



Rotary 第2760地区
犬山ロータリークラブ

■会長：原 正 男
■幹事：安田 一 生
■公共イメージ向上副委員長：関矢 正 己

事務所／〒484-0061 犬山市大字前原字橋爪山 1-4 犬山カンツリー倶楽部内
電 話／0568-61-5219 F A X／0568-61-5523
U R L／http://www.inuyama-rc.org/ e-mail／info@inuyama-rc.org
例会場／〒484-0061 犬山市大字前原字橋爪山 1-4 犬山カンツリー倶楽部
電 話／0568-61.2281 毎週火曜日／12：30～13：30

第2899回 例 会 (R 4 . 1 1 . 2 9 火 雨 ☂)

点 鐘 原 正男会長
R . S 手に手つないで 四つのテスト
幹事報告 安田 一生幹事

※近隣クラブはコロナ禍により、ほぼメーキャップ受付を
されておられません

☆=年末の交通安全県民運動に伴う
シートベルト・チャイルドシート関所のご案内=
日時：12月1日(木) 9：30～
場所：犬山市民文化会館 第1駐車場
(車でご参加の方は第2駐車場へ駐車して下さい)
* (今回は人数制限が設けられていない為)
ご都合のつく方はご参加を宜しくお願い致します

☆次例会 12月6日(火)について
2900回例会にあたり、通常より食事を少し豪華にします
準備の関係上、11月30日(水)までに欠席確認をいたし
ますのでご協力下さい
皆さんとお祝いをしたいので是非ご出席下さい

出席報告 (鈴木敏之委員長)
出席率 100% 会員 50名 (*出席率は紙面での報告のみ)

ニコボックス (鈴木敏之委員長)
原 正男君 成田山よりダイアリーを頂きました。
岩間さん、ありがとうございます。
本日は野村さんの会員卓話を楽しみにして
しております。
(同文にて) 山田直廣君 安田一生君 鈴木一成君
田中進一郎君 朝刊見ました。藤井さんおめでとうございます。
小川嘉吉君 在籍 28年を喜んで！
野村憲治君 皆出席 9年を喜んで！
安達寛益君 野村憲治さんの卓話を拝聴できることを
喜んで！楽しみにしています。
(同文にて) 藤井友喜君 福富孝弘君 井川光雄君
板津英基君 伊藤隆君 岩間信夫君
近藤斉宏君 近藤俊也君 真野健二君
丹羽敬昇君 野村憲治君 小川宏嗣君
小川嘉吉君 小川誠君 大原隆一君
岡田雅隆君 奥村正幸君 大島匡博君
澤田禅君 千田光範君 住野龍之介君
鈴木敏之君 田中進一郎君 梅田佳和君
山根雄司君 安田新平君 吉田洋君

祝 福 (真野健二委員長)
おめでとうございます！！
会員誕生日 河田 敏和君 11月29日
皆出席 9年 野村 憲治君 12月3日
結婚記念日
吉田 洋君夫人 寿 美 様 12月4日(御夫人誕生日 4/3)
関矢正己君夫人 美也子様 12月5日(御夫人誕生日 5/10)



☆☆ 皆出席 おめでとうございます！ ☆☆

会 長 挨拶 (原 正男会長)



本日は、下平さんが体験例会におみえの予定でしたが紹介者の関矢さんがお休みのため来週に延期となりました。皆さん宜しくお願いします。
新市長に犬山ロータリークラブ名誉会員の原よしのぶさんが当選されました。これからの犬山のリーダーとしてふさわしく若さあふれる方ですのでご期待申し上げます。
ケーブル TV でライブでの選挙速報が放映され選挙事務所の様子が映っていました。午後 10 時 20 分頃に当確のアナウンスが流れ、翌朝 3 時 50 分には朝刊が届きその記事が載っていました。いつ取材して原稿を書かれ印刷されたのか不思議な感じを覚えました。

に「6畳2間」の生活スペース、4軒続く長屋の小さな小さな一角。それが大安の原点です。

しばらくは、とんかつ屋を手伝っておりましたが、20代前半ごろ、友人から建築の営業をやらないかと声を掛けられました。全くの畑違いの業種にためらいもありましたが、元来人から何かを頼まれると断れない性格でもあり、これも何かの「縁」だと思い切って新しい世界に飛び込むことにしました。

会社に入るとレクチャーもないまま即1人で一宮へ営業に出されました。何の知識もない私はただただ一宮の商店街を行ったり来たり、毎日とぼとぼ歩いている日々が続く、なかなか成績をあげることはできずにはなりましたが、ある日事務所で作業をしていると、奥から「おーい、誰か営業はおるか!」との社長の声。あいにく事務所には私1人。「ハイ!」と急いで社長室へ行くと、そこには当時音楽業界では有名なテイチクの所長がいました。うちの社長が「野村君、この人はすごい人だから一緒について行って勉強してきなさい」と。状況もわからないまま、一緒について行ったのは名古屋駅周辺。そこはレコード業界のメーカーが隣接している所でした。軒並みメーカーを訪問し、各店舗の支店長に「彼は音楽業界のことに詳しいから何でも相談しなさい」と私を紹介するではないですか。次の日からメーカーの営業マンから、店舗を改装したいとか、売れるような内装にしたいという相談の連絡がじゃんじゃん入ります。一方私は、音楽業界のことなど右も左もわからないド素人。顧客のニーズに応えられるよう必死に勉強し、無我夢中で働き、名古屋だけではなく東京、大阪も駆けずり回って営業に走る中で、テイチクの所長との「縁」を境に成績をどんどん伸ばし、営業部長へと昇進しました。

営業の仕事も順調に進んでいたある日、仕事帰りに犬山の椿町で父が営んでいた仕出し屋に顔を出すとそこには父と一緒に1人の男性がいました。父は「息子です」と私を紹介すると、その方は開口一番「君はいい目をしているね!その目は商売の目だ!お金のことは僕が工面するから、商売をやってもみないか!」と。

その方は銀行の融資の方でした。とはいえ、初めて会った方。社交辞令とだろうと正直鵜呑みにはしていませんでした。しかし私の心とは裏腹に、あれよあれよと話が進んでいくではないですか。とうとう銀行マンから1億円の準備ができたと言われ、父と2人引くに引けない状況。「よっしゃ!やってみるか!」と腹を決め、始めたのが今の大安です。

開店当初は知名度ゼロ。まずは弁当や仕出しをメインにとにかくコツコツと。

それでも毎日店は閑古鳥。「よくこんな場所に飲食店なんて出したな。この場所は商売にむいてないぞ」とバカにする声もありました。片や近くの和食店は、開店前から店の前にお客さんが並んでいる状態。繁盛店を自分の店、何が違うのか、原因は何なのか、日々悩みに悩み、来店して下さるお客様を大切にしながら実直に、そして必ず我が店も繁盛店へと発展させてみせるとの心の炎を燃やし、私の出した答えは優れた人材、給料の高い人材を雇うことだと一つ扉を開けてみることにしました。

とは言え、経営はとても大変な状況です。そんな中で高い給料を払う余裕は全くありません。それでも必

ず結果が出ると、良い人材を1人、1人と増やしていく中でお客様も少しずつ増え、徐々に繁盛店へと成長していきました。

やっと経営が波に乗ってきたと思った矢先、大ピンチが襲ってきました。そのピンチは税務署です。

突然3人の監査官が「帳簿を見せなさい」と、営業中の忙しい時間にやってきました。「今は営業中です、少し待ってもらえませんか」と言うものの「そんなことは、こちらには関係ない」と査察が入りました。

私は何が何だかわからず、当時の税理士に電話をすると「わかった、何とかするからちょっと待っていてくれ」と。しばらくして税理士からの連絡に愕然としました。なんとその税理士は、税務署に勤めていた時に副署長をしており、今の税理署長は、当時いじめていた後輩だとのこと。そして「自分が出たら余計にマズイ事になるから、悪いけど社長1人で解決してくれ」と匙を投げる始末。

片や税務署は3日間の監査が入った結果、なんと「9800万円」の税金だと言うではないですか。

税理士に見放された私はその晩一睡もできず、翌朝一番、武田信玄の旗印である「其の疾(はや)きこと風の如く、其の徐(しず)かなること林の如く、侵掠(しんりゃく)すること火の如く、動かざること山の如し」との気概で、絶対にこの事態を好転させてみせるぞ!と腹を決め税務署に向かいました。

受付で「署長に会わせてくれ」と懇願するものの、アポがないので無理だと門前払い。しかしそこで帰るわけにはいきません。何としても会わなければいけないだと受付の方を説得し、署長に取り次いでもらうことができました。

「9800万円の税金とはどういうことなのか、このままでは店がつぶれてしまうじゃないか」と状況を必死に説明する私の話を署長はじっくり聞いてくれ「あなたの話はわかりました。どうなっているか調べてあげるから、少し待っていなさい」と言ってもらい、5日程経った頃、監査に来た税務署員が再度店に来て、

「2500万円まで税金が下がりました。所長を動かすなんて、あなたはすごいですね」と税務署の方も驚いていました。

結局、税務署が帳簿をしっかりと調べてみると、売り上げに対する経費を正確に計上していない為、利益だけ増えている状態であることが分かり、税理士の杜撰さが明るみになりました。

そこから初めは鬼のように思っていた税務署が色々知恵を貸してくれ、店を全面的にリニューアルしないと提案されました。

当時会社の借金は1億6千万円、「今でも借金があるのに、更にそんな大きなお金をかけたら店が潰れる」と尻込みする私に、「今大きな出費をしても、あなたなら必ず利益を出して、更にはいい会社にしていける」と背中を押してくれ、ここから税理士も変え、経理も整い、会社の土台をしっかり築くことができ、最大のピンチが発展への大チャンスへと転換することができました。

それから、山越え、谷越えしながら着実に会社も発展し、今ではたくさんのお客様が常連としてご来店してくださるまでに。

その中でよく食べに来て下さる4人組のお客様がみ

えました。その方はトラックを 200 台持つ運送会社の社長で、たまに会話をすることがあり、その度に「今度、商売の神様を連れてきたらわ！」と何度も話していたので、ある日「その商売の神様ってどんな人なの？」と聞くと、その神様とは<矢場とんの会長>だと言います。「なーに、<矢場とんの会長>なら中学の同級生だがね」と私が言うと、その社長からまさかの返答、「社長、マエズ中学なのか！俺のこと知らなかね、番長やとった原田だがね、社長も同級生だったんかー！」と。一気に話が盛り上がり、すぐに<矢場とんの会長>と 3 人で会うことに。

中学卒業ぶりの再会でしたが、意気投合。昔話や商売の話をする中で、大安の原点であるとんかつ屋をいつかやりたいと思っていたことを話すと、「<矢場とん>お墨付きで店をだせばいいがね！」と言ってくれ、オープン時には実際に来店し、みそだれの味をチェック。「よし、これなら大丈夫」と本当にお墨付きをもらい、現在長男が切り盛りしてくれています。

犬山の地で大安をオープンさせて 40 数年、安心できる日は一日もありませんでした。時には働きすぎで体調を崩すことも何度かありました。数年前には膝に激しい痛みを感じ、足を引きずりながらしか歩くことができません。病院へ行っても大した治療もなく、ただ水を抜かれるだけで少しも良くなる状態が続いていました。

そんな私にまた一つ良い「縁」がありました。

保険会社から興味深い講演会があるとの誘いで行って見たのが、ご存じの方も多と思いますが、80 歳でエベレストを登った登山家の<三浦雄一郎>さんの講演でした。

三浦さんは病気やケガを抱えながら、食の面では鮭の頭を食べること、そして筋肉を効果的につけるためには、負荷をかけたトレーニングするという体力づくりをしていました。私も三浦さんを参考に、歩く時は常に膝に筋肉をつけることを意識しながら生活することで 2 か月くらいすると膝の痛みが和らぎ、普通に歩けるようになりました。

改めて、意識した食事のとり方、そして体力づくりの大切さを教わりました。

そしてもう一つ、三浦さんの講演に感銘を受けました。

それは「人は皆、人生の冒険家であり、冒険にはリタイヤはない」ということです。

私も冒険家です。

冒険には様々なアクシデントはつきものですが、それをも楽しみながら常に挑戦し、前進し続ける冒険家でありたいと私は思います。

私の尊敬する方の言葉をもって締めとさせていただきます。

「破壊は一瞬、建設は死闘」です。

何があるかわからない世の中ではありますが、今という一瞬を精一杯頑張り、一つ一つの「縁」を大切にしながらこれからも「食」を通してお客様の「体」と「心」の健康、そして幸せのお役に立てるよう、地域の発展のために更に精進していきます。

拙い話ではありましたが、ご清聴いただき、誠にありがとうございました。



＝鈴木委員長＝

ご縁のお話ですけれども、本当に波乱万丈な人生を歩まれていらっしゃる、人のご縁で企業をこのように成長させていらっしゃる姿を、経営者として見習っていききたいと思います。

本当に今日はありがとうございました。以上で会員卓話の時間を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。



ご 報 告

○年末の交通安全県民運動

12月1日(木)午前9時30分より年末の交通安全県民運動の一環として「シートベルト・チャイルドシート全席着用関所」街頭啓発活動が、犬山市民文化会館 第1駐車場にて実施され、7名の皆さんにご参加をいただきました。ご参加ありがとうございました！



＝本日のお食事＝

