



第 29 回例会報告 (2月6日)

【出席報告】

・会員数 53名
 ・当日出席率 69.38%
 ・出席数 36名
 ・前々回修正出席率 100%
 ・欠席数 17名

<欠席会員>青野(賢)、原田、原、檜垣(俊)、檜垣(巧)、平尾、吉良、小堀、村上(修)、西本、岡本、竹田、田中、矢野
 [免除会員] 青野、飯、松本、

<1/19 欠席補填> (1/20 今治北) 青野(賢)、加賀、小堀、久米、松木、村上(修)、尾越、越智、田中 (1/21 今治南) 原、原田、檜垣(俊)、平田、吉良、島田、竹田

◇幹事報告・3月2日(日)3RC 合同で水源の森事業を開催します。

大分類別卓話 (大分類:食品工業 小分類:清涼飲料販売)

◆光藤廣司会員「創業からの歴史と社訓」:卓話依頼を受けてびっくりしましたが、醤油屋が飲料販売へと変わった経緯や社訓とも言えるべき5つのことばなど、家業について手短にお話することにします。創業者である私の父は常盤町1丁目のあわや本店7人きょうだいの末っ子として生まれました。お姉さんが高松市円座のシマヤ醤油へ嫁いでいたので、そちらへ弟子入り。大正12年6月に暖簾分けの形で旭町に酢と醤油の醸造所を立ち上げました。戦争を経て昭和25年に醤油の販売統制が撤廃されると、いち早くキッコーマン・ヒガシマルなどのメジャーブランドの販売を開始、昭和38年には県内でも有数の出荷本数を誇る醤油問屋になったのです。▼転機はほどなく訪れました。昭和40年、大塚製薬提供で当時人気のテレビ番組「頓馬天狗」で繰り返し流れるオロナミンCのCM。これが醤油を卸していた得意先にずらりと並んでいたのです。営業担当だった私はその得意先がどこから買ったのか、とても興味がありました。そこで伺うと徳島・鳴門の大塚製薬本社から直接仕入れている、とのこと。これはしめたと思いました。なぜなら直接メーカーから買っているということは即ち問屋が介在していないということだからです。早速電話し、約1週間後にやって来た松山にある薬品卸の営業さん。彼に弊社で扱わせてくれとお願いすると、分厚い配荷伝票を取り出しました。これだけの客を引き受けてくれるか、と言うのです。それは売り上げの数ヶ月分にも匹敵する額。とても背負いきれるものではない、と父は営業さんの肩越しに×印をしていましたが、私はやりましょうと即答しました。伝票の中には得意先はもちろん、行きたかった食料品店がいっぱい記載されていたのです。▼売り上げは順調に伸びて昭和44年には法人化し、昭和55年からはカネボウ食品、昭和58年にはダイドードリンコ、昭和62年にはサントリーブーズとアサヒ飲料の扱いを開始しました。平成8年にはカネボウ食品が自販機事業をコカ・コーラへ譲渡したことから、現在では大手飲料メーカーを網羅するまでに至ったのです。▼最後に父が繰り返し話していた5つの社訓をお話ししておきます。1. 銀行を変えるな、2. 税理士を変えるな、これら2つは会社の内情をよく知ってくれているから。3. 登山をするな、は遭難した際のことを考えろということです。4. 政治に旗印をあげるな、は落選候補を応援していた場合に仕事ができなくなるから。5. 商品に手を出すな、の商品とは女性社員のことで、社内の空気を乱すなという意味です。▼最近社内には居場所がなくて真裏を走る電車の乗車人数を数えているような有様の私ですが、今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

外部卓話

◆愛媛県立今治西高等学校 教頭 八木俊博氏:去る1月24日、毎日新聞社より連絡があり、本校野球部が第86回選抜高等学校野球大会に推薦されました。これもひとえに皆さまのお支えあつてのことと心より感謝申し上げます。本来なら監督である大野康哉がご挨拶するべきところですが、近藤正人会員、重松宗孝会員と今治西高同級生のよしみで私が伺いました。大野監督就任から9年で春夏あわせて10回目の出場となります。最近はなかなか甲子園で活躍できておりませんが、公立高校のあるべき姿を全国に知らしめるべく、野球部員である前にすばらしい高校生たれと、日夜勉学に練習にと励んでおります。今年も突出した選手はおりませんが、日頃より今治市民の皆さまから頂戴しております絶大なるご期待に添えられるよう、すばらしいチームワークとバッテリーのコンビネーションでひとつでも多く勝ち上がりたと思っております。つきましては皆さまにはご寄付をお願いすることもあるかと存じます。その際には快く応じていただき、ひいては今後も支えていただけますと幸いです。

<ゲスト>愛媛県立今治西高等学校 教頭 八木俊博様

<ビジター>今治南RC 越智昇二様 (鉄骨工事)

次回例会 (2月13日)

【国際奉仕委員会アワー】

<会員誕生日祝> 檜垣 賢二氏 (2/19)

[笹]