



卓 話

「イニシエーションスピーチ」

柿原 滋会員

皆さん今日は。3月に井出さんのご紹介で入会させて頂いた柿原でございます。本日イニシエーション・スピーチをさせていただきます。大した話は出来ませんが、宜しくお願い致します。



さて、私は昭和48年に3兄弟の末っ子として生まれました。父は「クラレ」という繊維メーカーに勤めており、母は専業主婦、4つ違いの姉と2つ違いの兄の5人家族です。

私は新宿区立落合中学校から慶應高校に進学しました。その志望動機は、父が慶應大学出身だった事、もう一つは受験勉強をせずに大学にいける事でした。中3の春に志望校を決めてからは、ずいぶん勉強しました。通っていた学習塾の先生がスパルタで、1日16時間勉強しようという考えでしたので、出された課題を解いても解いても、どんどん課題を出され、先生との根気比べでした。その甲斐あって、無事、志望校には受かりましたが、猛勉強の反動で、勉強が大嫌いになりました。高校時代は、パチンコ、飲み会、アルバイトに明け暮れました。アルバイトは、そば屋の店員、引越、皿洗い、ホテルのウェイト、郵便局の仕分け、工事現場のガードマンほか、何でもやりました。挙句の果てには、親には言えませんが、新薬の人体実験までやりました。その時の新薬は、唐辛子の成分を使った塗り薬で、八王子のクリニックに監禁され、朝、背中に新薬を塗られ、後は自由時間、2日後に医者が来て背中の状態を観察して終わりました。運良く、背中は大丈夫にすみました。

そんな高校時代の私に大きな影響を与えた出来事がありました。当時、好景気だったと思うのですが、父が会社をリストラされた事です。当時は終身雇用が当たり前で、リストラなんてという言葉も聞いた事がなかったので、非常にショックを受けました。

そんな中、慶應大学経済学部へ進学し、危機感はあるけども無気力なまま毎日を過ごしました。大学3年にな

り就職活動を始めたのが平成6年、不景気で大企業のほとんどが新卒の採用を大幅に減らしていた「就職氷河期」と呼ばれる時代でした。勉強を全くしていなかった私は内定をもらうのが精一杯で、会社・業種などを選ぶ余地がありませんでした。父のリストラの件もあり、会社に就職する事に違和感を持ったまま、小さな不動産会社に就職しました。しかし、誰でも出来る仕事をやる事で将来への不安は増すばかりで、悩んだ挙句に資格を取る事に決めました。中学3年以來の7年間勉強を封印していましたが、会社に依存しないで生きていくにはそれしかないという覚悟をして会社をやめ、司法書士事務所に弟子入りしました。23才になってやっと勉強の大切さがわかり、今まで無駄に時間を過ぎてきた事を後悔すると同時に、自分の進む道が決まりホッとした気分でした。

私が就職した司法書士事務所は、60才位の先生と奥様、そして弟子の私の3人でやっている小さなのんびりした事務所でした。朝8時に出社して夕方5時に仕事が終わり、その後予備校に行き勉強するといった生活がここから2年半続きました。当時はとにかく貧乏でした。給料がサラリーマンの時の半分になり、予備校代や参考書代は結構高く、お昼ご飯を食べるお金がないといった生活でした。その貧乏が良かったのか、7年ぶりの勉強でしたがそれなりに捗って、2回目の受験で合格しました。そしてすぐに師匠のお許しをもらい、独立することとなりました。この時26才でした。

平成12年5月に晴れて資格の登録が済み、西新宿6丁目のワンルームマンションで開業する事となりました。月の売上ノルマ50万円でしたが、全く仕事がありませんでした。結局1年目は月の売上が10万円といった、散々な結果でした。初めて利益が出たのは平成14年、開業から3年目でした。自分の稼いだお金で、飯が食えるという、当たり前な事がやっと実現しました。弟子の時から何年もひもじい生活を送ってきたので、やっと人間になれた気がしました。

その後は売上も順調に伸びてきたので、平成18年にもっと大きい事務所に移ろうと計画していた時、タイミングよくマンションの建替え計画が発表され、大家さんから立退き料を払うから出て行ってほしいと頼まれました。しっかり立退き料をもらい、この年の暮れに現在の新宿二丁目に事務所を移転しました。事務所の広さが一気に4倍になりました。

平成19年、不動産ファンドが活発化してきて、不動産はバブル状態で仕事は相当ありました。不動産業者は転売、転売で大儲けしていて、2億円で買った土地が3ヵ月後に4億円で売れるといった事例もありましたが、明らかに本来の価値より大幅に高値で取引されている事を不安に感じていました。その後サブプライム問題から、金融機関は新規貸付を大幅に縮小しました。そして平成20年になって、不動産業界は大不況になりました。2億円の土地を4億円で買ったデベロッパーも、上場企業でしたが倒産しました。うちの事務所もこの不況で売上が相当落ち込みましたが、最近若干ですが、上向きになってきてホッとしているところです。

そんなこんなで、今回過去を振り返ってみて、人に助けられてここまで来る事が出来た事を再確認しました。今後はもっと大きな人間になって人の役に立てるよう、精進して生きて行きたいと思います。皆さんご指導の程宜しくお願い致します。

以上、ご清聴ありがとうございました。

がKJ法（文化人類学者 川喜田二郎 考案）で実施されました。1. 会員増強はなぜ必要か。2. 増強の進まない原因。3. 会員増強をより推進するためには。1~3の内容については、皆様がわかってらっしゃる事です。

当クラブは確かに70名という時期もありましたが、全国平均で1クラブ41.2名、2580地区でも1クラブ45.8名（東京RC・東京北RCが特に多く、これを除くと40.6名）、現状の59名は決して少ないクラブではなく大型のクラブではないでしょうか。今後、当クラブがめざしていく事の内容で変わるとは思いますが、無理をしてとにかく増強を推進する事はないと思います。ですが退会理由として死亡・転勤・社業不振などがあり、このまま新しい会員が入会されないと減少していきますので、今まで同様、当クラブにふさわしい方、また、あの方のいる所に是非入会したいと思っている方をご紹介下さい。会員の素敵なご友人と私達も知り合いになりたいと思います。「会員増強」という言葉はよくないので、出来れば当クラブは「久しい友人を私達にもつなぎませんか」という事で、仲間をご紹介下さい。

「会員増強を目指して」

横山 公樹会員

先輩、また多くの会員を紹介し入会させている方々に対し大変僥越ではありますが、今期会員増強委員長を務めさせて頂くと同時に、今月は会員増強月間という事で話をさせていただきます。



現在の会員数動向は、ピーク時の1996年6月末、129,568名から2009年5月末現在までの間に35,804名の退会があり、残念にも13年連続の減少です。当然、入会者を入れての事です。（毎年平均2,760名退会）

第2580地区は、2009年7月1日現在で71クラブ3,250名（内女性会員106名）です。当クラブは1985年2月に25名のチャーターメンバーで創立され、その年度に3名の入会がありました。（平均年齢52.25歳）もっとも多かった会員年度は1994年～1995年度の70名です。（平均年齢59.11歳、10年の間に約7歳の高年齢）現在は59名と全国の会員動向と同様に減少傾向にあります。（平均年齢63.03歳）

クラブの平均会員数は、34地区2,313クラブ95,178名1クラブ41.2名。2580地区は、71クラブ3,250名1クラブ45.8名。現状はこのような動向になっています。

この減少傾向に対する解決策はあるのか。先日今年度の地区会員増強セミナーが開催され増強のための勉強会