



事務所 伊那市西町5016-2 Tel(72)0077 例会日 毎週木曜日 例会場 くぬぎの杜 Tel(78)1121  
 会長 立石 誠 幹事 赤羽弘之 会報委員長 矢島 勇 第2837回例会 2018.8.30 No.1499



インスピレーションになる

2018-19年度RIテーマ

BE THE INSPIRATION

**ソング** 我等の生業**会長談話**

25日、26日は尾張旭RCとの合同例会と合同ゴルフコンペご苦労様でした。25日は二次会、三次会、四次会まで連れまわし、帰ったのは2時半でした。ゴルフの手助けがしっかりできたと思います。



9月28日は、伊那ロータリー杯です。17日開会式、24日決勝戦で、伊那スタジアム、伊那市営球場の2会場で行います。24日は例会となります。よろしくお祈りします。

**幹事報告**

- 9月のロータリーレートは\$1=112円です。
- 地区事務所より、「地区大会におけるロータリー在籍50年表彰について」のご連絡が参りました。在籍50年表彰対象者 小坂栄一会員 地区大会出席をお願い致します。

## 3. 伊那ロータリー杯 (例会) について

日時: 9月24日 (月・振替休日) 12:00~

場所: 伊那スタジアム

※ お弁当、お茶はクラブで用意します。暑さ対策、雨具の用意をお願いします。

**【9月のプログラム】** 基本的教育と識字率向上月間

6日 (木) クラブフォーラム、会員卓話

13日 (木) 休会 (特別休会)

20日 (木) 24日 (月) ~振替

24日 (月) 伊那ロータリー杯 例会

27日 (木) 卓話 (春富中学校 小島貴弘先生)

※13:35 理事会

**委員会報告** 米山・財団地区セミナー出席報告

小林孝行国際奉仕・財団委員長

7月30日、8月25日とロータリー財団および米山

奨学会のセミナーがあり参加してまいりました。掻い摘んでお話しします。できるだけ寄付をお願いしたい。それが一番言いたいことです。



852人の奨学生のうち、最も多いのが、中国の方で、40パーセントです。中国の方の講演がありました。素敵な方でした。

ロータリー財団については、寄付にて成り立っています。集めた寄付金がエンジンとなっております。クラブに返って来るものです。ぜひ有効活用をしていきましょう。

**南信ダイヤモンドフェスティバル・ロータリーデー報告 赤羽弘之幹事**

ダイヤモンドフェスティバルは当初伊那ロータリークラブからの補助金で30万円の予算だけでしたが、他団体からも寄付を頂き90万余のお金が集まり、子供たちに多くの記念品を出すことができました。ロータリーデーについても地区月信に掲載予定ですし、ロータリーの友にも投稿しましたので、掲載されるかもしれません。



**出席報告** 会員数57名 内出席免除18名 長欠2名 出席者36名 事前ミーティング3名 出席率81.25% 前々回100%変更無し。

**ニコニコボックス**

唐木 拓 本日は卓話よろしくお祈り致します。

波多江崇史 至らぬ点多々ございましたが、納涼大会および尾張旭RC合同コンペにご参加いただき、ありがとうございました。

小林旬子 先日の納涼大会の二次会にご利用いただきありがとうございました。次回もよろしくお祈り致します。

塚越 寛 長年続けている全社員のラジオ体操がNHK

から表彰されました。

都築 透 今月、市長と木材協同組合とで意見交換会があります。地域の美しい森林や環境が次の世代に繋がるように祈っています。

小松献臣 8/26 の尾張旭 RC との合同コンペ、猛暑のなか犠牲者も出ず勝利しました。大変ご苦労様でした。

8 月月例コンペ 優勝 笠井俊朗、準優勝 本田敏和、1 位 塚越 寛、2 位 藤澤秀敬、3 位 小松献臣

尾張旭 RC 伊那 RC 合同コンペ団体戦 笠井俊朗・本田敏和・塚越 寛・藤澤秀敬・荒木康雄

### 会員卓話 唐木 拓 会員 演題「私の履歴書」

合資会社青山という会社で不動産賃貸業をしています。卓話のテーマは「私の履歴書」です。まだまだたった 40 年ですが、その 40 年についてお話させていただきます。



生まれは伊那の入舟の踏切脇で唐木電気商会という電気屋さん、伊那で初めてテレビを置いたと言われている店で生まれました。今でも祖父が立ち上げた会社が継続しており、途中で社名変更しております。私が 3 代目となりますが、実は、私は 3 人兄弟の末っ子です。兄姉私と続いており、兄姉は公務員で私は自由に生きております。保育園の時に電気屋は入舟から御園の双葉町に移り、入舟の店だった場所は飲食店に賃貸したり、倉庫だった場所にアパートを建てて賃貸したり、現在の不動産賃貸業は、そのころから電気屋と並行して始まりました。私が高校を卒業した次の年に、時代の流れで家電も大型店が出て価格破壊が始まり店を閉めています。

一方、わたくしは、伊那小、伊那中、伊那北と進み、ちょうど大学進学の際に、兄姉がまだ大学生で親は仕送りしていたので、自分は負担をかけないように国立大学に進まないといけないと受験したわけですが、そんなに勉強しなかったのが浪人生活になりました。浪人時代の 1 年間は勉強しまして、その反動で大学時代は全く勉強しない大学生活を送りました。大学では、野球をやりたいのですが、硬式野球部はバリバリの人たちが集まっており準硬式野球部に入りました。ただ、週一の練習が物足りずに退部して自転車競技部に入りました。平日は朝 5 時から約 60 キロ走り土日は 200 キロ走る生活でした。それを 1 年間やっていたら、だれでも強くなるもので、草レースで優勝したりしていましたが、あぶらが乗り切った 4 年の春に競輪場で落車して後続から来た複数台の自転車にひかれて鼻の骨を折りました。

それで、私の自転車競技生活が終わりました。

就職は、理系だったこともあり、学校推薦があることを信じて全くしませんでした。いざ就職しましたが、てっきり東京で働くと思っていたら、なんと大阪配属でした。理系だったので主に営業と同行して技術的なフォローをする技術職での入社でしたが、二年目から志願して営業に異動させてもらいました。1 年経つ頃には、大阪で一番の大企業の担当もさせてもらえるようになり、そこで更に大受注をして表彰され 2 年連続アメリカ旅行に行くことができました。1 年目のアメリカは旅行気分で楽しかったのですが、2 年目のアメリカ旅行では、アメリカの大きさを目の当たりにし、「自分はなんと小さい日本という国の 1 企業の 1 つの歯車に過ぎない」ということに気づきました。また大型受注が見込まれていましたが 3 月末を逃し 4 月になったことで 3 年連続アメリカ旅行を逃したことから会社を辞めて海外に行こうと決めました。

そして青年海外協力隊としてアフリカのナミビアという国に行きました。首都から 600 キロ離れた地方都市の役場でコンピューター関係として働き、現地の黒人との同居生活、職場の方々から親切にってもらい、とてもいい経験をすることができました。

帰国したのがちょうどリーマンショックの時に、それまでは満室だった家業の賃貸業も入居率が 80%を下回ったりしていました。それで、家業を継ぐこととなります。ただ、不動産のことを全く知らなかったのが、2 年間東京で不動産のことを勉強し、不動産屋さんで働いたりしました。そして 2011 年 6 月に伊那に戻ってきました。いざ家業に入ってみると、自分の給料をもらおうと、手残りがなくなるのです。必死に入居率をあげました。

また、外注に出すお金がないので、自分で対応する、いろいろ覚える、できるようになる、という好循環になっていきました。エアコンを取りつけ、水道管のネジきり・配管、大工仕事。今では水回りのトラブルは怖くなくなりました。更に売り上げを増やすために、新たに物件購入を積極的に進めました。投資をして物件を増やせば売り上げは確実に上がることが分かったので、途中からは利益を出すことに注力しました。結果として物件数も 7 年前に比べて 3 倍になり、売り上げは 2 倍を越えています。

家族は、妻と 6 歳 4 歳 2 歳の子供 3 人で西町の伊那部の中古の戸建てを改装して住んでいます。子供は授かりものですが、もうちょっと欲しい願望もあり、そちらも頑張っている状況です。こんな若造ではございますが、今後ともよろしくお願ひいたします。