



R. I. 第2620地区 静岡第1グループ  
三島西ロータリークラブ

# 週報

第2230号

事務所 静岡県三島市中央町4番9号 2F  
TEL(055)976-6351 FAX976-6352  
例会場 静岡県三島市本町6-35 呉竹  
TEL(055)975-3210  
会長 千葉 慎二 幹事 三田 明宏



広重版画より 三島 朝霧

## 第2300回例会

2021.4.1晴

### 司 会

杉崎亮慈君

### 国歌斉唱

四つのテスト

### ロータリーの目的

### ロータリーソング

「奉仕の理想」  
指揮 古屋英将君

### 会長挨拶

会長 千葉慎二君

今日は4月1日、世間では新年度の始まりの日、当社でも新入社員を迎えて、午前中に入社式を済ませて来ました。これからお話しすることが真面目過ぎるからと言って、決してエイプリル・フールではありません。

新入社員には経営者や先輩社員からこれからの社会人生活、会社生活で心すべき大切なことを訓話する訳ですが、ひとたび訓辞を垂れたことがらをしっかり実践できて来たか、実践しているかを我が身に振り返った時に、反省しきり、冷や汗をかくことも多い訳です。つい先日、ふと違和感を感じながら担当者がしっかりチェックしてきたので良からうと流してしまったことがやはり間違っていたと判り、ああ、小さな疑問も放っておかずこだわりを捨ててはいけないのだと反省したばかりでした。新たな年度の始まりを、今一度初心を思い起こす良い機会としたいと思います。

高校を卒業する直前の最後の古典の授業で、他所のクラスの名物教師の授業を立ち見で受けたことを思い出しました。多くは親元を離れ大人の入り口に立つことになる生徒たちに向けたそのはなむけの言葉は、『躓かぬよう足元を見ながら、同時に自分が目指すべき山の頂上を見つめながら進みなさい。』でした。つついづい惰性や苦し紛れのために近視眼的になり目の前の蠅を追い払うことばかりに囚われることがないよう、山の頂をいつも視野に入れておきたいものです。

### 出席報告

	出席総数	出席率	メークアップ	修出席率
前々回	42/47	89.36%	43/47	91.49%
今回	45/48	93.75%	会員総数	51名

欠席者 秋元君、橋本君、和田君

### おめでとう

入会記念日 諏訪部(照)君  
結婚記念日 須田君

### 幹事報告

幹事 三田明宏君

4月行事予定

- ①1日(木)呉竹 通常例会 卓話 伊丹秀之君
  - ②8日(木)呉竹 夜間例会 担当:国際奉仕委員会  
長友範充ガバナー補佐訪問
  - ③22日(木)呉竹 通常例会 卓話 佐野宏三君
- ※4月の例会時の会食は、お弁当にてお持ち帰りとなります。

### 理事会

- ①会員全員のユニフォームを製作する事が承認されました。
- ②地区大会は会長・幹事・新会員のみの参加となります。他の会員は可能な限りオンライン参加をお願い致します。2620地区、地区大会 2021年5月29日(土)
- ③規定検討委員会の改定案を臨時総会に提出する事を承認いたしました。
- ④5月の行事予定(例会・会食・テーブル会等)は、4月末日の状況を見て判断致します。

2020~2021年度  
国際ロータリー会長  
ホルガー・クナーク

ロータリーは、機会の扉を開く

## スマイルボックス

- ◆伊丹君、本日の卓話は私です。聞き苦しい所があるかと思いますがよろしくお願ひします。一昨日ゴルフに行つて来ました。あとちょっとでエイジシュート達成でしたが・・・夢の又夢物語でした。
- ◆木村君、3月は久々に売上好調でした。
- ◆窪田君、先月は大阪、岐阜、新潟、小牧、北海道等出張ばかりで久しぶりの出席です。よろしくお願ひします。

### 卓話

#### 出逢い

伊丹秀之君

私は生まれも育ちも三島です。7人兄弟の7番目で、昭和17年生まれです。家は農家でしたが、私が生まれた時に父親とは死別しておりますので父親のことは他人から聞く話しか知りませんでした。終戦と農家と7人の子供を抱えながら、母は大変だっただろうと思っています。忙しい母親ですので私の方を向く事もあまりないのを良いことに「悪ガキ」、悪いこと(いたずら)は全てやった記憶があります。が、このいたずらが後の創業時からの創意工夫につながっていったと思っています。「なんでもやる社長」の芽生えはこの時代に育成されたと思っています。このことは私の著書「創意工夫で私は脱サラ成功」「私の人生落花生」「私の発明発見伝」の中にも出てくる話です。

日本大学卒業後、三島信用金庫に入庫させていただきました。色々な経済・法律・人の和等大変勉強になった10年間だったと今でも感謝しています。三島信用金庫時代に結婚したことを機に、女房・子供を幸福にしてやろうと一念発起し三信を退職し、餃子製造卸業を創業する運びとなる訳です。サラリーマンが商売始めたって3か月もすれば倒産だ等という事も言われましたが、このころまだ珍しい餃子が売れました。キツネ色に輝く餃子がヒットしたわけです。このころは夜寝る時間がなく車で信号待ちをしている間に寝たりすることも度々でしたが、苦しいとは思わず、楽しくて楽しくて「夜がなければいいね」と思わず出た私の言葉に皆が大笑いしました。夜になると相手が寝てしまい商売ができなくなるから思わず出た言葉でした。このころ、なんとか手作りではなく機械化できないか、合理化できないかと考えていまして浜松の梅林機械様と協議相談し、半自動餃子製造機の1号機が完成しました。そのおかげで一気に市場に売り込み販売戦争が始まりました。その内の1件の話ですが、沼津港入口にあるうちの商店様の売込みです。何回営業してもいらないと断られていました。それならばと思ひ毎夜お店のシャッター前に車を止めて朝を待ち、3時30分ごろにお店のシャッターが開くと、冷蔵庫、冷凍庫から商品を出すのを手伝いました。3日目の朝、一番番頭様が「マルイ様何を売りたいの」という質問で

小さな努力の積み重ねで餃子を売らせてもらう事に成功しました。ところが内野商店様で売れる商材となつたら加藤食品様、いの字様、三虎様や他からもオーダーが入るようになったわけです。この連鎖反応には少々私も驚きました。しばらく販売競争が続いたある日、内野商店様で売り込み合戦していたライバル会社のソフト餃子の社長が「うちの取引先を全部引き渡すから引き継ぎをやってくれ」と相談があり、またまた忙しい毎日となりました。戦争には勝つたように思いましたが、この社長との出逢いは私の気持ちを奮い立たせました。このソフト餃子様の取引先は大きい取引先が多く、東京築地市場もその中の一つでした。沼津港から日本の台所と言われる東京築地へ新規事業は新しいスタートが始まった訳です。東京便は静岡～清水と集荷し当社の荷物は沼津インターチェンジ待ち合わせ、毎夕沼津市の冷凍食品メーカーのヤマガタ食品の車も私の車と一緒に待っていました。2台の車が待っているのはもったいないので、ヤマガタ食品様の荷物を私の車に移して私が2社分の荷物を築地便に載せてやっていました。後で考えてみますと総菜製造から冷凍食品製造の始まりだったわけです。(株)マルイ食品の冷凍食品製造業が認可を受け製造開始となりました。20アイテム以上の冷凍食品製造工場になっていきました。古市常務との出逢いが始まったわけです。この時私は35歳でした。冷凍食品も受注がピッタリできるわけでもありません。型の悪いもの、予定より多くできてしまったものなど、不良品でない不良在庫が出来てしまうわけです。これをなんとか生かす方法はないかと考えて始めたのが現在の(株)マルヨで、お弁当、仕出し、委託業務の会社の始まりでした。工場も狭くなり新規に土地を探していました。良い物件の紹介を受け商談をしたところどうも話が変なので相手方の調査をしたら元暴力団の一員と聞きすぐ取引中止を申し出た次の日に不思議なことがおきました。佐野美術館の河崎部長様から今の松韻を経営してほしいとの申し出がありました。実は河崎部長は私の義兄で、兄貴もいよいよ困って私のところに来たと言っていました。私達仕事も0157で仕出しがストップし料理屋さんでやる時代となっていました。大変有り難い出逢いで不思議なことでした。無我夢中で改装作業をしていたある日、美術館の理事の田中千三様に呼ばれ、隣の土地(現在のせせらぎ亭)を安く売るから君に買ってもらいたい、君ならできる、美術館の為にもなるという話でした。よいところを与えてもらい本当に良かったという気持ちと、頑張るぞという気持ちが芽生えました。田中千三様との出逢いは忘れることの出来ぬことです。

一生懸命働いてきて本当に良かったとつくづく思う昨今です。人間一生の間には色々な人との出逢いがある訳です。良い人との出逢いの機会は大切にしたいと思っています。家族は女房が丁度10年前の昨日、3月31日に亡くなりましたので今は一人暮らしです。同じ敷地内に息子の家族がいます。孫が5人で今日このあと、たけのこ取りに孫と子供全員で楽しむことになっています。

(週報担当:加藤憲勝)

三島西RCテーマ

ホップ、ステップ  
新たな飛躍に向けて足下を見つめてみよう