

ROTARY CLUB OF OMIYA WEST

Rotary



2015～2016年度 大宮西ロータリークラブ週報



創立：1963年3月22日 会長 田口 修身 第2473例会 2016/ 5/30
例会場：パレスホテル大宮 幹事 小木曾賢己 発行日 2016/ 6/ 6
例会日：月曜日12:30～13:30 会報委員長 藤嶋 剛史 会報当番 藤嶋 剛史

会長あいさつ

会長 田口 修身

皆さんこんにちは。先週は伊勢志摩でG7サミットがあり、世界中の首脳が集まり警備も大変だったと思います。そのあと、アメリカのオバマさんは広島を訪れ、平和記念公園で被爆者とも会い、新たに核兵器の廃絶を訴えて帰られました。戦後71年になりますが、あのような不幸は2度と無いことを祈ります。



ロータリークラブではどの年度も卓話の充実を目標としています。どんなプログラムにすれば皆さんに喜んでもらえるか考えるところです。そして卓話者と話の内容で良し悪しが決まってしまう。私は今年を健康が大切と考え、スポーツ・食事・医療等の切り口で卓話を考えました。

3月に高橋パスト会長のお話を聞いたときに、こういう成功している先輩のお話を卓話で聞けたらいいなと思いました。さっそく、高橋さんをお願いしたところ、30分じゃ誤解を招くだけだ、30分じゃ難しいと言われました。最近の例会は、プログラムが盛りだくさんで時間が少なくなり、お願いした卓話者に申し訳ないことがありましたが今日は大丈夫です。

高橋さんは、家業のお米屋さんを継いで相当大きくして成功していたのに、法律も変わり先が見込めないと判断して縮小した。そして新しいビジネスに展開した。その勇気・スピードは大変参考

になると思います。大きな目標を立てて実行にうつしていく。会員増強で行っているあのPDCAの手法です。2月の三光ソフランさんの40周年パーティーではまだまだ通過点、もっと成長するとの挨拶をされていました。

大宮西ロータリークラブは若い事業主メンバーがたくさんいます。高橋さんのアグレッシブな姿を見て、話を聞いて、自分の会社を立派にしていく助けになればと思います。

今日は高橋さん宜しくお願いします。

お客様ご紹介 新井清太 副会長

建承株式会社 代表取締役 遠藤和行 様
青少年交換学生 Mariana Ramos de Carvalho
マリアナ・ラモス・デ・カルバーリョ さん

幹事報告

幹事 小木曾賢己



1. 6月のロータリーレートは1ドル110円との連絡がありました。
2. 6月20日はクラブ協議会として年度総括発表が予定されております。各部門委員長の皆様、各委員長の皆様には、発表のご準備をお願い致します。

積極参加でロータリーを楽しもう！

事務局：さいたま市大宮区桜木町1-11-2 YK-12ビル 4F

TEL. 048-871-8881 FAX. 048-871-8882

E-mail: info@rc-omiya-west.com HP: http://rc-omiya-west.com/



委員長報告

インターアクト委員会 島村まり子委員長



6月4日埼玉栄高校の定期演奏会、吹奏楽部のチケットは、当日先生に大宮西ロータリークラブのだれだれと言って頂いて下さい。

お祝い（第2子ご出産）

望月 諭 会員



会員卓話

パスト会長 高橋誠一 会員



色々な事業をしていますが、三光ソフラン、アパマンショップ(株)アップル、Am i X、(株)ハウジング恒産、メディカル・ケア・サービス(株)の5社が連結対象で、その他にもメディカルホットラインとか色々あり全部で16社やっています。元々お米屋さんからスタートしたのですが、実はお米屋さんだけは絶対やらないぞ、とっていました。ジーパンはいてジャンパーを着て米の配達をしていたら女性にモテないよ、と。そこを最優先し、やらないと決めていました。それと儲からないということです。身体だけ使って殆ど儲けはない職業とっていました。父・兄・姉と2人の社員がいたのですが、この社員が高齢で、米が重くて出来ないと辞めてしまいました。卒論を書きながら手伝ったのですが、6カ月あるから大丈夫、それまでには誰か入ってくれるだろうとっていました。電機会社に決まりましたが、もともと自分でやろうと決めており、5年勤めたらやめるぞ、とっていました。しかし6カ月経っても誰も入って来ない、どうしよう、ということになり、取敢

えず5年だけお米屋をやってみようと、当時大学出の給料の5割増ということ、私の自由にやらせること、この2つの条件を付けてやりました。1店目は23歳の時ですが、2年経って支店を出しました。当時社員は4人で、支店を2つ出して社員が8人になりました。間違いなく赤字になると思っていましたが1年後に利益が5割出ました。なぜ出たのか、どう考えても4人の人件費が倍になったのだから儲からないはずなのに。その時、社員が自分の給料分は稼いでくれたんですね。人を入れると人件費に食われてしまうと思ったのですが、その分稼いでくれるということが分り、人を入れることは怖くなくなった。1店でこれなら10店で10倍、100店なら100倍と思い43店舗出し、埼玉県で一番売りました。当時1店舗で、今でいうと1,000万円位の利益が出て10店舗だと1億位になるので、40店舗だと40億位出せるな、と思いやりました。大体その通りになりましたが、お米屋さん自体は今後絶対だめになると思っていたので、別の事業をやろうと思いました。

不動産屋さんが一番儲かりそうだな、と。それに背広を着て高級車に乗って、いつでも女性を誘える体制が出来ているので。資格を28歳で取り、29歳で米屋を引き継ぎして30歳で不動産屋を始めました。それから40歳で社員が10名、40～50歳で社員が100人になりました。50～60歳は1,000人だと言っていたのですが1200人になり、言っていればその通りになるんだな、とと思いました。60～70歳は10,000人だと言ったのですが、今7,000人を超えた所です。1998年、今から17～18年前、自分の仕事をやりながら将来この仕事だけで良いのかといつも考えていました。何が良いのか…。少子高齢化の話が新聞に毎日載っていて、少子だから子供相手のビジネスは絶対うまく行かない、増えて行く高齢者対象の仕事をして行こうと思いました。高齢者はお金を沢山持っているので旅行も良いが、旅行会社は他に沢山あるし…あとは介護や医療、医者ではないので医療は出来ない、結果として素人で出来る介護にしようと思いました。特別養護老人ホーム、老健、ショートステイ、デイサービス、訪問介護…と沢山ありますが、自分が出来るのは何かと考えた時に、たぶん施設介護しかできない、であればグループホームとはなんだ？3ユニットで27人位、建物も3階建くらい

で1ユニット9人、9人、9人でこれは面白そうだな、と随分調べました。面白いなと思っていたところに2004年4月に介護保険が導入され、すぐ地主さんを説得して契約しました。2億円の建物を契約して、地主さんにローン付けますよ、と言ったのですが、埼玉銀行だったか…これやったことありますか？実績ありますか？と聞かれ、無いですよはじめてですから、と言ったところ、お貸し出来ません、と言われました。だってこれは国がやる事にしたんでしょ、何で貸さないの？と言いましたが、4行に行き全部断られました。これでは何もできないと思い信用金庫に行き、信用金庫は何のためにあるんですか？と聞きましたら、地元のお客様の為にある、と。地元の人が入る施設だからこれはピッタリです、こういう所に貸さない信用金庫の価値がないですよねと言うと、納得はして頂いたのですが、理事会にかけないといけませんと言われました。結果は2億円OKでしたが、条件があると。それは「高橋さんが保証人になる事」。何で？地主さんが借りるんだから、地主さんだけでいいんじゃないですか？と言いましたら、「これは誰がやるんですか？」「私です」「成功する自信はあるんですよね？」「当然あります」「だったら保証人は大丈夫ですよ」と言われ、そうかと思えば保証人にされました。2つ目も私が保証人でしたが、3つ目では、2つとも上手くいって他の介護施設も同様だったので、全ての銀行が積極的にお金出しますよ、となりました。しかし1つ目のとき、地主さんに銀行OK出ましたよと言うと、なんと地主さんは「やめる」と。親戚に相談したが誰もやってないことを何でやる必要があるんだ、皆が成功してからやれば良い、と言われたと。それもそうだな、と思いつつも、ローンもOKになり解約できませんよと言ったところ、私には関係ないと言う。本当に止めるの？では私も契約を解除します、あなたの息子さんを2年前に預かってくれと言われて、弊社で働いています。解除できないものを解除すると言われてるんでしょ、でしたら私もできるか分からないけど、明日あなたの息子さんを解雇します。と言いました。そうしたらそれはやめてくれ、と。では交換条件でやりますか、と言いましたら2日程考えて、社長やる！ただし条件がある。息子の嫁を紹介しろ、と。そうして返事をもらい、スター

トしました。

1999年頃にはアパマンショップを作りました。全国の賃貸管理ビジネス協会に入っていたのですが、理事をやっていたアパマンショップの大村君が私のところに来て、日本一のネットワークを作らしましょう！と言いました。大手がどんどん出て来て小さいところは大手にやられる、それを守るために我々アパマンショップでやりましょう！と。そこで私が北海道から沖縄まで15支部の支部長を集めて、皆で日本一のネットワークを作らないかと話したら、それは面白い、ということで、作るぞ！と言って、設立1年5か月で上場しました。そして、三光ソフランも上場すると決めました。それまでは上場なんか絶対しないと言っていたのが、やる気になったんですね。それからメディカルケアを作りました。更に全国賃貸管理ビジネス協会の会長になり、銀座にある日本ビジネス交流会のサロンも作って、同時に5つ始めたのですがお蔭様で皆上手くいきました。アパマンショップも1,250店舗で日本一のネットワークになり、うちは東京、埼玉、神奈川で60店舗、アパマンショップの中では断トツ一番で、売り上げも利益も一番になっています。店舗を1つ出すのはすごくきついんですが、3店舗、4店舗と出していくとそんなに難しくなくなっていく、10店舗も出せば毎年10店舗、20店舗と出していけるようになります。今100店舗出せと言っているのですが、店長候補がいないということで1年位ストップしています。店舗を出せばそれだけ売り上げが上がる、利益が出ますので店舗を出した方が良いし面白いと思っています。アパマンショップもそうですが、三光ソフランも絶好調です。何がと言いますと、今、「お金持ち大家さん」と言うのを私がやっています。普通のサラリーマンの人は65歳になった時20万円の公的年金しか貰えず、1,000万、2,000万貰っていても老後は年金だけでは食べていけません。家賃収入等が別であれば問題ないのですが、無い場合にはアパートを1棟買って家賃収入を持った方が良いですよ、ということです。これは簡単で分かり易いことです。

土地建物で新築で5,000万円のアパートに対して2,000万の自己資金を入れて3,000万を借りる、この3000万を20年で返済する、すると毎月15万円の返済になります。大体5,000万のアパートは6戸

ワンルームで、5万円でアパマンショップが借り上げます。ですから30万円のお金が入ってきて15万返済し、15万が残る、これが個人年金となる訳です。1棟なら15万ですが2棟なら30万、3棟持てば45万円と公的年金20万ですから毎月1泊位の旅行、年に2回位の海外旅行に行ける、ゆとりある暮らしが送れます。私がセミナーをやると毎回150名位の申込があります。それも日経新聞に一回だけ「お金持ち大家さんのセミナー」と入れるだけで。当日100名です。講演終了後は、2,000万以上お持ちの方には私が相談を受けることにしています。基本人生相談になりますが、既に1,950人位の人生相談をやっていて、1,000人以上が1棟目のアパートを買っています。一番最初の人はまだ6棟を買っていますが、6棟で90万円です。家賃収入から返済を引いて90万で全然老後の心配はいらない、ということです。今から5年位前はネットで8%でしたが、東京の不動産が上がり始めており、利回りが落ちて7%が今6%に下がってきています。でもやらないよりはやった方が良くない、ということで、6%を切ると紹介しないのですが超えている場合は紹介しています。やると3割が申込みます。私が1時間話をすると、すぐにやりたいと言いますね。ただ、全員見込客になるのですが物件がない、ということがあります。物件が上がってきて、また6%以下のものは売るなど言っているのが探すのが大変で、お客さんがいるのに成約が落ちている点もあります。

メディカルケアに関しましては、北海道から九州まで270か所の老人ホームを作って5,000名程の社員がいます。グループホームでは日本で2番目です。たぶん上手くいっているのがうちだと思います。ニチイ学館が今一番なんですけど150億の赤字を出しています。介護ホームは今だんだんときつくなっているのですが、ちゃんとやっていたら利益は出るもので、お蔭様で今利益は出ています。今後国内の介護事業はそんなに長くないな、と思っており、中国の上海の隣の南上で1年前にやって100人の老人ホームに今85人入っています。広州に150人の老人ホームをスタートする、北京大学のコンサルもやっているのですが、北京大学は中国に3,000校ある中の1位です。1位が北京大学、2位が精華大学…と番号が付いていて、上位20校に社員募集をしたのですが、東大クラス

が1,000人応募してきました。その中から10人選び、うちの会社に入っています。10人中9人が英語と日本語が話せます。一人英語ペラペラで日本語はやっていないのですが、プロクターギャンブルに内定が決まっています、落とすよ、と言ったらどうして駄目なのか、と聞いてきました。この子は22歳大学院卒ですが、優秀で飛び級をしているために歳の計算が合わないのです。君は優秀だが僕の秘書をやるには日本語が必要だよ、と言ったところ、卒業まで7カ月あるのでそれまでに日本語を覚えます、と言ったので採用しました。そうしたら、入社時にはもう素晴らしい日本語を話していました。漢字を全部使ってメールもして来ます。一人っ子なのに親が心配しないの？と聞きますと、私は自分の道を進みます、海外で仕事をしたい、プロクターギャンブルは中国での仕事でしたので、日本に行きたい私は御社を選びました。と言いました。民泊用マンションを探してこいと言うと、圧倒的なほど凄いです。民泊はこれから凄いいことになりますから、中国、マレーシア、インドネシア、サービスアパートメントが今年9月からスタートするのですが、120室、8階建が今年オープンで30階建590戸のマンションを一棟買って、その隣に三菱商事が2棟買ったのですがそれを1,000万で買って、ほぼ1,000万円で皆さんに提供している、これを今着工し4年後に完成します。1,700~2,000万で売れると見ています。そこの大開発をやっているところはジャカルタからチカランと云う所まで38キロあるのですが、渋滞し車で1時間かかります。そこから30分先にトヨタとかホンダの大工場群があります。インドネシアは人口2億5000万人、車は95%が日本車、内9割以上がトヨタで圧倒的に強いです。トヨタも豊田通商がサービスアパートメントをつくっています。トヨタがやっているのなら当社も、とやった訳でもうじき完成します。インフレは毎年10%を超えていますから、5割から6割上がって、建物はもっと上がっています。1,000万で買って1,700万位ですぐに売れるだろうと思っています。皆さん、買いませんか？とお話しているのですが、今年はゴルフも行けるかなと思いましたが月2回くらいが精いっぱいです。

お手元にロイヤルビューティークリニックの特別優待券がありますが、最高級を作ろうかなと思

い銀座に1丁目に130坪のテナントを借りて作りました。建物だけでなく技術も最高でなくてはということで、東大の美容形成から紹介して戴き4人の女医さんに来て頂いています。まずは血液がきれいかどうか。腕から血液を100cc採り、そこにオゾンを入れかき混ぜて戻す、それが血液クレンジングです。他のクリニックでやりましたら100ccが15分掛かり、オゾンを入れて戻すのが15分で計30分掛かりました。6回目できれいな血になりました。次第に早くなるのですが、それは血液がさらさらになるためです。脳梗塞、心筋梗塞になりにくくなる。また高濃度ビタミンCとは、体にビタミンCを入れるのですが疲れが無くなり体が楽になります。若くなくては、ということで5回で全部シミをとりました。加齢でシミが出ますが、若い時から日焼け止めなどつけずにいたため潜在的シミが沢山あり、中からできます。これをやるととてもきれいになります。6月一杯までの優待チケットが入っていますので是非一度試してみてください。すでにやられた方もいらっしゃると思いますが、全然違うとのことです。

宝塚は5組あり今星組80人がやっていて、順番に大阪大劇場から東京に来る形になっています。私は宝塚の一番のパトロンで、2,000席で1,600万円、年6回貸切っていて三光ソフランでは1回です。ファンの95%が女性です。メリットは？と言いますと、トップスターの可愛い子と食事が出来ます。いつも可愛い子が傍にいと楽しいということで、今度日本全国から募集して、私が審査委員長で「ミス・アース」のコンテストをやります。ご静聴ありがとうございました。

お金持ち大家さん
楽しく、ゆとりある老後を送るための
自己資金2,000万円からはじめる
個人年金作り。

お金持ち大家さんシリーズ全4巻
個人年金作りの虎の巻

アバマンショップ 賃貸住宅仲介店舗数 No.1
加盟契約店舗数 1,081店舗

ロータリーの目的

本日のリーダー：佐々木裕二 会員

ロータリーの目的

ロータリーの目的は、意義ある事業の基礎として奉仕の理念を奨励し、これを育むことにある。具体的には、次の各項を奨励することにある；

- 第1 知り合いを広めることによって奉仕の機会とすること；
- 第2 職業上の高い倫理基準を保ち、役立つ仕事はすべて価値あるものと認識し、社会に奉仕する機会としてロータリアン各自の職業を高潔なものとする；
- 第3 ロータリアン一人一人が、個人として、また事業および社会生活において、日々、奉仕の理念を實踐すること；
- 第4 奉仕の理念で結ばれた職業人が、世界的ネットワークを通じて、国際理解、親善、平和を推進すること。

四つのテスト

本日のリーダー：島村まり子 会員

四つのテスト

言行はこれに照らしてから

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるかどうか

～次回例会案内～

次回例会では、大宮西クラブの生き字引・大竹庄蔵会員による会員卓話第2弾をお送りします。お楽しみに！