

2024-25 年度
福山西ロータリークラブ

例会情報

第 1594 回 (20)

会 長 鹿 内 要 秀 幹 事 吉 山 聡

クラブ会長テーマ



「 奉仕によるこび、よりよい社会を築こう 」

日 時	2024 年 12 月 17 日 (火) 12:30 ~
場 所	福山ニューキャッスルホテル
例会行事	点 鐘 ・ ソング 「 それでこそロータリー 」 ゲスト・ビジターの紹介 (出席報告参照) 会 長 報 告 幹 事 報 告 出 席 報 告 S A A 報 告 ス マ イ ル 報 告 プ ロ グ ラ ム 情 報 そ の 他 報 告
その他情報	メークアップ情報 (来週分) メークアップ情報 (再来週分) 今後の行事予定 クラブ活動報告



【 会 長 報 告 】

ロータリー会員となることのメリット

さまざまな職業、国、文化の会員が集まるロータリーネットワークの一員となれば、大きな可能性が広がります。会員はクラブの例会、ロータリーの行事、国際大会などを通じて交流します。

その内容は

1. 仲間とともに地域の課題やニーズを話し合い、解決策を考え、取り組む。
2. 世界を変えるために行動するリーダーたちとつながる。
3. 多くの学びの機会を通じて、人間的・職業的に成長する。
4. 多くの素晴らしい人と出会い、生涯つづく友情を培う。

そのほかのメリット

1. 年に1度のロータリー最大の祭典、国際大会は、毎年異なる都市で開催されます。世界130カ国以上からロータリーファミリーが国際大会に集まり、交流します。
2. ロータリー親睦活動グループでは、同じ趣味、関心、職業をもつ会員たちと友情を深めることができます。
3. ロータリアン行動グループでは、特定の分野の専門知識や経験をもつロータリー会員とその家族、プログラム参加者、学友が協力して奉仕活動をしたり、クラブや地区のプロジェクトに情報やアドバイスを提供します。

ロータリーに積極的に取り組むことで良い変化が期待できる

その変化とは

1. 人前で話すことに習熟する

多くの人の中で、話をするのは億劫なものですが、入会の挨拶から始めて、色々な機会に話をする機会が多く、良い意味での話上手になることは他人に好感を与え、自分自身も世の中が楽しくなります。

2. 国際的な感覚が身につく

ロータリーは本来国際的なものですから、各事業を通じて、今まで知らなかった国際感覚が身につきます。

3. リーダーシップが豊かになる

委員長を始め会長・幹事その他の役を経験することにより、リーダーシップが身につき行動力が勝れるようになります。

4. 思いやりの深い人になる

ロータリーの標語、〈超我の奉仕〉が説く他人を思いやるロータリー精神が、友人からの感化や例会会場での練成により次第に身につき行動に移すことができるようになります。

5. 事業の繁栄につながる

ロータリーの会員はあらゆる有益な職業人の集まりです。ロータリアンはお互いに助け合い、お互いに成功するように願っています。

また、ロータリーというのは全く不思議なクラブです。ホームクラブの会員ではなくても、ロータリアン同士というものは、親しみをもちますし信頼しあっています。

海外へ行ったり、地方へ参りますと、このことは本当によく判ります。

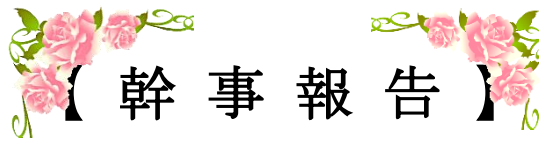
これは、ロータリーの長年の信用の積み重ねでもありますから社会人として一番大事な信用を得られるのが最大のメリットだと思います。

だからこそ私たちロータリアンはその信頼を汚すような行動は厳に慎まなければならないのです。

余談として

言葉が大事なのが人間の世界。言葉が通じないのが地獄の世界です。

親しき仲にも礼儀ありですから言葉遣いを大事する。それがロータリアンだと思います。



【 幹 事 報 告 】

No.	内 容
1	第 2710 地区事務局 ・2025/5/10(土)-11(日) 第 17 回全国 RYLA 研究会 広島会議のご案内
2	米山記念奨学会より ・ハイライトよねやま
3	スナーダイ・クマエより ・スナーダイ・クマエ通信 2024 第2号

【プログラム情報】

《新会員卓話》



【 柚木 圭 さん 】

2024年7月1日 入会
有限会社イープラザ
代表取締役
職業分類：通信販売業



皆さんこんにちは。これから柚木圭の自己紹介をさせていただきます。
中々自身の詳細な自己紹介や過去を振り返るとい事が無いので、このような機会を
与えてくださりありがとうございます。

自己紹介

私の名前は柚木圭
(ゆのきけい)です。明るい性格で、友達も多く、
人生を楽しんでいます。
出身は岡山県児島市で現在鴨方に居住。
高校で音楽に目覚めバンド活動を開始。
当時ドラムとボーカルを担当



ぜひ連絡をください
ね

私の名前は柚木圭と言いまし
て、有限会社イープラザの代表
をしております。
母親の実家である児島で生ま
れ里庄→笠岡→鴨方で20歳位
まで過ごしました。
高校 1 年から音楽に目覚めて
バンド活動をして、音楽で飯を
食おうと思っていましたが、途
中で才能の無さに挫折して諦
めたという過去もあります。

年齢



1981年7月31日生まれ。妻1人子供2人の4人家族

私自身まだ子供ですが、少しずつ大人になっていく過程にあります。好奇心旺盛で、様々な経験を積むことで、毎日新しいことを学んでいます。ロータリーでもこれから色々学ばせていただきます。

1981年、昭和で言うと56年7月31日生まれ、酉年、獅子座、B型です。

自称世界で一番優しい人間というキャッチフレーズで今まで生きております。

私自身まだまだ精神的におこちゃまですが、少しずつ大人になっていく過程にあります。

毎日新しい事を学び、日々成長していると自分自身思ってお

りますが、周りの評価はどうなのでしょう？自己評価は超絶低いです。福山西ロータリークラブでもこれから色々学ばせて頂きます。

誰も興味は無いと思いますが、ここで唐突に好きな食べ物ランキングを発表します。

見ての通り高カロリーな物が大好きで、見ての通りのわがままボディをこれらが構築しています。

好きな食べ物

ランキング

 1位 肉
 2位 寿司
 3位 カツ丼
 4位 ラーメン
 5位 カレー

私の好きな食べ物はたいてい、高カロリーです。見ての通りの体型です。

高校卒業後

コンビニのバイトからスタートから24時間スーパーに就職→倒産・・・

またまたコンビニ店長に→1年後退社

今の職種にアルバイトとして入社したが退職・・・

1年後にNTTの回線営業に転職→2年後退職

就職・退職の繰り返し



話は戻りまして、高校卒業の後にアルバイトをしながら音楽をやっていましたが、途中で挫折して音楽を止め、そのコンビニでアルバイトをして過ごしていました。そんなある日、オーナーからこのコンビニを閉店すると伝えられ、その時の店長が

岡山市のスーパーに就職すると言われ、お前も来ないかと誘われて行く事にしました。ここで初め

て一人暮らしを経験しました。東洋ストアというスーパーで試験的に24時間営業をやっており、深夜に業務をしておりました。ある日、倉庫で整理をしていたら急に店長が全速力でこっちに来て倒産したと報告されました。突然の出来事に頭に？が浮かび、これが倒産かと唖然としました。

その後コンビニのバイトの時のオーナーからポプラをローソンに看板替えるから店長をしてくれと言

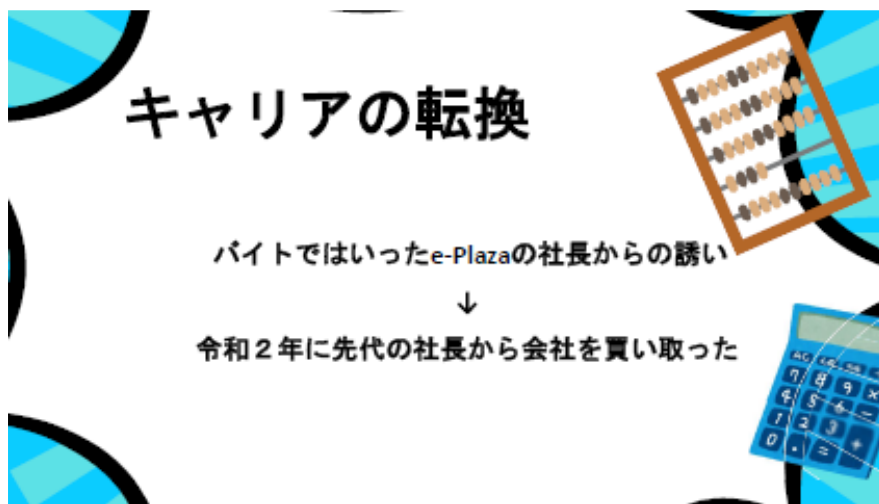
われて承諾しました。そしてポプラからローソンに変わって店長をしましたが、1年程でオーナーと意見が合わず退職しました。

実家に帰り、職業訓練校へ行きホームページ作成の勉強を3か月した後、新聞チラシ広告で今の会社のアルバイト募集があったので面接して入社しました。

そして1年ほど働いて別の知り合いの社長からNTTの回線営業をやらないかと話があり、イープラザの社長に話をして辞める事になりました。

NTTの回線営業で岡山県と香川県のエリアを任されて営業活動をしましたが、中々難しく営業の難しさを知りました。2年程やりましたが、その社長とこの先の話をして退職しました。何かを勉強したいと思いまた職業訓練校へ行き、ここでは電気工事士の勉強とネットワークの知識を勉強しました。後半に工事担任者DD1種を取得しました。今現在までその資格を使った仕事は1件もしておらず、この先も使用するかどうかは不明です。

職業訓練校が終わり、回線工事の会社へ就職しました。人間関係があまりうまくいかず1年で退職しました。



その後、イープラザの社長から連絡があり戻って来ないか？と言われ戻らせて貰い、

やれる事は何でもやって仕入先や取引先も増やして売り上げも年々上げていきました。

常に社長から君に会社を譲ると言われていたが中々譲ってくれない日々が続きました。

そんなある日、会社を買おうと決意する出来事がありました。

いきなり突然の税務調査です。国税職員を含む3人で突如会社に登場して来ました。

その時、社長は別部屋におり、連絡すると今居ないと言ってくれと言われたので、今居ませんと3人に伝え、帰ってくるまで駐車場で待ちますとの返答。またそれを伝え、今家に帰っていると言われ、頭に？が出ました。後で聞くと、この男は従業員をほったらかしにして裏口から逃走をしたのです。呆れて開いた口が塞がらないとはこのことを言うのかと勉強になりました。

結局、事前に色々調べられており、相当悪質だったのか7年前までさかのぼって調査され、売り上げを社長が相当抜いている事が発覚し、追徴課税と重加算税を相当支払う形となりました。

調査が終わり社長と話をしました。そこで言われたのが、バテて無いものもあるので結果得をしている、脱税は権利だと。こいつは何を言っているんだ？と呆れを通り越して笑ってしまいました。

しかし、一度辞めて戻らせてくれている恩もあるので、ただひたすらに仕事をしました。

そして5年後まさかのデジャヴです。再度突然の税務調査が来たのです。

また国税職員を含む3人で突然こんにちとは会社に現れ、その時社長は会社に居り、税務職員の人たちにゴン詰めされていました。今回は鉄屑などのスクラップの売却益を懐へ入れていたのです。これもまた事前に調査をされており、逃げ場が無い状態でした。人生初の筆跡鑑定まで私を含む従業員全員されました。貴重な経験に感謝と共に、このままでは会社が駄目になると思い、会社購入を再決意しました。従業員もこの件があり辞めたい、この会社は大丈夫なのか？という声が多くあったのも事実です。

これは前社長の批判ではなく事実を言っております。嘘は何一つありません。
私は自称世界一嘘を付かない男ユノケイです。

6年前にここで転職が訪れるのです。社長の母親の介護が必要になりそれから会社へ全く来なくなりました。それから私が会社を切り盛りして、私の母親を入社させて経理をして貰う事にしました。それまで経理は社長がやっており、帳簿もデタラメで整理などもして貰いました。その1年の内に商工会を通じて専門機関へ相談したりして、会社を買うという話を進めました。もちろん社長にも話を都度して、令和2年に会社を買って代表となりました。

実は、もう一つ会社がありましてアクセスラインウエストという会社です。その会社も前社長が代表で、イープラザと一緒に購入しました。

そこは昔アクセスラインという会社が福岡にあり、前社長が買収したものです。私がこの会社が倒産するという話を聞き社長に相談したのがきっかけです。

リース会社からリース満了物件や

倒産物件を引取などで回収して物件をリース会社から買取、販売するという形です。本社は岡山、福岡の古賀市に営業所があります。現在10社のリース会社と契約をしております。イープラザはアクセスラインウエストが引取をした物件を買取仕入れをしています。

会社を二つに分けているのは節税の為です。アクセスラインウエスト以外にも勿論仕入れ先はあります。そのパソコンやコピー機、プリンタ等をクリーニングしてメンテナンスしてネットで販売しています。楽天、ヤフーショッピング、ヤフオク、自社サイト、メルカリです。

昨今のペーパーレス化で紙を出力する頻度の減少により、危機感を覚え新たな事業を展開する事を長い間考えて悩んでいました。



新規事業 私の夢への第一歩

BLE・・・アルコール系潤滑剤

デオパイン・・・無添加消臭剤

BLE



デオパイン



みんな買ってね

別事業で前の画面で映っている2商品を現在、力を入れて販売をしています。第一弾商品がBLEというアルコール系潤滑剤になります。

この商品が出来るまでのストーリーですが、ある日会社でうちのメンテナンスマンがこれ良いですよと前職で使っていたアルコール系潤滑剤を紹介さ

れて、スプレー缶に記載のあった製造元に連絡して卸して貰いました。

とても良い潤滑剤でシリコンも入っておらずすぐ乾くのに潤滑性もあり、接点復活、錆止め、静電効果など様々な効果があります。

別の会社もネットで売っていたので、製造元にうちも販売して良いですか？と問い合わせたら是非という回答。うちでも使うし、他の店舗より少し高めで出しておいてみようと思いましたが、2年経ちこれまで一本も売れなかったその商品がいきなり売れ出して何で？と思ったが売れるなら良いかとあまり気にしていなかったのですが、在庫が少なくなったので製造元へメールで発注しましたが、メールがエラーになり送れず、電話をしてもコールされるが誰も出ずでした。おかしいなと思い、他の会社のサイトへ行くところも売り切れ。これはおかしいぞと、倒産情報を見ると既に倒産していました。

うちも使うのにどうしようと考えた挙句、同じものを作れば良いんだと作成してくれる会社を探しました。ネットで探してメールで問い合わせたら一社目で作ってくれるという会社があり、色々打ち合わせをして取り敢えず液体の作成を依頼しました。

作成する過程で色々な壁があり、ぶつかりまくりで重軽傷を負いました。

もともとの潤滑剤の基剤はボーイング社が開発した物を使用しており、ボーイングの日本の代理店日本オアグループという会社に問い合わせをして基剤の購入をお願いしたが拒否され液体の作成がストップ。液体制作の会社が、基剤が無くても同等品を作ると言ってくれ半年程度時間が過ぎサンプルを送って来てはこうしてくれというのが続きました。やっと完成して前の製品と作成した製品の効能が一緒かどうか第三者機関に依頼をし、結果は相違なし。安堵して次に入れ物の選定とラベル作成。ラベル作成は外注したのですが、中々センスが無く最終的に私がイラストレーターで作成しました。

入れ物とガスの注入で問題です。ロット数の問題。ほとんどの会社が最低1万本だったのです。初回から1万本はきついと。そこで1000本からの会社を探して貰ったら、見つかったのですが、単価が高く相当悩んだ挙句、1000本ロットにしました。そして完成。販売してから各種鉄道系メンテナンス会社（自動改札のメンテ）、測定機器のメンテナンス会社、プリンタ保守の会社、航空機や宇宙機器関連会社様など大手6社に定期的に購入頂いております。

そして第二弾新商品無添加消臭剤デオパインのストーリーをお話しします。

消耗品販売を新規事業にしようとの頃から考えており、次の商品を考案していたところ、色々な縁がありパイナップルから抽出した酵素の製造などをして畜産の臭いを取ったり、農業の土に栄養を与えたり、その酵素を配合した洗剤を作成などする方と出会いました。

色々話をしていくと、東京にある会社がその酵素を使ってYという製品を作成していると。アルコールを使用せず除菌も出来る製品を発売している。ある大学で実証済みだと。しかしその会社と余り上手くいっておらず、同じものを作って販売しても良いと許可を頂き、これを作成する準備に取り掛かりました。原料元と話をしたり、配合を色々したりしてようやく完成しました。消臭効果もあると聞いていたので、タバコの臭いなどは消えて驚きましたが、除菌の実験は私の会社では無理でしたので、第三者機関に作成した液体を送りました。

結果は除菌効果無し。最初の数値から大腸菌などがほぼ変わらずという結果でした。

頭を悩ませていたところ原料元から消臭に特化したらいいのではないかと提案があり、その方向で行くと決めました。原料元の社長も除菌効果が私の出した第三者機関の結果に残念がっており、あのYという商品の除菌効果の結果は何だったのだろうかとは言っておりました。

あちらの結果とこちらの結果のどちらが正しいのかは今現在不明です。

この先、利益が出てきたら再度詳しい試験をしたいと思っています。

その後試行錯誤をして液体が完成しました。完成した液体で色々な実験をして、臭いが数値化できる機器も買い数値の変動をみたり、サンプルで配ったりして効果をみたりもしました。評価は上々で、効果の自信はありましたが、その評価で自信の底上げになりました。

完全無添加なので、ペットやお子様にも安心です。テストで私の顔面に何回も噴射しましたが、目も染みず、刺激臭も無く無害でした。その他生ごみや加齢臭、空間消臭等何でも消臭出来ます。今後、加湿器に入れるタイプの物で空間消臭が出来る物も開発予定です。

唯一の弱点である、アルコールでは無い為に乾きにくいという事も考えて細かいミストで出るボトルを採用して、弱点を少し改善できたかと思えます。詰め替え用等も作成しております。

今日、皆さんのテーブルにデオパインのサンプル品とチラシを置かせて頂きました。

是非使用して頂いて、良ければご購入よろしくお願ひします。

卸販売も出来ますので、是非ご検討の程よろしくお願ひします。

今後は今の本業もしつつ消耗品販売に力を入れて行こうと思っています。

第3、第4の商品も頭の中にあります、今はこの2商品に力を注力したいと思っています。

家族への思い

北海道出身の妻・10歳の娘・4歳の息子の4人家族

妻は看護師

自由な私に何も文句を言わずに応援してくれて感謝

習い事を頑張ってる子供達のために新規事業を成功させ

もっと安心させてあげたいと。

みんなだいすきです。

そしてこのタイミングで家族の想いを語ってみます。

北海道出身、看護師の妻、10歳の娘、4歳の息子の4人家族です。

自由な私に何も文句を言わず応援してくれて感謝です。習い事を頑張っている子供たちの為にも新規事業を成功させて安心させてあげたい気持ちです。

そして私の連絡先です。

お気軽に電話ください。非通知でも何でも取ります。

私の連絡先

080-5232-5959

気軽に連絡してね。



以上となります。ご清聴ありがとうございました。終わりです。