

令和7年3月6日 発行

国際ロータリー会長 ステファニーA. アーチック 『ロータリーのマジック』

第2570地区ガバナー 五十幡 和彦 『入って良かったロータリー』



会長方針 松岡 昌宏 『想いを紡ぐロータリー』

会長 松岡 昌宏 副会長 岡野 元昭 幹事 鈴木 明子

第2263回例会 2月第4週 2月27日(木)

通常例会 『イニシェーションスピーチ』 高沢 幹久会員

『クラブ協議会』 岡本比呂志実行委員長

司会 親睦活動委員会 石原 勇介
点鐘 会長 松岡 昌宏
ソング 「君が代」「奉仕の理想」
唱和 「四つのテスト」
ゲスト 品田 望様
(株)オクトン 取締役副社長

会長の時間 会長 松岡 昌宏



皆様、こんにちは。本日は2月最終の通常例会となります。早くも、私が会長を襲名してから8ヶ月が経とうとしております。月日がながれるのは早いものです。

先日、2月15日は第2グループIMが開催されました。皆様の御協力により成功裏に終わることができ、充実した青少年奉仕セミナー、そして何より第2グループの結束を強められたのではないかと思います。

ここで皆様にご報告がございます。3月9日に予定していた「親子招待ボーリング」ですが、障害者を守る会事務局より連絡がありまして、今回は辞退したいとの申し出がございました。理由として、(1) 保護者の高齢化 (2) ヘルパーの確保の困難さ、(3) 就学児童の平日開催イベントの参加しにくさ をあげられておりました。当事業は1987年から40年近く続く新座ロータリークラブの基幹事業とも言える社会奉仕活動です。地域の評判も良く大変好評の事業でした。また、地区などに赴いた際もこの事業の話をさせて頂くと他クラブからたくさんのご質問を頂き、評価を受けて参りました。私の年度のテーマは「想いを紡ぐロータリー」です。先輩方が築いて頂いたこの素晴らしい事業を、絶やすことなく次世代に承継できるよう、別の団体等、市役所などを通じて現在検討中でございます。今後も皆様の御協力をお願いしたいと思います。

さて、今日は先日入会頂いた高沢会員のイニシェーションスピーチです。個人的に高沢会員のことは17年ほど前より存じ上げておりますが、より素晴らしい経営者になられた高沢さんのお話を楽しみにしております。新座ロータリーと共に発展してゆけるよう期待しております。本日は宜しく願い申し上げます。

委員会報告

また、本日新座ロータリークラブ50周年事業
第一回実行委員会を行います。
岡本委員長には大変お骨折り頂いておりますが、
いよいよ本格的に始動致します。
皆様の益々のご助力をお願い申し上げます。

幹事報告 直前幹事 神谷 浩一



- 1、地区事務所より6件受信
 - 1) 米山記念奨学生終了式及び歓送会のご案内
日時：3月20日(木・祝) 点鐘：15時30分
場所：アルカーサル迎賓館川越
登録料：5,000円(奨学生はクラブ負担)
 - 2) 第9回日台ロータリー親善会議 札幌大会
日時：5月31日(土) 式典：15時30分
場所：グランドメルキュール札幌大通り公園
参加希望の方は3月13日(木)迄に事務局
 - 3) 2025-26年度 会長エレクト研修セミナー
(PETS)開催のご案内
日時：3月29日(土) 点鐘：10時～15時半
場所：ガーデンホテル紫雲閣
 - 4) RLIファシリテーター養成セミナー
日時：3月15日(土) 点鐘：13時～16時45分
場所：国立女性教育会館(ヌエック)
 - 5) ハイライトよねやま299 ☆送信済み
 - 6) ガバナー月信掲載依頼「みなさんの食事おしえてください」 ☆任意

- 1、新座こぶしロータリークラブより
第2グループゴルフコンペのご案内
日時：令和7年4月10日(木)
IN/OUT 共に 9:15スタート
場所：鳩山カントリークラブ
参加費：5,000円

- 1、第2グループ第5回会長幹事会の案内
日時：3月19日(水) 点鐘：18時30分
場所：ベルセゾン 1F 「吉祥」
会費：会議費1,000円 懇親会費：6,000円

社会奉仕委員会 委員長 森田 輝雄

「招待親子ボウリング大会」中止お知らせ

先程、会長の時間の中で松岡会長よりご報告が御座いましたが、先方のご都合で中止にさせていただきました。今回は、代わりの施設をお願いするには時間も無く断念致しました。

今後は引き続き招待親子ボウリング大会でも宜しいですし、新しい企画でも良いと思います。次年度の社会奉仕委員会の皆さんでご検討して頂ければと思っております。宜しくお願い致します。

親睦活動委員会 委員長 石原 勇介

第2グループゴルフコンペのお知らせ

ご協力の程宜しくお願い致します。

期日：4月10日(木)

場所：鳩山カントリークラブ

IN・OUT 9:15スタートから5組ずつ

プレー費：23,980円 *キャディー付食事別

スマイル報告

親睦活動委員会 委員 土屋 俊弘

松岡 昌宏会員 高沢幹久会員のインスピレーションスピーチ楽しみにしております。宜しくお願い申し上げます。

岡本比呂志会員 高沢会員、インスピレーションスピーチ楽しみにしております。第1回50周年事業実施委員会よろしくお願ひ致します。

森田 輝雄会員 高沢さん、宜しくお願いします。

高橋 遼太会員 高沢さん本日はよろしくお願ひします。

高沢 幹久会員 今日はインスピレーションスピーチです。よろしくお願ひします

神谷 浩一会員・岡野 元昭会員・宮川 勝平会員
増渕 和夫会員・龍山 利道会員・森 克巳 会員
石原 勇介会員・吉原 礼子会員・村上 俊之会員
細沼 直泰会員『高沢幹久会員、インスピレーションスピーチ楽しみにしております。岡本実行委員長50周年に向けて、宜しくお願い致します』

高沢 幹久



はじめまして、(株)ホワイトルーム代表の高沢幹久と申します、本日は宜しくお願ひいたします。新座市東北で不動産業を行っております。

私は1977年12月19日生まれ、出身は埼玉県鶴ヶ島市の生まれで、現在も鶴ヶ島市に在住しております。鶴ヶ島市という所は、なじみのない方が多いと思われそうですが、関越自車道の鶴ヶ島インターチェンジの近くというところ、皆さん大体わかる人が多いと思われそうです。鶴ヶ島といえば、お祭りが有名でして、雨乞い祭りというものが御座います。「鶴ヶ島市指定無形文化財」「国選択無形民俗文化財」「県選択無形民俗文化財」の三つに指定・登録されておまして、江戸時代から続く雨乞祈願の伝統行事となっております。

現在では4年に一度開催されていますが、新型コロナの影響により、昨年は8年ぶりの開催になりました。雨乞の特徴は、8月の暑い時期に開催されるのですが、まず、長さ36メートル、重さ約3トンもある「龍蛇(りゅうだ)」を作って雨乞いを行うことです。雨乞行事当日、出発前の入魂の儀という儀式を行うと、龍蛇から「龍神」になります。その後約300人の男たちに担がれ、雷電池(かんだちがいけ)と言う池までの約2キロメートルを練り歩きます。雷電池に到着すると、担ぎ手は龍神と共に池に入水し、「雨降れたたんじゃく」などと、必死に叫んで雨を願います。その豪快な様子は見る者を圧倒し、この地域の文化や人々の結束が、私の経営の根幹にもなっています。

私の両親の事についてお話しさせていただきます。父は昭和16年生まれで、10人兄弟の9番目の長男でした。家は女系家族で、戦中の貧困によって父は4人の兄弟姉妹を亡くしており、祖父も第二次世界大戦で戦死しているため、父は戦中戦後

と非常に厳しい時代を生き抜いてきました。そんな中でも、家族を支えるために幼い頃から働くことが当たり前な環境に育ちました。

父は生粋の商売人で、若い頃から事業を立ち上げることに挑戦してきました。最初は餃子工場を経営し、その後、東武東上線ときわ台駅にあるお蕎麦屋さんを手掛けるなど、休みなく働いて家族を支えてくれていました。父の働き方は、まさに「自分が休んでいる暇はない」というものでした。朝から晩まで働き、利益をどう上げるかを常に考え、家族が生活できるようにと必死でした。お蕎麦屋さんも人気店となり、地元の方々に愛されるお店でしたが、それも父の人柄や仕事への姿勢があったからこそだと思います。

その姿を幼い頃から見てきた私は、「商売とは簡単なものではない」「経営することは責任を持つことだ」と自然と学ぶことになりました。

今、不動産業を営む私の根底にある「お客様を大切にすること」「誠実である」という考え方は、父から受け継いだものだと思います。

母は習字の先生をしており、厳しくも愛情深い人でした。父が商売に打ち込む中、母は家のことをしっかり守りながら、自分自身も教える仕事を持ち、独立した女性として働いていました。そうした姿を見ていたので、私は「家族を支えながら働くことの大変さ」「一つのことを続けることの尊さ」を学びました。

習字を教えるという仕事は、ただ字を教えるだけではなく、礼儀作法や集中力、継続する力など、人間として大切なことを子どもたちに伝える役割もあると思いました。

そして何より、どんな仕事をしていても、人を大切にすることが一番大事という考え方は、両親の姿勢を見て自然と身についたのだと思います。

私は幼少期、母がエルビス・プレスリーを好んでいた影響で、私は海外のロックバンドに惹かれ、海外のファッションやカルチャーに影響され、学生時代にバンドを組みドラムを担当します。

最初は趣味の延長でしたが、次第に本気で音楽に取り組むようになり、バンド活動が生活の中心になっていきました。ライブなどの活動拠点は、渋谷・原宿・新宿を中心に行かない、スタジオでリハーサルをして、平日はアルバイトという毎日を

送るなかで、浦和出身で有名なバンドの初期メンバーの方で、音楽プロデューサーの方と出会いました、私はその方の下でしばらく働くようになり、主にライブハウスの機材のセッティング作業や、アーティストのグッズ販売、アーティストのツアーと一緒に同行してマネージメント業務をこなすようになります。暫くしていくうちに、全国区で音楽業界の人脈が出来てくると、テレビの企画などにも携わっていくようになり、当時は地方のロックバンドが、東京で活躍するとゆうのが、メディアで多く取り上げられるようになり、それに目を付けた私は、地方のバンドに入り活動を始めていきます。その先は九州の福岡です。

福岡は「ロックの街」とも言われ、多くのインディーズバンドが活動していました。福岡のライブハウスは凄く活気がありまして、新しいバンドがどんどん生まれ、オーディエンスの熱量も高かったのです。そうした環境に惹かれ、私自身福岡県に引っ越し、福岡を拠点に活動することを決めました。福岡では、とにかくライブを重ねつつ。演奏のスキルはもちろん、ライブの見せ方、観客とのコミュニケーション、曲作りのセンスなど、音楽を届けるために必要なことをすべて学びました。バンド活動は決して楽ではなく、メンバーとの意見の衝突やライブの集客の難しさ等、様々な壁にぶつかりました。しかし、どんなに苦しい状況でも続けることで少しずつ知名度が上がり、ライブハウスのオーナーや音楽関係者からも声をかけられるようになりました。

1999年、私たちはNHKの「BSヤングバトル」という全国規模のバンドコンテストに挑戦しました。この大会は、プロを目指す若いバンドマンにとって大きな登竜門でした。当時その大会で、優勝し一番有名になったのは大阪代表のシャランQさんなどいらっしゃいました。私達も「とにかく福岡代表になろう」と必死に練習し、予選に挑みました。結果、見事福岡県代表として選ばれることができヤングバトルに出場致しました。

当時、福岡からメンバーと飛行機でNHKホールに向かいリハーサルをして最初で最後でしたがNHKホールでの演奏をすることが出来ました。

この瞬間は、バンド人生の中でも特に誇りに思う出来事の一つです。その後、テレビ出演もあり

バンド活動が一気に広がりました。福岡での知名度も上がり、ライブの動員も増えました。さらにラジオやテレビにも出演し、地元の音楽シーンに少しずつ認められていく感覚がありました。

福岡でのバンド時代は、私の人生において非常に大きな経験となりました。

バンドも仕事も、結果を出すためには地道な努力が必要です。ライブを続け、曲を作り続けたことで実力がついたように、どんなことも続けなければ成果は出ないということを学びました。

バンドは一人ではできません。メンバー全員が同じ方向を向き、協力し合わなければ成り立ちません。この経験は、現在の会社経営においても「社員とともに成長する」という考え方につながっています。今、私は不動産業を営んでいますが、バンド時代と共通することは多いと感じています。音楽も不動産も、**「人に届けるもの」**です。お客様が求めるものを理解し、最適な提案をする事で、より良い結果を生み出すことができます。

また、**「夢を持つことの大切さ」**も学びました。バンド活動をしていた頃、私たちは「メジャーデビューして多くの人に音楽を届ける」という夢を持っていました。その夢があったからこそ、辛い時期も乗り越え、努力を続けることができました。現在の仕事でも、お客様が理想の住まいを見つけるためのサポートをすることで、新しい人生のスタートをお手伝いできることにやりがいを感じています。福岡でのバンド活動は、私の人生において非常に大きな意味を持っています。あの頃の経験がなければ、今の私はいないかもしれません。音楽の世界から不動産の世界へと進みましたが、根底にある「人とのつながりを大切に」「相手のことを考えて行動する」という姿勢は変わりません。これからも、お客様にとって最高の住まいを提供するために、誠実に仕事に向き合っていきたいと思います。その後、不動産業の道へ進み、新座の不動産会社に入社。

不動産業界は未経験でしたが「人と話すことが好き」「接客が得意」という自分の強みを活かせる仕事だと感じ、挑戦することにしました。駅前という立地もあり、地域の方々との交流が深く、毎年夏には社員一同で祭りの出店を行い、街の人々の温かさを肌で感じながら仕事をしました。

この経験が、地域密着型の経営をする上での大きな学びとなりました。

独立を決意し、最初は志木駅前の地下にある店舗を賃貸で借り、従業員一人とともに不動産仲介業をスタートしました。地域の皆様の住まい探しや土地活用のサポートをしながら事業を拡大し、平成29年には新座中央病院近くに自社ビルを購入し。現在は不動産売買業と家賃収益を中心に、地域密着型の経営を続けています。

おかげさまで、会社は今年で13年目を迎えました。創業当初はわずか一人だった社員も増え、人材育成にも力を入れてきました。不動産業界は人の入れ替わりが激しいと言われる中、創業してすぐ入社した社員が今も働いています、社会人経験が全くなかった社員が宅建士を取得し、一人で仕事をこなせるまで成長するなど、スタッフの成長を見守ることができたのは大きな喜びです。

私は経営の中で「従業員一人一人を大切にし、その人に合った働き方改革を進めること」を大切にしています。例えば、子育て真っ最中の社員が多いのですが、どうしても子どもを預けられないときは職場に子供を連れてきて仕事をしてもらったりもしております。頑張る社員にはその努力が正当に評価される給与制度を整えるなど、柔軟な働き方を推進しています。これも両親から教わった「人を大切にするのが商売の基本」という考えを持っているからこそだと思います。

また、不動産の仕事で欠かせないのが登記や相続です。住まいを次の世代へと引き継ぐ事は、多くのお客様にとって重要な課題であり、不動産の売買では、登記手続きのスピードがとても重要になります。不動産の売買や相続の手続きは、お客様にとっては人生で何度も経験することではなく、分からないことばかりで不安を抱える方が多くいらっしゃいます。例えば、長年住んだご実家を相続する際、名義変更をしないまま放置してしまいいざ売却しようと思ったときに権利関係が複雑になってしまったというケースもあります。また、親御さんが亡くなられた後に、兄弟姉妹間で不動産の分け方について意見が食い違い、思わぬトラブルに発展してしまうことも珍しくありません。このような場面で、専門家のサポートがあるかないかで、お客様の負担が大きく変わります。私

自身、不動産の仕事をする中で、「もう少し早手続きをしていれば、こんなに悩まなくて済んだのに…」と感じる場面を何度も見てきました。だからこそ、私達はただ単に物件を売るのではなく、購入後や相続後の安心まで提供できるようなサービスを心がけています。その一環として、高橋先生の明成司法書士法人与連携を深め、お客様の状況に応じた最適なサポートを提供しています。専門家の的確なアドバイスと確実な手続きによって、お客様の大切な不動産を安心して次の世代へつなぐお手伝いができるよう努めております。私は、不動産の専門家としてお客様に最適な住まいを提案する立場ですが、その後の手続きをしっかりと支えてくださる高橋先生の存在があるからこそ、お客様に「安心」を届けることができています。また、高橋先生のご推薦でロータリークラブという素晴らしい会にも入会させていただきました。このように、人と人とのつながりが広がることで、さらにお客様に良いサービスを提供できる環境が整ってきていると感じます。

今後も、高橋先生とともに、お客様が不動産を安心して購入・相続できるようなサポートを続けていきたいと思っています。

私生活では、三人の子どもを育てています。長女は大学生、長男と次男は高校生です。次男は、とにかくサッカーが大好きな子です。小さい頃からボールを蹴るのが好きで、ジュニアクラブに入ったときから「プロになりたい」と言い続けています。サッカーは体力だけでなく、仲間との連携や戦略が求められるスポーツです。彼は負けず嫌いな性格もあり、試合で負けたときには「もっと練習しなきゃ」とすぐに課題を見つけて努力するタイプです。そして高校進学の際、サッカー専門の全寮制の高校に進む事を決断しました。彼にとっては、夢に向かって本気で挑戦する大事な一歩だったと思います。

長男は高校生で、私の仕事に興味を持ち始めています。彼がまだ小さい頃から、私が仕事の話をしているのをそばで聞いていた影響もあるのかもしれない。ある日学校の発表で「将来の夢」について話す機会があり、その時に「自分の父の仕事を紹介したい」と言って、私の会社について調べ自分なりに発表をしてくれた事がありました。

それを知ったときは本当にうれしかったですね。

「父の仕事を誇りに思ってくれているのかな」と感じる事ができました。彼には無理に跡を継がせるつもりはありませんが、もし本当にこの道に進むなら自分のやり方でしっかりとお客様と向き合えるような人間になってほしいと思っています。また、地域社会への貢献も私の重要なテーマのひとつです。その一環として、埼玉りそな銀行を通じて私募債を発行し、「こども食堂」への寄付を行っています。子どもたちが安心して食事をとれる環境を支えることは、地域の未来につながると信じています。このような活動を通じて、地域の皆様とともに成長し、より良い街づくりに貢献していきたいと考えています。

ここまで、私のこれまでの経験や仕事に対する考え方についてお話しさせていただきましたが、改めて思うのは、「人とのつながりこそが、すべての原動力である」ということです。

私はバンド活動を通じて、音楽を愛する仲間と共に夢を追いかける喜びを知り、不動産業界に入ってから、お客様の人生に深く関わる仕事の責任とやりがいを学びました。そして会社を経営する中で感じるのは、社員の成長やお客様の笑顔こそが私自身の大きな力になっているという事です。創業から13年目を迎え、ここまで続けてこられたのは、ひとえにお客様をはじめ、支えてくださる皆様のおかげです。不動産は「人生で何度もあることではないからこそ、信頼できる人に任せたい」と思われる仕事です。だからこそ、私はお客様と何度もお会いし、しっかりと対話しながら「この人に任せてよかった」と思っただけのような仕事をする事を第一に考えています。

これは、私自身がこれまでの人生で大切にしてきた「人とのつながりを大切にする」ことと、まったく同じ考え方です。

また、社員に対しても、一人ひとりが自分の人生を大切にしながら、安心して長く働ける環境を整えていきたいと考えています。仕事と家庭の両立がしやすい環境を作ることや、努力に応じて正当な評価を受けられる仕組みを作ること、会社としての使命の一つです。不動産業界は離職率が高いと言われることもありますが、創業当初からの社員が今も活躍し続けてくれていることは、私

にとって何よりもうれしいことです。

そして、司法書士の高橋先生をはじめ、多くの専門家の方々と連携することで、お客様により安心していただける環境を作りたいと考えています。登記や相続など、専門的な知識が求められる場面では、やはりプロフェッショナルの力が欠かせません。そうした方々とのご縁があることで、単なる不動産取引にとどまらず、お客様が長年安心して暮らせる住まいを提供できる体制が整っていることは私たちの会社の強みでもあります。

さらに、高橋先生のご推薦を受け、ロータリークラブという素晴らしい会に入会させて頂いたことも、大変光栄に思っております。ここには、各業界の第一線で活躍されている方々が多数在籍されています。皆様が培ってこられた経験や価値観に触れることで、私自身の視野を広げ、経営者としても人間としても成長したいと思っています。

特に、私は「お客様第一」の考え方を大切にしていますが、それをより高いレベルで実践するためには、他業界の成功事例や考え方を学ぶことも重要だと考えています。ロータリークラブの例会や交流を通じて、そうした「経営の本質」を学ぶ機会を得られることは、非常に貴重なことだと思っています。素晴らしい人々との出会いは、私にとって大きな財産です。

私は今後も、お客様との信頼関係を第一に考えながら、より良いサービスを提供し続けることをお約束します。そして、社員とともに成長し、専門家の方々と連携しながら、「この会社に頼んでよかった」と言われるような不動産会社を目指し、努力を続けてまいります。

最後になりましたが、今こうして皆様の前でお話しできること自体が、多くの方々に支えられてきた証です。これからも感謝の気持ちを忘れず、地域に根差し、皆様とともに歩んでいけるよう精進してまいりますので、どうぞ今後ともよろしく願いいたします。

新座ロータリークラブ事務局

〒352-0001 新座市東北2-25-11-406

電話 048 (473)7041

FAX 048 (473)9221

Eメール niiza.rc@dance.ocn.ne.jp