



ロータリーは社会の扉を開く
RI会長 ホルガー・クナーク

2020-2021年
Rotary District 2640 Japan
ROTARY CLUB OF KAINAN EAST
海南東ロータリークラブ
会長 花畑 重靖 幹事 田岡 郁敏 SAA 角谷 太基

第 2055 回例会

2021年3月22日(月)

海南商工会議所 4F 12:30～
会員卓話 小久保 好章 君

1. 開会点鐘
2. ロータリーソング 「それでこそロータリー」
3. ゲスト紹介 米山奨学生 ハリス 君
4. 出席報告
会員総数 40名 出席者数 20名
出席率 51.28% 前回修正出席率 69.23%

5. 会長スピーチ 会長 花畑 重靖 君

みなさん、今日は。毎回、コロナの話になりますが、ワクチン接種も開始されました。引き続き、感染防止にご協力下さい。

今日は、米山奨学生のハリス君の最後の日となりました。皆で激励したいと思います。今後の活躍を期待します。また、会員卓話の小久保さん、宜しくお願いします。



6. 幹事報告 幹事 田岡 郁敏 君

○例会臨時変更のお知らせ

粉河 RC 3月24日(水) → 3月24日(水)
12:30～ 青州の里
(記念事業寄贈品贈呈式)
3月31日(水) → 3月31日(水)
12:30～ 花見例会

7. 委員会報告

○米山奨学生カウンセラー 阪口 洋一 君
米山奨学生のハリス君の奨学期間が3月末で終了します。皆さんのご協力に感謝します。

3月は「水と衛生月間」です

○地区 IT・ガバナー月信委員長 寺下 卓 君
昨日、会長エレクト研修セミナー(PETS)をYouTube ライブで配信しました。地区のホームページから見ていただけます。また、27日の財団セミナー、28日の地区大会も YouTube ライブで配信します。ご覧ください。

8. 米山奨学金、修了証書の贈呈 ハリス 君



皆さん、2年間、支えていただき、有難うございました。ロータリークラブでの幸せな思い出は、一生忘れません。今後は神奈川県 IT 会社で頑張ります。どうか皆さんもお体に気をつけてご活躍下さい。本当にお世話になりました。感謝申し上げます。

9. 会員卓話 小久保 好章 君

皆さん、こんにちは。
私は、あまり熱心なロータリアンでなく、ほとんど欠席になってしまして会員の皆様には大変申し訳なく思っています。

さて、人生の先輩方もいらっしゃる中で私の話など皆様の人生の一助にもなりません、私が約40年歩んできましたお話をさせていただきたいと思います。私は昭和36年生まれですので今年、年男で還暦を迎えます。海南省野上新に生まれ育ちましたが、まずルーツはその野上新にあつたと思います。野上新というところは、小学校4年生くらいになると原付のカブに乗り、中学1年になると車に乗るといった文化が根付いていました。それは、



四つのテスト 善行はこれにてしてから

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



事務所 〒642-0002
海南省日方 1294 (海南商工会議所 4F)
TEL:073-483-0801 FAX:073-483-2266

不良だからというものでなく、男の子も女の子も皆、親から教えられ乗っていました。商売人の子たちは夏休みに配達に行ったりしていました。

さて、私の社会人の第一歩は、山登さんです。昭和40年代から50年代というのは作れば売れるという時代だったそうです。先輩方からは、商品調達力、すなわちお金のある会社が大きくなった時代だったとききました。年度は内勤で荷造りや配達にあけくれ、2年目の春から長野県と山梨、静岡を担当エリアとして担当しました。とにかく忙しかった。そんな時代でした。当時、国鉄には周遊券というのがあり、1週間エリアでの乗り降り自由で乗り放題という切符でした。毎月第2月曜日に海南駅発、あさの3時28分天王寺行快速電車に乗りますと新大阪で6時発の新幹線に乗れました。名古屋で特急しなのに乗り換えて松本も目指します。

入社3年目にお客様からの依頼もあり社長にお願いしてFAXを導入していただきます。当時まだ業界でも全国的にFAXの導入している所も少なく、仕入れ先や得意先にFAXの導入状況を調査しました。昼間はスイッチを入れているのですが、夜帰る時にスイッチを切るので、お客様からはFAXが送れないという問い合わせも結構あり、お願いしてFAXの電源を入れっぱなしにさせていただきました。携帯電話やPC、メール等の発達した今では考えられない時代背景です。

山登さんは手袋や靴下、合羽を生業にしていました。長野県では諏訪精工舎さんの精密作業用の手袋や東洋バルブさんの溶接時に使う皮の手袋など工場納品や一般HC等小売り向けの手袋井を取り扱っていました。当時は出張に行く前に、出張案内というハガキを出し、いつ、何時頃にお伺いさせていただきます。というのはハガキで案内をだしていました。その日いただいた注文は、急ぎの分は夜7時を過ぎてから（電話賃が安くなってから）本社に電話で連絡、急がない分はハガキで郵送しました。お客様と会食の約束等があり6時過ぎに電話したら、かけ直せと切られまして、会食中に抜け出し、公衆電話から掛けたりしていました。長野県は教育県と言われる程真面目な県民性を持つ県でした。若かった性もありお客様からは息子のように可愛がっていただきました。

今では、小売業は県をまたいで出店していく会社が増え、全国チェーンのお店も増えた関係もあり、商談は小売業主体に変わり、卸問屋は小売りが扱うものを運ぶ業者になってきました。いかに安くローコストで店舗に届けられるかが問屋の生命線になってきています。しかし、当時は問屋が扱う物を小売りが扱うという問屋主導の商売でした。それだけ問屋に力があつた時代です。問屋は地元の名士と言われる方が多く金融の役目も担っていました。スーパー等もよかつぶれたりした時代です。我々には支払って、得意先には支払い猶予していましたが小売りも頭が上がらなかった時代です。それが、合併やM&A、上場などで小売業の規模が大きくなり、

資金は市場で調達すようになり出展が加速して問屋の金融としての役目が不要になっていきます。当然、得意先小売業が全国に出展を加速するのに伴い問屋も全国デリバリー体制を加速する必要にせまられました。

当然昔は1社取りこぼしても、どこかで取り返せた時代。今は1社が大きくなり、取りこぼしも大きく、取り返せなくなってきました。私は昭和61年に100均と出会います。とにかく、数がすさまじい。1,000円のものでは売れなかったら300円で見切ったら売れるというのがありましたが、100均でうれないものは見切っても売れません。だから一生懸命考えています。

当然、ロングランで売れている、東子やふきん、スポンジ等は時代を超えてうれています。当然価格競争も激しく、儲かりません。だから、売れるかどうかわからない物に挑戦していくんです。商売の醍醐味だと思いました。そして、いろんな商品を考えてきました。しかし、勤め人のつらいところは、なかなか上司のGoが出ない。自分では売れると思っているのに決済が下りない。この上司は分かっているのかと思いました。

自分が作りたい物を作るには自分が社長するしかないと思い。昭和62年末に会社を退職しまして、翌昭和6

3年に自分で始めました。只、商売を教えていただいた山登さんの恩義もありますから、手袋と靴下、合羽はやらないでおこうと思い船出しました。まず、ヘアバンド、バンスクリップ、ワイドピンチ、ナショナルの特選品フェアが主力になります。

当時、栄華を極めていたのがダイエーさんやマイカルさん等のGMS。ホームセンターが増え始め、食品スーパー

も少しずつ、家庭用品売り場ができ始めてきた頃です。当然、海南にも大手さんがいて弊社のような新参者は商談や棚割りにも呼ばれません。呼んでくれないからいつやるかわからない。だからスーパーさんに毎日行って棚割りの日をまちましたが、地元の手さんがガチガチに固めていて1品も入りませんでした。販売先の空き地というと、100均の催事業者（これは、100円に魅せられていましたから是非やりたい業種でした。それと薬局、いまでこそ全国チェーンのドラッグおかせていただきました。だから、地元の手さんからは、アア100均屋さんアア、とか薬局まわりなアアとか、見下された感じで見られていました。それが町の薬局



が大手チェーンドラッグに変貌、催事の100均業態がショップ展開を始め大きく世の中が変わってきました。



当時社員にもいつか、100均とドラッグ、コンビニの時代が来る。心配するな。と言いつつ聞かせていました。GMSやHCで忙しすぎて、見えてない。心配するな。いつか追いつける。と言いつつ聞かせていました。

印象に残っている事案で、創業間もない頃あるお店の棚割りがあり参加しますが、なかなか大手のガードがかたく入れない。それで皆が昼休みに出て行った間に、勝手に1品だけ隅に置かせていただきました。そして昼食がすんでみなが帰ってきたら、ある地元の大手さんの営業マンが何やこれは、といいながら足で当社の商品を蹴飛ばしたんです。そばにいた弊社の営業マンは、社長行っちゃいましょうか。といいながらやる気マンマンでしたが、行ってどないすんのか、アホかおまえはと言いつつ聞かせていました。



そして、一営業マンの態度があれば、この会社今は盤石でもいつか、それも近い将来追いつける、だからこれでいいや言わせとけ。賢くなったら困るやないかと言いつつ聞かせていました。

自分で新しい売り場、こんな売り場を作りたいという意識をもっていないバイヤーのかいしゃはやめとこ、問屋、メーカーに丸投げで何も考えていないバイヤーでしたから。もっと、意識の高いバイヤーがいるはずやから、そこを探そう。そして欲しいと言われる商品を考えていこうと話しました。そしたら、熱心なバイヤーの目に止まっていくんです。その売り場に導入されていくと他社からもどんどん引き合いや問い合わせが増えていきます。新しいお客様も増えていきました。

山登さんの西山社長の教えは、営業マンは好かれるのではなく、嫌われない事。エリアで担当するの

だから1社嫌われたからと言って、1社だけ変更できない。又、注文の無い時、新製品の無い時にいかにお客様のところに滞在できるか、だからいろんな話題が無いトダメなんや。そして、アポイントが被った時に、どちらかをキャンセルか変更しなければならない時に、自社を選んでもらえる魅力のある会社にする。それは商品力だ。昭和の時代、店頭で並べば売れる時代でした。当然、食って、飲んで、小遣いわたして、という時代でした。でも、もうそれでは売れない店も苦戦しています。いくら、おまえと俺の仲でも売れないものは買ってくれない。腹の立つ相手でも、売れる物は注文が来る。もう接待漬けにして注文をとる時代ではないです。商品力の時代で、多少は、潤滑油というかコミュニケーションも必要ですから無しという訳にはいきませんが。独立当時は、GMSのバイヤーが海南回るから、お車代お願いしますと言えば3万円。今回は注文も多いので宿泊代お願いします。と言えば10万円。問屋から行ってきます。しかし、バイヤーも出張費は会社が負担しているでしょうから完全なワイロです。当時も大手は何千万も受注して3万円、弊社は数十万から100万円受注しても3万円。不公平ではないかと断ったら、まったく来てくれなくなりました。

昔、上海に独資での工場があり、ある大手HCに毎月大口の受注をしていました。バイヤーが工場見学に来て5円値上げしてください。というものでした。そしてその5円を個人口座に振り込んでください。というものでした。現地の担当から連絡があり、断れと伝えました。現地の担当者からは断ったら注文が無くなるかもしれないと言いつつ聞かせていましたが、私はワイロを渡してバレット取引が無くなったら終わり。でも断って切られたら、いつか復活できると現地担当に申し断りました。翌日出荷分のキャンセル。以下ピタッと無くなりました。包装資材も残っていたので、資材の資材の支払いもお願いしましたが聞く耳もたず。という感じでした。結構、理不尽な輩はいるものです。しかし、今はその会社とは毎月大きな取引をいただいています。こんな出来事は自分が言わなくても、どこかからもれて噂になっていきます。すると本当にいいお客様からの取引が増えていきます。当時は大変でしたが、今となっては良かった思います。

昔は、海南は家庭用品の一大産地として名をはせ、海南で一番は業界で1位でした。しかし、今は業界



1位は東京の会社です。それは、産地が海南から中国はじめ海外にシフトし、小売り業者まで同じ価格で仕入れできる、ややもすると数量が多い大手小売りチェーンの方が安く仕入れている場合があります。弊社もご多分

に漏れず、中国に14年間頑張った工場がありました。建坪が4,000坪で従業員が260名でした。その間に熱心な社員には当社が設備投資した下請け工場の社長として近くに3社ありました。しかし、熱心な社員はわずかで、日本人のようにいい物を作ろうとか、私が作るものは誰にも負けないとかいうきもちがなく。時間はたれば給料がもらえる、10円でも給料のいいところがあると転職する。会社の物は勝手に持って帰る等無茶苦茶でした。それでも儲かっていた時代。しかし、もう中国は世界の工場から世界のマーケットになるだろうと思い中国工場を閉める決断をしました。

何でも、物事始めるのはそんなに難しいものではないのですが、やめるのが大変でして、銀行に閉めるコンサルを紹介していただいたのですが、正論でいくから2~3年かかると言われます。待ってられへんから自分で一気に閉めると言いコンサルは傍観していました。法的なアドバイスと手続きだけお願いして後は自分で1ヶ月締めて帰ってきました。

その時も下請けとして頑張ってくれていた心ある数名の中国人の助けもありできました。かなり大手のコンサル会社でしかた社内でも、その方法が話題になったらしいです。つつい長いものには巻かれがちですが、人生、理不尽な事に屈せず、真面目に生きていけば何とかなる、という事をさとりしました。

まだまだ道半ばですが、家庭用品業に邁進し地元業者同士コピーしあったり、いがみ合ったりせずに東京の会社に立ち向かう会社の1社でありたいと思い、私の卓話とさせていただきます。

本日はありがとうございました。

10. 閉会点鐘

次回例会

第2056回 2021年4月5(月)

海南商工会議所 4F 19:00~(夜間例会)

お誕生日、結婚記念日のお祝い



ニコニコ・BOX

- | | |
|----------|---|
| 魚谷 幸司 君 | 本日は卓話ありがとうございます。 |
| 田岡 郁敏 君 | 〃 |
| 角谷 太基 君 | 〃 |
| 小久保 好章 君 | 本日卓話させていただきます。よろしくお祈いします。 |
| 田岡 郁敏 君 | お墓参りした時に、カバンを忘れましたが、ちゃんと置いといてくれた人がいました。 |
| 寺下 卓 君 | ハリス君、有難うございました。私の会長を思い出します。神奈川でも頑張ってください。 |
| 阪口 洋一 君 | ハリス君 有難うございました。今後の活躍を祈念しています。 |

子ども食堂の支援



機会の扉を開いて実践しましょう! 会場 南海浪切ホール
国際ロータリー 第2640地区 **地区大会** 2021年 3/28日
2020-2021年度

2021年ロータリー国際大会がバーチャルで開催
2021 VIRTUAL
ROTARY INTERNATIONAL
CONVENTION
2021年6月12~16

2021-22年度 テーマ&テーマロゴ



奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために

Serve to Change Lives

四つのテスト

言行はこれに照らしてから

- 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