



東京赤坂ロータリークラブ

NO. 1322 / 2015. 06. 05

例 会/ANA インターコンチネンタルホテル東京

Tel 03-3505-1111

事務局/〒107-0052 東京都港区赤坂 2-19-8

赤坂 2 丁目アネックス 3F

Tel 03-3505-5976

Fax 03-3505-6004

<http://www.akasakarotary.com/>

東京赤坂ロータリークラブ週報 Weekly Report

2014～2015 年度クラブテーマ
会長 石井 謙次

「ロータリーライフは例会から」
Rotary Begins from the weekly meeting

●本日の例会/ 2015 年 06 月 05 日 第 1351 回

卓話： イニシエーションスピーチ
当クラブ 魏 芝 会員

●前回報告/ 2015 年 05 月 29 日 第 1350 回例会

卓話： 「いまどきの美術館事情と学芸員の仕事」
公益財団法人 出光佐三記念美術館次長
笠嶋 忠幸 氏



紹介者：穂苅会員

会長報告：

- ①木下京子会員入会式
- ②第 2690 地区 倉敷 RC 森正博会員とバナー交換
- ③周会員よりアメリカにてメイクアップしバナー交換をしたときの報告



社会奉仕委員会：（橋本サブリーダー）

5/24 の障害者は外に出ようには 20 名の会員ご家族がご参加いただき、ありがとうございます。天気にも恵まれ、気持ちのよい奉仕活動ができたことと思います。感動と喜びが皆様をシェアできたことと思います。参加いただいた皆様、改めましてありがとうございました。

コンシニ会員より：

公山城 RC へメイクアップへ行って参りました。皆様より温かい歓迎をいただき楽しく行って来ました。来月は、橋本次年度会長をはじめ会員の何名様かが伺うとのことでしたので、また行きたいと思います。

幹事報告：

- ①受付にネパール連邦民主共和国の巨大地震・震災被害義捐金の寄付を本日締め切りまして、地区のほうへ振り込みます。
- ②6/3 にゴルフ同好会の第 1 回ゴルフコンペが開催されます。長谷川会員のご尽力により開催されます。宜しく願い申し上げます。



05 月 29 日 (金) / 15 件 38,000 円

累計 1,328,000 円

多額の寄付を有難うございました。（敬称略）

石井謙次/木下さんご入会おめでとうございます。笠嶋さん本日の卓話よろしくお願い致します。岩上義明/先週の風の子会、皆様お疲れ様でした。又来年もよろしくお願い致します。小林博茂/梅雨入りは遅くなりそうで、その前に夏が来たような昨今です。皆様お身体お大事に。笠嶋さん卓話楽しみです。橋本年男/先日の風の子会では 20 名の会員・家族の方々に参加いただき、ありがとうございました。本年度の奉仕活動も皆様の御協力です。これで終了です。浦平さんニコニコご苦労様です。西澤民夫/笠嶋先生楽しみにしています。土屋東一/浦平さんニコニコご苦労様です。尾関武男/浦平さんニコニコご苦労様です。穂苅裕久/笠嶋先生本日はありがとうございました。お話を伺うこと大変楽しみにしておりました。浦平さんニコニコご苦労様です。熊本誠司/浦平さんニコニコご苦労様です。島本幸治/笠嶋さん今日のお話を楽しみにしております。河邊幸夫/佐久間さん火曜会はセミナー出席ありがとうございました。石井達/浦平さんニコニコ当番お疲れ様です。もうすぐ梅雨の季節ですが我が家は週末に梅の収穫です。張宇/先週日曜日は「風の子会」に参加させて頂き、とても良かったです。日本橋の街をもう一度知りました。今日は笠嶋さんの美術のことを楽しみにします。齊藤治彦/ご無沙汰しております。卓話楽しみにしています。浦平典子/笠嶋様、卓話楽しみしておりました。本日はどうぞ宜しくお願いいたします。

出席報告： 会員 43 名 / 出席 30 名 欠席 13 名

ゲスト： 笠嶋忠幸(卓話)、栄陽子

ビジター： 森正博(倉敷 RC)、後藤尚右(東京 RC)

菅野谷純生(東京大森 RC)

(順不同・敬称略)

●次回予告 / 2015 年 6 月 12 日 (金) 第 1352 例会

卓話： イニシエーションスピーチ

当クラブ 張 宇 会員

風の子会、障害者は外に出よう!!に参加 ～「江戸再発見」東京駅・銀座・日本橋ぶらり～

風の子会主催の「障害者は外に出よう」は5月24日（日）に開催されました。今回のテーマは江戸再発見と称し、東京駅・銀座・日本橋界隈を散策する事です。6班編成で約70名強の参加者でしたが、当クラブからは会員とその家族の20名が参加いたしました。多くの参加者だったのは、当クラブが奉仕活動に邁進している証しと言えるでしょう。心配していた天候も曇り時々雨の予想が嘘のような晴天に恵まれました。晴れ男!!晴れ女!!さんに感謝です。障害者の方々と自宅に迎えに行く会員、現地に直接集合する会員、車椅子を押す会員、それぞれ心地よい汗をかき、障害者の方々と触れ合い、又お世話をさせて頂きつつ16時に全員が田町に集まり集合写真を撮影して奉仕活動が終わりました。参加した皆様、本当にお疲れ様でした。この奉仕活動により感動と喜びを皆んでシェア出来た事は大変良かったと思っています。

『風の子会 麒麟の翼ではばたこう 長谷川さんフェースブックに即投稿 車椅子 歩行者天国 闊歩する』
(社会奉仕委員会サブリリーダー 橋本年男記)

参加者：石井会長、岩上副会長、吉田奉仕プログラム委員長、入沢、清水、田村、長谷川、藤井(宏)、浅沼、張、熊本、佐藤、関、関奥様、関子供2名、藤井(万)、藤井子供2名、橋本 計20名



出身地とそれから

東京都駒込の順天堂大学病院にて昭和 35 年 7 月 29 日生まれました。幼稚園から鎌倉市に家族で移住し小学校 6 年生から茅ヶ崎市に移住。地元は神奈川県鎌倉・茅ヶ崎・辻堂・藤沢といった湘南地区になります。

建設会社を経営する父と医者の娘で元宝塚であった母との間に生まれ両親の恩恵を受け幼少期時代は本当に大事に育てて貰いました。ところが父の会社が大きくなるにつれ両親が少しずつ不仲になり始めます。家族が東京に移る事となり私だけが高校 1 年生より鎌倉にて一人暮らしを始める事となるわけです。父親からは高校 3 年間で 100 人斬りをしなければ俺の息子じゃないと冗談でしょうが言われ、そんな事を言われた 15 歳の少年が一人で暮らし始めれば良いも悪いも結果はお分りの通りどうしようもない生活が始まるわけです。高校 1 年・2 年その 2 年間はほとんど学校に行かなくなり私の部屋は当時居場所のない先輩や後輩そして同期男女の集まり場所となっていくわけです。どうしようもない生活の中では本当にとんでもない経験がたくさんありました。自由が故に何でも出来てしまう止まらない暴走の中では楽しい事や辛い事寂しい事色々な経験をさせて頂きました。

趣味

ゴルフ(大好きです)・ピアノ・ギター・作詞作曲、昔作った曲「別離」もう」という曲が最近何と群馬県の高崎市で視聴回数 1200 回を超え現在もまだまだ増え続けている人気曲になっているそうです。15 歳から 19 歳当時は 30 曲以上の持ち歌が有り 17 歳の時のライブでは藤沢市のヤマハホールを立見席が出るほど満杯にした事もありました。もう一つは今の不動産と言う仕事です。(不動産に関すること全般・土地を見たり住宅を見たり又街を見る事が大好きです)

学歴

S56 年ウイラメット大学に留学(オレゴン州セーラム)、34 年前の初めて見るアメリカの文化に圧倒されました。特にあのディズニールンドのパレードには本当にびっくりしたのを覚えています・・・しかし 2 か月で帰国・・・理由(言語障害になる)

1 回目の転機 荒れ果てた私を救ってくれた方

大手会社の社長になられた方でした。その方がとにかくうちに来なさいと当時目に涙を浮かべながら私に言ってくれた言葉があります。今から 1 年間、学生なんだから必死で勉強しなさい。君にとっても将来それは絶対には無駄にはならないから。そして一つの約束をします！今考えると大した内容ではないのですが大人の方に真剣に目の前にして言われたのが初めてでしたので何か私もグッと来てしまい直ぐに住まわせて頂く事になり家庭教師の先生も 2 人付けて頂きました。膝下までの学ランそして 58cm の太いズボンを普通の学ランで通学した何日目かの高校 2 年の 3 月、運が悪いのか長かったのかいつとも対抗していた学生達と大船駅で遭遇し 15 人に囲まれぐしゃぐしゃにされました。「我慢・我慢・我慢を三回」仕返ししようとする仲間達にもういいからとその方の恩義を 17 歳の少年は感じ男同士の約束を守ったわけです。その約束は何があっても「我慢・我慢・我慢を 3 回唱えなさい！」でした。以後その方とは私が結婚をするまで年に 2 度ほどお会いさせて頂きそのご恩は自分なりにちゃんとお返しさせて頂きました。

540 人中 500 番だった成績も今でも忘れません 98 番になり何と 4 つの大学に合格し大学生になるわけです。私が入学する事になったその大学は何と埼玉県川越市にあり私にとっては第 2 の故郷になる場所です。さっそく現地で下宿先を探していると父がゴルフの帰りに川越に行ってマンションを買って来たぞ・・・そんな父でした。そんなわけで 4 年後売却するからそれまでここに住めと新築のマンションに学生の身分で過ごし始めます。70 ㎡近くの学生には贅沢すぎるマンションでした。そんな学生生活を始めて束の間、父親がおまえは女難の層があるから新宿でクラブをやってみないかと私の学生生活の事など全く考えないで今度は目黒にマンションを買ったからそこに住んで通えば良いともう勝手過ぎる話です。新宿のクラブは当時私の知っている有名店では不夜城、Lee 等で華やか極まりない時代でした。弊社にも多くの財界人、高級官僚、政治家、芸能人、角界のトップの方達が集まる場所でありました。その景色を 19 歳から 21 歳まで 2 年半の間見る事になるわけです。当時マクドナルドの時給がまだ 480 円の時代に女性のアルバイト料を 2000 円で募集をかけましたら百人以上の問い合わせが有りその面接を 19 歳の少年がやるわけですから本当に目茶目茶でした。23 人その中から採用し夜の世界を何も知らない 19 歳の少年が水商売に入っていきます。15 卓のお店は 1 テーブルで 4 万円から 5 万円程度で当時毎日満席状態！一日最低でも約 100 万円程度の売り上げがありました。月に約 2000 万円位の売り上げで経費が 80%位として当時のお金で毎月 300 万円から 400 万円のお金が 19 歳の少年に入ってくる様になるとまたまた高校生時代の様にだんだんおかし

くなっていきます。また面接をした女性陣の中で品の良い綺麗なお姉様 3 人にチームを組ませ当時流行ってましたブランド品のスーツを着させ士業の先生をターゲットに絵のリース業を始めます。「先生～この絵 2 か月無料で飾らせて頂いていいでしょ？気に入られたら 3 か月目からリースをお願い～」と絵を置いてくれば 100%契約になったのも同然です。2 か月後に同い絵を外せば・・・そうです当時は皆様タバコを吸っていたので後がくっきり残ってしまうんです。当時 50 万円位の絵を最初 20 枚を 20 万円で購入しそれを月 1 万 5 千円でリースをかけて行くと 1 4 ヶ月でその絵は無料になります。彼女たちは頑張り 1 年間で色々な絵を 100 か所以上の士業の先生方の事務所に飾る事になります。年 3 回は違う絵と交換をしに行きそれが営業のフォローになる訳です。14 か月目からは 100 枚としても毎月 150 万円のお金が入る仕組みです。本当に 20 歳の少年が普通ならば絶対に行けないお店を色々経験させて頂きました。銀座では徳大寺、アナトリア、クラブ純等又赤坂ではあの山本社長がやられていたニューラテンクォーター(ここは父のお迎えに来た程度ですが)、このお店は 15 周年記念の時にはトムジョーンズを何と 2 時間のステージで 10 億ドル日本円にして 3400 万円(一夜のギャランティでは過去最高とギネスブックにも出ています)、そして 20 周年にはダイアナ・ロス、25 周年にはサミー・ディヴィス Jr・昭和一番のナイトクラブでした。そしてもう一つはあの六本木の帝王と呼ばれている杉良治社長がやられていたナイトクラブのペペロモコ・・・当時はリキビルにありとんでもない位流行っていました。たしか日本で最初のキャバクラも作った方です。ポップコーンという名前のお店だったと思います。こういった洒落た場所にお客様や同業者に連れられ毎日毎晩・・・今となっては墓場まで持って行くお話はたくさんある様な気がします。あとスーパーマーケットをやりましたがその事業は失敗しました。ただ POSS システムを初めて当時導入して社員教育マニュアルも作成した事が後々考えれば良い経験になりました。

第 2 の転機 就職活動

そんな学生時代はあっという間に過ぎその事業全てを叔父夫婦に譲る事になり本来の学生としての私の就職活動が始まります。女性をたくさん使ってきた私は男性に無い女性の気配り又コマメなところ、人に対する対応力の素晴らしさを営業の世界で生かしたら接客業で生かしたら凄いなあと思い商学部であった私は本来ならば商学概論、又は経済学概論をテーマとした卒業論文でなければいけないのですが女性論(商売に繋がると考えました)という論文を提出しました。もちろん当時のゼミの教授は最初目を丸くしていました。33 年前に女性を管理職に又女性であっても社長にした方が良くと考えていた学生は少なかったと思います。その卒業論文を見ってくれた学生課の先生が就職活動の際応援してくれまして 5 流大学としては珍しく当時、さとう製菓・フランスベットのアマダ、富士ゼロックス等の企業に内定を早々頂きました。父がトヨタ出身という事もあり当初から人事関係の仕事してみたいなあと言う希望が有りまして内定を頂いた今考えれば勿体ない企業ばかりをお断りし最初名古屋市日進のトヨタ会館に勤務(研修センター)する事になります。しかし 2 か月後の 6 月中旬にちょっとした勤務態度の問題で退社せざる負えなくなり役員の紹介で何と横浜トヨペットに入社する事となります。そこでは社会人として又営業のとしての醍醐味、基礎を徹底的に教えられました。毎日 100 件訪問を繰り返しネクタイの先迄汗が染みるほどにかく頑張りました。その結果その年の 11 月の展示会には私の御客様だけでしたその展示場一杯になり月に 26 台の販売登録をかける事が出来新人賞も頂きました。給料はと言うと固定給が 16 万円程度で確かあの当時 1 台車を売ると 7000 円位貰えたと思います。今考えるとトヨタの看板が有る事で本当に楽に仕事が出来ました。順調にトヨタマンで過ごしているとここで又父の登場です。建設業の後を継げ・・・結婚を間近にしている私はどうしようかと真剣に考えましたが兄弟がいない私にとってはこれが宿命なのかあと嫌々跡を継ぐ事になります。私の結婚式もそんなわけで跡継紹介兼結婚式みたいな感じの式になりました。当時としては 200 人近いとても立派な式を挙げて頂きました。しかしそんな喜びもつかの間父の会社が倒産するのです。結婚したばかりの私は職も失いトヨタにいた時に父の会社の連帯保証人にもなっていてその返済等では本当に大変な思いと経験をしました。一瞬で何もかも無くなり 25 歳の私にとっては夢のような出来事でした。当時私の家内のお腹には今の長男がいてとにかく直ぐに家内とこれから生れて来る子供たちの為に仕事を探さないと思っていた時期に面白い出会いがまたあるのです。その当時競売にかかった横浜の自宅を見に来た不動産屋のおじさん(自由が丘の不動産屋さんの社長)とおばさんに(自由が丘の不動産屋さんの社長)にあなた不動産に向いているから不動産業者さんを紹介してあげるから一度東京に出て来なさいと言われ、当時の不動産業はダークティーンなイメージがあり社会的認知も低い職種でしたが藁をも

掴む気持ちだった私は抱えている事情を全部話した上で世田谷区桜新町の不動産業者さんに勤務することになる訳です。これが私と不動産業との出会いでした。私がこの不動産業を天職と思いいまに至るまでそしてこれからも続けていきたい仕事と会えた事は実はそのお二人のお蔭なんです。最初は何千万円のものが本当に売れるのだろうかと言う不安がありました。不動産の営業はほとんどが反響営業ですのでトヨタ時代の飛び込み毎日100件してその中からお客様を発掘する車の営業と比べれば最初からお客様が購買意欲を50%以上待たれて話して頂ける営業は本当にありがたい状態からスタートできる仕事でした。当時、ミルク代ミルク代と頑張った甲斐が有り初年度から4年半で仲介手数料収入16億円を稼がせて頂き全店のトップセールスで頑張り8年間務め3店舗の責任者を得たうえで独立する事になります。その時の給料歩合は売上手数料の10%ですから会社にとっては本当に良い社員だったのではないかなと思います。

第3の転機 生き方が変わる そして独立のきっかけ

不動産会社に入り長男も無事誕生あとは自分が頑張ればこれからの見通しが見えて来たと一年経ち収入も安定してきた頃に何と満1歳の長男が網膜細胞芽種という5万人に一人の目の裏にがん細胞が出来る小児癌になってしまいます。真面目に父は倒産するし家は無くなってしまふ、せっかく授かった長男（私達夫婦の宝）までと流石の私もパニックになりました。お客様のご家庭は皆幸せで家を探しに来る中、私の長男は生きるか死ぬかで国立がんセンターの小児病棟にいるこのギャップを埋める為車の中でバックミラーに自分の顔を写し何度も何度も笑顔の練習をしました。お客様を案内しているとお前の部屋はあそこだよ・・・君の部屋はここにしよう等本当に幸せそうな家族を見ながらのお客様のご案内は27歳の男には辛い修行でしたしあの頃良く頑張ってたなあと当時の自分を褒めてあげたいと思います。国立がんセンターの小児病棟は今でもこの時間でも小さな命が失われ涙にあふれている場所です。私自身もその場所に初めて行った時には毎日毎日涙が止まりませんでした。他のお子様が私に対し「おじちゃん明日退院なんだ」と言って喜んでいたたお子さんが次の日に行くとシーツになっている。私の家内は3か月の間まるっきり声が出なくなっていました。若い夫婦にとって人に言えない又言っても分かって貰えないどん底の気持ちの中毎日如何したら良いのかこれからどうなってしまうのか毎日が不安の連続でした。とにかく必ず助かるという希望を持ち続け最後の神頼みではないですが必死に手を合わせました。私はと言うと7年間どんなに遅く帰っても息子の寝ている前に行きその目に「絶対再発するな!」と1時間手を当てていました。いわゆる手当てと昔から言われているものです。(自分の気分で絶対にがん細胞を消してやると信じ込んでやりました) 今考えると兄弟がいらない私たち夫婦は会社の先輩や色々な方から精神的に助けられました。そのおかげで長男は片目の視力は失いましたが現在29歳になり鍼灸接骨院を開業させて頂き車の免許も取得する事も出来ました。片方だけの目でも見えるだけお前は幸せなんだと言い聞かせ育てて来ました。随分親としてはひどい言動と行動をとった事もあります。そんな中で育った彼は本当に素晴らしい優しい青年に成長してくれ私も家内も本当に心から嬉しいと思っています。お世話になった病院には毎年2回チャリティーコンペを開かせて頂いた募金の中から(当時150人以上のコンペ参加者でした)ダンボール何箱かのクリスマスプレゼントの購入費に当てさせて頂きそのプレゼントを10年以上続けていました。小児病棟にはお正月も家に帰れないお子さんがいて特に無菌室のお子さんは何も出来ないで流行りのビデオを見る位しか出来ません。それからしばらく経って公的な病院はおもちゃ等外部からの物は受け取ってくれなくなりそれからそのチャリティー募金を世田谷区を通して区長室でチャリティーを行い色々な施設に寄付させて頂いていました。息子が6歳になり小学校入学の時に何でも買ってやるから何がいいんだと言ったところ「パパもう一つのめめが見えるようになりたい」といわれ私はその時男泣きをしました。こんな小さな子供がこんな思いをしているのであれば自分で独立をして人の為に自分自身何か出来る社長になりたい。そこで独立を決意し今から22年前の32歳の3月お世話になった会社を辞める事となります。

独立と倒産

今から22年前に駒沢大学の駅の上で120坪位の店舗を借り不動産業を始めます。城南地区に商圈を限定し最初は不動産仲介業、暫くして渋谷店に賃貸事業部をそして千駄ヶ谷に広告代理店、それからはビルオーナー業や建売事業をと最終的には社員も60人近くになり取扱高120億位迄の法人を作り上げデーターバンクでも不動産業者としては珍しい程の評価を頂きました。売り上げも大きくなる分銀行の借り入れもどんどん増えていき気付くと35億位迄の金額になっていました。そんな時に10現場以上(50棟近かったと思います)任せていた工務店の倒産がありとんでもない事態になりました。

城南地区の高額帯のお客様をターゲットとし営業をしていた弊社のお客様は新規でのお客様は殆ど無く、ご自身のご自宅を売却してその売却代金を購入物件に充当してプラスローンを組まれるいわゆる買替層の方々が多く、そのお客様自身の売却したご自宅の引き渡しも合わせてのセット営業でしたのでその工務店の倒産により工事の延期そしてその完成迄の間の住まいの提供、そして次の工務店の選出(住宅性能保証等の関係上50%出来ている建物を全て壊さないと次の工務店は請け負ってくれません)、お客様一人一人に対して毎朝毎晩そのフォロー業務を行いました。大変だったのは私自身が工事費用を殆どその工務店に支払ってしまっていた事もあり会社所有の持っていたビル他不動産(当時早期売却金額で約21億位になりました)を全部売却してそのお金をその建物資金に充て建物をしっかりと完成させお客様に引渡を終えた上で前の会社の幕が下りる事になります。リスクは6行の支店長は皆OKしてくれ上手く行っていたように見えたのですがメインバンクのしかも本部から来たばかりの若い支店長が私は甘くありませんの一言でした。びっくりしましたのは未完成である物件を完成させる為に所有していた不動産を全て売却しそのお金を建築代金として新規工務店に支払おうとしていた時にお客様の建物に充当しないで銀行の方に返してくれとも支店長言った言葉です。正直リスクが上手く行けば残金は問題なく返せたのですが・・・正直まさか法人と同時に個人口座をと思いましたが通帳はすべて清算済。まるで空から爆弾が降って来た様でした・・・！それから私自身の口座は全部清算となり10年前にまたまた0からのスタートとなる訳です。自殺するのではと周りから言われましたが大変だった頃の事を考えれば正直何でもなく(麻痺と言うか辛い事に対して免疫が出来ていたのだと思います)その試練は簡単に乗り越えられました。私自身がそういう状態であつてもお客様や業者は誠意を理解して頂き今現在も仲良くお付き合いさせて頂いています。本当にあつという間でした。上場の話があつたと思えば簡単に無担保で3億のお金を銀行が貸してくれたり又毎年100人以上の忘年会そして毎年の社員旅行は海外へと本当に素晴らしい、輝かしい、きらきらしていた日々でした。ゴルフコンペや忘年会でお付き合いのあつた同業者又今まで仲良かったと信じてた友人の散る早さをその時初めて目の前見て本当にそれに関してには本当に寂しい気持ちで一杯になりました。片手位の方しか残りませんでした。その一人が今ここにいらっしゃる河邊幸夫さんです。良い時も悪い時も一緒にいられる友人・・・そんなにはいないものですね。大事な友人です！

新たな出発 そして今

昨年に桜新町駅前に本店を移転させて頂きました。たくさんのお花を頂戴し改めて又気を引き締め頑張らないとなあと感じました。人に好かれようと又100人に通ずる営業を必死にしていた自分ですがこれからの人生は99人から嫌われても1人の人と仲良くなってこれからの人生は生きてゆこうと思ったわけですが最近弊社に若い社員が入って来ましてその社員の為にはこれからは愛想良くして又これからの人脈を一生懸命作っていかなくてはなあと思ってきた今日この頃です。新会社を立ち上げるとお付き合いのあつた上野毛の地主さんは20億の土地を専属専任で任してくれました。(手数料3%でも6000万円になりましたので本当にありがたかったです)逆にジャマもたくさんされました。祖師谷の地主さんには競合していた業者に契約数日前に私が倒産した事を言われやはり農協相手の地主さんは私を選んでくれませんでした。その事をゴルフ友達の前で言ったらじゃあこれ売って良いよと6億のビル売却の専任を頂いたり、捨てる神あれば拾う神もいると本当に実感しました。又今迄私が売却して来た工務店の社長連中は20棟位長谷川に任せるからと社員がいらない私に専属専任をくれたりもしました。(5000万円台から8000万円台でも一棟業者付でも150万円から240万円)そういう方々に助けられ今のTOWN-NETの基盤を作り立ち上げました。最初に等々力に立ち上げたその当時のスタッフ+新人その計5人で現在東急田園都市線「桜新町」の駅前毎日バタバタと一生懸命頑張っております。社員60人いた6000万円以上の経費がかかっていた頃は確かに会社も大きく見た目には良かったのですが今の5人の小さな会社もなかなか居心地が良いものです。だからこの会社を大事にしていこうと今は心から思っています。又若い社員も入ってきたので会社を繋げていきたいしと本気で思いました。この東京赤坂ロータリークラブに入会させて頂いたのは河邊さんご紹介で石井会長、小関さんと一緒にゴルフをさせて頂いた事そして河邊さんの「すぐ辞めてもいいから取り敢えず・・・」の甘いささやきです。それは冗談とししましてもちろんお付き合いと言う気持ちもありましたがただのお付き合いで入会させて頂いたわけでは決してなく一社又は一人では限界のある奉仕活動を大きな組織の中でその一員として出来たら良いなと思い入会させて頂いた次第です。諸先輩の皆様、今後とも公私共に御指導頂きます様何卒宜しくお願い致します。