



イマジン ロータリー

第2526号  
**週報**

4月19日.2023

# 高知東ロータリークラブ

本日 4月19日(水)12:30 ザクラウンパレス新阪急高知  
ゲストスピーチ

「うまい土佐酒の飲み方」

朝倉病院管理部長  
日本酒クラブ「審酒会」会長 籠尾 博章 氏

次週 4月26日(水)12:30 ザクラウンパレス新阪急高知  
会員スピーチ

「古事記の世界」

別役 重具 会員

第2572回 例会報告／令和5年4月6日 天候

◇ロータリーソング

「君が代」

「奉仕の理想」

◇竹村会長挨拶（ホストクラブ・高知中央RC）

皆さん、こんばんは。高知中央RCで、会長の職を仰せつかっております竹村と申します。

本日は、2019年以来4年ぶりの8RC合同夜間例会に、各クラブからこのように多数の会員の皆さまにご出席いただき、誠にありがとうございます。実は、今年もこの8RC合同夜間例会が、コロナの状況によって開催できるかどうか危惧しておったのですが、感染者も減って、無事開催できて安心しています。

企画段階でどういう状況になるか分からなかったのですが、少しでも多くの会員が参加できるようにと、今回は担当の吉末委員長に講演会を企画していただきました。近藤社長には素晴らしい講演をいただき、本当にありがとうございます。時間の関係上、質疑応答はできませんでしたが、この後、近藤社長には各テーブルを回っていただくことになっています。せっかくの機会ですので、皆さま、ぜひいろいろとお話していただければと思います。

この後の懇親会では、余興等は特別用意していません。城西館さんのおいしい料理とお酒を楽しみながら、会員相互の親睦をしっかりと深めるいい機会としていただければと思います。最後までよろしく願いいたします。

雨 8RC合同夜間例会

ありがとうございました。

◇各ロータリークラブ紹介

◇懇親会

◎開会挨拶

門田義仁高知第Ⅱ分区ガバナー補佐

(仁淀RC)

皆さん、こんばんは。高知第Ⅱ分区ガバナー補佐を務めております、門田義仁でございます。

先ほどの、ネクシィーズグループの近藤太香巳社長様のご講演で始まりました8RC合同夜間例会、本当に久しぶりでございます。懐かしい顔が拝見できて、大変うれしく思っています。コロナ感染も減少傾向にあり、4年ぶりに日常生活が帰ってきた感があります。3年間、胸に蓄えて貯まって貯まっている熱情を、今日は存分に発散していただき、楽しい懇親会になりますことを期待しております。

そして、この会をご準備いただきました中央RCの会員の皆さま、大変ご苦労さまでございました。心より御礼申し上げます。私の挨拶といたします。ありがとうございました。

◎乾 杯

関 裕司パストガバナー（高知RC）

皆さん、こんばんは。久しぶりの合同夜間例会です。せっかくのチャンスが大雨で、氣勢をそがれた感じもしますが、久しぶりですので、今日は大いに盛り上がりましてほしいと思

います。

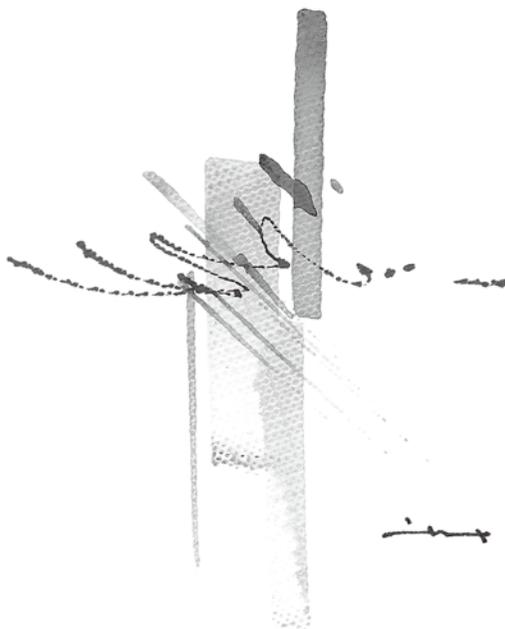
R Iの今年のテーマは「イマジンロータリー」ロータリーの将来をいろいろ想像してみよう、思いをいたしてみようということだと思います。地区ガバナーのテーマは「変化をもたらす人になろう Be a Change Maker」です。Changeという言葉は、最近、流行りですが、私が思うに、変えなくていいもの、変えてはならないものを持っているということが、もっと大事じゃないかと思えます。

ロータリーは、1905年にポール・ハリスがシカゴで気のあった仲間で会合しようということから始まったように、ロータリーの基本は、まず何がなんでも親睦ということであり、やはり、これがなければロータリーの意味はない。Changeは流行りですけど、その前に基本をしっかり持つていくほうが大事じゃないかと思えます。

今日は、ざっと見渡すと200人足らず。各クラブの名簿を見ると、8クラブで403人います。半分以下です。ロータリーの基本が親睦だということは、例会に出席するということです。半分以下で、出席したなんてとんでもないと思えます。

実は、先々週高知RCも85周年のパーティを行いました。転勤族で全国に散らばっている元会員にご案内したら、45人が自前で出席してくれました。それに対して、高知RCの現会員の出席はたった50人です。恥ずかしくて情けない。こんなクラブに誰がしたという率直な気持ちです。私は恥ずかしい。

やはり求心力のあるクラブをつくる、そういうクラブにしていけないといけないと思えます。その第一は親睦です。ですから、皆さん、これから大いに親睦を深めるという意味で、大きな声で乾杯をいたしましょう。



## 「人が輝けば企業が輝く ～夢は大空へ、努力は足下へ～」



僕が会社をつくったときというのは、まだベンチャーとか、アントレプレナーっていう言葉もなくて、おまえみたいな若造、何ができるんだというような時代に会社を立ち上げたんです。だから、当時の僕にとっては、失敗は成功のもとなんていう言葉全くなくて、失敗一度したら、もう倒産のもとという状態で仕事して、ミリ単位の世界で勝負するっていうことを僕はそこで学んだかなと思います。だから今、うちの新人に対しても言うのは、新入社員という言葉は使っていないんです。プロ1年目だと、そういう緊迫感ある状況の中でクリエイティブ感っていうのは磨かれていくと、成長していく人はと、そんなふうにあります。

当社の強みは、やっぱり企画力と営業力だと思うんです。この営業力っていうのは、いかに物事を分かりやすく説明して、納得してもらえるかっていう表現力なんです。その前に、ビジネスモデルっていうのがあって、それが企画なんです。その企画をするときに僕がいつも思ってることは、もしもこんなことができたなら、この理想的なものという難しいハードルを掲げて、どうすればこれが具現化できるのかっていう課題解決、これを見いだすのが他社にまねできない、圧倒的かつ劇的なサービスだというふうにいるんです。

ネクシィーズグループは、これからも挑戦しまくると。自分たちの伝説を繰り広げながら歴史に残るような会社になりたい。社会にとってなくてはならない会社として、これからも、まだまだチャレンジする、まだまだ始まったばかりです。そんなふうにいるんです。

ありがとうございます。近藤太香巳です。よろしくお祈りします。

こういう形でお話するのは、僕はすごく久しぶりで自分の会議や自分のイベントでは、話をする機会が非常に多いんですけども、こういう形でお招きいただいてお話するのは、本当に久しぶりだなというふうに思います。今日、僕がどんなお話をするのかというと、ビジネスモデルのお話はもうしません。何となく今映像を見ていただいて、こんなことやってるんだなということを、少し感じてもらえる程度でいいんじゃないかなというふうに思います。

僕は、今から35、6年前の19歳のときに会社を創業しました。まだ、時はベンチャーとか、アントレプレナーっていう言葉も全くないころであります。そんなときに50万円を片手にして会社を創業したわけですけども、当時はインターネットも何もなかったので、300万円ないと有限会社にできないとか、1,000万円ないと株式会社の登記ができないってルールがまだあったんです。ところが、そんなこと僕全く知らずに50万円握りしめて、かっこよく言うと、志を持ったら株式会社なんだっていうのを勝手に使っていていいと思って、名刺には株式会社って書いてあったんです。のっけから法律違反ということでスタートしたわけなんですけども、今振り返ると、無知こそ無敵だったかなと。若いうちは、無知こそ無敵でいいじゃないかなというふうに思っています。結局、考えて考えて考え過ぎて動けなくなるのではなくて、動きながら考えるという、そういう年代だったんじゃないかなというふうに思っています。

だから、僕たちがいわゆる大人になって、若い子に、10年後どうなりたいんだっていうようなナンセンスなこと、絶対言ってはいけないと思うんです。10年後が分かるような人

生送りたくない、こんなふうになれると思わなかったというぐらいが、やっぱり成長です。あと、「今どきの若者は」という言葉あるじゃないですか。あれも絶対、僕は使わないです。僕は理想としたものしか話さない。要するに、妥協は話したくないんです。

だから会議のときも言葉二つしかないんです。会議してるときに、これはよくないんじゃないとか、これはでも、こんな問題があるよねとかって言い出すと、やっぱり理想から離れていくんです。だから、会議のときに必ずやってることは何かって言うと、二つの言葉。これ、ぜひ皆さんもやられたらいいんじゃないかなというふうに思うんですけども、それは、「提案があります」と「質問があります」しか言えない。誰かが提案したことに対して、意味が分からなければ質問があります、これこういう意味ですかっていうことはオッケーなんです。それ以外は、提案があります、僕はこっちの方がいいと思います。最後に決めるのは、やっぱりリーダー、いわゆる社長でありますよね。この提案と質問しかできないということを僕は会議に取り入れて、すごくよくなったなど、非常に話が止まらないようになったなどというふうに思います。

今4月ですから、約140名の新入社員が入ってきました。来年は、250名の採用を行います。今、会社としては約1,000名の会社であります。その4月1日の入社日に、僕が社員に言ったことを簡単にサマリーに起承転結という、こう言いました。

社会は楽しいぞと。これよく若者にいう言葉なんですけど、めちゃくちゃ楽しいぞ、何が楽しいかって分かりやすく説明してやると。それは、学校というのは足し算であると、1年生、2年生、3年生、大学だと4年生で卒業。卒業するときは、成績1位もいわゆる最下位も同じように、留年しない限りは、同じ卒業式に出て、同じ言葉を掛けられて卒業するわけですよ。もちろん勉強はできた方がいいんですけども、でも、足し算の世界なんです、いわゆる。

でも、社会っていうのは、ステージがよくて、戦える会社で、そして、自分が情熱一心に熱狂すれば、頑張れば、努力すれば、掛け算で成長できて1年、2年たったら、よい意

味で、学生時代の友達とは話が合わなくなるんだぞ。だから、社会人として入ってくるといときに、新人ってという言葉は言うなと、スポーツの世界でも新人なんていって、新人だから打てなくていいなんて思ってるやつは一人もいないと、活躍したいって思ってくると、だからプロ1年目なんだと、プロとして入ってこいと、掛け算で成長しろと、20代はスピードダッシュでいく最大の大事な年なんだよって、年齢なんだよという話を、僕はしています。

大人になるってのはどういうことかと、これ二つあるんですけども、一つ目は自立して、自分で稼ぐ。そして、ご両親に親孝行する。いわゆるお小遣いをあげるとか、初任給の給料で何かしらのプレゼントしよう、しかも手紙付きだと。人の心に響くようなことをする。それがまず一つ目やと、自立して親孝行する。

二つ目は、社会は人間力を学ぶとこなんだ、高めるとこなんだと。じゃ人間力って何かという、僕は若者に言ってます。人間力というのは、自分の経験や体験から得たもので、それを人に話し、人に勇気と希望を与えることだよと、人に影響力を与えることができないと人間力とは言わないよと。だからいろんな経験や体験をして、さまざまな困難でも乗り越えていかないといけないんだ。それが武勇伝となり、人の心に対して火をつける、実の自分の人生における人に対する教えてあげられることなんだよ、影響を与えてあげることなんだよっていう話をしています。

そんな僕が、会社を創業してからの話を今からしようと思うんですけども、昭和62年の5月に会社を創業しました。先ほど申し上げたように、手元資金は50万円。50万円ってどういうことかという、「失敗は成功のもと」という、この世に言葉がありますけども、失敗は成功のもとなんて絶対言えなかったんです。「失敗は倒産のもと」ということ。銀行がお金貸してくれるわけでもないし、どっかのファンドがお金入れてくれるわけでもないし、そういう時代じゃなかった。だから毎日がもう命懸け、今日失敗したら明日はないというような状況に僕はおかれたんですけども、逆によかったかなと、それがあって多少強くなれたかなというふうに思います。

そんな僕が、何が一番ネックだったかという  
うと、障壁だったかという、それは大人の  
壁でした。当時は、ベンチャーとかアントレ  
プレナーって言葉がないので、代わりにあ  
ったのは、おまえみたいな若造、何ができ  
るんやというところから全てが始まったん  
です。だから、認めてもらえないわけです。  
でもそこで、僕が社会が悪いと、大人が  
悪いっていじけていたら、今こうやって  
偉そうに、こんな高い所から先輩方も  
たくさんおられるところで、お話する  
ことはできなかったと思うんです。

僕、そんなときどんなふう考えたかとい  
うと、三流というのは期待もされない人  
のことをいう。二流というのは期待され  
たけどもできなかった人のことをいう。  
一流というのは期待どおりのことをし  
っかりやった人のことをいう。でも、  
自分は一流では駄目だ、認めてもら  
えないんだから認めさせないといけ  
ない。認めさすってことは、驚かさ  
ないといけない。超一流の仕事をして、  
初めて人に認めてもらえる、認め  
させることができるんだってことを  
心に刻みました。

この超一流っていうのをテーマに、い  
ろんな大学で僕は授業をしたりして  
たんですけども、学生たちはこう言  
うんです。「先生、超一流って難し  
くないですか」と。僕言います。  
めっちゃ簡単や、超一流って全く  
難しくないよ、それは自分の考え方  
だよと、思考力だよという話をし  
ています。それを分かりやすく例  
えたいと思うんですけども、例  
えば僕が上司で、仮に皆さまが、  
仮にですけど僕の部下であった  
というときに、僕が、例えば企  
画書を書きました。手書きで企  
画書を書きました。その企画書  
を部下である皆さんにパソコン  
で打って渡したとします。

これをぐじゃぐじゃに間違えて返  
してきたら、使いもんにならない  
ので三流なんです。例え話でい  
うと、三流。ちょっと間違えて  
くる人いるんです。ちょっと間  
違えてくるっていうのは、こ  
っちも気付かないから、お客  
様にプレゼンテーションに行  
って、相手に指摘されてミス  
を、誤字脱字を仮に指摘され  
たら、どんなふうになるかと言  
ったら、せっかくのプレゼン  
テーションが、すみませんから  
始まるんです。これが二流なん  
です。ちょっと間

違えるんです。

一流っていうのは、僕が思い描  
いたものがそのまま返してく  
るんです。何も誤字脱字も  
もちろんない。僕が思い描  
いたものが返ってくるから、  
僕は何て言うかと言ったら「  
おまえに仕事任したら安心  
や、ばっちりばっちり」  
って、こう言うと思うん  
です。

じゃあ、超一流って何かとい  
うと、僕が渡した手書きの  
資料を熟読し熟読し熟読し、  
ちょっと待ってと。ここ  
って点がいらなんじゃない  
の、スルーでもってきて丸  
にした方がいいんじゃない  
の、この言葉ってキャッチ  
ーでインパクトあるから、  
表紙のトップのキャッチ  
コピーにした方がいいん  
じゃないの、青にした方  
がいいんじゃないの、ど  
んと出した方がいいん  
じゃないの、これって、  
しかししかしって同じ  
言葉が3行下にまた重  
なるから、またはに  
変えた方がいいん  
じゃないの、図にした  
方が見やすいん  
じゃないの、表に  
した方が分かり  
やすいん  
じゃないの。

丸でめくれば紙芝居のよ  
うな最高の資料が返  
ってきたら、これは秋元  
康さんが僕に言  
ってました。資料は紙  
芝居なんだと。もう  
相手に渡した  
だけで分かる紙芝  
居になっていない  
といけないと。文字  
がだらだら長い  
のは駄目なんだ  
ってことは、もう  
僕らの中でも  
常識なん  
ですけども。

結論、素晴らしいものが僕  
に返ってきた、想像を絶する  
ものが返ってきたと。僕は  
何て言うかって、一言  
ですよ。「おまえ、すげ  
えな」と。これが仕事  
なんだよってことを  
僕は社員に言  
っています。これが  
仕事なんだよと。  
何かというと、  
ベストを追求  
すること、徹  
底的にベスト  
を追求すること  
なんだと。

今日は社長の方  
々も多いと思  
いますので、  
これが僕たち  
にとって一番  
、とても大事  
なことやと思  
います。本当  
にこれがベ  
ストかと、  
1年前のベ  
ストが今の  
ベストなわけ  
がないとい  
うふうに思  
います。

例えば、僕は  
毎日の日課  
で何をやる  
かっていう  
と、自分の  
事業に関  
わるカテ  
ゴリーの  
会社の  
ホーム  
ページは  
溶ける  
ほど見  
ていま  
す、溶  
ける  
ほど  
見て、  
世の中  
が  
変わ  
って  
ない  
か  
って  
いう  
こと  
を  
チェ  
ック  
して  
いま  
す、  
毎  
日  
の  
よ  
う  
に。  
相  
手  
が  
キ  
ャ  
ン  
ペ  
ン  
を  
や  
っ  
て  
た  
ら、  
す  
ぐ  
に  
キ  
ャ  
ン  
ペ  
ン  
を  
や  
り

ます。要するに、戦争と商売って同じような例えされるじゃないですか。戦術とか、戦略とか、でも根本が違うんです。戦争というのは、誰かが嫌がる悲しいことをすることなんです。商売というのは何かと言ったら、人が喜ぶことをすることが商売ですよ。人をどれだけ笑顔にできるか、その笑顔の数が利益なわけですよ。

ということは、徹底的に、常に自分の事業が他社と比べてどこがキラーカードなの、独自性なのということがないといけないと思うんです。一番駄目な価格の決め方は何かというと、商売にとって、商品の価格を決めるっていうことは、ものすごく大事なポイントですけども、一番駄目なのが平均価格なんです。平均価格はライバルがめちゃくちゃいるんです。だから極論を言うと、この話引っ張っても仕方がないんで安いかな高いかなんです。安いかな高いかな。安いけども、安けりゃいいってわけじゃないわけですよ。例えばトヨタの車は、今、安いかどうかは別として、クオリティもいいし値段もそこそこ安いし、日本車の場合はこれで満足するお客さんがいるわけですよ。じゃあ、フェラーリはどうなの、ベンツはどうなのということ、あれはあれで、みんなコスパがいいと思ってるんです。何千万円もするけども、めっちゃかっこいいし、すごく特徴があって素晴らしいと。高いなあ、嫌だなと思って買ってないんです。欲しいと思って買ってあるわけですよ。めっちゃくちゃクオリティがよくて、価格も高いと、どっちに自分の事業をふるかっていうのが、僕とっても大事だと思うんです。

あと、商売でうまくいってる方々を見たときに、大体往々にして思うのは、一点突破をしてる人です、一点突破。いわゆる飲食で言ったら、今日も僕、昼ご飯ハンバーガー食べてきたんですけども、ハンバーガーもカレーライスも牛丼も一点突破ですよ。居酒屋業態が一番、僕難しいと思うんです。いろんなものを提案できるから、どっか安心はあるんですけども、それだったら、うどん屋やるときに親子丼とか出さずに、天ぷら丼とか出さずに、もう、カレーうどん世界一うまいもんだって出したほうが、当たったときは展開も早いし、バズる、ブレイクするというふうに

思うんです。

だから商売を考えるときは、まず一点突破は何か。例えば楽天にしても、ソフトバンクのヤフーが先行していて、お金もあった、いろんなサービスを提供している、ヤフーというインターネットは。でも楽天は、その中のショッピングだけを引っ張ってきて、楽天市場をつくってあれほど大きくなったわけですよ。だから、ぜひ皆さんも、価格の値決めがとても大事なことで、いろんなホームページ、自分のライバルになるようなこのホームページを、徹底的に溶けるほど見て、そして、どうすれば独自のキラーカードができるか。例えばネイルサロンでもそうです。A店、B店、C店あって、たまたま家が近いから、自分が経営してるA店に来た、では成功しないわけですよ。B店は、たまたま会社が近かったとか、そうではなくて、ちょっと遠くてもここに来る価値がある。ここにお願ひするメリットがあるというものを、どんどん出していただけたらいいなというふうに思います。

商売というものを辞書で引くと何て書いてあるかということ、辞書では、お金もうけと書いてます、お金もうけ。これは僕間違っていると思います。お金をもうけないと社員に給料は払えないし、新たな拡大もできない、投資もできない。だから、商売はお金もうけであることは間違いないと思います。だけど、単なるお金もうけで考えると、100円で仕入れたものを1,000円で売って、900円もうけるっていう話になるんです、例えば。でも、それって魅力ないですよ。

僕は、事業を考える上では何が理想なのって考えます。そのときに三つのことを大事にします。これぜひ皆さんも覚えといていただきたいなと思います。三つのこと、これに当てはまることしかしない。一つ目、世の中はこうだ。いわゆる業界はこうだ、ご自分がおられる業界です。世の中はこうだ。二つ目、課題はこうだ。三つ目、私たちならこう解決できる。この三つに合うものしか絶対にしないというふうに決めてます。僕の事業は、この三つに全てが当てはまります。当てはまらないことはしないというふうに決めてます。

じゃあ商売とは何ぞやと。僕の答えでいうと、それは世の中の課題解決だと思います。

課題解決。皆さまの業界にも何らかの課題が必ずあるはずです。その課題解決をしたところにお客様はたくさんきて、結果、その笑顔の分だけ、笑顔の数だけ利益が出るというふうに僕は信じています。

始まりは18歳からの物語。当時のことをちょっと、今日は短いので、起承転結にちょっと話していきたいなというふうに思います。

僕、今とっても偉そうなことを言っていますが、実はもう最悪な少年期でありました。結論から申し上げますと、僕は高校2回やめます。2回やめて、結果、別にままごとが本当になったっていう感じなんですけども、起業家になったと。でも、あの当時は、起業家になることは何もかっこいいことではなくて、ばかじゃないのって言われるような職種でありました、当時は。若いときに会社創るなんていうのは、何にもかっこいいことじゃなかった。

僕が会社をつくるきっかけに何がなったかという、学校やめて一生懸命アルバイトを頑張ったんです。なぜならば、僕には夢がありました。当時の僕の18歳の夢は、車を買うことでした。あるとき車を買って、父親に頼んで、自分でローン払えるから、一生懸命頑張って仕事してるから、おやじ、ローンの保証人になってくれっていうことで、父親も分かった。おまえ、よう頑張るとると、保証人になったろうということでクレジット組んで車を買ったんです。

走り屋って言葉分かりますか。山をずっとレースするっていうか、いわゆる暴走族ですよ、今考えると。それで、すぐに山を走りに行ったんです。僕、大阪生まれの大阪育ちでありますけども、神戸の六甲山っていう、そういう走り屋が集まる場所に、軽く流そうと思ってドライブに行ったんです。そしたら、ある車とバトルになりまして、ここは戦うしかない。公道レーサーとしてやるしかないみたいな意味の分からんことを当時は思って、そしてレースをしたら、3回転スピンして廃車になったんです。何と、車を買って納車して、新車ですよ、220万円、納車して17時間で廃車。一度のローンも払うことなく、僕の宝物は鉄くず化しました。

僕、その後どうしたかという、命はあっ

たんですけども仕事辞めました。そして、自分の部屋に閉じこもって、ずっと引きこもってました。その間、親にずっとローン払わせてました。学校もやめる、車事故して借金抱える、茫然となって自分は引きこもっている。ずっと電卓叩いてました。220万円割ることの17時間。1時間あたりに使ったお金が天文学的な数字が出てきて、あんなかったことにしようと。なかったっていうのは車の事故じゃないですよ。僕の人生、もうリカバーできない、なかったことにしようって。当時、友達達が僕のいないところで言っていました。でも聞こえてきます。近藤の人生は終わったと。友達同士で悩み相談するときに、A君がB君に悩み相談したら、B君がA君に言いました。「A君、つらいと思うけど、あの近藤よりましやで」と。「そうだよなB君、俺、あの近藤よりましだよな」って、違う意味で人に勇気と希望を与えてました。そんな僕がいたんです。

ところがある日、大阪の梅田の駅を歩いていると、当時の彼女が、僕は劇団にいたんですけども全然頑張ってない。だけど、彼女は劇団で頑張って女優になろうとしてました。でも、女優になろうとした彼女が夢を諦めて、奈良交通っていうこのバスガイドになったっていうのは、うわさで聞いていたんですけども、なるってということでインターンで。たまたまその奈良交通のバスを僕は大阪駅で見掛けて、ぱっと見たら、すごく笑顔でバスを誘導して練習をしてる姿が目に入ったんです。ああ夢を諦めたけど、また新しい夢をみつけて頑張ってるんだ、僕は駄目だなんて思って、帰りしな1冊の求人誌を買いました。頑張るぞと、俺も彼女に負けてられへんと。いいや違う、あのとき僕は苦しくて100円か200円で心を誤魔化したんです。俺も仕事する気あるもんって、100円とか200円で。

家に持って帰ってぺらぺらめくっていると、やる気あるもん、みたいな感じでめくっていると、電話の通信会社の広告が入っていたんです。キャッチコピーが何て書いてあったか、今でも忘れません。こう書いてました。「誰にでもできる簡単な仕事、NTT関連、人生を変える価値ある仕事がある、平均給料40万円以上」

うさんくさい。誰が見てもうさんくさい広告です。でも、僕は誰にでもできる簡単な仕事、俺みたいなばかでもできんのかな、NTT関連って何や、電柱登るんかなと。電電公社が民営化になったばかりです。人生を変えたい自分に価値ある仕事を提供されて、しかも平均給料40万円以上。もう1台車買えるやないかと思って、面接に行っ、いろいろあったんですけども、僕そこに入社することになったんです。ダイヤル電話をプッシュホンに切り替えませんかという仕事でありました。でも50人ぐらい同期が入って、48人が、いわゆる2人以外は全員辞めたんです。50人ぐらいの同期がいて、なぜ辞めたのかっていうといろいろ理由はあったけども、一番の理由は給料平均40万円っていうのが、単なる完全歩合制だったんです。当時はよくあったんです、そういうのが。

だからゼロの人もいたんです。48人はこう考えました。この人取れてる40万円、50万円。でもこの人取れてない。取れなかったら最悪や、で辞めていったのが48人。僕は、この人取れてない、でもこの人取れている。もしも取れたら、もう1台車買える、でした。あのときの、ばかな僕の、ほんの少しの勇氣に心から今感謝しています。よくぞ、あのとき、もしもできたらって思ってくれたなど。

僕、当時は車でした。今は違います。もしもこれができたら、世の中に対してすごいことができる。もしもこれができたら、業界を変えられるって思ってますけども、根本は一緒です。何かでチャレンジするというのは、チャレンジっていうのは自分の能力内でやってることはチャレンジじゃないですから。さっきも僕の映像で言ったと思いますけど、限界突破、要するに、できないと思ったことが、できないかもしれないがと思ったことができたときに限界突破で成長なわけです。ということは、常に不安がある。その不安なときに、できないんじゃないかとばかり考えたら、心が折れてしまう。でも、もしもできたらどうなるのって考えてわくわくしたら、僕はゴーのサインだと、挑戦するというふうに決めています。

そして、その後同じ仕事で僕は起業しました。ダイヤル電話をプッシュホンに切り替え

る。四国の高松に行きました。マンション借りて、ダイヤパレスのマンション借りて、住居兼事務所になりました。ワンルームです。20歳の誕生日の前日に行きました。寂しかったです。20歳というメインイベントが異国の地で過ごすような感じで、マンションで事務所と住居ですから。次の日、朝起きて何しようと思ったとき、まずカメラを買ってきて、使い捨てカメラ、当時は携帯とかデジカメないんで、このワンルームマンションの住居兼事務所をバシって写しました。11月1日、僕の誕生日。それがいまだに社長室に飾ってあります、初心を忘れないと。

次に、何やったかっていうと求人募集です。さあ、初めての求人募集、1回しか打つお金ない。何て書こう。これしかない。「誰にでもできる簡単な仕事、NTT関連、人生を変える価値ある仕事がある」

たくさん来ました。でも、全員不良でした。全部髪の毛、信号機の色をしてました。本当に驚きました。面接官である、社長である僕に彼らが言った言葉は、「俺はねえ、煽てられたら仕事するんすよ」。まじかと、そんなメンバーばかりでした。次の日からお母さんから電話かかってくる。「あの子は私の息子でもなんでもないです。これからあなたが責任取って」ガチャンプープー、お名前は？ みたいな。「何とか警察ですが、何とか君知ってますか、お父さんお母さんつかまりません。あなたのこと呼んでます。署まで来てください」「どうしたんですか」「昨夜、車を盗んで海に沈めました」と。もうびっくりすることいっぱいありました。

だけど、答えだけ言います。彼らと出会って本当に良かった。毎日毎日、語り合ったんです。毎日毎日、つたない言葉で20歳の僕は彼らに夢を語り、俺もこうやったん、ああやったんやって、でもこうなりたいんやと。よく分からんけどもこうなりたいんやと、お前らと一緒にやりたいんやっていうことを一生懸命語りました。同じ釜の飯を食うと、同じ釜の飯を食うって辞書で引いたら、めっちゃつまらんこと書いてます。一緒にご飯食べるって、違う。語り合って語り合って心が一つになったら一致団結してきます。一致団結する。そうするとどうなるかっていったら、人

は説得しても動かないけど納得したら動くようになるんです。

今、1,000人の社員が全国に散らばってますけども、未だに僕は各支店へ行くとき1支店で8時間一緒に語ってます。1支店で平均8時間、10時間のときもありますよ。みんな心一つになってます。でも昔、ばかな先輩は僕に言いました。組織というものは、そんなファミリーファミリーは通用しないんだと。お前は5人、10人だからファミリーって言えるんだと。アリンコでさえ何対何対何とかの法則があって、頑張るアリンコ、まあまあアリンコ、頑張らないアリンコがおる。その頑張るアリンコだけをまた別のケースに入れたら、また頑張るアリンコ、まあまあアリンコ、頑張らないアリンコが何対何対何とかで出てくる、これが組織なんだと。ばかなこと言うなど、先輩にそんなことは言えないですけど、そんな諦めの気持ちになって何が楽しいの、それが理想なのって思いました。

今、僕に、先輩の方々、誰もが、皆さんが知ってる著名な方々が、これは気分がいいですよ、僕に言います。「たかみ、近藤、おまえがうらやましい。何で社員とあんなにめっちゃ仲良いの」と。これは僕にとっての最大の自慢です。だから、皆さんも別にこれに限らず理想は何なのって、そのことだけを考えたら、かっこいい方を選ぶということをしていると、正しい方向に行くのではないかなというふうに、僕は自分の人生をもって思います。

そんなこんなで、僕は企画力と営業力を学んで、あるときテルミーシステムっていうサービスを作りました。結論でいうと、当時20万円した携帯電話を、まだドコモがない時代、NTTがやってた時代に、一般が持たないって言われてるときに、月々2,000円で持てるというサービスを作って、それが東京で大ブレイクしました。僕の知り合いから声が掛かって、東京で一緒にやらないかと。僕の父のちょっとした知り合いだったんですけども。僕はそれをやってテレビに出て、月々2,000円でみんな携帯電話持てるぞってやったことによって、大ブレイクしました。当時のNTTの人がみんな見に来ました。なんで、こんなに人が並んでるの。基本料金、通話料金高

いのになんで。20万円の初期投資が月々2,000円になっただけで、他の費用は全部高いのに、なんでこんな若者がみんな携帯電話持つのって。

僕には分かってました。当時、オートバックスに行くと、車の部品屋さんに行くと、おもちゃのアンテナが売ってました。みんな、それを車に付けて、俺の車、携帯が付いてるぞってフェイクでやってるぐらいステータスだったんです。だから初期投資がゼロ円で月々2,000円で持てたら、使わなくても持っておきたいんです。昔、ポケベルもそうだったんです。持ってるのがステータス。それが携帯電話の普及につながっていったというふうにされてるんですけども、僕はそれで地獄を見ます、一緒に組んだ人に裏切られて。

あるとき、すごく事業がうまくいってるときに呼び出されて行ったら、弁護士さんを横に連れて、その人が言いました。「近藤君、ノウハウ分かったから出てってくれ」と。事務所を借りたのは、その人。ノウハウ持ってたのは僕で、ちゃんと取り分決めてたんですけども、今でいうフランチャイズとか、代理店みたいな形で決まっていたんですけど、実は僕、契約書を交わしてなかったんです。契約書を交わしてなかったの、出て行けと言われて本当にショックでした。契約を交わしてない僕が悪いけども、まだ23歳でした。僕。その人はのちに別件で詐欺罪で捕まるんですけど。

だけど、僕は本当につらい思いをしました。父親が僕を迎えに来ました。もう1回大阪へ帰ろうって。僕、その当時、コンビニに行くのも嫌だったんです。コンビニへ行ったら、ヤングジャンプとかヤングマガジンとか、当時でいう東京ウォーカーとか、売れてる雑誌が全部僕のものまねで花盛りだったんです。だから、僕はコンビニにも行くのは嫌というので、すごいつらい思いをしたんです。

あるとき父親が迎えに来て1回大阪へ帰ろうって。僕も東京大嫌いになってたんで、だって僕のこと天才とか言ってくれた人いっぱいいたのに、突然、近藤の時代は終わったって言葉に代わるわけです。手のひら返されたのも23歳。初めてで、自分はこんな人間関係しかつくてなかったんやと思って、

もう大っ嫌いと思って、荷物まとめて、渋谷のハチ公口ってというのがあるんです、これはご存じですよ。ハチ公口に父親と行ったんです。そしたら、改札を越える手前で、改札の手前で、いい思い出ばかり思い出して、足が止まっちゃったんです。みんなが行列で何百メートルもできて、携帯電話申し込みにきている人、テレビに出てる自分、ラジオに出てる自分、いろんなところでちやほやされた自分、みんなを笑顔にしている自分ってというのが思い出されて、足が止まっちゃったんです。

父親に言いました。「おやじ、やっぱり俺は帰れん」「なんでやねん」「帰ったら終わりやと思う俺」と。父親は「何の策もないのにどないするんや」「いや、でも帰れん」と。最後は父親も諦めて一人でホームへ入って行きました。年の暮れです。ところが父親の背中がめちゃくちゃちっちゃく見えて、僕、気が付いたら青春ドラマのように叫んでました。おやじーって。父親が振り向いたときに、僕言いました。見とれよーって、絶対に復活するから見とれよーって。そしたら、父親が滝のような涙を流していました。気が付いたら、僕も涙でいっぱいでした。でも、年の暮れでクリスマスですから、街はタンタラタンタラタンタラタンタラタンターンってなってるんです。きっと周りの人は、出た！ 年末になったら、こういうやつ出てくるよな、大声張り上げて泣いとるで。危ない危ない、怖い怖い、近寄ったら刺されるで、と多分思ったと思います。

でも、僕はその大声を張り上げて言ったときに気付きました。それは何かというと、実業を語るものは、これはプロの世界、何でもそうですけども、職業じゃない、生き方なんだ、生きざまなんだと。僕の好きなアーティストで長渕剛さんの曲でこんなフレーズがあります。「どうせ描くなら、どでかい夢を描け、その代わり枯れ果ててしまいそうな声で泣け」と。夢を持つってことは、何か目標を持ってそれに立ち向かって行くってことは、つらいことや苦しいことがあって当たり前やん、そんな覚悟もなかったら、夢なんか見ても駄目だというふうに僕は気付いたんです。

だから、皆さんの会社も、社員が多いとか

少ないとかどうでもよくて、その会社に夢があるか、何かしらの一番を目指しているか。一番ってというのは世界一とか日本一もありますけど、地域一でもいいんです。何かの一番を目指してるか。リピート率一番でも何でもいいんです。何とか一番って、この一番を目指すことが一番会社が一番になるんです。一番になるぞ、高知の何とか地区で一番になるんだ、われわれは、このサービスでという一番を掲げると、みんな気持ちが上がるんです。富士山は知ってるけど、二番目の山、みんな知らないから。

だから、僕は日本一になることしかしないというふうに決めてはいますけども、僕たちは仮に事業が失敗しても、自分の信じた道だから、まだ諦めがつくと思うんです。でも、社員も仲間も命の時間を使って来てるわけです。付いてきてくれてるわけです。その命の時間を絶対に無駄にはしてはいけないと思います。だから、会社の社長が小さくまとまっちゃうと、例えば人数でいうと、10人になったから、業績もそれなりにいいんで、俺の生活安定、私の生活安定したんで、これぐらいで止めとこうってなったら、10人目の社員は悲劇です。もう大きくならならいんだから。

例えば、めちゃくちゃ大きな会社で何万人もいる。派閥でやっと社長になった人は、いやいやここでチャレンジなんかしてミスしたら、俺、社長降りなあかんから、絶対にぎりぎりまで社長やるぞ、チャレンジなんかしないぞって言ったら、1万人の社員が不幸ですよ。だから、僕たちは常にチャレンジ、チャレンジでしか進化できない、現状維持は退化であるということに僕は心に決めてやっています。

残りが8分30秒ということで、こんな駆け足で話すことないんで、今日話しながら、どれ抜こうかな、これ抜こうかなと思って話してますけども、最後、上場の話をして終わりたいなというふうに思います。上場の話。

僕が今から話すネクシィーズグループの上場の話は、日本でも起きてないことが起きたという、僕たちにとっては、苦難と感動の上場でありました。その話をしたいなと思います。

僕が最初に上場というのを口にしたのは、

28歳のときです。まだ、ベンチャーっていう言葉があんまりなかったかな。青年実業家っていう言葉はちょっとはやってました。その青年実業家として、僕はTBSのある人気番組、名前を忘れましたけども、密着されました。1日密着で、最後のシーンが東京タワーの明かりをバックに車で現れて、スポーツカーで現れて、ドアを開けて出てきて閉めて、東京タワーの明かりをバックに夢を語るという超べたべたシーンで、今の僕だったら恥ずかしいから無理って言います。でも、あの当時は28歳で、プロデューサーかディレクターに言われたとおりました。カンベが出て、あなたの夢は何ですか、これがラストのシーンでありました。

僕は言いました。「僕の夢は二つあります。一つは日本一になることです。二つ目は上場することです」って言いました。決まったあと思いました。ちなみに僕、上場の意味知りませんでした。大手と一緒に、ある程度いったら上場って言われるのかなと。ソニーとかトヨタとか言われてるんで、審査があるとか、0点何パーセントのチャレンジだとか知らずに、何かかっこいいから言っただけだったんです。上場って何か言ってるよな大手、みたいな。それで、上場することですって言ったんです。テレビが人気番組だったんで、番宣で、番組宣伝、今日9時から何とかって言うのに、僕の顔がばんばん出たんです。そしたら、先輩方がみんな見てくれたんです、僕のテレビを。

そしたら、僕、上場って言っちゃてるわけです。たくさんの先輩から、お叱りのお電話いただきました。「おまえは、あほか」「おまえ、上場の意味知ってるのか」「知りません」と。「売り上げなんぼや、利益なんぼや、おまえの会社の社員は何人や」「10人です」みたいな。そんな状態、10人ぐらいやったんです、28歳のときに。できるわけないだろうと。おまえね、そういう嘘をつくな。できもしないことを、無知で済まないよ、もう。社員はみんな信じるだろう、おまえが言ったら、仲がええから。ただ、いつか絶望するよ、できないんだから。できないことを口にするな。上場っていうのはな、こうでこうで、ああでこうでと教えてくれました。

でも、よく分かんないけど、一つだけ思いました。上場すげえって思った。支店も何もないんで、社員10人ですから、ピッピッと集まる、ピッピッもしなくて集まるわけです。僕、社員に会社へ帰って言いました。上場させようぜって。社員が言いました。上場って何ですかって。よく分からんのだと、よく分からんけども、おまえら知ってる会社の名前言ってみると、ソニーとかトヨタとか松下とか言うわけです。僕、言ったりしました。そういうことや、そういうふうになることが上場なんやと。かっこよくないかって言ったら、社員がみんな、かっこいいっす、かっこいいっす、かっこいいっすとなったんです。それから上場を目指すわけですけども、絶対にできる会社じゃないんです。

ところが神風が吹きました。アメリカから孫さんがナスダックを持ってきて、ナスダックジャパンができたんです。そして、慌てて日本国は東証にマザーズを開設しました。マザーズ、母親、育てるという意味です。上場のハードルは高いといえど、どんと下がりました。そこに僕たちは、この神風に乗ったんです。乗って、当時ネクステルっていう名前だったんですけど、なんで名前変わったかは後で1秒で説明します。ネクステルっていう会社だったんですけど、なんと、話を端よりますけども、上場申請が通ったんです。みんな、めっちゃ頑張りました。でも、夢が大きいっていいですよ。社員が落ち込んだときに、慰めなくていいんです。社員が落ち込んだときに夢が大きいから言えるんです。おまえ、上場目指してんねんぞ、みたいな、そんなことで落ち込んでどうすんねん、たしかにならなるんですよ。夢が大きいから、ちいちゃなことに悩まないで上場させるぞって頑張ったんです。

その神風に乗って上場申請がおりて、新聞1面にネクステルなど上場申請通るって載りました。ちなみに、などがTUTAYAさんでした。それぐらい僕たちは若かったんで、注目されて、会社には花が、もう花屋さん5軒できるぐらいの胡蝶蘭の花が届き、そして、僕たちはカウントダウンに入りました。もう国が印鑑押してますから上場日待つだけです。あと20日で上場、日めくりカレンダー作って、

あと19、18、17、16、時間止まりました。突然、夜中に証券会社の役員に呼ばれて行きました。なんのこっちゃろう、2週間前にと。行ったら僕の前で土下座して、「近藤社長、今回の上場は一旦諦めてください。バブルがはじけます。ベンチャーバブルがはじけます」と。2000年は一番のベンチャーバブル、ITバブルがはじけたときでした。その後、3回ははじけるわけですが、一番大きかったんです。上場2週間前に取り消しとなりました。意味が分からない。頑張ってもできないことってたくさんあります。でも、諦めなかったら挫折にはならない。だけど、売り上げが足らんから頑張れとか、利益が足らんから頑張れとか、努力が足らんから頑張れって言われたら頑張るけども、世の中の情勢が変わったから諦めろっていうのは、空気と闘ってるようなもんなんです。僕、意味が分かんなくて、ぼーとした状態になって、次の日、僕はフェラーリ社との提携で、フェラーリの携帯電話って僕が世界で初めて出したんですけども、そのフェラーリの社長とイタリアで記者会見だったんです。これも上場の一つの目玉にしようと思ってたんです。飛行機に乗って、僕、次の日イタリアに向かうわけです、ぼーとした状態で。

何となくCAさんに日経新聞いただいて、ぱっと見たら、もうそれこそでかかど「ネクステル上場取り消し、日本で23年ぶり、マザーズ開設第1号の直前取り消し」って載ってたんです。僕、飛行機の中で「うそ」って言いました。めっちゃでかかど載ってるんです。23年ぶりやったと思います、たしか。マザーズ第1号です。

なんでネクステルっていう名前をネクシーズに変えたかっていうと、アメリカにスプリントネクステルっていう会社があって、孫さんが買ったんで、後に、ずっと後に。だから今知ってる人もいるかもしれませんが、あの当時、アメリカにネクステルっていう会社があるのは誰も知らなかったんです。そのネクステル社から手紙が届きました。迷惑だから名前変えてくれって。世界中で報道されたんです。こんなちっちゃな会社が世界中で報道。なぜならば、バブルはじけた第1号のいけにえ企業だったから。日本のバブルがは

じけたいけにえ企業の第1号だったから。日本に慌てて帰ってきたら、嫌なことが三流ドラマのように続きます。嫌なことがあったら、良いことがあるって、あれうそです。嫌なことがあったら、嫌なことって4回ぐらい続きます。いいこと、ま、いいことも続きます。そんな感じ。

まず、日本に帰ってきて、一つ目の嫌なことは、今お話したように上場取り消し。二つ目、世の中騒ぐ。もう日本のテレビとか報道系、そういう企業系、経済系の報道に関しては、ばんばん出てるわけです。

三つ目は、銀行が全面撤退。何で、あれだけ拡大した方がいいって、お金出してくれたのに、何でと。上場手前って利益も出てましたから、億単位で。何でと聞いたたら、わが国において、上場が直前に取り消されたのは二十何年ぶりで、しかもマザーズ1号で、再度上場した前例がない。前例がないから引くと言われて、全部お金を引き揚げられました。要するに貸しはがしっていうやつです。何もしなかったら半年で黒字倒産です。資金繰りがもう回らないという状態でありました。

もっとつらいことがありました。会社にイタリアから帰ったら、僕の机の上に女の子からの手紙がありました。それは社員で、1年半前にがんになって、迷惑だから会社辞めると言っただけです、みんなに迷惑かけるからって。僕は家族だから、ファミリーだから大切な仲間なんで、おまえねと、会社好きかって、みんなのこと好きかって言ったら、大好きです。だったら辞めんでええやないか、おまえの病室が事務所や、みんな頑張るとんねん。帰ってきたらおまえも上場会社の社員や、頑張れって言った。私、頑張るって言った子の手紙だったんです。だから、気にはなってたんです。だけど、ばたばた状態で、この手紙を開けたのは夜、結構遅い時間でした。

暗い顔して副社長の大前が入ってきて、実はこれが、僕が20歳のときの不良の一人なんですけど、その大前っていう副社長が入ってきて、「社長、イタリア行ってる間言えなかったことがあります」「どないしたんや」「死にました」と、そのがんの子が。「何を言うてるんや、おまえ手紙きてるやないか」って慌てて封を引きちぎって中出したたら、最後まで

頑張ったんでしょうね。震えた字で、社長に  
出会えて、仲間と出会えて幸せでしたって書  
いてあった。退職願とともに手紙が添えられ  
てました。

上場が駄目になる、世の中が騒ぐ、銀行が  
引く、そして、愛する社員が死んでいく、僕  
の心は折れました。どうしていいか分からな  
い。こんなこと三流ドラマでも起きないんじ  
ゃないのと思いました。

そんなときに、誰が僕に勇気をくれたのか。  
それは僕が一番、勇気と希望を与えないとい  
けないはずの社員たちでした。誰も辞めない、  
みんなファイティングポーズを崩していない、  
絶対に上場すると意味も分かってないけど言  
っている。僕、前半に皆さんにビジネスモデ  
ルは大事ですよ、キラーカードです。独自  
性ですよという話をいくつかしました。ビジ  
ネスモデル、めっちゃ大事です。めっちゃ大  
事やけども、順番で言ったら僕は二番だと思  
います。一番は何かって言ったら、これです。  
人が輝けば企業が輝く。どんなピンチのとき  
でも心をつ、一致団結してやれる仲間がい  
たら、そんな簡単には終わらない。僕は、そ  
のファイティングポーズを崩してない仲間た  
ちの姿を見て、ここで奇跡を起こさなあかん  
のは誰やと思いました。僕です。

そして、ソフトバンクに話を持ち掛けまし  
た。第三者割当て、ソフトバンクに増資をお  
願ひしたいと。うち有名でしたから、上場取  
り消し第1号ですから。そこの交渉の場に  
立ったのが、僕の生涯の恩師となるSBIの  
北尾さんです。金融界のドン、北尾さんは15  
分しか僕に時間をくれませんでした。15分か  
よと思いながら、15分でビジネスモデルの話  
をしました。そして、15分で終わらせました、  
プロなんで。そうすると、北尾さんは僕に言  
いました。近藤君、君の目は輝いている。い  
つまでも青きロマンティストであれ。意味が  
分からない。でも、それで30億円出してく  
れたんです。その30億円を持って、2002年3月  
6日にナスダックジャパンに上場し、その後、  
2004年か、不思議なんですけども、11月1日  
が僕の誕生日なんですけど、11月11日に一部  
上場して、当時の最年少になったということ  
なんです。

ソフトバンクは、うちの株で数百億円のり

ターンを得ました。恐らく500億円ぐらい、  
少なくとも300億円以上、義理は返せました。  
お金でちゃんともうけてもらったから。だけ  
ど、恩は一生返せない。一生返せない、北尾  
さんには。僕の生涯の恩師です。孫さんとも  
オーバーに言うと、週の半分ぐらい5年間一  
緒に仕事しました。Yahoo!BBの普及で、  
400万人の普及のうちの170万人ぐらいは当社  
が普及させたんで、NTTに勝ったのはネク  
シーズがあつて勝ったというふうに僕たち  
は思ってますし、皆さんも、関係者の方は思  
ってますけども、いろんな形で恩返しは、義  
理は返せたけども、恩は一生返せないとい  
うふうに思ってます。

僕がこの上場で何を学んだのかというと、  
人は絶望でも希望に変えられるんだってこと。  
無理だと思った瞬間に進歩は止まるし、不可  
能だと口にした途端に未来ってつまんないも  
んなんだなって。

最後にお話しますけども、もう時間がカウ  
ントが終わったんで最後に話しますけども、  
こんなに豊かな国で、世界で一番、大人にな  
りたくない子供たちが言ってるんです。子  
供のままがいいっていうのが1位です。大人、  
めっちゃ楽しいのに。なんでそうなるのって  
言ったら、子供に対して、僕たち大人は、ど  
っか分からそうと思って、大変な思いをし  
ておまえを食わしてたんだぞ。大変な思いを  
して学校行かしてたんだぞと。大人は頑張  
ってるんだぞっていうアピールだと思うんです。

そうすると、子供たちは、大人になったら  
大変なことばかりちゃうのと思ったら、も  
う高校卒業しても大学行こうかなとか、  
だんだんだんだん社会に出るよりも学生の方  
が楽しいと。だから卒業旅行とか言い出す  
わけです。何がおめでたいのみたいな、僕か  
ら言わせれば。そんなに頑張ったのみたいに  
思うんですけど、そうなるんです。めちゃ  
くっちゃ簡単に変えられます。それだけ言  
いたいと思います、最後。

僕ら家に帰ったとき、子供たちに楽しか  
つたあとか、やったあとか、くそおとか、も  
うむかつくとか、でもやったあとか、毎日こ  
んなこと言って帰ってみてください。子供  
たちは、昨日やったあつて言ってたんやん、  
何で今日くそおなんて。次の日、また何かめ

やうれしそうに帰ってきたで、いいなあ、大人っていいなあ、あんなふうになりたいなって、楽しそうだな、いいな、大人だけって。こうなったら、あっという間に変わります。

だから、それが僕たち大人の役目、いわゆる社長であろうが何であろうが、大人はリーダーですから。リーダーの役目なんじゃないかなって僕は思います。



たくさん話したいこと、いっぱいまだあるけども、今日はもう端よりながら、時間が40分しかなかったんで、ダダーッと話しましたが、心込めて話しました。

今日は、ありがとうございました。



■高知東RC当面の日程

4月26日(水) 役員会  
 5月3日(水) 休会(国民の祝日)  
 5月10日(水) 定例理事会  
 第6回クラブ協議会・現新合同  
 (ザクラウンパレス)  
 5月17日(水) ロータリー休日  
 5月24日(水) 役員会

5月31日(水) ロータリー休日  
 6月7日(水) 定例理事会  
 6月14日(水) 委員会活動実績報告  
 6月21日(水) 委員会活動実績報告  
 理事エレクト会(例会終了後)  
 6月28日(水) 最終夜間例会  
 (ザクラウンパレス)

● ニコニコ箱 ●

	ニコニコ	チビニコ	合計
先週まで	1,184,506円	7,817円	1,192,323円
3月29日	38,200円	0円	38,200円
今期の累計	1,222,706円	7,817円	1,230,523円

● 出席率報告 ●

	総数	出席	欠席	マイク アップ	HC出席率	出席率
3月29日	<sup>-6</sup> 54	40	4	4	74.07%	91.67%
3月8日	<sup>-6</sup> 54	40	0	8	74.07%	100%

- 会長／浦田健治 ●幹事／鬼田知明 ●雑誌会報委員／森田倫光・松本隆之・土居祐三
- 例会日／毎週水曜日12:30PM~1:30PM ●例会場／ザクラウンパレス新阪急高知 (088)873-1111
- 事務所／高知新聞放送会館6階 〒780-8572 高知市本町3-2-15 直通 (088)824-8660
- ホームページアドレス(PC・携帯共通) <http://www.kochi-east-rc.com>
- メールアドレス 事務局／[hcrc@coffee.ocn.ne.jp](mailto:hcrc@coffee.ocn.ne.jp) 広報IT委員会／[info@kochi-east-rc.com](mailto:info@kochi-east-rc.com)