



| | | |
|-----|---------------------------------|-------|
| 会長 | 遠藤光則 | 佐々木 崇 |
| 幹事 | 猪股育夫 | 小竹 秀敏 |
| 会報 | 佐藤敬喜 | 佐々木 崇 |
| | 菅原文之 | 小竹 秀敏 |
| | 只野佳旦 | 佐藤 静市 |
| 例会場 | ホテルサンシャイン佐沼 ☎22-8180 FAX22-0327 | |
| 例会日 | 毎週木曜日 12:30~13:30 | |
| 事務所 | ホテルサンシャイン佐沼 ☎22-8180 FAX22-0327 | |

第2376回例会 2012. 11. 15 No.18

本日の出席率

- ・本日の出席率 72.54%
- ・前回確定出席率 74.51%

ニコニコボックス

- ・遠藤光則会長 本日、秋山茂夫会員の初スピーチ、大変楽しみにしております。
- ・秋山茂夫会員 先週は誕生日プレゼントありがとうございました。本日のスピーチよろしく。
- ・佐々木功一会員 妻の誕生日のお祝いに会長からきれいなお花をいただき、ありがとうございました。
- ・八谷郁夫会員 11月12日~13日、台北3480地区よりPDGジョン、中和扶輪社社長他2名、計4名の方を中尊寺、花巻、南三陸、松島を案内しました。高橋義文会員には大変お世話をお掛けしました。ありがとうございました。
- ・菅野幸一郎会員 登米栗原ゾーン築館RCのバスト会長松山繁守様が13日に亡くなられました。ご冥福をお祈り致します。本日のスピーチ、秋山茂夫会員にご期待致します。
- ・猪股育夫幹事 秋山茂夫会員の初スピーチに期待。
- ・菅原文之会員 秋山茂夫会員の初スピーチをうれしく思います。
- ・飯塚仁哉会員 メルシーのオーナーである秋山茂夫会員には、サクセス・ストーリーと浪花の商人気質を話してもらいましょうか。
- ・鈴木彦太会員以下 秋山茂夫会員のスピーチを楽しみに、期待します。
 布施孝之会員 及川勝永会員 佐藤敬喜会員
 氏家良典会員 山田直志会員 二階堂學会員
 佐藤静市会員 佐々木源悦会員 熊谷敏明会員
 高橋利光会員 小野寺伸浩会員 武川毅会員
 富士原裕子会員 高橋義文会員 岩淵栄市会員
 杉田広仁会員

以上、ありがとうございました。

会長要件 遠藤光則会長

日増しに冬の季節が感じられるようになりました。今年も残すところ1ヶ月半、あっという間の1年であったように思います。

去る13日に築館RCの元会長、又元ガバナー補佐でもありました松山繁守様のご逝去のお知らせを聞きました。心からご冥福をお祈り致します。何年か前までずっと競技ゴルフと一緒に廻った元気な方で、大変残念であります。

東日本大震災の復旧、復興がままならない状態の中で国のかじ取り団体は国民の信を問うということで、明日衆議院の解散を決めた様です。本当に国民はこの時期の解散を望んでいるのか分かりませんが、私としては、任期満了の来年8月まで与野党の枠をこえて一緒に被災者の安心出来る生活と強い経済を取り戻すことが最優先ではないかと思います。

11月17日(土)、午後から伊丹有明RCとの交流会が鳴子でありますので10名で参加します。今年の3月に台北西門RCの周年記念に行った際に、菅原文之前会長が伊丹有明RC会長とお話をされたのがきっかけとなり、来訪されることになりました。先方より10名が仙台経由で南三陸町を訪問され、その後登米市役所で合流し鳴子に向かいます。鳴子で友好クラブの調印、交流会に参加し宿泊をしないで帰って来ます。

11月22日(木)、余目RCの会長より電話があり、9名で来訪されるとのことです。翌23日は祝日となっておりますので、当クラブからも何人かご一緒していただければと思います。又、来年2月には川崎大師RCの周年記念事業があります。この様に他クラブとの交流が増えており、皆さんには何かとご迷惑、ご負担をおかけすることになりますが、ご協力の程よろしくお願い申し上げます。

幹事報告 猪股育夫幹事

- ・菅原一博直前ガバナーより
2011-12年度決算書が届く
- ・ガバナー事務所より
青少年交換学友会、帰国報告会開催の案内
日 時 11月25日(日) 9:30~
場 所 常盤木学園高等学校
- ・東京米山友愛RCより
支援協力に対するお礼状及びバナーが届く
- ・「友」英語版が届く

今週のスピーチ 秋山茂夫会員

昨年の7月に入会し、今日が初めてのスピーチです。

今日の話は、私が24歳の頃からのこととお話させていただきます。

昭和49年4月に米谷に帰りました。(有秋山呉服店です。24歳の時です。大学が終わりまして昭和47年に塩釜の今野屋(地元では今野屋デパートと言っておりましたが)に入社しました。今野屋は当時8億5,000万円、昭和49年の退社時12億円という塩釜では一番店でした。いわゆる修業に入ったのですが、どうして塩釜の今野屋かと言いますと、ここは、その当時小売屋さんで一番伸びている店でした。仙台の間屋さんに紹介されまして、2年間やってこようと思って来ました。

昭和49年、前年売上げは6,070万円、東和町で一番の衣料品店だったと思います。父親も頑張っていたと思います。当時は掛売り値引で、それで6,070万円でした。米谷、東和町では衣料品店の全店が同じく掛売り値引をやっていたと思います。佐沼の同業の状態は分かりません。

昭和49年6月に店舗の改装・拡張をすることになりました。父親は以前から35坪から50坪に拡張する計画をしていました。私は当時でも70坪位にはしたいと考えていましたが、昭和39年に店舗のすぐ裏に鉄筋ブロック2階建の自宅を建てていて、これを壊すのにはコストがかかりすぎると断念しました。父親には、店舗は生き物だから拡張できる余地をもってつくって欲しいかと、父親は痛しかゆしといったところでした。

拡張工事は6月10日頃から始まりました。7月4日オープンと工事関係者と父親に話され、今幹事の川内印刷さんのお兄さんの隼夫さんにオープンのチラシを依頼しました。エンドーのチラシをヒントに作ったように覚えております。工事のピッチは進まず、結果オープンの前日午後2時まで大工さんが入っている状態でした。店内を片付け、レイアウト、商品陳列、午後8時には2人の女子店員を帰しました。問屋の2人は午後11時に帰りました。明日の午前9時のオープンまでの10時間は1人だと。考え方によっては10時間ある。10時間あったらこぎつけると思いました。11時の段階で60%の仕上がりでした。

私は、佐沼高校の野球部で、甲子園に行く県予選では、育英、東北、佐沼と第1シードに入る位の佐沼高校の全盛期でした。当時の練習は半端でなく、とてもハードなものでした。お陰様で骨も太くなり筋肉もつきました。その意味で体力、精神力には自信がありました。「何これ位、やって見せる」と。結果、午前

5時には陳列が終了しました。ただ、ここの失敗は二度と繰り返してはならないと思いました。その時は独身でしたが、嫁さんや親を巻き込んで計画なしでこのごまはないと、これは後々の教訓として残りました。これは最大の失敗でした。

そして、9時オープン、大勢のお客様が入って来ました。50代後半の肝っ玉かあさんも来ました。「いがすいがす、米谷でもこの位の店があっても」と話してくれました。それは、自動ドア、比較的広い50坪、BGM、そして新しい店舗と。米谷では目新しいということだったと思います。結果120万円位の売上げで大盛況でした。

しかし、昼頃父親が倒れました。ぜんそくでした。米谷病院に入院し、この日から17年間、春と秋入退院の繰り返しになり商売をしながら母親と私と親戚で看病しなければならなくなり、商売だけに専念できたらどんなに良いかと、つくづく思いました。

父親の商売のやり方を2~3年横で見ながら覚えていけばいいと考えていたのですが、この日から私の暗中模索、試行錯誤、実験の連続が始まりました。自分で判断する、自分で決めるということがしっかり身に付いたと思います。すばやく判断して物事を進める、そういったことはこの時期についたと思います。ただ一度だけ入院中に工事の後始末を聞きに行きました。そうしましたら、その夜ひどい発作が起き、これは二度と父親に相談できないと考えました。当時24歳でしたが、出来るだけベストを尽くして考え判断しよう。

そして、その後3年で1億を突破、昔の商人には1億を突破することにこだわりがありました。1億は越えましたが、自分の店は地域の人々のためになっているのか、本当に安いのか、お客様に本当に支持される店なのか、佐沼の同業と比べてどうなのか等々、夕方になると何とも言えない不安感がありました。

そうしているうちに西から風が吹いてきました。大阪です。日本で一番安い衣料品の現金問屋です。二番手、三番手と大阪に集中しています。51年の7月に初めて大阪に仕入れに行きました。51年当時でも一番手は、宮城県は七十七、徳陽と口座があり、日本全国100行位の銀行口座があり、その口座に振り込みその中から仕入金金を払い商品を発送してもらっていました。問屋はコゲ付などなく、とにかく安く出しました。お金を払わなければ、10円でも足りなければ仕入商品は届きませんでした。現金仕入はかなり難航しましたが、父親からは、現金仕入は10年早いと言われましたが、何とか切り抜けました。品質が良くて、値段が安い商品を店内に品揃え出来るようになりました。問屋のバイヤーとも仲良くなり、秋山さんに特別安くといった商品がどんどん入ってくるようになりました。

もう一つ難航したのが掛売・値引です。昭和57年頃にはやめたのですが、直前まではしていました。そうしているうちに、当店の安さ、品質の良さを認められるようになりました。

現金仕入と米谷での売上也順調になり、チェーンストアの勉強もし、理論も身につけ出店すると決めてから1年半かかりました。

— チェーンストア出店については紙面の都合上割愛させていただきます。