

2021年8月5日開会 (通算113回)

例会開催日は、木曜日です。

開会点鐘・歌の斉唱

君が代

四つのテスト

▼

会長挨拶



みなさん、こんにちは!

本日もお仕事がお忙しい中、ご参加いただき本当にありがとうございます。

短い時間ですが、何か持ち帰ることができる例会をすすめていけるよう努めてまいります。

本日は、熊谷さん!! ようこそ、宮の杜ロータリーへ!!

高橋直前会長が掲げた目標のひとつ『チャレンジ60』に近づき、熊谷さんでちょうど50人目になります。

そして、名小路くん、ご参加ありがとうございます。

先ほど行われた理事会でも審議可決され、このまま手続きが進み次第、51人目のメンバーになります。ぜひよろしくお願い致します。

『チャレンジ60』は今年も引き続き継続してコミットします。

そして、10周年には100人のクラブになればと思っておりますので、是非皆様、参画して頂きながら土台を固め

ていければと思います。

先日、永田さんのお店で行われたIDMでは、「どんな5周年を迎えられるだろう」と議論して、非常にいい会を開催できたと思っております。

次回は9月に予定しております。

是非たくさんの方にご参加頂き、5周年という特別な年をどのように迎えるのかということをご共有していければと思います。

また、本日、クラブ計画書が出来あがりまして、是非ご覧ください。

ピンク色にしたのは豚色で僕らしい色かなと思い選びました。

クラブ計画書内にある会長方針にも記したとおり、初代酒井会長が「我々はロータリーの常識は分からないから、世の中の常識で活動していこう。その中でロータリーを学んでいこう」と仰いました。

この5年間真面目にロータリーに向き合い、一生懸命活動してきました。

それは今後も継続して、ロータリーと向き合い、世の中の常識でしっかりと歩いていく…それが我々宮の杜ロータリーであり、新しいロータリーを創るというキーメンバーの方々の志に沿った活動だと思っております。

僕は98年に会社に戻り、当時は矢場町の本店一店舗のみでした。

その後、エスカに出し、東京に出し…と広めていき、社員も200名少しになっていき、スタッフと直接話す機会もだんだんと減り、JCや法人会、ロータリーなど色々な活動をやっても皆に伝えることが中々できなくなっていく中で、一つだけずっと言っていることがあります。

「矢場とんはこうである!」、「鈴木家はこうである!」、「ロータリーは…」、「JCは…」と色々な形がありますが、主語を“世の中は”に変えたときに通用しないことは変えていくべきだと。

すぐには難しいことだとしても必ず変えていかなければならない、それを基準に考えてほしいとずっと伝えてきております。

例えば、当社の会議は22時からでした。全店舗が終了してからだとその時間しかない。仕方ないと思っておりましたが、世の中の会議と考えると夜22時からというのはおかしいですね。それから朝の8時に変更しました。

そして今はコロナ禍の影響もあり、リモート会議ができるようになった為、15時からの会議などもできるのではないかと考えております。

このようにひとつずつ主語を“世の中”に変えていく。これはロータリーでも同じことができるのではないかと思います。

本日はプログラム委員長である山城さんに「私史と社史」について卓話して頂きます。

今年はこのようにお互いのことを知って、仲間の結束を固めていく年にしていきたいと考えてくださっているそうです。

そんな思いで、本日一発目の卓話を委員長である山城さんが自ら行って頂けます。

とても楽しみにしております。

本日もどうぞよろしくお願い致します。

幹事報告

●8月ロータリーレート 1\$=110円

●10/9(土).10(日)に開催を予定していたWFF(第9回ワールドフード+ふれ愛フェスタ)は新型コロナウイルス感染症の感染状況により、開催延期となりました。

●明日、8/6(金)名古屋東急ホテルにて財団セミナーが開催されます。

堀江幹事、佐野ロータリー財団委員長にて出席を予定しております。

- 7/15(木)に西名古屋分区会長幹事懇談会が開催されました。
- 7/16(金)に会員増強セミナーが開催されました。
- 過日メール及びLINEにてご案内しておりますワクチンの職域接種について、2回目の接種を終えられて、お手元にまだ接種券をお持ちの方は必ず事務局へご提出ください。
- 7月中旬に上期会費の請求書を送付しております。未対応の方は8月末までにご対応頂きますようお願い致します。
- 事務局夏季休暇8/7(土)～8/15(日)終日です。
- 8/12(木)18:00～矢場とん矢場町本店にてクラブ戦略計画委員会の開催を予定しております。
- 次回例会はガバナー補佐訪問日です。
8/19(木)12:10～@若宮の杜迎賓館1階「橘の間」
例会前に会長幹事懇談会、例会後にクラブアッセンブリーの開催を予定しております。
会長幹事懇談会は会長、幹事、副会長、会長エレクト、副幹事5名、
クラブアッセンブリーは役員、理事及びその他委員長が対象です。
クラブアッセンブリーを欠席される委員長は代理の方をご手配下さい。
- 次々回例会はガバナー公式訪問日となり、名古屋名駅RC様と合同例会です。
9/1(水)12:30～13:30@名鉄ニューグランドホテルです。
お間違えないようご注意ください。

委員会報告

【出席委員会】

・出席率

(今回)

第113回(8/5)

当日出席率:31/48名 64.6%

(前回)

第112回例会(7/15)

当日出席率:29/47名 61.7%

修正出席率:47/47名 **100%**

※出席免除者除いて計算

・ニコボックス

高橋勝之より

長男が10才になりました。

鈴木拓将より

熊谷さん、入会おめでとうございます。

名小路さんも今日はようこそ宮の杜RCへ!!

これからどうぞよろしくお願い致します。

牧野敬充より

熊谷君、入会おめでとう

柴田智志より

名小路さん、ようこそ。

これからもよろしくお願ひします。

大塚真次郎より

名小路君、ようこそ!!

楽しみましょー

【会員増強委員会】

7/16に行われました、第2760地区会員増強セミナーに大塚委員長に代わり出席して参りました。セミナーでは、会員増強アンケート結果分析報告や会員増強・退会防止に役立つ新しい手法の解説、またクラブ事例報告のお話があり非常に有意義なセミナーでした。

その他

～入会式～

熊谷 吉郎(くまがい よしろう) 会員



会員卓話:私史と社史

株式会社ビルプランナー 代表取締役 山城 徹也 氏



先ほどの会長挨拶で、本日入会された熊谷さんで50名になったとのことですが、私自身もまだ名前と顔が一致しない方、どんな仕事をされているのかも分からない方がいらっしゃいます。その為、今年は個々の中身をもっと知り絆を深めていこうという計画の元、本日「私史と社史」を語って繋げていこうと思います。

高校卒業してからの経歴を主に話していこうと思いますが、どうしたらこんないい人になれたのかを知って頂ければと思います。

まずは当社のCMの映像をご覧ください。

株式会社ビルプランナー

株式会社サン・プランナー

18歳に、高橋直前会長と同じく名古屋学院高等学校を卒業して、大学へも行かず就職もせず、親に2年間遊ばしてくれと言ひ、朝からパチンコ屋に並び、勝てるわけもなく、パチンコ屋で出会った人の会社にバイトに行ったりして生活しておりました。

その2年間で何か資格くらいは取っておかないかと思ひ、20歳の時に宅建主任者という資格を取得しました。

そして、当時、格闘技をした帰り途中に寄る喫茶店のママさんの旦那さんが、東区で不動産仲介業者をしており、ちょうど宅建主任者がほしいということで入社させて頂きました。

当時31年前の不動産業者はFAXと電話機があれば仕事ができるといわれている時代でした。実質9ヶ月程務めました。が、新人の私でもFAXと電話で仕事ができるような時代が続いておりました。

そして9ヶ月後にオフィスや店舗賃貸の仲介業者に転職しました。

しかし、武道を教えている関係で早く退社する日が多いことから、入社4ヶ月目で社長に呼び出され「先輩たちが残業しているのになぜそんな早く帰るんだ。」と言われ、面接のときに武道を教えていることを伝えてあったのですが、それでも「どんな教育を受けたらお前みたいな態度ができるんだ。」と言われた為、その日に退職届を出して辞めました。

辞めた会社のお客様に本当は違法ですが、資格の名義貸し(?)をしてお金もらったり、それからお客様のマンションの一室を事務所として借りることができて独立しました。

またその辞めた会社の人もちょうど辞めたかと言って3人一緒に来てくれました。

誰が仕切るか、看板を掲げた僕か…年長者か…などの決め事や、事務所の設備も机はそのお客様からの頂き物、ソファも椅子もなく何よりもお金がない…。

粗大ゴミからボロボロのソファを拾ってきて、布をかぶせて、コピー機はコンビニで、500円のランチさえも食べるお金がなく、ネクタイは毎日同じ、5万円の家賃と光熱費を3人で割った金額さえ払うお金もない。家賃を待ってもらおう交渉をしたりで、オーナーさんは「あんたたち若いんだから、頑張りな!」と応援してくれる良心的な方でなんとかなっていました。

そして、23歳になり売り上げの均等割りを独立採算制という稼いだ者が稼いだ分もらう制度に変更してほしいと組織変更を申し立てました。

というのも、当時の私は親から少し借入をして、チラシ配りを始めました。

最初は2~3件の問い合わせが入りました。また数か月経つとそれもなくなくなります。両面印刷にしてみたり、カラーにしてみたり、建物の写真をたくさん載せてみたり、しかし建物の写真を載せると逆効果だったり…、"極秘物件情報"と記載した封筒に入れると人は気になるのか、問い合わせが増えたり…。と、とにかくずっと試行錯誤して、4年間で3,000万円の貯金ことができました。

そこで、私は独立をしようと思いましたが、事務所を貸してくれた社長からオフィス専門の会社を創るからという誘いを受け、力量試しをしようと思った2人の仲間と共に3人でオフィスワークという会社を立ち上げました。チラシ配りや物件の入力を365日休みなく行いました。

この会社で勤めたのは27歳から約4年間で、31歳になった私はもう一度力量試しがしたいと思ひ色々な提案を試みたのですが、共同経営なので、なかなかうまくいかず、自分が一番年下ということもあり、受け入ることがありませんでした。

そこで、抜けさせてもらうことを決意し、退職金と貯金で冒頭に流したCMの株式会社ビルプランナーを立ち上げました。

このビルプランナーは元々私を入れた営業マン4人と、事務員2人の合計6人からスタートしました。

オフィスは家賃10万円のボロボロのビルで、オーナーから残っている机や今にも壊れそうなイスを譲ってもらいました。

1000万円の資本金があると言っても、保証金など初期費用でカツカツ、筆記用具を買うお金も惜しく、応接をつくるためのパーテーションは買えず、布で仕切ったり、ボールペンやクリアファイルなどの消耗品はオフィス仲介で

関わったお客様が引っ越しする際に新しく買い替えるのに捨てようとしているものを頂いてきたり…鉛筆に関しては5cm程のものに割り箸をセロハンテープでくっつけて使えるとこまで使っていました。

それから34歳になり、株式会社サン・プランナーを立ち上げました。

お客様にオフィスを借りて頂く際に、度々オフィスの内装屋やデザイン業者などを紹介してほしいと依頼されておりました。

そこで、お客様から自分のとこで一本化したら?と言われました。

私は中抜き業者みたいなことはやりたくないと思っておりましたが、お客様からその方が楽なんだという言葉聞いて、やることを決めました。

今となっては、ビルプランナーよりも売り上げが3倍、4倍になって大きな会社に成長させて頂いております。

私が思う「仕事とは?」、「人を喜ばせる、楽しませる、感動させること」だと思います。また、「誰もが懂れる人、会社になくてもはならない人」ということも自分の中で掲げていることです。

これは、自分が2~30年商売をやってきた中で、お客様からこの人に頼みたい!この人にお金を払いたい!と、一個人の存在価値が見てもらえりピーター様や紹介が増えてきた時にそういう人間でなくてはならないなとずっと思い続けて今でも頑張っております。

「好きな仕事をしているか。」といつも自問自答しているのですが、本当に好きな仕事に就ける人というのは、芸術家やプロ野球選手などのごくわずかな人だと思います。

そんな専門職に就けることは中々ないので、今やっていること、やるべきことをどれだけ努力して好きになっていくかということがすごく大切なのではないかと思います。

一緒に働く仲間に伝えていることは、「まずは挨拶をしっかりすること。」ビルに入って、他のテナントさんに「おはようございます!」と笑顔でしてみると、最初はしてくれなかった人がしてくれるようになるのです。

気がつけば、挨拶をしていることで、その方が移転する際に弊社に依頼してくれるのです。

なぜか聞くと、本当にみんな感じがいい。と。同じビルのテナントさんからは、「山城さんのところの社員さんはすぐ分かる。」と言われます。

これは挨拶だと思います。その他、立体駐車場で扉を閉めるボタンを押してあげる気遣いなど、ひとつひとつの積み重ねが人間関係を創っているのではないかと思います。

そして、「誰にも負けない努力をしているか。」

これは毎日自分の心に聞くよう社員に言っております。

今月達成できなかった…今日ダメだった…と思う人は本当に誰にも負けない努力をできていない人だと思います。

私自身も毎日朝礼前に空を見上げて「今日もエネルギーをください!みんなが輝けるステージを提供してください!」と言って、夜寝る時に誰にも負けない努力ができたかを自問自答します。

次に、「物事の判断基準」について。これは、右は正義、左は悪として、お客様からこの物件にしようと思うと言われたとき、自分にとって得か損かで考えると全て左の悪になります。常に目の前の人にとってどうかを考えると、いつも右の正義に倒れることができると思っております。

今月の売り上げを考えると、お客様にとってベストな判断ができなくなるから、常に右に倒れてくれ。この人にとってどうかを常に考えて物事を判断してほしいと伝えております。

最後に、「レスポンスは早く」。この中には少ないと思いますが、LINEをしても既読がつかない、返信がない人は基本的に仕事ができない人だと思っております。メールやLINEの返信はいち早くやる。

何億という取引であったら必ずすぐにレスポンスすると思います。

この人だったらいいや。など、お金の大小などで判断するのではなく、お金にならないような仕事でも心を込めてやっていくスタッフになってってくださいと伝えております。

どこまで伝えられたかは分かりませんが、私はこんな仕事を31年間やってきました。そしたら、こんないい人になれました。

以上です。ご清聴ありがとうございました。