

ロータリー
変化をもたらす

帯広西ロータリークラブ 第2210回例会 2018.1.18 会報



■RI第2500地区テーマ■

今こそ行動を！
ークラブが元気になるために
地区が元気であるために
そして 私たちの未来のためにー



■クラブ・テーマ■

積極的に奉仕し、成長しよう

■会長報告

佐々木嘉晃 副会長

みなさんこんにちは。本日は石原会長が所用で欠席の為、佐々木が会長報告をさせていただきます。本日は嬉しい例会です。昨年1月にお亡くなりになった、千葉清孝さんの長男で、千葉清秀さんが入会することとなりました。心より大歓迎いたします。後程、萱場幹事に紹介をしていただきます。よろしく申し上げます。



昨年末、東京のあるデパートで店員さんから聞いたことです。そのデパートでは、毎日の開店前の館内放送で色々な連絡があるそうです。その中には、緊急時の対応についても放送であるそうです。また、開店前に実際に避難訓練も行われるそうです。最近では、Jアラートがなった際には、お客さんを地下へ誘導をする、実地訓練を行っているそうです。昨年、東日本では実際にJアラートが2回鳴り、地下室等に避難してください、とありましたが、ほとんどの人が避難行動を取らなかったと報道で聞きました。実際に、デパートでそのような事になった際には、色々な考えの人がいたり、高齢の方がいたりで、非常に大変な事になると思いますので、実地訓練は非常に有効な事だと思います。会社によっては、色々な緊急時のマニュアルなどの作成や、実際に訓練を行っていると思います。緊急と一言で言っても、業種により、いろいろな場面があると思います。私の歯科医院では、歯科衛生士、助手、受付みんなで救急蘇生の実習を行っています。マネキンの人形を使用し酸素吸入、AED、人工呼吸などを実際に行い、緊急時に対応できるようにしています。幸

い、自分のところでは、必要となった事は一度もありません。緊急時、偶発時には落ち着いて行動をする事が難しい事もありますので普段からの心がけや実際の訓練が必要と思います。また、救急蘇生については、毎月9のつく日に、帯広消防署で一般市民向けの救急蘇生の講義と実習を行っています。会社のみではなく、家族の為に夫婦で参加してみたいはかがでしょうか。

■会務報告

萱場誠一 幹事

①帯広5RC・芽室RC・音更RC合同
例会開催のご案内

日時 2月19日(月)
午後0時 会食
午後0時30分～1時30分 例会
場所 北海道ホテル
講師 株式会社ムーミン物語
事業推進役 大林 久人 様
演題 「メツァの概要と
地方創生に向けた姿勢」(仮)



※尚、帯広西RC、2月15日(木)の繰下げ例会と致します。

帯広北RC、2月16日(金)の繰下げ例会と致します。

帯広東RC、2月20日(火)の繰上げ例会と致します。

帯広RC、2月21日(水)の繰上げ例会と致します。

②帯広北RC、移動例会開催のご案内

日時 1月19日(金) 午後1時
場所 NHK帯広放送局



会長 石原 英樹
幹事 萱場 誠一

副会長 佐々木嘉晃
副会長 小谷 典之

会場監督理事 立崎 貴之
プログラム委員理事 北川 勝啓

発行：広報委員会
委員長 柳沢 一元 (副)河西 智子



例会日/木曜日 12時30分～13時30分 例会場/北海道ホテル 帯広市西7条南19丁目1 (TEL 21-0001)
創立/1972年2月24日 事務局/帯広経済センタービル4階 TEL 25-7347 (直通) FAX 28-6033

③帯広西RC、新会員歓迎会（夜間移動例会）開催
のご案内

日 時 1月25日（木）午後6時30分

場 所 夢人（ローヤルプラザ B1F）

会 費 2,000円（当日徴収致します）

④帯広東RC、1月30日（火）の例会は、休会致します。

■新会員紹介

萱場誠一 幹事

先ほどお話がありましたが、千葉清孝会員の御子息でございます。一昨年
から千葉さんの会社とか、夜もお会い
する事もありロータリーの事をお願い
をしていたのですが、ちょうど一年という節目のこの時期に翌年末、会長と最後のお願いに行った時に気持ち
良くお受けしていただいて一日からの入会という事でした
が先週は札幌の会議で居なかったのが今日の入会になりました。趣味のアイスホッケーは、かなりレベルの
高い選手でありまして、私も白樺学園のホッケー部でした。その時は十勝で1位、2位を争うギリギリのライン
だったので、千葉さんは遥か上に行く白樺学園の優秀な選手だったとお伺いしております。今は子供達にアイス
ホッケーを教えるという立場でアイスホッケーの推進に尽力を尽くされているという事でございます。ゴルフも去年始めまして、スコアが110~120ちょうど藤本
会員のライバルになる感じがしますけどもゴルフ同好会の方も入会していただきたいなと思います。お酒の方も嗜むみたいなので皆さんといいコミュニケーションを
とれるかなと思います。それでは一言ご挨拶していただきたいと思ひます。



千葉清秀 会員

この度入会させていただきます千葉
清秀と申します。昨年他界しました千葉
清孝もこの西ロータリークラブで約26
年間お世話になりありがとうございました。何分未熟
者でございますので至らぬ点もあるとはございますが、
皆様方どうぞご指導の程宜しくお願い致します。



■ニコニコ献金 親睦活動委員会 西藤 博行 会員

萱場 誠一 幹事

本日、千葉清秀さんが入会します。宜
しくお願い致します。



松田 貴史 会員

今日は担当例会です。宜しくお願い致します。

金尾 剛 会員

クラブの皆様あけましておめでとうござひます。筆不
精の私からニコニコ年賀です。

小野 辰夫 会員

本年も宜しくお願い致します。

菊池 俊博 会員

息子がアイスホッケーインターハイ地元開催いよいよ開催となりました。絶対優勝します。

平田 宗利 会員

本日卓話です。宜しくお願い致します。



皆さんこんにちは、職業奉仕委員会の松田です。本日は宜しくお願ひ致します。今日は数か月前の担当例会の時に長々と某会員が喋りすぎまして平田会員が喋れなかったのが今日は思う存分アピールしていただきたいと思ひます。



「会員卓話」 平田 宗利 会員



皆さんこんにちは、まだ入会一年目の平田でございます。本日は先ほど委員長が言っていた通りお時間たっぷりいただける様なのでがんばってお話させていただきますと思ひます。宜しくお願ひ致します。

私は現在、帯広中央タイヤ販売株式会社という、いわゆるタイヤショップの二代目として現在奮闘しているのですが、こちらの西ロータリークラブでも大変お世話になっておりました、この場をお借りして御礼申し上げたいと思ひます。ありがとうございます。また、大変ご迷惑をおかけしている方もおりますので重ねてお詫びも致したいと思ひます。

先ほど入会一年目という事でお話させていただきましたが、まだ新入会員の卓話というのをしておりますので自己紹介からさせていただきますと思ひます。1974年、昭和49年の帯広生まれ、現在43歳、男ばかりの三人兄弟の長男として生まれました。家族は妻と中学生になる子供が一人居ます。趣味は息子が陸上をやっております、その応援が唯一の楽しみかなというところなんです。先ほど出身が帯広と申しましたが、生まれも育ちも帯広で、大谷幼稚園、明星小学校、帯広第四中学校から帯広緑陽高校に進学しました。その当時友人の誘いで公式テニス部に入りましたが、たいした成績も残せず特に報告する事ありません。部活の話になるとよく聞かれるのが、私の父がスピードスケートに熱を入れてやっております、私も小学校に上がる前に大変厳しい指導を受けて心が折れてしまい辞めさせていただきました。恐らく父は寂しい思いをしたと思ひます。高校卒業後、美唄に在る専修大学の北海道短期大学がございまして、そちらに進学し卒業後、修行という事でブリジストンタイヤ北海道販売の方にコネで入社しました。当時入社試験があったのですが、この試験が全く解らず過去最低だと言われました。点数は怖くて聞けません。始めに配属されたのが石狩営業所という所で、当時は大型トラックのスパイクタイヤ規制が始まって三年目位に当たる年になり、石狩営業所は乗用車よりトラックが多い地区になりまして物凄い激戦地区になりました。そこでの新入社員の仕事は、倉庫業務と配送業務というのがほとんどの仕事で、トラックのタイヤというのは凡そ5、60kgあるのですがそれを朝から晩まで積んでは降ろして配達を繰り返しておりました。その中で二年程業務をこなしまして、そろそろ営業の方を勉強したいなと思ひ相談したところ、当時の社長が平田の家は小売店なので小売店に行けと言われて、タイヤ館グループの一軒に出向しました。そのお店というのが全国で有数の暇なお店で全国でも売上が下から何番目かというお店で、初めに勤めた石狩営業所は全国でも一番忙しいお店だと言われておりましたのでギャップのある移動になりました。仕事のない日は、一日中立っているだけの時もあり、やる事が無い事の辛さを経験させていただきました。そこに一年半位勤めましたが退職し現在の会社に戻りました。今の会社に戻ってから色々な事があり、皆様のお世話になりながら、何とか今に至っております。会社の紹介もさせていただきますと思ひますが、当社の創業者は、皆様にも大変お世話になりました、平田利器が平成元年にブリジストン北海道販売から独立しました。内容としまして、特殊機械、重機、大型トラック、軽自動車、軽トラック、工事現場で使うネコのタイヤ迄、タイヤという物は何でも取り扱っております。そちらの販売と修理、それに関係する用品類の販売、取付けを行っております。当社はオープン当初から

特殊機械と大型トラックに限るのですが、現場までこちらから出向いて作業の出来る、出張サービスカーというのを所有しております、電話一本で修理したり、タイヤ交換したりと、そういう仕事をしております。当時は出張サービスが珍しく、創業者は家が一番初めだったと聞いておりますが、本当かどうかは解りません。もう一つ家が初めだと言い張っていたのが、タイヤ預かりサービス、というのをやっております。これはお客様のタイヤを人質に捕ってしまえば売れるだろうという事で、預かって返さない、という所から始まったようです。これも本当かどうかは解りません。当時から無料で預かっておりましたが、現在もそれは変わっておりません。私が入社した頃は不況のあおりもあり、外注に出すお客様が減ってきて、自社整備が増えてきた頃でもあります。その自社整備との増加と同時に、私共の会社も老朽化してきまして、外観がボロボロだという事で看板を変えようとなり、今のミスタータイヤマンという看板を取り付ける事になりました。そういう事でミスタータイヤマンという看板にしてから、全国規模のボランチャイズチェーンになり知名度上がると一般の乗用車のお客様も徐々に増えたかなと思います。降雪地区の仕事のピークが10~12月、3~5月のタイヤの履き替えが繁忙期になりますが、他の月は何をやっているかという、除雪の機械にスパイクピンを打ったり、四輪アライメントという作業があるのですが、自動車の四輪ごと角度を変えてしまうという調整になりますが、最近の車は電子制御が主流になり、衝突しなくなったり、車線からはみ出さなくなったり、自動で調整してくれる機能が現状で、車を真直ぐ走らせる技術というのが注目されてきています。当社も二年前にアライメントの機械を導入しまして力を入れてやっているところであります。まとまりのない話で申し訳ありませんでしたが初めての卓話ということでご了承いただきたいと思ひます。御清聴ありがとうございました。

「会員卓話」

松田 貴史 会員

今日は不動産の話で、少子高齢化とか、土地の価格が上がったとか下がったとか、儲かるか儲からないかとか、売れるか売れないかとか、それとも継続して持っていた方がいいのか、その様な事を15分間でお話しようと思ったのですが、時間が足りなそうなので今回は価格のお話をしようと思ひます。帯広の不動産の価格は上がると思ひますか、下がると思ひますか。90%以上で下がります。帯広で去年、価格が20数年ぶりに上がった所が1.何%、99%は下落です。日本全国でも95%が下落。マスコミなどで上がったと騒ぐのは、今までずっと下がり続けてきたので、たまに上がるとまた良い時代が来るのかと騒ぐのですが、現実には90何%位下がっています。それでは皆さんどうでしょうか。不動産って投資と考えると上がった方が良いとおもうのですが、ただ家を持っているなどで売る見込みもない、何をする見込みもない人達の土地は上がった方がいいのか、下がった方がいいのか、どちらでしょうか。下がった方が良いのです。何故かという、固定資産税に影響してくるからです。固定資産税というのは、評価額というものから計算しますが、その評価額が上がれば当然税金が上がります。市町村で決めるのが評価額、路線価というのは相続税、贈与税とか税務署が決める価格。不動産で色々な価格の呼び方があるのですが皆さんが思っている、売ったらいくらになるのかというのが相場価格、これは現実的には下がる。これは少子高齢化が大きく影響してきて、皆さん歳をとったら土地を売らなければならない状況になってきますよね、そういう事で帯広も物件がだぶついている、だぶつくという事は価格が下がる、これから人口も減ってくるとまた価格が下がる、ただし買う側にとっては買い易くなる。同じ不動産の考え方でも見方によっては、上がった方が良い人がいれば税金の事を考えれば下がった方が良いというような考え方も出来ます。時間が無いのでここまでとしますが不動産の事で解らない事があれば何でも相談して下さい。どうもありがとうございました。