



# Weekly Report



第2329回例会 2021年 4月14日 國際ロータリー第2580地区

2020~21年度R I 会長 ホルガー・クナーク 2580地区ガバナー 野生司 義光 (東京小石川)

武蔵村山RC  
第49代クラブ会長

新海 正人

東京武蔵村山RC テーマ

「メンバーの輪を大切に！それぞれの生業を語り合い、地域と共生しながらロータリーを発展させよう！！」

## 本日の例会

全員クラブ協議会

## 2019~20年度R I テーマ



ロータリーは機会の扉を開く

## 次回の例会

宮崎 茂夫 次年度会長  
「次年度会長方針」

【第2328回例会 週報】2021年3月31日（水）

司会 波多野 晃夫 会場運営委員長

## 点鐘 新海 正人 会長

いよいよ春爛漫の時季となりましたが、本日は初夏を思わせる陽気です。この時季は比留間市郎会員のご自宅で開催される観桜会もコロナ感染症の影響で中止となり、とても残念です。わらべやの工場の側道も桜が満開で花見でもしたい心境ですが大阪はかなり感染者が増加しているようで1週間早く解除した影響も大きいと思いますが…。最近よくニュースで見られるウイルスの「飛散」のシミュレーションは世界一のコンピューター日本の「富岳」です。機能は毎秒44京数千兆回と過去には「京」とかいう名前もありましたが最近はアメリカや中国に抜かれています。もっともっと世界に誇れるものを作りたいと思います。



## 齊唱

我々の生業  
ソングリーダー なし (演奏のみ)



## 出席報告

会員数	出席者数	出席率	前々回出席率修正
32名	22名	79.31%	なし

- 事前マークアップ  
比留間 孝司 会員 (奉仕活動情報交換研究会)
- 出席免除会員  
木内 敬三九 会員、榎本 昭 会員、  
後藤 正次 会員

## 会務報告 新海 正人 会長

- 4/21開催の地区研修協議会の分科会（会長幹事セッション）での地区賦課金と地区大会人頭分担金の予定額承認のお願い
- ガバナーエレクトメッセージVol.3  
• RYLAセミナー日程変更  
10/8~10⇒3/25~27
- 4/21地区研修協議会 本会議ZOOMのウェビナー事前接続テストのお願い  
• 接続に不安がある方は接続確認を。  
• ロータリーのビデオを流し続けるので、音が聞こえるかなど確認を。  
• テスト実施日  
4/5(月)～10(土) 12:30～13:30
- 地区補助金280,000円ガバナー事務所より振込がございました。
- 米山梅吉記念館より「官報春号Vol.37」及び「賛助会入会のお願い」
- 日本事務局「在宅勤務延長」  
• 期間4/1～5/7 \*ご連絡はメール及びFAXで裏面に続く…

会務報告続き…

- ロータリーの友事務所運営  
・3月同様の対策を継続
- 地区社会奉仕委員会ご案内（ハイブリッド）
  - ・日時：5/13（木） 15時～
  - ・会場：①ガバナー事務所、②ZOOM
- 故 藤野市長奥様より御香典のお返しが届いております。

## 幹事報告 倉内 淳 副幹事

### ○例会臨時変更

- ・東京池袋RC、東京江戸川中央RC、  
東京葛飾東RC

## 卓話



### 「創業者としての思い」 藤野 豊 会員

本来昨年の予定が今日の日となりました。前回予定していた時とコロナの状況も変わったのでお話する内容も少し変わりました。どんな収穫があったのか私なりに考えました。売上の減少はかなりの企業であったと思います。唯一減らなかったのは「名刺」です。今思うとそれだけ人と接触していなかったので、それだけチャンスを逃していたということです。私自身プラスもありました。考える時間が多くあったという事です。会社について多くの事を考える時間があり財務面や経営体質など色々な見方ができ2021年度に繋げる方針にしようと考えました。じっくり考えると収益構造とかよく捉えることが出来た事もプラスになりました。また、お客様のニーズや喜んで頂くには、どうしたらよいのか常に考えてなければいけない事もあります。今の時代、黙って一生懸命働いているだけではいけないです。京都商人は「他人に喜んで頂く」「働いているスタッフも喜んでもらう」「自分も喜べる」近江商人とは少し違います。少し創業するまでの私の履歴についてお話ししましょう。私は大学時代はアーチェリー部に所属していて現在同窓会の会長をしています。部活の先輩の紹介でスポーツ用品の商社に就職して外商をしていました。大手企業の担当として働いていましたが、老舗の同族企業で息子の専務は働かない、職場に来ないという商社だったので退職してアメリカへ行くことにしました。ちょうどドルが270円の時だったと記憶にあります。

知人がディズニーランドで働いておりLAのウイクリーホテルに行きましたが、英語が通じず知人に迎えにきてもらいましたが、ウエルカムパーティーにそのまま直行、自己紹介は出来ましたが、周りは全員外人という状況でした。27歳だから出来たのかなあと今は思います。アメリカには日本の本を持参しました。「宅建」の本で帰国後資格を取得することができました。

資格を活かそうと新宿の不動産会社に就職しましたが、経営の勉強がしたいと「いなげや」に就職し新業態の開発に係り今では普通ですが、当時郊外型の本屋の立上げで「よむよむ」という本屋でした。その他FCのサーティワンやモスバーガー等の立上げに携わりスタッフの採用・運営の勉強が出来た日々でした。外部の研修にも参加させて頂き、仕事終わりの20時～22時まで研修を受講していました。

父の作った藤野商事で不動産管理業として経営することになりました。その時宮崎恒夫会員に紹介頂きRCに入会しました。当時は国有地の入札に参加したり赤坂や国立の物件等購入しましたが、以前とは違いRCに入会してから、ただ賃料を稼ぐだけでなく地域の皆様に喜んで頂ける店舗を考えてやっていましたが、現実は入居等大変苦労をしました。

最初は「ナポリの窯」というピザ店から始め、スープカレー「心」、写真が好きだった事もありプリントの「パレットプラザ」も運営していました。

当時はFC中心の経営でしたので、お客様からこうして欲しいとか色々な声もありましたが、FCはパッケージなので自由に出来ない事が殆どであり、当初の自分の想いとは違っていたのでFCはすべてやめ、お客様に喜んで頂きたいという強い想いから自分でやる事を決めました。オイスターバーも当時薄井会員と「牡蠣」の話をしたことがヒントでした。

日本中の生産者を周り自分の想いを伝えていた時、広島のロータリアンの「かなわ水産」様に生産者を紹介頂きました。テナントも赤坂の月世界ビルをお借りする時も、オーナーと面接をした時、店への想いを話をした所、お借りすることができました。内装業者も格安で施工して頂いたり、人との出逢いの大切さを感じています。

2008年のリーマンショックの時もこれから厳しくなると考えていた時に、赤坂のビルを売って欲しいとの話があり2倍の価格で売却があり、この難局を乗り越えることが出来ました。今思うと前に一步進んでいたからだと思います。新宿の店も喫茶店が閉まっていたので調べてみたら一括で貸したいという条件で「縁」により店舗を出店することができました。

海鮮卸の「山子三」も月100万円の売上でしたが「縁」があり買取ました。今は月2,000万円台まで増加出来ました。

経営計画を3年立てましたが最後の年にコロナ感染症の影響を受け10月～12月は80%まで回復出来ましたが緊急事態宣言でまた売上減少の見込みです。

現在社員やお客様からは営業して欲しいという声も大きく、現在悩むところです。

「前へ前へ」という想いを持つことも大切だと思います。

会社を大きくすることでなく継続することが大切だと思います。



誕生日おめでとうございます。  
藤野 豊 会員（3月）



### ニコニコBOX ( 井上 昇一 親睦委員 )

- \* 新海正人会長⇒藤野さん、本日卓話楽しみにしています。宜しくお願ひ致します。
- \* 藤野豊会員⇒誕生日を祝って頂き有難うございます。2月の妻の誕生日もありがとうございました。
- \* 野島征会員⇒コロナ禍の困難な環境下、職業奉仕委員会の担当する例会に満を持して卓話講師として藤野豊会員に御登壇頂きます。宜敷くお願ひ申し上げます。

◆ 今回計 17,000円 累計 914,000円



波多野 晃夫 SAAより

今まで使用していたクラブ旗  
が次回例会より地区推奨の新  
しいクラブ旗となります。

