

柏西ロータリークラブ会報



CLUB
REPORT

第2790地区
創立 1975. 11. 7
承認 1975. 11. 24

ROTARY CLUB OF KASHIWA-NISHI CHIBA JAPAN

四つのテスト

1. 真実かどうか?
2. みんなに公平か?
3. 好意と友情を深めるか?
4. みんなのためになるかどうか?



夢をかたちに

Make Dreams Real

2008-2009年度 国際ロータリーのテーマ

会長 嶋田 英明

幹事 神林 聖光

会報 第1590号 (2009. 5. 8)

〈第1617回 例会〉

〈第1617回例会〉

2009. 5. 8

1. 点 鐘 嶋田英明会長
1. 会長報告 嶋田英明会長
1. 幹事報告 神林聖光幹事
1. 卓 話 水野晋治会員
1. 点 鐘 嶋田英明会長

〈会長報告〉

嶋田英明会長

ガバナーエレクトとしての最大事業地区協議会が4月29日無事終了致しました。前日からのお手伝いも含め沢山の皆様のご協力が有ったお陰だと思えます。幹事団の皆様本当にお疲れ様でした。後は、地区大会記念ゴルフが9月28日、地区大会が10月24、25日これが本番となります。この2大事業には、西クラブ全会員の協力が無ければ成功しないと思われますので今から手帳に書き入れておいて下さる様お願い致します。

この地区協議会が終わりますと次年度が動き始めます。今晚も次年度委員長会議が開催され、クラブ活動計画書に向け金本年度が始まります。ダブリにはなりますが、残り2ヶ月の間にあと会員拡大を一人でも2人でも進

めて60名で次年度に引き継ぎたく頑張りますので御協力お願い致します。

話は変わりますが、ゴールデンウィークは如何お過ごしでしたでしょうか。天気は初めは最高に良かったですね。私は暦通りに仕事を頑張りました。只、5月6日は当クラブの榊会員のお寺の「ぼたん祭り」に参加させて頂きました。コンサートをお堂の中で聞くのは初めてでとても良かったです。あいにくの雨でしたが、午前も午後も立ち見が出る程大盛況でした。又、スタッフとして金本会員、森市会員、吉野会員がお手伝いをしておりました。御苦勞様でした。私と神林幹事、馬場会員、柳会員とその家族は楽しむだけでしたが、非常に良い事だなと感じました。

ご 報 告

去る4月25日 故森下俊夫会員の七七忌法要が行われました。

ご子息の森下俊哉様よりご丁寧なるご挨拶状と御礼の品が当クラブに届きました事をご報告いたします。

例会日 金曜日 12:30~13:30
例会場 ザ・クレストホテル柏
〒277-0842 柏市末広町14-1
TEL 04-7146-1111 FAX 04-7146-2100

事務所 〒277-0011 柏市東上町7-18
柏商工会議所会館505
TEL 04-7162-2323 FAX 04-7166-8282

〈幹事報告〉

神林聖光 幹事

1. 2009年9月4日(金)・5日(土) 第10回ロータリー日韓親善会議の参加依頼
締めきり 6月15日まで
2. 平成21年度「愛の献血かしわ推進協議会総会」の案内
3. 例会変更のお知らせ
我孫子RC:5/12(火)は5/9日(土) 社会奉仕活動“れんげまつり”に振替

【来週の予定】

◎5/15(金)《通常例会》

卓話=染谷照夫会員

卓 話

議員秘書からの転職

水野晋治会員



改めまして昨年12月に入会しました水野晋治と申します。

まだ私の事をご存知ない方も多いかと思えますので、自己紹介を兼ねて私の仕事の紹介をさせていただきます。

私は現在年齢は41歳で、妻と3歳の男の子と7か月になる女の子の4人家族で、東京都の足立区に住んでおりますが実際には週3、4日しかおらず東京と大阪を毎週行き来するという二重生活のような事をしておりま

す。私は生まれも育ちも柏市で、今年の地区大会が開催されます廣池学園の中で生まれ育ちました。父が麗澤大学の教員をしていた関係で、幼少の頃は敷地の中にある社宅に住んでいました。祖父や祖母も関係者でして、現在でも親戚十数名が中で働いています。

私の会社は、株式会社創健と申しまして、職業分類はビルメンテナンスとなっておりますが、元々は温泉施設の経営を目的とした会社で、ご存知の方も多いかと思われませんが、柏に第1号の健康センターを昭和62年に設立し、その後、新松戸や船橋など、健康センターを国内5店舗、中国に1店舗と最盛期で6店舗の温泉施設を経営していた会社で、他にタオルなどのクリーニング会社やお風呂掃除のためのビルメンテの子会社を持っており、それが現在のビルメンテの元となっております。

従業員数は正社員10名、パートが60名という規模です。最盛期は正社員数300名、総従業員数も千人を超えておりました。設立は昭和51年と古く、もともとは私とは全くの他人の会社で、私は昭和62年頃、この会社の子会社でアルバイトをしていたのがこの会社との縁の始まりです。

その後、私は自営で商売をしておりましたが、いろいろあり、平成13年役員としてこの会社に入社し、15年に代表取締役役に就任し、17年に会社の株式全てを旧経営陣から買い集め、現在は代表取締役兼株主となり個人商店の規模で細々とやっております。

ちなみに元々の経営者をご存知の方もいらっしゃると思いますが、隣りの小選挙区の選出だった自民党系の元国会議員が経営者で、私はその方の秘書を数年勤め、その後選挙事務所の責任者をし、その縁で関係会社の役員を務めたというのが始まりです。

それまでの私を知っている方からすれば

180 度違う国会議員の秘書という仕事については、政治の道に進みたいという事ではなく、もう一度社会勉強というか、一から修行をしたいと思い志願しました。

秘書時代はいろいろ大変で、休みも年に数日しかなく、特に選挙前後の2ヶ月間は平均睡眠は2~3時間しかなく、まさに毎日が戦いで、私の前任の責任者は、期間中に脳梗塞や胃潰瘍で倒れ、やる人がいなくなり最後の最後に私に役がまわってきたという経緯があります。

また、選挙は自分のところの選挙だけではなく、地元の市長選や県議選はもちろん、全国の注目の補選や、地方選挙の応援にも駆り出されました。

時には選挙後の後処理で苦勞する事もあり、そのおかげで、少々の事では驚かなくなりました。

話が元に戻りますが、私の会社は昨年までは温浴施設の経営をしておりましたが、現在は主に温浴施設を中心に一般のビルやマンション、商業施設などの掃除をしており、松戸市の小金に本社を置き、大阪府の堺市、三重県の鈴鹿市に営業所を設けております。

大阪や三重ではスーパー銭湯と言われる温浴施設の清掃に特価しており、昨年秋よりこのような特定の業種に絞り込み近畿、中部、関東と広範囲で営業をしております。

先ほどもご説明したように、もともと古い大型の温浴施設を経営していたという経緯を生かし、水周り特有のカビや臭いや一時騒がれましたレジオネラ菌対策や、水質管理、温泉や湯垢などによる汚れ対策を中心に日常清掃を中心にしております。しかし、まだ始めたばかりで苦勞が絶えません、いずれはこの手の中では日本一になる事を目標にしています。が、実は恐らくすでに日本一になっているかも知れないほど扱い範囲に絞り込んでいます。

ビル清掃の他には温浴施設に関するコンサルティングをしております。これは、過去の経験を生かし、これから新たに温浴施設を経営したいという方のお手伝いや、古い施設のリニューアル、土地の斡旋、中古物件の仲介、既存店舗の販促支援などをしております。いわゆるお風呂の何でも屋のような事をしています。

少々この温浴施設、特にスーパー銭湯という事業について少しご紹介したいと思います。

現在、このスーパー銭湯という施設は全国に約700軒あると言われております。温浴のコンサル業を始めた5年前は約300軒でしたから、この5年で400軒増えた事になります。しかし、昨年1年は建築費の高騰などから約20軒弱しか新たにできていないため、それまでは年間100軒近いペースでできていたこととなります。最大手は柏にも直営店がありますが、極楽湯ブランドで40店舗以上展開する会社で次が約20軒程度で、ほとんどが1~2軒程度と大手があまりいないという特徴があります。

理由は様々ですが、専門が少なく副業として算入される方が多いです。ではどんな会社が経営しているかと言うと、地元の地主さんはもちろん、大手はJR系や電力系の会社、ちなみにこの地区の電力会社は3店舗経営しております。(子会社ですが)JR東日本は1店舗、京成電鉄は2店舗、東武が1店舗と鉄道関係は全国でも多いです。その背景には土地の有効活用として手頃という事と、近隣住民から割と歓迎される点と、用途地域の制限が緩やかで中には普通では考えられませんが、調整区域でも合法的に建物が建てられる不思議な事例も多数あります。

また、エネルギー系の会社からすると、エネルギーの再利用など、遊休資産の活用やエネルギーの再利用等の理由で経営に参画されるようです。

他には地方自治体、特に地方の村やJAなど

も多数店舗があります。そんな中でも一番多いのはホール関係の方々が一番多いと言われてい
ます。その背景には土地の大きさや投資規模が
ホールと近いという点と、一部金融機関などで
は温浴は審査がゆるやかなため、積極的に勧め
ていたという背景があります。

次に具体的な事業規模ですが、温泉掘削は一
昔前の半分以下になり 100 m で約 4 千万で掘れ
ます。ちなみに個人宅でも掘削できますし、実
際ここ数年自宅に温泉を掘る方も増えていま
す。皆様いかがでしょうか？都道府県にとって
まちまちですが、概ね半径 500 m 以内に既存の
源泉がない事が許可の基準となり、都道府県で
申請を受付けています。各都道府県で温泉審議
会というものがあり、だいたい年 2 回許可につ
いて審議しています。そのメンバーは県の保健
担当者や県会議員、地質学者が含まれている事
が多いです。

その申請には 2 種類あり、掘削時の申請と動
力申請と言い、温泉のくみ上げ用のポンプ設置
にも申請が必要となっています。ただし、東京
湾に近いエリアではメタンガスが大量に出るた
め、渋谷の温泉爆発事故以降審査が厳しくなり
ました。

千葉県でも臨海地域は市や、ガス会社が掘削
権を持っていて掘る事が出来ない地域がありま
す。一昔前は温泉 1 本 1 億円と言われ、竹下元
総理の時のふるさと創生金が地方の町や村に配
られ、そのお金で温泉を掘り、温泉施設を作っ
たという例も珍しくありません。結果需要増に
伴い温泉掘削費が半減しました。

土地の規模は平均 1,200 ~ 2,000 坪程度で、
建物の規模は約 600 坪程度が平均的です。

一昔前は 500 坪で 5 億かけ、月に 5 万人お客
さんが来て、売上が 5 億、5 年で回収というの
がモデルでしたが、ブームの火付け役の繁盛店
は 2 年で回収できるような繁盛ぶりで、一気に
店舗が増えました。結果一部地域では淘汰の時

代に入ってきております。

現在の施設は差別化のため大型化傾向にあ
り、約 700 ~ 800 坪、私が現在経営のお手伝い
をしている大阪のある店舗は述べ床面積が
1,200 坪あり現在スーパー銭湯ではそこが日本
最大です。

大型化と共にそれまでの高回転型から滞在型
に主流が移ってきており、お風呂はもちろん岩
盤浴も複合型し、同時に大型化しており、ゆっ
くり長時間滞在してもらい、より沢山お金を落
としてもらう工夫をしています。

建築費は平均で坪単価が 100 万 ~ 120 万、全
体で 7 ~ 10 億程度かかり、他に開業費で 2 ~ 3
億必要で。総事業費で 10 億を超え、なかなか
気軽に参入できる業種ではなくなってきました。

次に売上は平均的な店舗で年間 40 万人から
60 万人程度の来店者があります。年間売上は
5、6 億程度となり、繁盛店では 10 億ほどとな
ります。利益率は 2、3 割程度で、7、8 年で投
資回収するケースが最近の一般例だと言われて
います。

数年前はファンド会社までこの業種に進出し
てきて、温泉とファンドという mismatch なモ
デルも出てきました。その結果ミニバブルが起
き中古物件の売り買いも一気に増え仲介等で私
も一時は大変良い思いをさせていただきました
が、現在はそのような事もなくなりました。

ファンドを利用し、無理して資金調達をした
店は 1、2 年で閉店に追いこまれるケースも出
てきました。やはり、商売は何でも地道にやっ
ていくのが一番という事でしょうか。

私はこの仕事のため年間 100 カ所以上の温泉
施設を見て回っています。先日も GW 中に日帰
りで長崎と熊本の新規店舗を回ってきました。
多い時は、1 日 15 軒程度視察で回ります。当
然のごとく全て入浴します。知らない人からは
「仕事で風呂に入れていいね～」と良く言われ

ます。確かにおいしい仕事だと思ふ事もあります。特に秘湯などに平日の昼間堂々と、しかも仕事で入浴できるわけですから幸せです。しかし、実際はかなりハードで初めて来られた方は大抵湯当りで途中リタイヤしてしまいます。

ちなみに温泉や岩盤浴のために海外にも遠征しており、アジアを中心に世界中の温浴施設を見て回っております。

現在は仕事柄出張が多く基本的には飛行機で出張する事にしており、年間平均 100 回前後飛行機に乗ります。昨年は 118 回、一昨年は 108 回でした。最初は出張する度にマイルが増え、いつか家族旅行でもと思っておりましたが、ある程度溜まるとマイルには興味がなくなり、搭乗回数にこだわるようになりました。これこそ航空会社の戦略で、各航空会社には利用の多い人用に単年度の上級会員制度があり、一度一番上の会員になってしまうとその特典のためになかなか落とせなくなり、結果飛行機に乗るために出張に行っているというか、飛行機に乗るために仕事をしているのではないかと思えるようになってきました。いつの間にか目的が変わってきたような気がします。

それでもあと数年はこのペースで出張したいと思っております。

以上簡単でしたが、自己紹介を兼ねて会社の紹介をさせていただきました。

〈ニコニコBOX〉

- ・本人誕生日 田中一成、飯合幸夫、
富田正雄、鈴木康之、染谷照夫
各会員
- ・結婚記念日 香島一彦、川和弘行、
日暮 誠、染谷照夫、中村佳弘、
柳 肇、秋山慶一、金子 正
各会員
- ・写真ありがとう 小林太時、嶋田会長、
神林幹事、増谷信一、日暮 誠、

金本元章、鈴木康之、秋元慶一、
松本ユミ 各会員

・卓話よろしくおねがいします

水野晋治 会員

・息子の結婚披露宴を春日さん、田代さん、他
大勢の会員の皆様のおかげで盛大にできました

飯合幸夫 会員

〈出席報告〉

会員数 55 名 欠席者 9 名 出席率 83.63%

欠席者

荒井 隆、小澤邦治、佐藤尚文、
榊 隆夫、杉山 智、高田住男、
丹藤耕一、富士川明、渡辺雅志

前回欠席者メーキャップ会員 2 名

修正出席率 78.18%

* 4 月全体出席率の訂正 81.23%

2008～2009年度 第11回 柏西ロータリークラブ理事会議事録

開催日時	2009年5月8日 13時40分	会長	嶋田英明
開催場所	ザ・クレストホテル柏	幹事	神林聖光
理事	出欠	議題概要	
嶋田英明	○	① 新入会員候補者について * 東海林康之様 事業所名 ライズ・エムコーポレーション株式会社 (東京都港区麻布1-29-19 第一栄ビル5F) 役職 代表取締役社長 職業分類 IT事業 生年月日 1975年9月9日(33歳) 推薦者 田代 充、増谷信一両会員 異議なし 承認 ② 6月11日(木)～13日(土) 韓国親睦打上げ旅行再考について 続行する 承認 ③ 柏西ロータリークラブ慶弔金支給規定について 継続審議 ④ 報告事項 2008-2009年度 7.1～4.30 決算について 承認 ⑤ その他 * 財団への寄付 ニコニコから ポリオプラスに 3,000円×56人=168,000円 を出す件 承認 * 米山歓送会の件	
宇田川 恵 司	○		
香 島 一 彦	○		
勝 田 健 一	○		
金 本 元 章	○		
小 林 太 時	○		
鈴 木 桂 三	○		
鈴 木 子 郎	○		
中 村 佳 弘	○		
増 谷 信 一	○		
森 下 俊 夫	○		
吉 野 一 實	○		
神 林 聖 光	○		

欠席の報告は、水曜日の正午まで

※食事の無駄をなくする為に協力して下さい。

TEL 04-7144-6277 FAX 04-7144-2370

SAA 香 島 一 彦 まで

・クラブ会報委員長 田代 健一

委員 升谷 庸、丹藤耕一、富田正雄、榊 隆夫