

2018年(平成30年)4月25日(水) 第35回 例会 (通算2786回)

国際ロータリー 第2580地区

(今月のロータリーレート:1ドル104円)

石垣ロータリークラブ週報 No. 2651

会長: 大浜 一郎 副会長: 遠藤 正夫 幹事: 宮城 早人 副幹事: 池城 貞光



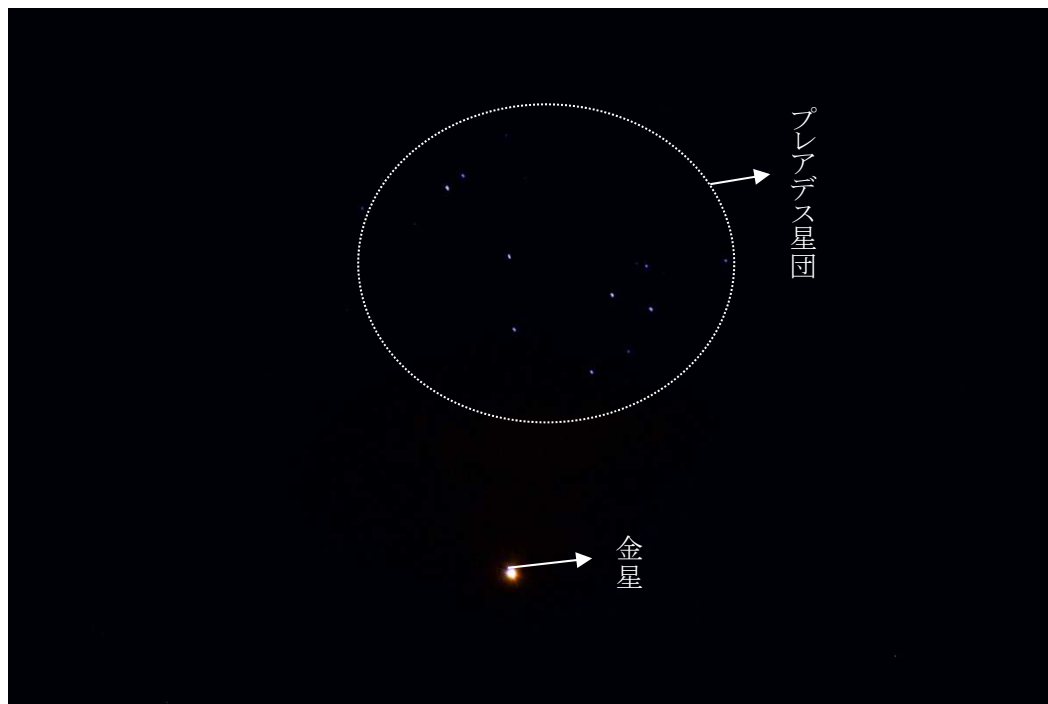
RI 会長:
イアン H. S. ライズリー

ロータリー:
変化をもたらす

地区ガバナー: 吉田 雅俊氏「感動と調和」

●クラブテーマ「絆とおもいやり」

例会日 水曜日 12:30~13:30
例会場 アートホテル石垣島(0980)83-3311
事務局 〒907-0013 石垣市浜崎町 1-1-4
TEL/FAX(0980)83-2917
http://ishigaki-rotary.jimdo.com
E-mail ishirotary@ninus.ocn.ne.jp



◎金星とプレアデス星団(群か星)
4月下旬ごろ、夕方の西の低空で、宵の明星の金星とおうし座のプレアデス星団(群か星)が接近して見える。最接近は4月25日ごろ。

4月11日(水)第33回(通算2785回)例会報告

<司会進行> 我那覇 宗広

ロータリーソング・「手に手つないで」「四つのテスト」

ソングリーダー・上原 秀政

メイクアップ・・・小林 正道・新城永一郎・新 賢次

我那覇宗善・上原晃子・佐久本達・前木繁孝・宮良幸男

吉田貴紀・仁開一夫

出席報告

会 員 総 数	44名
出 席 義 務 会 員	43名
出 席 数	32名
欠 席 数	11名
出 席 率	74. 42%
通算出席率(4月)	74. 42%



本日のここにこ

- ・今西さん卓話ありがとうございました。(大浜 一郎)
- ・本日の卓話、よろしくお願い致します。前木会員あり
ありがとうございました。(今西 敦之)

BOX	¥ 2,000	(累計¥169,000)
コイン	¥ 4,477	(累計¥ 78,310)
合 計	¥ 247,310	

HAPPY BIRTHDAY

大城 文博氏(1965年4月25日)

会長挨拶：大浜 一郎



皆様こんにちは。来週は夜間例会という形で、姉妹締結及び懇親会を計画しております。台北大同 RC から 15 名、岡崎南 RC から 5 名、台北城北 RC から 2 名の方々がお見えになります。ぜひご夫婦でご参加を頂ければと思っております。

市庁舎の予算が否決されたというニュースがありました。とても心配しておりましたが、一転して可決されたという報道があり、ホッとしております。確かに額面を見ると膨大な額ですが、100 年くらいの耐久性があり、防災面も考えられた庁舎という事なので、どんどん進んで欲しいと思います。昨日、八重山病院の工事現場の側を通りました。旧空港だったと感じられないくらい、広大なりっぱな病院ができるんだなど、現場を見て非常に驚きました。そこに市役所ができるわけですから、景観としては非常に変わるんだろうなど、改めて思った次第です。

昨日驚いたニュースが、翁長知事が膵臓に腫瘍が見つかったという事です。私も急性膵炎になって入院したことがありまして、単なる年末の飲み過ぎでしたが、膵炎は非常に調べにくいという事でした。札幌の JC の先輩ですが、膵臓に違和感があって、病院に行って調べた時にはもうステージ 4 に行く段階で、長崎で「元気を出そう会」をしましたが、結局半年後には帰らぬ人になってしまいました。還暦のお祝いをやった 2 年後ですから、本当に早く逝ってしまったなという事で、膵臓は極めて大事な臓器であると思います。翁長知事についても、ぜひ最後の仕事まではしっかりして、そしてきちんと戦う時は戦うという形の方がいいのではないかと、昨日思いました。

さて、今日は今西さん、「私を語る」という事でございます。人の人生を聞くというのは非常に面白いわけです。今まで生きてきた中で今西節をぜひお聞かせいただければと思っております。

会員卓話：今西 敦之氏

(株)友貴 代表取締役

テーマ「私を語る」



自分自身の人生を思い出しながら、自己紹介を兼ねまして 25 分間務めさせて頂きたいと思えます。生まれも育ちも大阪の八尾市で過ごして、中学校から器械体操をやっていた関係上、大阪体育大学に進学し、4 年間体操競技をやっておりました。大学卒業後は滋賀県に体育講師として、2 年間中学校や高校で教壇に立ちましたが、どうしても専任になれなかったということで、2 年後に大阪に戻りました。たまたま高校の先輩が米屋の商売をしていて、うちで勤めないかという事で、勤め始めました。その米屋さんは飲食店やスーパーとかお米を扱っている所に、卸していくような米屋でしたので、そこの営業マンとして 5 年間勤務しました。営業している中で、どうしても自分自身も商売したいという気持ちが湧いてきて、当時まだ独身で飲み歩いていたので、お金もそんなに持っていなくて、19 万で軽トラックを買い、米や野菜とか食品を積んで、飲食店に行商をしておりました。それを続けている間に、平成 4 年に米パニックという、平成 3 年が冷夏で米が不作で、政府も緊急に外米を輸入するという時代がありました。コメ不足ですので、仕入れ値が 1 日 1 日と上がるけど、飲食店からは定食の定価は決まっているので、値上げは出来ないと言われ、お米の値上げができずに、売れば売る程損するという事がしばらく続きました。

そうした中で、お付き合いのあった喫茶店のオーナーから、倉庫を貸すから何か商売しないかというお声を頂いたんです。それがちょうど平成 4 年の米パニックの時でした。ぜひやってみたい、何をやったらいいのかなと、色々と考えていました。手元にそんなに設備投資するお金もありませんし、せつかくのチャンスどうしたらいいのかなと思った時に、自宅マンションのポストに当時住友銀行のティッシュが入っていて、そこに営業の方の名刺が入っていました。今まで銀行にお金を借りた事もなかったのですが、とりあえず住友銀行八尾支店に、その営業マンの名刺を持って訪ねました。富田林という所で商売をしたいけどお金がないのでという事を話したら、今でも覚え

ていますが、尾崎副支店長と面会させて頂きました。そこでいろんなお話をする中で、事業計画を持ってきなさいという事で、事業計画という言葉も初めて聞きましたし、作った事ありませんでしたが、地域の状況、自分自身のこれまでの経歴、そして今後この商売についての動向、売り上げ目標、利益率等を書いたものを、尾崎副支店長に持って行きました。そして3回目にお会いした時に、あなたがやるんだったら300万貸しましょうと、但しそれは俺の退職金が担保だと言われたんです。非常に有難かったです。何とも言えない嬉しさ、人にこれだけ認めてもらえたのは初めてだったと思います。その時の300万を元手に倉庫を借りて、精米機を買って米の商売を始めたわけです。その当時、米パニックでしたので、お米の販売というのは、10キロ買っても国内産が5キロ、あとはタイ米、カリフォルニア米とかが5キロ、これがセットで10キロとして、販売されておりました。私は国産米、そして生産者、産地、銘柄をきちんと謳ったお米を販売しようと、一切外国米は扱わない、それも配達はしない、持ち帰り専門店ですという事で、取り組んだわけです。そしてそれが当たりまして、10キロ1万円するような米が飛ぶように売れました。「商売っておもしろいなー、蔵建つなー」というふうに思った時がありました。売れるので、仕入れもしなきゃいけないんですけど、当時米不足の為に、なかなか正規のルートではお米が買うことができませんでした。ですから農家さんから直接お米を買い付けるような形で、夜中トラックを走らせて、岐阜とか富山とか新潟に現金を持って行って、現金でお米を買うというような形で商売をしておりました。米パニックのブームが半年ほど続いたので、けっこうな売り上げを上げましたが、やはり濡れ手に粟の商売といえますか、儲けた分だけは損しました。というのは仕入れがだんだん元の状態に戻りますと、高いお米を仕入れていたので、やっぱり安く売って行かなければいけないという事で、やはり設けた分だけ損したなということなんですけど、手元には少しのお金が残ったという形でした。

平成6年に地元の八尾市で米屋の2号店を出店したいなと思ひまして、地元で物件を探していました。ここで家内の話を、家内は福島県の猪苗代町出身で、大学は東京の亜細亜大学卒業後、大手のエステティックサロンの会社に勤務しておりま

して、僕とは1つ違いなんですけど、そこで幹部として当時働いていました。たまたま僕が商売させて頂いた頃に、経営の勉強会に行った時に、家内の会社から幹部が30人くらい参加していました、そこでの出会いがきっかけで、平成5年に結婚したわけです。家内がエステティックサロンに勤めていましたので、八尾の物件を探している最中に、この物件やらないかと言ったら、やりたいと言いだして、3日で勤めている会社を辞めてきました。そしてバタバタと1ヶ月後に店をオープンする準備までいきまして、さて、来週オープンという時に、工務店への支払い、看板、チラシ、その他備品の支払い諸々、請求書が送られてくるわけです。手元のお金では全然足りなかったわけです。その前に国民金融公庫で開業したら無担保で借りれるという事で、500万を申し込んでいたのですが、なかなか結果が来なくて、約1か月後に融資しますという返事を頂いたんで、すぐに口座に振り込まれるかと思ったら、振り込んでくるまでに時間がかかりまして、どうしたらいいんだろうと思ひまして、たまたま国民金融公庫の融資をするという証明書がありましたので、近くにある信用金庫でそれを担保に500万円借りまして、それでなんとか色々な業者に支払いを済ませて、お店をオープンすることができました。家内の才覚というか、とにかくよくお客様に来て頂きまして、その当時、地域一番店になるくらい、すごい売り上げを作って頂きました。それが私どもの会社の原点ではないかと思ひます。

1年後、家内がやった店舗の道挟んで前の空地が出ましたので、そこで米屋の2号店をオープンしまして、紆余曲折しながら利益を出して商売をさせて頂いて、その後東北にエステティックサロンを進出し、関東に進出し、米屋も兵庫県に出店しという具合に、まだ若かったのでイケイケドンドンで、商売を展開しておりました。そうした中で、JCでアスパックでバリ島に行った時に、初めてスキューバーダイビングを体験しまして、そこから海って面白いなという事で、大阪に戻ってもちよこちよこことスキューバーダイビングを趣味でやっておりました。八尾でそういうお店がなかったんで、本格的にやろうじゃないかという事で、スキューバーダイビングのお店をお金をかけてやったんですけど、非常に効率が悪く、利益率も悪く、また手間もかかるし、非常に儲からない商売

でした。それで会社の屋台骨がガタガタと来まして、家内からすぐに閉めてと言われて、一気に縮小して、今は細々と大阪でやっています。

その後7年前の東北大地震で仙台の店、福島郡山の店が大打撃を受けました。仙台の店は影も形もなくなりました。幸い従業員は無事でしたが、福島店は半壊状態でした。全壊なら国が面倒を見てくれますが、半壊では国が面倒を見てくれなくて、かといって店を閉めると従業員がまず途方に暮れるということがありましたので、とにかくやり続けなければ仕方がないという事で、6年、7年従業員を雇用しながら今までやってまいりました。ようやく福島の方も兆しが見えたみたいで、任せている店長が、引き継いでやるという事で、今年の2月に引き継まして、ちょっと身軽になりました。本来ですと、震災の折に仙台の店がなくなった時に、今あるハンモックみたいな店を造って、もっと仙台の街の人を癒してあげたいなと思っていましたが、いざ石巻に行くと、我々が大阪で聞いていた報道と全然違うんです。街はバブルで飲み屋は盛んで、やっぱり義援金をもらって補助金も貰って、そういった方が多くいまして、と店ができる状況じゃないという事で、大阪に戻ってきたわけです。どうしようかなという事で、ふと女房が石垣島でやったら言われまして、石垣島にはダイビングの仕事をしていた時に年に2回、3回来ておりましたので、地の利は知っていましたので、そしたら石垣島に行って来るわという事で、6年前に石垣島で本格的にリラクゼーションの店をするために、店舗を探して造ったのが ANA インターコンチネンタルホテル前のハンモックでございます。その後、登野城店のハンモックを出店させて頂きまして、飲食店では美崎町のれんがや、そしてハンモックの登野城店の2階にカフェ74番地を出店しましたが、いろいろな人の問題がありまして、登野城店の店は別の人に賃貸で貸している状況です。そういった形で石垣島とのご縁が生まれて、ハンモックは宮古島、那覇に出店させて頂いております。お陰様で石垣島のお店におきましては、島民の方々、観光客の方にも可愛がって頂いて、なんとかスタッフも頑張ってもらって、繁盛しているような次第でございます。今後ともこの地域に根ざした、お客さんに喜んで頂いて、癒しを提供できる、そういった商売をしたいと思っています。まだ大阪が本社でございますので、

行ったり来たりですが、今年の2月私自身も住民票を石垣島に移しまして、石垣市民となっております。ゆくゆくは会社自体も石垣島にもってきて展開をして行ければと思っておりますが、まだまだ大阪との兼ね合いもありまして、一気に出来ませんが、今後とも皆様のご指導を賜りながら、色々教えてもらいながら進めていければと思っております。

大阪でのロータリーの事、そして昨年8月に理事会のご承認を賜りまして、移籍させて頂きました石垣クラブの事についても少し触れたいと思っておりましたが、時間がまいりました。ただこのクラブに移籍させて頂きまして8カ月が過ぎましたが、本当に楽しく過ごさせて頂いております。特にいろんな形での夜間例会、何回も参加させて頂いております。先日の船上パーティーもなかなか内地では味わえない例会で、すごく感動した次第です。まだまだこの島の事について、また皆さんの事についてもあまり存じ上げていないんですが、1日でも早くより一層皆さんと溶け込んで、奉仕活動に取り組んで行ければいいのかなと思いますので、今後とも皆さんと幾久しくお付き合いできればと思います。本日長々と私を語るという事で、お話しさせて頂き、二転三転した事をお詫び申し上げながら、今日の卓話とさせていただきます。今日はありがとうございました。

☆☆例会風景☆☆



会員卓話、
今西さんありがとうございました。

