



国際ロータリー第 2840 地区 2025～2026 年度

MAEBASHI HIGASHI ROTARY CLUB

# クラブ会報



会長 川嶋 潤 幹事 鈴木 みづえ 会報・公共イメージ委員長 田嶋 景姫 編集者 田嶋 景姫  
 事務局／〒371-0847 前橋市大友町1丁目2番11号ロイヤルチェスター前橋内 TEL. 027-252-7907 FAX. 027-252-7926  
 E-mail maebashi-higashi@rid2840.jp URL <http://www.rid2840.jp/maebashi-higashi> (10時～16時 休日 毎週火曜日)

## 2026年 3月 5日 (木) 第2257回 例会報告

点 鐘 川嶋 潤 会長  
 国歌斉唱 君が代  
 ロータリーソング それでこそロータリー  
 ビジター紹介 2025学年度 米山記念奨学生 ヌル アシキン ハニス ビンティ ノルザイニさん

### 会長の時間 川嶋 潤 会長



皆さんこんにちは。本日は第1例会ですのでロータリーのお話をしたいと思います。  
 日本のロータリーには特別月間が設けられているのは何度もお話をしているので  
 ご存じかとは思いますが、3月は水と衛生月間となっております。  
 本日は「水」について調べてきましたのでお話をさせていただきます。  
 早速ですが質問です。

世界で水道水を飲める国はいくつあるでしょうか？

■アジア圏: 日本

■ヨーロッパ圏:

オーストリア、アイスランド、アイルランド、スロベニア、デンマーク、ドイツ、フィンランド、ノルウェー

■アフリカ圏: 南アフリカ共和国

上記に加えて、オーストラリアのシドニー、スウェーデンのストックホルムの2都市

**水道水をそのまま飲める国はたった10か国か11か国**

・アジア圏で安全に飲めるのは日本だけ。となっております。

ではなぜ水道水を飲むことができないのでしょうか。

### 水源の確保が困難

飲み水をくむために、大きなバケツを肩にかけて毎日悪路を数時間かけて歩く少女の映像を見たことがあるのではないのでしょうか。さらに、そのお水は泥水のように、日本人からすれば、到底飲み水とは思えないようなものです。

### 水質が悪い

諸外国ではそもそも河川の水質が悪すぎて、浄水施設で浄化しても飲み水に適さないということがあります。河川の水質が悪い要因としては

- ・ ごみの大量放棄
- ・ 未処理の生活排水
- ・ 工業廃水
- ・ 農薬による水質汚染 等が考えられます。

### 水道設備の未整備

水道や電気・ガス等のインフラを整えるには、莫大な費用がかかります。日本のように国土が狭ければインフラ整備を進めやすいのですが、アメリカや中国のように広大な国では莫大なコストがかかるため、整備するのは困難です。そして水道管を通したとしても、管理やメンテナンスまで考えると、先進国であるアメリカでも水道設備を整えるのは現実的に困難であるといわれています。

2026/3/5

さらに、貧しい国であれば、そもそも水道管を通すことさえままなりません。そのうえ、浄水処理にも高度な技術と費用がかかるため、国中に水道管を通し、常にきれいなお水が飲めるように整備するのは難しいのです。

海外に旅行に行ったときには

- ・ 海外では「水道水は飲まない」が鉄則。ミネラルウォーターを購入しましょう。
- ・ 飲み水だけでなく、氷・歯磨き・生野菜(洗い水)にも注意が必要です。

正直私は歯磨きくらいなら大丈夫だろうと思っていましたが、調べれば調べるほどダメなことがわかりました。うがいをするときにもペットボトルの水を使おうと思います。

では飲んでしまったらどうしたらよいでしょうか。

- ・ 口を十分にゆすぐ
- ・ 水分をたくさん摂る
- ・ 体調の変化に気を付ける 等が挙げられていました。

昔から水をムダにしない。使わないときは止める。と言われていたと思いますが、私たちが水道の水を何の躊躇もなく飲めることは当たり前ではないということです。月並みですが水に限らず、当たり前のことを当たり前と思わず、当たり前感謝をして日々の生活を送れたらより良い人間関係・より良い人生を送れるのではないかと改めて感じました。

### 米山奨学金授与

川嶋 潤会長より

2025学年度 米山記念奨学生

ヌル アシキン ハニス ビンティ ノルザイニさんへ



### 米山記念奨学生 挨拶 ヌル アシキン ハニス ビンティ ノルザイニさん



今日はラマダンについて紹介したいと思います。みなさんラマダンは聞いたことがありますか。ラマダンとは、ヒジュラ暦の第9番目の月の名前です。イスラム教徒はこのラマダン月に日の出から日没まで断食を行います。

ヒジュラ暦は月の満ち欠けの周期に基づく数え方なんです。普段私たちが使っている1年、365日の数え方より11日少ないです。それでラマダン月は毎年11日ずつずれていきます。

禁止事項は飲食、喫煙、喧嘩、嘘も入っています。断食と聞くと、なんだか大変そうだなとイメージが湧くかもしれませんが、このラマダン月は神様に1番近くなる月でもあり、イスラム教徒にとって、とても神聖な月です。この断食、30日間は、神様のためにするものなんです。欲を断つことで、自制心を高め、心、魂を浄化します。この辛い1か月間が終わると、イード・アル=フィトルと呼ばれる祝祭が行われます。日本のお正月みたいで家族と集まります。

このたびは、ロータリー奨学金 をいただき、本当にありがとうございます。おかげさまで、安心して勉強をがんばることができました。ご支援に心から感謝しています。これからも、一生けんめい努力します。本当にありがとうございました。

### 祝報告 若生 公晴 親睦委員長



\* 結婚祝 \* 角田 有司(S.55.3.9) 高木 清成(H.4.3.28) 森田 五郎(H.16.3.30)

\* 誕生祝 \* 女屋 啓一(S.37.3.18) 柴崎 正(S.42.3.24) 山岸 睦(S.48.3.4)  
山荷 賢(S.49.3.4) 田嶋 景姫(S.\*\*.3.4)



## 幹事報告 鈴木 みづえ 幹事



みなさん、こんにちは(\*^\*) みづえ幹事の幹事報告です。

- 1) 今月のロータリーレートは、1ドル=156円です。
- 2) 『ガバナー月信』を各テーブルに配布しています。ご確認をお願いします。
- 3) 「第38回あすなろ祭」のチラシを会員BOXに入れました。3月20日のあすなろ祭は例会扱いになります。当日出席できない方でも19日も展示部門が開催していますので、お時間がありましたらぜひ足を運んでくださいますよう、よろしくお願ひします。
- 4) 前橋中央RC様より、小川あきら市長の「前橋のみらいを語る会」へご参加のお願ひが届いております。日時は3月18日(水)12時から、場所は当クラブ例会会場と同じスターチスです。前橋中央RCへのメイクとなります。参加ご希望の方は、事務局までお申し出をお願いします。締め切りは、3月15日とさせていただきます。

以上、幹事報告でした。ありがとうございました。

## 出席報告

	会員数	休会者	出席者	欠席者	補填者	率
本日	51(50)	1	32(4)	19		66.67%
前々回	51(50)	1	26(3)	25	5	65.96%

※特別会員A(補欠法人会員)出席者 0名・特別会員B 出席者 0名

## 委員会報告

### 創立50周年記念事業実行委員会 大本 計馬 実行委員長



創立50周年記念式典を2027年4月17日(土)に、このロイヤルチェスター前橋を会場として開催することに決まりました。あと1年余りしか有りませんが、50周年という大きな節目の記念事業を大成功裏に終わられる様、全会員の皆さまのご協力・ご尽力を頂きながら、そして皆で祝い、未来へとつなぐ事業となる様、どうぞよろしくお願ひいたします。

今まで5回にわたり役員会を重ねて来ました。あとは、いずれそれぞれの担当部長から皆さんに召集が有り会議が持たれることになると思います。ご多忙のところ恐縮ですが宜しくお願ひいたします。

### 親睦委員会 若生 公晴 委員長



4月16日(木)に「6RC合同観桜夜間例会」を開催。日中は赤城ゴルフクラブにてゴルフコンペ(8:35 スタート)、夜はロイヤルチェスター前橋にて合同観桜夜間例会と懇親会(18:00 開始)を行います。沢山の会員様のご参加お願ひします。

## 部会報告

### 野球部会 大本 計馬 部会長



去る2/19(木)野球部会の会議と新年会を開催しました。

今年の目標は、8/29から開幕する県大会に出場することです。その為には選手各自が老体にムチ打って日頃からの自主トレや第一分区合同練習に参加して、体を鍛えておいて下さい。会の最後には、丸橋キャプテンから、2~3年後には甲子園出場を目指したい!!と、強い決意表明が有りました。

2026/3/5

新入部員を募集します。現在の部員数は12名です。不戦敗をしないためには、あと3～4名必要です。体力や腕に自信が無い方、そしてルールが分からない方でも結構です。ぜひ入部を待っています。

## ゴルフ部会 角田 有司 部幹事



第5回自クラブコンペ開催のご案内です。

- 日時／2026年4月2日(木) 集合 8:10・スタート 8:42 5組
- 場所／富岡倶楽部 (富岡市藤木 621-1 TEL. 0274-64-3311)
- 参加費／3,000 円(配偶者の方も 3,000 円)
- プレー費／各自精算
- 表彰式／プレー終了後

会員だけでなく、配偶者様のご参加も大歓迎ですので、ぜひご参加ください。

## ニコニコBOX報告 塩原 宏治 委員長

(順不同)



川嶋会長・鈴木幹事:周平さんの卓話、楽しみにしています。

足立 進パストガバナー:大本周平さんの卓話楽しみです。オヤジに敗けるな!

釘島伸博会長エレクト:大本周平さんの卓話を祝して!!

内山 均 さん:大本周平さんのお父様をはるかに超えるスピーチに期待して。

藤川 孝 さん:今日は大本周平さんの卓話を楽しみにして来ました。

近藤日出夫さん:大本(周)会員の卓話を楽しみにしております。

小山京子さん:大本周平さんの卓話を楽しみに。ヌルさんを歓迎して。

山岡俊介さん:周平さんの卓話を楽しみにしています。

吉井幸広さん:大本(周)さんの卓話を楽しみにしています!

山荷 賢さん:大本(周)さん、卓話楽しみにしています。

## 新入会員卓話

### ◆大本 周平 会員



ただいまご紹介いただきました、親睦委員会の大本周平です。よろしくお願ひいたします。とりとめのない内容になりますので、離席や飲食をしながらお聞きいただければと思います。中々このような形で自己開示をしたことがなかったので、この場をお借りいたしまして、このようなチャンスをいただきました、川嶋会長、鈴木幹事はじめ前橋東ロータリークラブの皆さまに感謝を申し上げます。また実名をお出してご迷惑をおかけする方も出てくるとはと思いますが、ご容赦いただければ幸いです。

私は、妻、息子3人。上から中学3年、1年、小学1年の5人家族です。子育てでは、「チームに迷惑をかけないように野球を一生懸命やって、仲間を大事にしていれば勉強なんてしなくてもよいぞ」という教育方針で子育てを実践していたところ、聞き分けよく素直に育った長男は、授業中にはしっかり睡眠で休養をとり部活に備える生活を送っていたところ、私が初代教育後援会会長を務め、なおかつ野球部OB会長を務めている私立高校に見事に落ちるといふ快挙を成し遂げたというまで成長してくれました。

さて、私を語る上では欠かせない人物がいます。父と母です。父は京都出身・4人兄弟の末っ子。末っ子らしい自由人魂?野心に導かれて上京し就職、そして人生最大のイベント——上野でナンパして母と出会うというドラマチックすぎるスタートを切りました。そこから父の人生は転勤すごろく。東京→茨城→千葉からは、部下の責任を取る形で群馬へと不本意ながらコマを進め、群馬では5年間勤務しました。3歳で群馬に来た私は父が家にいたことをほとんど記憶していません。そのくらい働いてくれたのだと思います。「このままだと子どもが可哀そう」ということと、よそ者の自分を受け入れてくれる群馬県の方々の温かい県民性に惹かれ、脱サラし42歳で独立。学習塾で失敗→化粧品販売でも失敗→4人で始めたコイン洗車場では一時県内16か所まで広げましたが、外部環境の変化や競業の参入などで売上減少。一緒に始めたメンバーも一人抜け二人抜け最後には父一人になり負債も背負うことになり新たに始めた人材派遣をしながらすべて返済しました。武器は“誠実さ”と“行動力”。結果今では、会社は売上40億円に到達。ナンパ成功率は高く、会社経営に関しては七転び八起き・不屈の闘志で成長させてきた男でした。

母は熊本出身・6人兄弟の末っ子。約60年前、看護婦として上京し、上野のビアガーデンで父に声をかけられたことが運命の分岐点。今でこそ共働きは普通ですが、当時はかなりの先進家庭で、私たちは

2026/3/5

立派な“かぎっ子”。しかし、その裏では、両親が2馬力どころかターボ付きで働いてくれました。特に母は“九州女魂フル装備”。気が強いのに父の仕事のことは一切口出ししないという、経営者にとって理想のサポート型タイプ。父いわく「家では最強、会社には最良」。その絶妙な距離感のおかげで、父はのびのび独裁会社経営に集中でき、その絶妙なバランスが会社成長の隠れエンジンだったと思います。

皆様には、わが家にはもう一つ語らねばならない人物がいます。それが2つ上の兄です。この兄、性格はそんなに似ていないのですが…なのに、他人から見ると外見は似ているらしく。そのため会合や社交の場では頻りにバグが発生します。「昨日会いましたよね?」「この前名刺交換しましたよね?」「この前の話の続きですが…」—— いや、それ全部たぶん兄です。とその場をしのぐのですが、後日調査するとたまに私だったケースもあり無礼をしてしまうケースもあり、前橋の経済人の皆さまには混乱させてしまいこの場をお借りしてお詫び申し上げます。

さらに、人間関係ネットワークも共通していることも多々あり、私の仲間と兄がゴルフしていたり、兄の仲間であり私の先輩と私が飲んでいたり、もはや境界線は消滅している状態です。

今後、会合などで兄とお会いする機会があると思いますので、何卒よろしく願いいたします。

さて、ようやく私の話をさせていただきます。私の幼少期ですが放課後ルーティンは、今思えばかなり合理的でした。帰宅するとまずやることは一つ。ランドセルを玄関に置く。以上。机に置く?宿題を出す?整理整頓?そんな文化は我が家にはまだ輸入されていません。月・火・水はそのまま外へ直行。

ランドセルは「ちゃんと帰宅しました」という証拠物件として玄関待機。木・金はさらに潔い流れ。

帰宅 → ランドセル投下 → グローブ装着 → 野球へ直行。

普通の家庭であれば「手洗いうがいでから行きなさい!」と言われるところではあるでしょうが、親がいません。我が家は「砂まみれ前提だから気にするな」でした。

とはいえ、そんな日常にも最大の試練がありました。それが鍵を家に入れたまま外出してしまった日。普通の子は親の帰宅待ちだと思いますが、しかし私は末っ子。末っ子関係ないか!待つという発想が存在しません。壁をよじ登り、排水溝を伝い、2階の窓から帰宅。近所から見れば完全に侵入者。本人の認識では帰宅者。そして驚くべきことに—— この“2階侵入帰宅術”は現在、次男に正式継承されちゃっています。知らぬ間に我が家では、「動いた者勝ち」に加え「入れなければ登れ」が代々受け継がれてちゃっているのです。

さらに振り返ると、あの頃の我が家は決して裕福ではありませんでした。ブランド物もなければ、最新ゲーム機もない。あるのは—— 初代ファミコンと、外で遊ぶ体力と、壁を登る技術。

正直なところ、現時点でお付き合いしている方に私自身どう思われているのかは分かりません。

「意外だな」と思われているのか、「危機管理どうなってるの?」と思われているのか、あるいは「遺伝が心配」と思われているのか—— 真相は謎です。ただ一つ言えるのは、裕福ではなかったけれど、退屈とは無縁だったこと、今振り返れば最高に充実した幼少期を過ごしていました。

そして、次に当社でやってきたことにお付き合いください。振り返ると、私の“仕事の原点”は入社初日ではありません。15歳のある日。家でダラダラしていると、父が突然こう言いました。

「給料やるから、今から現場行くぞ。」反抗する間もなく車に乗せられ、向かった先は学習塾。

仕事は—— 机と椅子の搬入。当時その案件は1万5千円らしい。初めは5千円と言われましたが、単価交渉した結果、父と折半で、私の取り分は7千5百円。15歳の私にとっては大金です。

正直、最初はこう思いました。「え、こんなことでお金もらえるの?楽勝じゃん。」—— 甘かった。

机は重い。椅子はかさばる。階段は狭い。腕はパンパン。汗だく。見た目以上にハードな仕事でした。でも、父と二人で汗をかきながら、わが社としての“初めての仕事”をやり遂げたあの時間は、今思えばとても大切な記憶です。

高校3年で部活を引退すると、私は父にとっての“便利な存在”になっていきます。何か案件があるたびに「今から行けるか?」、必要なときにすぐ動ける。

時には友達まで連れていき、今思えば、採用費ゼロ。求人広告費なし。紹介料なし。父にとっては“便利に使えるコンビニエンスな人材”。

そんなこんなで正式に入社し、私の社会人人生は、希望に満ちたスタートではありませんでした。

入社初日。「今日からよろしく」ではなく、「今から夜勤の現場行け。」でした。—— ですよ、、、研修?説明?抱負?そんなものはありません。気づけばスーツから作業着に着替え、夜の現場へ。

しかもそれが一晩では終わらない。エンドレス夜勤、——約2か月。

その後、埼玉県川越市の営業所へ配属。ここで出会ったのが、私の社会人としての“原点”となる上司でした。その方は、わが社の第一号社員。まさに創業期から会社を支えてきた人物で、会長の右腕。

2026/3/5

※あえて父ではなく会長と呼ばさせていただきます。

そして何より会長の言葉は絶対。例えるなら、忠犬ハチ公のごとく。会長が「黒」と言えば「たとえ白でも黒と言いつける」、迷いなし。ためらいなし。そこにあるのは、個人の意見ではなく、組織への忠誠。

私はここで、組織とは何かを学びました。戦略が決まれば、全員が同じ方向を見る。

迷いを見せない。やると決めたらやり切る。「組織は戦略に従え」

その言葉を理屈ではなく、背中で見せてもらいました。

そして私は飛び込み営業の日々へ。断られ、怒られ、無視される。それでも翌日またドアを叩く。

川越で学んだのは、営業スキル以上に、当時は実感としてなかったのですが、今思えば、個人の感情よりも組織の方向性が優先される世界を学びました。覚悟とは何か、統率とは何かを叩き込まれた時期でした。未成熟な組織はボトムアップではなく、トップダウンのほうが成長スピードは速いということを実感させられました。

次は愛知県刈谷市。立ち上げ営業所長として、たった2人でトヨタ関連市場に挑みました。大きな市場。夢も大きい。しかし現実には甘くありません。リーマンショックにより撤退。「立ち上げるより、撤退する方が何倍も苦しい。」このとき身に染みしました。

さらに学んだのは、大きな市場に戦略なく突っ込むと死ぬ、ということ。ランチェスターの理論が、頭ではなく体で理解できました。そして、景気に左右されやすいビジネスの脆さ。攻める勇気と、引く決断。両方が必要だと知りました。

その後、課長として初めて本社勤務となりました。しかし状況は最悪でした。リーマンショック直後ということもあり、巷では年越し派遣村など、ネガティブなワードばかり、わが社では、1,300名在籍していた派遣社員が400名弱まで激減。さらに新社屋完成直後。事務所は広いのに人がいない。心理的にも物理的にもスカスカ。全社員で業種関係なく営業活動を行っているそんな中、ある食品会社からの大口受注。夜9時から打ち合わせ。夜中2時に入社対応。全員総力戦。泥臭く、必死にチームで動きました。

そして、ほかの製造メーカーさんからの受注も増えていき、どん底からのV字回復。ここで学んだのは、中間管理職の本質。上からの圧力を受け止め、方針を咀嚼して下に伝え、下を守り、自らも現場に立つ。指示だけでは人は動かない。一緒に汗をかいてこそ組織は動く。

そして、2011年9月。東日本大震災の年、長男が1歳になったばかりの頃。旅行鞆2つだけ持って住まいも決まらないまま、単身上海へ。目的は人材紹介会社の立ち上げ。またしても大市場への挑戦。上場企業 COO 出身で中国立ち上げ経験のある顧問のもとで学びながら動きました。一流のビジネスマンの根回し、交渉術、視座の高さ。異国での生活。現地駐在員との出会い。すべてが刺激で、すべてが財産でした。しかし—— 尖閣諸島問題。出店寸前で撤退。二度目の“大市場撤退”。悔しさはありましたが、国際政治リスクという現実を体で理解しました。

2013年、日本に帰国。国内派遣業務のマネジメント、営業、コンプライアンス強化に取り組み、海外経験を踏まえて2016年、外国人技能実習事業をゼロから立ち上げました。制度理解、海外との連携、受け入れ企業対応。すべて手探り。

現在は経営、営業、企画、海外開発、クレーム対応まで幅広く対応しています。振り返ると、15歳からの仕事、初日夜勤。飛び込み営業。立ち上げ。撤退。どん底。V字回復。海外挑戦。再撤退。再構築。順風満帆ではありません。むしろ逆風の方が多い。壁があれば登ること。幼少期に2階から家に入っていた少年は、大人になっても市場という壁を登り続けているだけなのかもしれません。危険予知はやや弱め。でも行動力は常にフル装備。それが、私がやってきた仕事人生です。

そしてここで判明する血統の真実。私も3人兄弟の末っ子。しかも妻も3人兄弟の末っ子。

さらに追い打ちの事実、兄と義理の姉の出会いもナンパ。私と妻の出会いもナンパ。

前回の原さんの卓話の結びでお話をされていました、少年野球の教え子たちの県立高校の受験結果が昨日発表され、長男以外桜咲いたことをご報告させていただき、言葉整いませんが、新入会員卓話とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

点 鐘 川 嶋 潤 会 長

~~~~~

『2025～2026年度 ニコニコBOX累計額』 411,919 円

2026/3/5

★ 編集後記 ★ 会報・公共イメージ委員会 木村 篤史 委員

毎年この季節になると突然やってくる花粉症の季節がやってきました。今年も先週から目の痒みとくしゃみ、鼻水に悩まされております。

本日の例会では米山記念奨学生ヌルさんを迎え行われました。ヌルさんの挨拶で3月はちょうどラマダンという断食の期間の最中とのことでラマダンの紹介をして下さいました。断食には以前から興味があり、たまに行っていたのでとても興味深く拝聴させて頂きました。

また、新入会員卓話として大本周平さんがこれまでの経験やご家族のことなどをお話しして下さいました。今までの苦労や大本さんの人となり、家族の仲の良さが分かる素晴らしい卓話でした。

**【会報制作につき、会員の皆さまへ「原稿提出」のお願い】**

いつも、素敵な例会を、ありがとうございます。

そんな例会を、会報にて、より良く残し、皆さまへ共有させて頂きたく、

会報制作につき、会員の皆さまへ、「期日までの原稿提出」を、お願い申し上げます。

例会で、何かしら発表のありました方は、必ず、原稿データを「翌週月曜日中」までに、事務局メール宛に必ず、お送り下さいませ。

(原稿しかなければ原本を事務局に、もしくは、写真を撮ってメール添付等で事務局へ)

スムーズかつ、確実な制作を行いたい旨、何卒、ご協力、ご共有の程、宜しくお願い致します。

なお、毎回、ご提出されてます方には、引き続き、お願いと共に、心より感謝申し上げます。