



ロータリーは機会の扉を開く



Nagai Rotary Club

長井ロータリークラブ



Weekly report

国際ロータリー会長 ホルガー・クナーク

長井ロータリークラブ会長 伊藤 克也  
 長井ロータリークラブ幹事 小笠原信吾  
 例会日 毎週火曜日 12:15~13:15  
 事務局 長井商工会議所内 Tel.0238-83-2047

第2800地区ガバナー 齋藤 榮助  
 第6ブロックガバナー補佐 横澤 寿彦  
 例会場 タスパークホテルTel.0238-88-1833  
 会報委員 土屋 茂樹・横澤 寿彦・寒河江良一  
 栗田 正彦・高橋勇喜知

URL: <http://www.nagai-rc.jp>E-mail: [info@nagai-rc.jp](mailto:info@nagai-rc.jp)

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

令和2年 10月27日(火曜日) 第2,834回

&lt;例会報告NO.12&gt;

【月間テーマ】 経済と地域社会の発展・米山月間

ゲスト卓話 株式会社セブスタッフ 佐藤 喜幸 氏

SAA 渡部 堅一 副SAA 土屋 茂樹  
 伊藤克也会長

## (1) 開会点鐘

## (2) ロータリーソング 「我等の生業」



ゲスト紹介 ゲスト 株式会社セブスタッフ 代表取締役 佐藤 喜幸 氏

## (3) 会長挨拶

伊藤克也会長



みなさんこんばんは。今日は夕刻の時間にお集まりいただいたのゲスト例会です。8月以来の中央会館での例会開催です。ゲストの佐藤様、ご準備頂いた中央会館のスタッフに感謝致します。

先週の例会には、多くの会員(メイクアップ)の出席を頂き、ありがとうございました。卓話者の板垣沙織様からも、長井だけでなく近隣のクラブ会員が参加されていたことにびっくりされていたようです。(当人にもその話をしていなかった為)

長井中央 RC 村井会長からは、先週火曜日の夕刻、お電話があり、翌日の会長挨拶の内容が出来上がった事や、長井 RC のニコニコボックスの仕方等、

参考になったとのことでした。

メイクアップをすることで体験できる事として、クラブによっては、毎月最終週は、会場を変更して、夜の時刻に通常例会を開催しているところもあります。また、山形イブニングロータリークラブは、毎週夜の時間帯に例会行事を行っております。(パレスグランデール)会場の関係や会員の出席を考慮したものと思います。(夜例会=懇親会を行う)というイ



メッセージがありますが、先述の山形イブニングクラブでは、その都度、懇親会を行うものではありません。また、全国各地に「イブニングクラブ」が存在しており、創立年も比較的若いことから、活発なクラブ活動を展開されている様です。

来月は、祝日（週）休会の為、2回の例会開催となります。会員各自のメイクアップに良い機会と思いますので、実践をお願い致します。

次年度の大道寺年度も12月の年次総会に向けて、役員構成を考える時期となりまして、私の年度が、早くも折り返し地点が見え隠れする時期となりました。例会の回数の規定等が近年見直されて、毎週開催する事が無くなりつつあります。何かしらの変化が絶えず続いております。ロータリークラブも当然、その域にあると思います。創立60周年以降は、最終週は、夜時間に通常例会を行い、全会員の出席を図る様になるのかも知れないと想像をめぐらせた所です。



幹事報告・委員会報告無し

### 横澤寿彦ガバナー補佐より

コロナ禍の互いに苦しい状況の中、他のクラブ会員からの提案やお願いなどを紹介、説明をいただきました。



### (5) ニコニコ BOX

伊藤 克也	会員	ゲスト歓迎して
小笠原信吾	会員	佐藤喜幸さん ようこそ長井へ
河井 智寛	会員	例会を無断欠席したことをお詫びいたします。
齋藤 裕之	会員	佐藤さんを歓迎して
村田 剛	会員	佐藤さんを歓迎して



### (6) ゲスト卓話



株式会社 セブンスタッフ 代表取締役 佐藤 喜幸 氏

### 「コロナ禍の中で最高益の経営」

どんな状況下でも企業業績を上げる為に。

会社概要を簡単ご説明致します。(株)セブンスタッフ代表取締役 佐藤喜幸です。  
創業14期が終わり8月～15期目に、資本金1147万円(創業時77万円～4度の増資を行い現在、私の誕生日(11月4日)+セブンスタッフ7=1147万円としました)  
社員数(2020年10月25日現在108名(正社員90名・パート18名))  
主たる業務=①外資系医療機器メーカーより国内流通加工一式②精密機器組立検査ラインへの派遣③AI搭載掃除ロボ組立一式④不動産投資事業(アパート・マンション賃貸)⑤飲食事業部にて当社取締役が別法人代表にて単カツ・ソース販売・芋ケンピ事業⑥別法人にてドローン事業の携帯端末通信事業にて総務省届け出認可事業=G全体社員にて138名。  
売上=13期まで増収にて過去最高利益更新(今季14期自己資本率62%・借財一切無し)  
\*福島県同友会郡山支部にて理事もさせて頂いております。

自分の生き立ち=なぜ? 起業したのか? (社長になろうと思ったのか?)

= 振り返り「笑える程に【真直】でした」

- 1-18歳=約員店員\*社会人になり...自分がローンを組めない事を知る。
- 2-19歳=不動産業(19歳年収1000万)~\*不退職の覚悟で転職。入社4カ月で営業社員150名中販売件数1位に。
- 3-郡山へ帰省し、金融業へ。\*一部上場金融会社(企業系ノンバンク)当時株価日本一の会社へ入社。入社9カ月で全国営業3000名中1位に。その後21歳で支店長になり、全国最年少最速にて22歳で本社不動産部課長へ。その後全国営業推進部長24歳・東北統括部長本部長25歳・九州統括営業本部長へ=歴任。
- 28歳=名男の誕生で地元へ帰る事を決意し、単身赴任終了。(当時年収は約1500万円)

【起業した業種】

- ① 金融コンサルタント=通いの走りの時期にて弁護士とタッグを組んで。
- ② 不動産コンサルタント業務=郡山駅東総合病院・ラウンドワウン・GS等37店舗
- ③ 中国家具の販売=従兄弟が中国に在任にて、NETを中心に販売開始。
- ④ ソーラーパネルの設置会社設立。
- ⑤ 人材派遣業スタート(特定派遣)取引企業33社・実績300名の派遣会社へ。
- ⑥ 業務請負業(医療・精密機器等)
- ⑦ 飲食事業(会津ソース串カツ・串輪\*年商8千万円)
- ⑧ ドローン空撮事業スタート(リオ閉会式映像一部作成)
- ⑨ 総務省認可事業携帯電話のSIMフリーへのお手伝い(2020年5月スタート)

【起業する際に...】

- ① 事務所不要=固定経費を極限に抑えたスタート。面積はファミレス。
- ② 事務員不要=給与計算はパートへ。社会保険手続きも都度依頼にて処理。=極限まで。"毎月支払う金"を抑えました。

- ③ 仕事をやる日を【週2日】と考えるようにしてスケジュールを組む。いくらでも時間がある?と思うからチャンスを見逃していることを知る。
- ④ 社員への面接は自らが必ず行う。どんなに会社が大きくなるといまだに入社の制服のデザインや手配まですべて自分行っており。\*社員との距離やコミュニケーションの強化。

【社長の皆さんへ是非やって頂きたい"備え"】

クライシス MTG=

【最後に...私はマイナスからここまで来ました"諦めない(執着)&万全の備え(健康)&楽観視(単純)"が POINT です。まあ私の場合はスタートから金も無く、信用も無かったのですが、誰よりも"成功を夢見て動きました"ので、今があります。

本日はお話をする機会を頂きありがとうございました。

コロナ禍であっても仕事は必ずありますが、少ない隙の中から指をくわえて役も自分の前にお任せはしません。新しい事業を見つける努力をいつもアンテナを高く張って参ります。是非通信事業などのようにすでにスタート出来るものをおススメです。



福島県会津若松市より、株式会社セブンスタッフ代表取締役の佐藤喜幸様にお越しいただきました。

佐藤喜幸様は、10代のころからお勤め先で優秀な営業成績を残されており、実業家に転身した後も様々な事業を手がけいづれも成功させておられます。その原動力の基となる出来事...を詳しく述べることはできませんが、自らがおかれた環境をはねかえすその強いエネルギーは若手実業家ならではのものだと思います。

また、仕事に対する姿勢も、一見型破りとも思えますが、その実は、虚栄を廃しようとする態度、また、取引先に対して真摯であろうとする一貫した意志からは、事業を成功させて当然だとまで思われます。

職業奉仕とは自らの業を通じて地域社会のパレートを改善するものでありますが、その源となる原動力、パレート改善を実現させる強い意志は必要となってきます。当クラブ会員一同、若く強いエネルギーに刺激をうけ、日々の職業奉仕に努めてまいる所存です。(幹事 小笠原)

## 会長謝辞



デジタル社会にある現在において、常に人と会う事を第1にされている佐藤様は、私も目標とするところです。今後共々ご活躍ください。本日はありがとうございました。

## 出席状況報告 次週

## (7) 閉会点鐘

懇親会 開会

進行 小笠原幹事



挨拶・乾杯 伊藤克也会長



締め 齋藤 喜内 会員



懇親会 閉会