

# 横浜港南ロータリークラブ



ロータリーは機会の扉を開く

## ロータリーは機会の扉を開く

(2020～2021年度 国際ロータリーのテーマ)



◎例会日/毎週水曜日 ◎例会場/京急百貨店 10F パンナトールーム「リバージェ」 045(848)1111  
◎事務所/〒233-0002 横浜市港南区上大岡西1-13-23 アウザイト41-302号 TEL045(846)5111 FAX045(846)5129  
◎会長/平山 滋也 ◎副会長/豊場 健伍 ◎幹事/青柳 民朗 ◎会報委員長/坂巻 照代

第 2193 横浜港南ロータリークラブ週報  
2020. 8. 19. [水] 第 2436 回例会報告

- ◎司会 上杉SAA 委員長  
◎ロータリーソング なし  
◎ソングリーダー なし  
◎出席報告 浅井出席委員

会員数	出席者数	出席率	前回修正率	前月平均率
32(7)名	23(5)名	76.6%	93.1%	93.1%

( )内は出席免除会員数

### ◎ 会長報告

- ① コロナ感染症対策として、隣の席との間にパネルを設置することになりました。次回からセット致します。
- ② 8月26日の懇親会は9月30日(水)18:30～『京急百貨店屋上』に延期します。港南区の靴屋や病院でコロナ感染者が出ていますので、幹事や他の皆さんと協議し決定しました。

- ③ 米山記念奨学会から、福嶋会員に第4回マルチプル。そして、第30回米山功労クラブとして、当クラブが表彰されました。

### ◎ 幹事報告

- ① 8月6日の第5グループ会長幹事会の報告を致します。
  - ・ 次年度地区ガバナー補佐は港南台RCの田実行利会員に決定しました。
  - ・ 昨年、IMは開催されませんでした。今年実施が決定しました。ホストクラブは横浜南陵RCで、子ホストクラブは横浜南央RCです。詳細が決まり次第連絡します。
  - ・ 地区増強委員長より、前年度の地区会員は69名減となり、2000名を切りました。第5グループは会員数が20名も減少しています。会員増強に加え、会員減少を食い止めるようお話がありました。

### ◎ 委員会報告

なし

◎ 『イニシエーションスピーチ』 宮島(史)会員



私は横浜市金沢区の今でいう海の公園の近くで生まれ、地元の幼稚園・小学校・中学校を卒業しました。私の通っていた小学校の目の前は乙軸海岸と言って、長さ2キロほどの海の公園南口にある遠浅の海岸です。小さい頃は夏になるとよく親に海水浴に連れて行ってもらった思い出があります。

高校は保土ヶ谷区にある工業高校に進学し、中学、高校とバスケット部に所属しておりました。16歳でバイクの免許を取り、バイトして買った中古のバイクを乗り回し、遊び呆ける毎日で勉強も全くせず、どうしようもない高校生でした。

高校を卒業する時に担任の先生に「大学に進学するのか、就職するのか」と聞かれ迷いました。両親は私が中学の時に離婚して、母子家庭でお金がなく、また高校は工業高校だったこともあり、大学に進学する同級生はほとんどいないような環境でした。自分で何が好きか考え、当時バイクや車に興味がありましたので、旭区にある自動車整備の専門学校に進学しました。今で言う「日産横浜自動車大学校」です。そこで自動車整備士の資格を取り、昭和58年4月に日産系ディーラーの神奈川日産自動車(株)に自動車整備士として入社しました。

当時はバブル景気の絶頂期で、従業員1000名弱の会社で、私と同期入社が社員が230名おり、入社式は

山下町のシルクホールを貸し切り、ド派手な入社式でした。皆さん記憶にある方もいらっしゃると思いますが、歌手の沢田研二が宣伝していたブルーバードがバカ売れしたとかで、入社式で新入社員全員に大入り袋が配られました。中を見たら500円札が1枚入っておりました。周りの同期と「なんだ500円か」なんて文句を言っていました。今から思うとすごいことだと思います。ちなみに神奈川日産の今年の新卒採用人数は32名だそうです。

3ヶ月間の新人教育期間を経て、営業拠点に配属されいよいよ社会人として仕事を始めましたが、そこで人生の大きな壁にぶつかりました。それは「車が好き」というのと「車をいじるのが好き」というのは大違いで、私は手先が不器用で、拠点のサービス向上の整備士の中では何をやらせても上手く出来ない。一番使えない社員となってしまいました。そんな状況の中でも、整備士として現場で約2年やりましたが、私にとっては辛い地獄の日々でした。もともと整備士になったのは間違いでした。当時は整備工場内での作業指示やお客様に出す整備の請求書までもが全て手書きの時代です。ある日上司から、「お前は字が綺麗だからサービスフロントをやれ」と言われました。営業拠点内での配置換えでサービス向上の受付の仕事をするようになりました。サービスフロントの仕事をやり出すと、営業マンとの接触が増え、お前は調子良いから営業やれ」と言われ、今度は営業マンとして車を売る仕事に配置換えになりました。24歳の時です。

21歳の時に結婚して子供も生まれていたこともあり、自分自身今までのダメ社員から抜け出たく、もがき苦しんでいた時期でした。営業になってからは死に物狂い

で仕事をしたのを覚えています。結果、年間販売台数は100台を超え、社内で優秀社員表彰を毎年取るまでになりました。ところが、いくらがんばっても所詮高卒の専門学校卒でして、四年制大卒の自分より成績の悪い同期が自分より先に出世していくという現実があり、社会に出て二回目の大きな壁にぶつかりました。営業経験も3年近くなり、社会の仕組みもなんとなくわかってきたところで、何回も申し上げるようにその頃はバブルの絶頂期で、来店されるお客様は500万円以上するような高級車を現金でバンバン買う時代でした。そんなお客様の会社を実印や書類を取りに行くと、賃貸マンションの表札に〇〇工業と書いてあり、ピンポンすると中から女性の事務員さんが出て来て、「社長から聞いていますよ」と言われ、中に入ると机が2つだけあり、「こんなに小さな会社で、2人しかいなくても、社長って呼ばれたらこんな高級車が現金で買えるのか」とびっくりしたのを覚えています。「よし、俺も社長になるぞ」と、それからは周りに「どうしたら社長になれますか」と聞き回る毎日でしたが、誰に聞いても何人聞いても答えは出ませんでした。現実問題、資金もなく自動車会社しか知らない27歳の若造が何をしても良いかわからず悩んでいました。そんな中、地元の先輩が戸塚区で中古車屋をやっていることを知り、何回かその中古車屋に通っているうちに「これなら自分にもできそう」と思いました。会社の上司と先輩からは猛反対を食らいましたが、28歳の時周りの反対を押し切り神奈川日産を退社して、小さな中古車会社に転職しました。独立志望であるという前提で、入社して約3年間中古車業界を経験して、中古車の基本を覚え平成6年11月、31歳の時に働いていた中古車屋の社長から資金援助

もあり独立、有限会社アクセスを設立しました。同時に中古車の全国チェーンであるTAXにも加盟し現在に至ります。

港南区日野南の清水橋交差点近くの15坪ほどの店舗で、最初は女房を電話番として、一人で中古車の買取専門店という形でのスタートでした。店舗を借り保証金を払い、看板を付け、電話を引き事務用品を買い、いざと思って銀行の通帳を開いたら運転資金が230万円しかなかったのを覚えています。中古車現金買取を前面に出し、月230万円ではクラウン1台買ったら終わりというものでした。担保価値のある不動産資産も保証人もいない状態で現金もなく、今考えると自分でもよくやったなと思っています。

銀行から正式な形で融資が受けられたのは商売を始めて5年目のことでした。少しずつですが、資金繰りも楽になり、従業員は2人、3人、10人と増えていき、1人で始めた小さな中古車屋は、平成10年当時は月間120から130台を扱うレベルになりました。そうなるもともと母子家庭で貧乏育ちの私は大きな勘違いを始めました。恥ずかしいですが、当時、地球は自分中心に回っているのではないかと思う位の勢いで自信過剰になりました。考え方やしゃべり方まで変わってしまったようで、結果、女房にも逃げられ、従業員スタッフも辞めていき、一時期は会社が潰れそうになる状況でした。

同時期に中古車業界の形態も徐々に変わり、創業当時は中古車の「買取専門店」という形で買い取った中古車を、即オートオークション(中古車の競り市)に持って行って売るといふ、薄利多売で単純なやり方で十分利益を上げていましたが、平成20年頃から競合他社「大手」の出現により、買取台数の減少と買取値段の高騰

で利益率は下がる一方、苦しい日々が続いていました。本来、中古車販売店というのは、膨大な土地を確保して、そこへより多くの中古車(商品)を並べ、そこへお客様をチラシや専門誌などで集客して、中古車を販売するというのが一般的なやり方でしたが、立地の良いところに莫大な土地を確保するという事は多額の費用がかかり、簡単にできる事ではありませんでした。大展示場の考え方から今では当たり前ですが、インターネット掲載に力を入れ、一般顧客へ販売していくというスタイルに変えていきました。立地の悪い場所に安く土地を借り、そこにたくさんの商品(中古車)をプールしておき、お客様が来店したら1台1台店舗に持って行って見せるというやり方です。大変でしたが、何とか小売り(直販)の販売台数を増やすことに成功しました。今ではインターネットが入り口の販売は9割を超え、当たりのやり方となりました。近年、中古車販売は何が原因かは全く読めませんが、浮き沈みが激しい時代になっております。そこで安定した売り上げの柱がもう一本欲しくて、整備工場併設の今の店舗に昨年の5月に思い切って移転しました。認証工場の許可をとるのに一年ちょっとかかりましたが、今ではメカニック3名体制で、やっと車検と点検整備が毎月60台平均になり、売り上げは約500から550万円弱上がるようになりました。世の中はコロナ騒ぎですが、これから先も頑張っていきたいと思っております。本日はどうもありがとうございました。

◎ ニコニコボックス

平山会長

この酷暑の中、ようこそいらっしゃいました。

今日は宮島(史)会員の卓話を楽しみにしています。

青柳幹事 宮島(秀)会員

宮島(史)会員の卓話を楽しみにしております。

海野会員

暑さが続きます。体調管理ご注意ください。

橋浦会員

久しぶりの出席です。申し訳ございません。

市川会員

毎日厳しい暑さが続きますが、皆様お大事に。

本日は宮島(史)会員のイニシエーションスピーチを伺います。

坂巻会員

前は海の底に沈んで冷たい水で涼んでいました。

久しぶりにお会いできて嬉しいです。

小後摩会員 山野井会員 豊場会員 宮下会員

本日は宮島(史)会員のイニシエーションスピーチを楽しみにしております。

ニコニコボックス本日合計	14,000円
ニコニコボックス 累計	177,000円

◎ 米山チャリティボックス

青柳会員 大井会員 小後摩会員 坂巻会員

橋浦会員 宮下会員 6名

米山チャリティボックス本日合計	9,000円
米山チャリティボックス累計	29,000円

◎ 9月の予定

9月 2日(水) ・会長・幹事・各委員会報告  
・浅井会員『イニシエーションスピーチ』

9日(水) 休会

16日(水) ・会長・幹事・各委員会報告

・松村会員『イニシエーションスピーチ』

23日(水) 休会

30日(水) 休会

◎ 会報

橋浦会報委員