

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



No. 1658号 2011年10月13日発行



私の履歴書を語る瀧照正会員

第1658回例会 2011.10.6 晴 司会 度会会員

国歌「君が代」 ロータリーソング 「奉仕の理想」

◎本日の出席状況

出席：29名（26名）中19名 70.37%

欠席：藤井・金子・山崎・大原・柴田・山口・斉藤（英）・守屋・（武市・丹羽）各会員

◎ビジター 船橋みなとRC 板橋 良夫様

◎メイクアップ 10月6日分～藤井・守屋～9 / 12～地区ゴルフ

金子・山口～9 / 25～献血活動 大原～理事会

山崎～9 / 22～船橋東 RAC

◎9月出席率 89.45%

会長あいさつ 戸澤会長

みなさまこんにちは。

先週の移動例会に参加の皆様ご苦労様でした。

無事に気仙沼南 RC への例会参加もできましたし、被災した小学校への訪問、支援内容の確認などもできました。充実した親睦旅行だったと思います。親睦委員長はじめ担当の方本当にご苦労様でした。個人的に

はあちらでの会長挨拶で口ごもってしまい、胸がドキドキし頭が真っ白になったことが残念な印象として残っています。

それにしても気仙沼の被災状況や後に案内していただいた陸前高田の圧倒的な被害の状況を実際に見ると百聞は一見にしかずという言葉が如実に実感できました。心の痛みや当時の状況を説明された校長先生のお話にも感動しました。

私たちは35周年記念事業としてできるだけのことをさせていただければと考えております。どうぞこれからもご協力よろしく願いいたします。

幹事報告 藤代幹事

1. 10月のロータリーレートは1ドル78円です

2. 地区クラブ研修セミナーのお知らせ

日 時 12月10日(土) 登録:12時 点鐘:13時(昼食は済ませてお出てください)

場 所 千葉県商工会議所ホール(千葉市中央区中央2-5-1千葉中央ツインビル2号館13階)

参加者:クラブ奉仕委員長 各クラブ1名

登録料:無料 締め切り10月31日まで

3. ガバナー月信へ投稿のお願い

ガバナー月信6号(12月1日発行)にロータリー家族月間に因んだ活動がありましたら原稿・写真をメールでガバナー事務所迄お送りください。

4. ロータリーの友より

12号に「家族月間」に因んだ記事・写真の投稿をお願いします。

5. 第18回船橋市社会福祉大会開催について

日 時 10月19日(水) 13時30分~16時

場 所 船橋市市民文化ホール

大会内容 式典及び市立船橋高等学校・吹奏楽部演奏

6. 千葉県献血感謝の集いについて

日 時 10月19日(水) 13時30分~15時30分

場 所 千葉県文化会館小ホール 締め切り10月7日

◎理事会報告(10月定例)

1. 10月27日(木)例会について(夜間例会はプログラムの都合上中止)

時 間 12時30分~13時30分

場 所 三井ガーデンホテルららぽーと

◎職業奉仕月間にちなみ 同日下記の職場見学を行う

日 時 10月27日(木) 集合:11時 見学11時~12時

場 所 (株)やつやの工場(習志野市茜浜1-8-1) TEL 047-408-0828

見学終了後 ホテルサンガーデンららぽーとで例会を行う

※承認

2. ガバナー公式訪問について

日 時 11月10日(木)(別紙資料)

11時10分~12時10分:会長・幹事懇談会(次期会長・幹事出席)

12時30分～13時30分：例会（ガバナーの卓話は25分）

13時40分～15時10分：クラブ協議会

◎クラブ協議会開催例会の日時：10月27日（木）に行う

※承認

3. クラブ年次総会について（クラブ細則第5条第1節による）

日 時 12月8日（木）

※承認

4. 2012～2013年度 指名委員会及び委員について（クラブ細則第3条第5節）

指名委員：戸澤会長・鈴木（恭）会長エレクト・相川直前会長・藤代幹事

※承認

5. ロータリー米山奨学会特別寄付及びロータリー財団特別寄付について

※ニコニコボックス収益金の各2%（28,000円）を希望会員に補填する

※クラブポイントの委譲について（1,400ポイント）

※原案どおり承認 クラブポイントの委譲は新入会員3名に400ポイントずつ委譲する。

6. クラブ四半期報告について（別紙資料）

※報告どおり承認

7. 35周年記念事業について（気仙沼南RC訪問報告による）

※気仙沼の小学校の体育館に演台及び付属品を贈る。金額が確定しだい「東日本震災復興基金」に申請を行う 総額100万円程度

◎委員会報告

親睦委員会

親睦旅行・被災地視察の報告

親睦委員長 伊藤直子

先週9月29・30日の1泊2日で、気仙沼南ロータリークラブの例会に出席し被災地の現状をお聞きしました。例会後、鹿折（ししおり）小学校を訪れ、小野寺校長先生が校内を案内してくださいました。新校舎に建て替えてわずか3か月後あの震災に遭い6名の児童がなくなったとのことでした。学校のご希望で、体育館で使う演台を、当ロータリークラブから支援させていただくことになりました。

2日目は、世界遺産に登録されたばかりの、中尊寺金色堂・毛越寺（もうつうじ）を見学しました。帰りは一ノ関駅でゴルフ組と合流、東京駅着18：28分。全員無事解散。



十月 三つのお祝い

誕生日 金子 大原 山崎

奥 様 斉藤より子 丹羽慈子 山崎由紀子

結 婚 相沢 武市 度会



本日の卓話

「私の履歴書」

瀧 照正 会員

私の祖父の話からしたいと思います。

祖父は、明治20年静岡県清水市に生まれ、明治末期、東京に働きに出てきました。

そして、砂町のトタン工場で勤務した後、どのような転機があったのかはわかりませんが、組合活動から共産党活動へと進んでいったと聞きます。時節、日露戦争の前後のことです。

皆さん、特別高等警察、略して「特高」をご存じでしょうか？労働組合員や反戦思想家を徹底的に取り締まる目的で明治末期に設立され、その後、終戦まで強権を揮った組織です。

祖父は、その「特高」にも目をつけられるほどの活動ぶりだったようで、祖母と父は「赤貧洗うが如し」の生活を地で行っていたようです。それ故でしょうか、祖母も父も決して私には祖父のことを良く云わず、「野垂れ死んだ」と表現していました。そんなわけで、位牌はあるものの、祖父の写真は一枚もありません。

さて、私は昭和23年9月、祖母の実家である茨城県鹿島郡、現在の鹿島市で生まれました。まさに団塊の世代のド真ん中です。当時の父は、江戸川区にある鉄工所に住み込み勤務でした。今でこそ、週休2日が当たり前の世の中ですが、当時は、週に1回の休みをいただくのもありがたい時代。一職人として、かつ、住み込みで働いていたわけですから、残業も多く、睡眠時間などあまりとれず、本当に疲れていたのではないかと思うのですが、それでも赤ん坊である私に会いたくて、父は休みのたび、現在のように舗装されていない、片道100キロもの砂利道を、自転車で鹿島まで通ってくれたそうです。

父は、祖父のこともあり、「家族を大切にする、愛する」ということを一番に考えていたのかもしれない。

その後、朝鮮動乱特需に後押しされるカタチで父は独立し、大島に鉄工所を設けました。時代はそのまま高度成長期に入り、仕事は順調でしたが、経営は、山あり谷ありだったのでしょう。私が小学校低学年の頃、6畳一間、家族寄り寝する枕元で深夜、父母が月末に従業員に支払う給与をどう工面するか、ため息と涙がまじった声で話していたのを鮮明に覚えています。その時私は、子ども心にも「オヤジの仕事は絶対に継がない。経営者はイヤだ。従業員の責任までみるのはゴメンだ。ボクは絶対サラリーマンになる」と心に誓いました。

その頃の小学校時代ですが、これもまた大変でした。なにしろ団塊の世代です。急増する児童数に小学校の建設が追い継がず、小学校の1年から3年生は、午前の組と午後の組に半分ずつ分けられ、通学していました。小学1年生の児童が、午後から小学校に通う姿を想像できるでしょうか？

そんなこんなで、地元の中学校から近くの都立小松川高校へ進学し、中央大学理工学部に入學します。子どもの頃、心に誓ったように、父の会社を継ぐ気持ちはありませんでしたので、鉄工所とは一線を画した物理学科を専攻しました。正直、入學した頃には教職をとって教師にでも、という所謂「デモシカ教師」になるうと考えておりました。

ところが、いざ入學した大学は学生運動真っ盛りの時期でして、学校はロックアウト状態。これ幸いと出身高校でソフトテニスのコーチをしていました。

自慢するわけではありませんが、私が教えた生徒たちは、インター杯に出場したり、東京都選手権で決勝まで進んだりしました。皆さん、当時、東京都でトーナメント方式の試合で、何回勝ち進んだら決勝戦に出場できたと思いますか？なんとその数11回。1日に何度も試合を重ね、3日間かがりでの戦いを制せねばならない過酷な戦いです。「インター杯に出場するより、東京都で優勝するすほうが難しい」という人がいたほどです。厳しい指導をしたこともありましたが、それに耐えて結果を出してくれる後輩たちが頼もしく・嬉しく、生活はどんどんテニス中心になり、学業どころではありません。

そんな私が大学4年の時、テニスの先輩が「俺の会社にこないか」と誘ってくれました。実は、この先輩の父親は有名なお金持ちでしたので「先輩の父親の系列会社なら、倒産の恐れなどないだろう。これで一生大丈夫」と、サラリーマン人生をスタートさせたわけです。T社という紙管を作る会社でした。

しかし入社してみると「これぞ中小企業」という全くヒドイ会社で、なんと、大卒入社が私が第一号。一応理工学部の卒業でもありますので、技術系の仕事に就けると思いきや、命じられた仕事は営業。おまけに同僚は年配者ばかりで「大卒のくせに何も知らないのか」と云いつつ、何も教えてもらえない。いじめられているばかりの毎日でしたが、そこは、運動部で鍛えた根性で乗り切りました。

とはいえ、社会人として何も知らなかったのも事実でした。あるとき、得意先で「お宅の就業規則はどうなってるんだい？」と聞かれ、「それ何ですか？」と答えて笑われたのです。

それで、会社に戻ってすぐ総務担当常務のところに行き「就業規則を見せてください」と云ったところ、なんと帰ってきた答えは「そんなもの見せられるか！」。

「お言葉ですが常務、従業員には、就業規則を見る権利があるそうです！」と得意先に教えてもらったとおりに云うと、しかたないと思ったのか投げてよこしてくれました。就業規則を読んだ従業員も私が第一号だったようです。

早速読んでいきますと、それは会社設立当初の昭和25年頃に作成したままらしく、まったく時代に合致しておりません。そこで「私、これを作り直します」と云いましたら、常務はじめ周りの先輩方がビックリ。それから「六法全書」と「就業規則の作り方」を買い、休みの日に図書館で関連する書籍を閲覧・勉強し、新しい就業規則案を作り直しました。そして、度重なる交渉の末、改定した就業規則を会社に採用してもらったのです。

全くもって中小企業ほど、ヒドイ会社ほど、ヤリガイがあります。大会社に入っていたら、歯車の一輪にしか過ぎなかったでしょう。営業でありながら新しい分野の商品開発などにも携わり、自由に動き回ることができましたし、業界専門誌に論文を発表したり、海外視察等の機会も得ることもできました。仕事はさらに楽しく充実し、正に「紙管」は私のライフワーク。この業界の中で企業人として、足跡を残すことが私の目標となっていました。

そんな時、先輩である社長が飲料ビジネスに参入。立ち上げ時に出向を求められた際には固辞しましたが、翌年にも同様の打診を受け、社の命令に逆らうことはできず、後ろ髪引かれながら出向・転籍をしました。39歳の寒さ厳しい冬のことでした。

新たに足を踏み入れた会社での仕事は、キリン・サントリー・伊藤園・アサヒといった飲料メーカーから缶やペットボトルなどへの充填の委託を受ける営業です。この飲料業界は、未知の世界であっただけでなく、営業スタイルもこれまでとは全く異なり、当初は苦勞しました。なにしろ、飲料業界の会社と付き合いには酒が飲めることが、最低必要条件であるのに、私はほとんどアルコールを口にしない、下戸のタイプだったからです。

そこで40歳目前の身でありながら、毎晩ビールの小瓶を1本ずつ飲むことを日課とし少しずつアルコールに慣れていきました。

当時はバブルの絶頂期。私は入ってすぐ、営業部長の職につきましたので、夜は銀座のクラブ・麻雀、そして接待ゴルフ。もともと接待は、社長が積極的に担当しており、最低限のことは受け持っていたのですが、「瀧、このままではオレの体が持たない。助けてくれ」といって接待が増えるばかり。会社には接待の予算がなかったので、支払いのために書類を書くこともなく、支払ったレシート・送られてきた請求書を経理に渡すだけでした。推測ですが、私だけでも年間で2000～3000万を、ヘリコプターをチャーターしてのゴルフなどをしていた社長はきっと、年間1億円くらい使っていたのだと思います。

飲料業界に入って1年ほど経つと、少しずつ業界のことが見えてきました。どうも充填加工賃の価格が乱

れているようだったのです。正しく言えば、一部の企業が売上欲しさ・受注獲得のために利益を削って価格を下げたため、業界全体が値下げ合戦に突入し、結果、加工賃相場が下がっていたのです。

そこで私は、全国の大手同業者に声を掛け、一同に集めて、受注価格の申し合わせを行うことを提案、賛同を得ました。そう、所謂「談合」です。

業界新参者だった私が、業界のリーダーとなったのです。

それから2～3年ほどは、業界も会社も順調に推移していましたが、バブルの崩壊とともに社長の公私混同による放漫経営があたり、経営が傾いてきました。当時、年間売上100億ほどあったにもかかわらず、資金繰りとしては、債権と債務の差が8億4000万ありました。

私は、仕入れ先に迷惑を掛けたくないため、また一緒に働く従業員を路頭に迷わせないため、ソフトランディングする方法を思案した結果、商権譲渡という戦略を考えました。

そして、同業であるJ社の社長に話を持ちかけたのです。

しかし、先方の回答は「100億の商権に対して8億4000万の負債は大きすぎる。営業担当の瀧がひとりであるのなら、大歓迎だが、会社ごと引き受けることはできない」というものでした。途方に暮れました。このままでは倒産してしまいます。

私は恥も外聞もなく、仕入先としてお世話になっていた飲料資材のトップメーカーである、T社の担当部長にこれまでの経緯を正直に話し、相談しました。「当社はこのままでは潰れます。それでは、御社をはじめ、これまでお世話になった業界全体に迷惑かけてしまいます。債権債務の差額の8億4000万あれば、なんとか生き残れる道があるのですが、助けていただけませんか」と援助を求めたのです。

すると有難いことに「これは瀧さんへの餞別というか、再就職のお祝いだ。うちの会社が今後4年間で8億4000万を販売手数料として払うことを約束してあげよう」と言ってくれたのです。名目は商権譲渡先がT社の資材を購入する見返りとしての販売手数料でしたが、業界としては有り得ない話でした。

T社のお陰で私は、債務と同額の持参金を持って、従業員と一緒にJ社に入社しました。当初から営業部長だった私は、相変わらず、夜の銀座・麻雀、ゴルフと接待続きの日々が続き、同社に勤めた約10年、100億だった商権売上は180億になりましたが、この間、自分自身プライベートの時間はほとんどありませんでした。

多々あって、離婚したのもこの頃です。

さて、バブル崩壊後も高成長を続けていた飲料業界ですが、私が取締役就任した2000年頃から少しずつ、経費削減・業界再編の流れが出始めました。このままでは、会社の先行良くないと考え始めた2003年、J社の一部上場親会社から同年生まれが、将来の社長含み常務として着任することとなりました。新任の常務は、頭の切れる、面倒見の良い、いい奴でした。会社としてもリストラを検討し始めた時でしたので、「リストラするなら自分から」と役員退任の意を会社に伝えました。私が業界にきた当時同様、彼なら、業界の特徴を掴み、うまくまとめて、会社も良い方向に持って行ってくれると思ったのです。

現在彼は、上場親会社に戻り、社長としてその手腕を発揮しています。

それからの私は、まず「ブルーテント」の研究を始めました。無一文になったときの生活を少しでも知っておいたほうが良いと思ったからです。その頃、依頼されたのが、余剰在庫の販売でした。以前から飲料メーカーからは、在庫過剰の商品を「社員販売価格と同等の安値で提供するから捌いてほしい」という依頼があり、同業者や関連会社などへの斡旋販売をしていました。場合によっては、押し売りに近い販売をしたこともありましたが、メーカーからの手数料などはなく、単なる無料奉仕です。お世話になっている恩返し、という認識でした。

これをビジネスにしたら？と考え、ビジネスモデルとして具現化したのが、社内販売ネット(株)です。余剰品を売ることでメーカーが喜び、社員販売なみの低価格で商品を購入できるお客様も嬉しい、ということで

す。自社では出来きれない、配送業務や代金決済などをアウトソーシングすることにより、仕入れできることの強みを活かして事業のスタートを切りました。子どもの頃、絶対経営者にはならないと誓い、サラリーマンを選んだのに、経営者の道に踏み込んでしまったのです。

早いもので、この11月に9年を迎えるに至りました。現在当社は、私以下、全スタッフ5名で運営して、昨年度の売上は約4億。今年度は4億6000万を売上目標としておりますが、9月末現在、なんとか予算をクリアしているようです。サラリーマン時代、常に自身が先頭に立ち、また、多くのことを自分一人で決定してきた私ですが、今の会社では、あまり多くのことをしません。社長の仕事は、スタッフが常に楽しく働ける環境とづくりとっておりますので、必ず行うことは朝礼でしょうか。ただ、小さい会社だからこそコミュニケーションは大切だと思っておりますので、週に何度となくスタッフと昼食をともにしますし、忙しい時期には肩もみをしたりもします。

会社では「給料2倍」が合言葉です。約2年前に入社した2名のスタッフの給与ほぼ目標に近寄ってきました。現在、次の目標を検討中です。



- 9 / 25 献血活動時に山口習明会員より「東日本大震災義援金募金」として19,383円の募金をいただきました。
- 気仙沼の支援旅行で中尊寺・毛越寺を訪れ梵鐘を打ち悟りの境地に至りそうです。感謝します。
遠田 なほみ
- 今回の親睦旅行にお世話になった方々に感謝です。すごく内容のある旅行だったと思います。 織戸 豊
- 気仙沼への親睦旅行、皆様ご協力いただきまして本当にありがとうございました。 伊藤 直子
- 旅行先の夜例会（愛隣館）にて遠田さんご夫妻の素晴らしい歌声とパフォーマンスは東北の人たちに大いなる激励と連帯が届いたと思います。 相澤 友夫
- 親睦旅行、大変実り多く無事に済んで良かったです。気仙沼には行って見たかったです。お土産を頂いて、伊藤親睦委員長ありがとうございました。 事務局 西川
- 東日本大震災支援旅行企画催行された親睦委員会に感謝“百聞は一見にしかず”被災地を目のあたりにし胸が痛く言葉を失いました。 遠田 毅
- レンタルクラブで圧巻のゴルフプレー、一緒のパーティー藤井会員・織戸会員・高橋会員の応援？に感謝。
遠田 毅
- ゴルフコース・レンタルクラブとの相性抜群、3つOB出しながら今季ベストスコアが出せました。良いゴルフ場を探してくれた山崎さんありがとうございました。 遠田 毅
- 支部サミットは京葉地域に「裁判所の支部」を設置するための第一歩です。参加は自由ですので、お気軽に観に来てください。 大家 浩明
- 結婚祝いをいただきありがとうございます。司会の段取りが悪くすいませんでした。 度会 一也
- 妻の誕生祝日に花を送っていただきありがとうございました。忘れていたので助かりました。 斉藤 守
- 我が妻はなちゃんと結婚して何十年？これまで何回も切られそうになりましたが、何とか今でも無事に仲良くしています。すべての人々に感謝の日々です。 相澤 友夫
- 伊藤直子様、あなたはエライ！親睦委員長としての役割以上の力を発揮され素晴らしい支援旅行でした。本当にご苦労さまでした。ありがとうございました。 相澤 友夫
- 瀧会員の「私の履歴書」楽しく拝聴“人生色々”今後のロータリーを楽しみましょう。 遠田 毅

- ・瀧さん、卓話ありがとうございました。波乱万丈な人生おもしろく聞かせていただきました。戸澤 寿史
- ・瀧さん、バブル時代は小生、司法修習生でした。卓話をありがとうございました。 大家 浩明
- ・瀧会員、波乱万丈な話ありがとうございました。」会社に帰って就業規則を見直します。 鈴木 崇
- ・瀧さん、すざましい生き立ちをきいて、今回、目のあたりにした陸前高田の「一本松」の姿を思い出しました。今後の大いなる人生に期待致します。 相澤 友夫
- ・瀧さん、卓話ありがとうございました。今後はお酒をおいしく楽しみましょう。 高橋 純代
- ・瀧さん、私の履歴書ご苦勞様でした。私と共通のダンカイの世代であることと、中央大学卒業とテニスか。 岡田 敏男
- ・瀧さん、卓話ありがとうございました。波乱の人生をお聞きし、大変参考になりました。 岩浅 宗之
- ・瀧会員、貴重な体験を聞かせていただきありがとうございました。「波乱万丈」の濃い～人生ですね。本に書いた方がいいですよ。 織戸 豊
- ・瀧さんの波乱万丈の履歴にはタマゲました。今後の人生に役立つと思います。人生は楽しむに如かず。ありがとうございました。 大久保 忠男
- ・そのような人生が瀧さんを作ったのですね。 相川 泰久

今週のニコニコBOX

10月6日 ￥36,000 累計 ￥360,383

10月のプログラム

- 10月13日 卓話「職業奉仕月間
奉仕プロジェクト統括」相澤会員
- 20日 斉藤守会員
- 27日 職業奉仕会社見学
株式会社やつや 16:30
サンガーデンホテル夜例会 18:30
- 週報今週の担当 大久保

近隣クラブ例会日

- 月曜日 千葉クラブ (ホテルサンガーデン千葉)
火曜日 船橋クラブ (クロス・ウェーブ船橋)
船橋みなとクラブ (三井ガーデンホテル船橋ららぽーと)
八千代中央クラブ (ウィッシュトンホテル ユーカリ)
四街道クラブ (市文化センター結婚式場3階)
- 水曜日 習志野クラブ (習志野商工会議所会館)
船橋南クラブ (フローラ西船)
印西クラブ (印西市市民活動支援センター)
東京城東クラブ (ロッセ会館)
- 木曜日 習志野中央クラブ (習志野商工会議所会館)
- 金曜日 船橋西クラブ (三井ガーデンホテル船橋ららぽーと)
千葉南クラブ (オークラ千葉ホテル)
八千代クラブ (明治ゴルフセンター)
浦安クラブ (サンルートプラザ東京)