょっと難しかったです。それと、父と母とで東京スカイツリーと東京タワーに行きました。東京駅も見に行きました。スカイツリーはとても高いです。人間がとても小さく



見えました。私の剣道部の大会がありました。負けてしまいました。でも、とても楽しかったです。ありがとうございます。

[本日の例会]内部卓話

★三田浩明会員

今日は、この様な時間を頂き誠にありがとうございます。最後まで宜しくお願い致します。これ迄の自分の歩みと自動車業界についてお話させていただきます。



私は、昭和 38 年 9 月 13 日 幸手市農家の長男として生まれる。現在は、幸手市にて可愛い愛する妻と可愛い娘の親バカ親父として幸せに暮らしています。私の生まれた三田家は、先祖代々農業を営んでいました。今から 50 年近く前の昭和 40 年頃からクリスマスに食べられるイチゴを中心とする農園経営を営んでいました。(当時そのイチゴ 1 パックの価格が市場価格で、700~900 円もするイチゴを生産していましたので、NHK も取材に来る農園でした) 当然跡継ぎと言う立場で大事に育てられたのですが、実は、これが余り出来の良い子供では無く、勉強・運動共にまあまあで今思えば、親になって思いますが、運動会の陸上競技でも真ん中位で、応援に来て「うん～」みたいな感じの子供でした。当時農園経営を営んでいる親は、当然、農業高校・農業大学を出てアメリカで農園経営を学んで、跡継ぎにするルールを作り、子供の頃、私も別にそれが嫌な訳でも無かったので、農業高校に進学をしました。今思えば、この頃から少しずつ脱線し始めたのかも？ 高校在学中は、バイクとバンドと彼女に夢中で、勉強は必要最低限しかしませんでした。あるとき、「父に遊びに行くからお金くれ」と言ったら、「お前がくれと言うならお金は上げるけど、お金は働かないと無いんだからな！」と、言われた事を今でも覚えています。この一言がそれからの生活を大きく変えたひと言でも有りました。高校 2 年生の頃から中央 RC の高木さんの読売新聞で朝は新聞配達をして、夜は週に 3~4 日ハンバーガー屋さんでバイトする生活が始まりました。当時 9 万円前後の収入、朝、新聞配達して、夜、別のバイトしていると言うと働き者で聞こえは良いかもしれませんが、実は、当時、バイクで夜な夜な遊び歩いていたので、殆ど寝ずに新聞配達をしていた様な状態でした。バイクに飽きて来ると自宅で、

友達が集まり毎日の様に、麻雀を朝方迄打ってバイトに行く生活をしていました。大体どんな学生生活だったか想像して下さい。自宅が農園経営をしていると言う事で農業大学の推薦も決まっていたのですが、推薦で進学する学生だけで夏休みに合宿が有りまして、その時に、ここは俺の来る場所では無いと思い、学校と両親に伝えて就職の道を選びました。推薦を断ったので、学校は前例が無いと言う事で大騒ぎでした。(後輩のことがあるので)元々バイク・車好きと言う単純な発想で自動車関係のBSタイヤの販売会社に入社しました。配属先は、BS タイヤの販売ショップでこの辺ですと、ピットインとかコクピットタイヤ館等を運営する会社でした。確か、20 歳の頃に TV を観ていたら、取締役に成って定年退職をすると、株の配当金を退職後も貰いながら生活が出来るとの放送をしているのを見て、よ～し、取締役目指して頑張るかと思い、夢中で仕事をコツコツとしました。会社員当時は、上司にも部下にも恵まれ順調に役職も頂き、出世街道まっすぐだったのですが、将来のカーショップの在り方等を巡り、会社に提案をしていたのですが、BS 本社の意向も有り、現状の販売体制から脱却しようとはしなかったもので、じゃあ自分で自分の考えを形にしようと起業する事を考え始めたのですが、余りにも、私の担当店の業績が順調な状態だったので、中々会社を辞められずに 3~4 年が過ぎてしまいました。起業する事は、自分の中で決めていたので、会社勤めをしながら開業準備をしまして、親を代表にし、「セサミ」を設立しました。自動車好きのお客さんは一杯いましたので、自動車販売・作業等の紹介で、利益を出しながら本格的な開業に向けての資金作りの期間でも有りました。車やさんは、資格仕事なので、必要な資格を取る為に、出来の悪い頭を使って必要な勉強をしながら一通りの資格を取りました。学生時代勉強しなかった分、社会人に成って勉強しました。セサミは、当時ドレスアップワゴン車専門店として開業しましたが、段々方向転換しながら、今は、企業さんの自動車販売管理とロードスター販売メンテナンスを中心とした体制をとっています。お蔭様で、個人では払えない様な借入れをして始めた会社ですが、お客さんにも恵まれて、廻りの皆さんの助けを頂きながら今日を迎えています。「会社にいる頃は 1~2 億の資金を動かすのに認印で済んでいたのに、起業したら 1 千万円の資金を借入れするの

に、印鑑証明と実印が要るんだよ！」と冗談で言っていた事を懐かしく思います。

最後に、自動車業界についてお話をさせていただきます。年間、新車の販売台数は、2010年以降500万台前後なのですが、バブルの頃の1990年頃は、780万台の販売台数があり、登録してある自動車を全て並べると日本の道路からはみ出ると言われていました。今は、その60%位の販売台数しかありません。日本の経済をけん引している業界なので、中々景気が上向かない要因の一つに成ってるのかな？と思います。新車の販売シェアは、第1位のトヨタ45%前後で、2・3位は本田・日産で10%前後で、その他のメーカーは5%以下の販売台数です。ちなみに日本の高級車レクサスは、1%台です。この数字から見てもトヨタ以外は、日本国内販売は赤字です。当然、新車の販売台数が下降路線なので、中古車も販売台数が、同じ1990年頃は500万台以上有りましたが、現在は、300万台前後迄落ち込んでいる様な状態です。若者の自動車離れは非常に大きな影響を与えていると思います。

話は中古自動車に成りますが、実は、日本は世界の中古車輸出大国です。世界には205の国と地域がありますが、昨年1年間で、177カ国へ向けて約125万台の中古車を輸出しました。第2位は、アメリカですが、年間1700万台超の新車が販売されていても(日本は500万台)中古車輸出は、80万台です。第3位はさらに大きく水をあげ、韓国の20万台となっています。左ハンドルの国が7割を占める世界の自動車市場で決して有利ではない右ハンドルの日本車が人気なのは、安価でありながら他国とは比較にならない程、車両状態が良いからです。維持管理が行き届いた道路、ルールを守る国民性から車検制度や定期点検等がきちっと行われている事、それよりも何よりも「世界に誇れる中古車流通の仕組み」が、日本の中古車を信頼出来る確かな物にしています。自動車業界だけでは無いですが、先人達が、半世以上も前から消費者保護を前提に価格と品質の透明化を追求してきた結果だと思います。具体的には日本で、当たり前の車検制度・下取り制度・ローン及び保障制度・オークションの存在などがありますが、世界ではこの様な事が確立されていません。中古車についてはプライス表示も無く、ローン販売・下取り制度も、保証無しも普通です。オークションも普及していないので、

業者間取引が主流で、そういった国が圧倒的多数をしめています。もしも他国が日本の様な中古車流通システムを構築し、社会に定着させるのには相当な努力と時間が必要だと思います。最近、UAE(アラブ首長国連邦)では、33万坪とも言われる広大な敷地(ドバイ自動車フリーゾーン)に日本から輸入された大量の中古車が並べられ、中近東やアフリカをはじめ、アジアやヨーロッパからもバイヤーが集まる世界一の業販センターも出来、賑っています。又、安価で短期間に右から左にハンドルをココンバージョンする工場も備わっており、各国のバイヤーから評価されている話も聞きます。いずれにせよ、日本の中古自動車の商品力が高いからこそ、世界中のバイヤーが集結してくるのだと思います。専門性の高さから、国内中古車事業者や異業種からの参入が難しかった中古車輸出業界は、インターネットの普及により輸出サイトも誕生し、海外との取引台数は、加速的に拡大していくと思います。

国内販売の新車・中古車市場の動向については、消費税増税前・自動車増税前、売れ売れだった軽自動車は、増税以降販売台数が下降路線をたどっていましたが、やっと来年の4月以降からプラスに転じると言われ始めました。全体で見ると登録自動車がけい引する格好と成っている新車販売ですが、その中でも海外メーカーの販売台数は、毎月前年比を上回り全体の10%+ α のシェアを占め過去最高を更新しています。クリーンディーゼルも全体の20%位のシェアでこれも過去最高を更新しています。販売価格別の販売台数は、400万未満の販売台数がここ1年位前年比で10%のマイナスですが、400~1000万は、前年比22%のプラスで、1,000万円以上は、26%のプラスです。この様な現実から、販売台数減の要因は、200~300万円前後コンパクトファミリーカーの不振によるものだと思います。買い替えのサイクルが伸びている事も原因です。新車で購入してから、買い替える時期が平均7.5年サイクルで、新車販売登録された車が、解体されるまでの平均期間が13年超のデータも有ります。日本の経済の為、将来の為に自動車の購入宜しく願い致します。

世の為、人の為にロータリーも頑張りましょう。最後まで、お付き合い頂き誠にありがとうございました。

★落合政之会員

皆さん、こんばんは。今日は、昆虫会
長からスピーチをやってくれというお話
をいただきまして、例会を休んでいる
ので会長が気を使ってくれたのだと感謝しております。
本当は、来ようかどうか迷っていましたが、これを休ん
でしまうともう来られなくなると思いまして、恥を忍んで
まいりました。例会場に入って会長の笑顔を見て、「来
てよかったな」と思いました。今日の話は何でも良いと
いうことなので、今更ながらですが、家族の事・会社の
事等々自己紹介という形で話をさせていただきます。



私は、昭和33年9月9日A型乙女座です。趣味は仕
事と武南高校のサッカーを見ることです。35年間ストー
カー紛いのことをやっています。さすがに先日、監督の
目に留まりました。

次に家族のことです。父は今年90歳。昨年のクリ
スマスに自転車で転んでしまい、骨折して緊急入院とな
りました。夜の付き添いが必要ということになり、家族で
交代で付き添いをするようになりました。さすがにお正
月は頼めないなので、私が泊まり込むことになり、初めて
元旦を病室で迎えました。貴重な経験が出来たと思っ
ています。妻は中学校の同級生で、8年間の交際のあ
と結婚しました。子どもは、男の子2人と女の子1人の
3人です。長男は26歳になりました。子どものころから
家業は継がないと言っていて、その通り別の会社
に就職しましたが、地方への転勤があった時にそれを
拒否して会社を辞めることになりました。そのままにし
ておけませんでしたので、会社を手伝ってもらうこと
になって3年以上過ぎましたが、彼なりに一生懸命やっ
ております。次男は今年大学を卒業しましたが、就職活
動も出来ていなかったの、現在は、家の仕事を手伝
っています。娘は大学3年生です。小さい頃からあまり
口をきいてくれなかったのですが、最近は少し大人にな
りましたので話をするようになりました。

仕事は幸手の荒宿という所で製麺所をやっておりま
す。創業200年ほど経っております。祖父の時代は、作
れば作るだけ売れた時代でした。時代の背景もあった
のだと思います。私の代になったのが昭和52年でした。
その頃から流れが変わりまして、経営が厳しくなってき
ました。自分の代で会社を潰すのは避けたいと思っ
ていましたが、40歳の頃に神風が吹きまして某有名ラ

メン店と取引が始まりました。少しホッとすることが出来
ました。その代りクレームもすごくて、休みでも休日でも
何時でも電話がかかってくる。大変ですが、銀行と
の関係も良くなり、社会勉強もさせていただきました。

ロータリーでは、私は出戻りなので皆さんから冷たい
視線を浴びるかなと思っていたのですが、とても優しく
接して頂き、嬉しく思っています。他のロータリークラブ
も知っている人がたくさんいるのでお誘いをしていただ
いた事もあるのですが、もし、ロータリーに復帰するなら
中央ロータリーしかないと思っていましたので、今、そ
れが出来て良かったと思います。あまり例会には参加
していませんが、いつか何かのきっかけでロータリーに
夢中になる事があるかもしれません。その時まで長い
目で見ていてください。宜しく願い致します。本日は
有り難うございました。

[出席報告]

	会員数	出席者数	MU	出席者数計	%
本日	28	14	2	16	57.14%
前回修正	28	28	0	28	100.00%
前々回修正	28	28	0	28	100.00%

[スマイルボックス報告]

●印田博秀会員 ●金子桐絵会員

●昆 裕司会員 ●石橋久充会員

三田さん、落合さん、卓話有り難うございます。
ウルズラさん、ありがとう。

今朝は地震でびっくりしましたね。

●井上 亮会員

落合さん、先日は麻雀優勝おめでとうございます。
卓話有り難うございました。

●菅野秀光会員

役員会のおつりです。

本日の合計	¥9,000
今年の合計	¥246,120

[閉会点鐘]

例会の出席は、ロータリアンに課せられた最低の責任です。欠席の連絡は、必ずお願い致します。
クラブ事務所 Tel&Fax 0480-44-0056

広報委員会
石橋久充 後藤裕一 金子桐絵