



入間ロータリークラブ

2019-2020 RI 会長:マーク・ダニエル・マローニー RI2570 地区ガバナー:鈴木秀憲 会長:滝沢文夫 幹事:晝間和弘

第 28 号 3111 回例会 2020 年 1 月 30 日 (木)

<ビジター・ゲスト>

新狭山ロータリークラブ 石田 嵩 様

<❖会長の時間❖> 滝沢文夫会長

今日の会長の時間は、クロネコヤマトの宅急便を創ったヤマト運輸の小倉さんの話です。すでに亡くなられていますが、ロータリアンでありました。



ヤマト運輸はもともと関東を中心としたトラック運送をしていました。デパート(三越)の配送の下請けもしていましたが、そういう仕事を全部やめました。宅急便という今までどこにもなかったサービスが日本には絶対必要だと信じた小倉さんは、「そんな事業はうまくいくはずがない」と社員全員が反対するのを押し切ってクロネコヤマトの宅急便を開発しました。今から 40 年以上前にサービスを開始したとのことですが、初日の取扱個数は、わずか 11 個だったそうですが、現在は年間で 18 億個以上を取り扱い、私達の生活にかかせない仕組みになっています。クロネコヤマトのサービスは「ダントツのサービス」でなければならない、と言われたそうです。

「ダントツのサービス」とはお客様に 100% の満足を与えること。具体的には、約束した日にあずかった荷物を間違いなく傷つけないで配達し、お客様との約束を絶対裏切らないこと、です。小倉さんが宅急便事業を始めるにあたって掲げたスローガンが「サービスが先、利益は後」という言葉だそうです。小倉さんは「サービスが先、利益は後」というスローガンをクロネコヤマトのセールス・ドライバーに言い続けました。

利益は考えなくてよい。利益はダントツサービスの結果である。だから「サービスが先、利益は後」というわけです。クロネコヤマトの絶対目標は、「お客様の立場に立って考える良いサービスの実行」でした。小倉さんが言い続けた「サービスが先、利益は後」というのは「サービス」と「利益」の関係を理解しない人からは「きれいごと」と聞こえたかもしれませんが、しかし、綺麗ごとでクロネコヤマトは伸びたわけではない事は、私たちはよく知っています。今までどこにもなかったサービス、生活になくってはならないサービスとして世の中からみとめられたから、クロネコヤマトは成長したのです。私たちロータリアンには「サービスが先、利益は後」という言葉はすぐに腑に落ちます。ロータリーには二つのモットーがあります。

“Service above Self” と “He profits most who serves best” の二つです。Service above Self は「超我の奉仕」、日本のロータリーの創始者米山梅吉氏は、これを「サービス第一、自己第二」と訳しました。もう一つの “He profits” は「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」と訳されていますが、これも「ベストなサービスをすれば、結果として最大の利益を得る」ということだと思います。

小倉さんの「サービスが先、利益は後」という言葉は、この二つのロータリーのモットーを凝縮した言葉のように私には感じられ、ロータリアンだった人だからこそこの言い回しだったのではないのでしょうか？

さて、今日は会員二人の「我らの生業」の会員卓話になります。その時間のために会長の時間はここまでに致します。ご清聴ありがとうございました。

<幹事報告> 晝間和弘幹事

1/23 に第 2570 地区第 3 グループ会長幹事会が開催されました。前年度に決めた報告と徳永ガバナー補佐のマジックでした。

<忽滑谷明エレクト>

地区から報告があり、4 月からの米山奨学生は東京国際大学・修士 1 年、ブサル、リラ バルラブ、29 歳男性、2 年間です。カウンセラーは滝沢会員にお願いしました。



入間市長より感謝状をいただきました



<60 周年記念誌> 馬路宏樹委員長

本日例会後、関係する方はお残り下さい。宜しくお願い致します。



■回覧、配布物

- ① クマヒラ様からの抜萃のつづり
- ② 第 3 グループ会長幹事会会計報告
- ③ 米山奨学生李志さんレポート
- ④ 国際大会での日本人親善朝食会ご案内
- ⑤ ロータリー日本財団確定申告用領収書
- ⑥ 他ロータリークラブ週報
- ⑦ いわさき会社案内「我等の生業」
- ⑧ 入間 R C 週報 26, 27 号

<出席報告> 吉岡信人委員長

会員数	出席数	出席率	前々回修正率
40 名	27 名	72.97%	64.86%

事前欠席連絡 5 名

<ニコニコBOX> 馬路宏樹 S A A

★お世話になります。

「石田嵩様」

★新狭山ロータリークラブ石田様入間クラブへようこそ。今日は岩崎会員、新井会員卓話宜しくお願い致します。

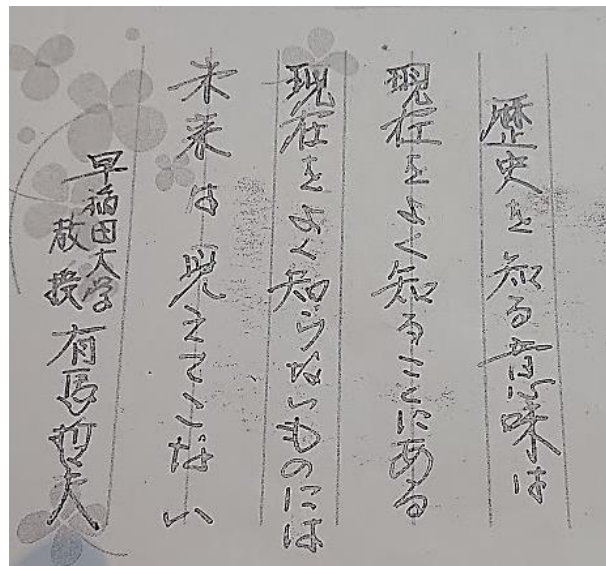
「滝沢文夫君、晝間和弘君、田中快枝君」

★石田パスト会長ようこそお出で下さいました。心から歓迎いたします。

「岩崎茂君、豊田義継君、一柳達朗君、細田浩司君」

★早退いたします。「宮崎正文君」

本日¥8,500 累計¥545,392



岩崎茂会員が創業 80 周年記念誌を発行するにあたって、感銘を受けた言葉

■会員卓話「我等の生業」■

❀新井格会員❀

私は、1990年1月に義父が経営する(株)ムサシ建材工業に入社しました。同社は、セメント、生コン、アスファルト合材、歩車道分離ブロックやU字溝などの道路建設資材、マンホール、塩ビ管、浄化槽などの下水道関係資材、さらには地盤固化材、パイルなどの大規模開発資材までを扱う建設資材の商社として道路インフラ整備の一翼を担っていました。入社当時は、バブル経済の絶頂期で(日経平均株価が、38,915円87銭の史上最高値を記録したのは1989年12月29日の大納会)商圏は、会社創設期の埼玉県西部から県全域へと拡大、さらには東京都は勿論、長野県や静岡県までへと伸びていきました。この間、取引いただくお客様も左官屋さんなどの職人さんからスタートして、地域の土木建設事業者、ゼネコン、スーパーゼネコンへと広がっていきました。過熱する大規模土地開発に伴い建設資材への需要もとどまることを知らず、社内の電話は鳴り止まず、デスクにはメーカー営業マンの名刺が積まれ、生コン車をはじめ資材配送車の手配に四苦八苦するような日々でした。しかし、バブルの崩壊(日経平均は、最高値から僅か10ヵ月で2万円割れと半値近くまで暴落)が業界を直撃、取引先の倒産が相継ぎ数千万円の手形が一夜にして「ただの紙切れ」となる事態にみまわれました。「失われた20年」と云われる景気低迷期の中、新会社(有)ハヤシに事業を継承するも社業の回復はみられず厳しい日々が続きました。

この数年間は、前社の整理に多くの時間とエネルギーを費やす事となりましたが、一昨年に完遂、ようやく新しい事業へと踏み出す環境が整ってきたところです。今後は、地域を元気にする社会貢献事業ができないかと夢を描いているところです。



❀岩崎茂会員❀

創業は昭和7年4月昭和2,3年頃は世界大恐慌で、家族9人が飢えを凌ぐためにひな職人でした父・岩崎廣太郎が、葬儀と造花の店を昭和7年に創業しました。今年で88周年となり、私は昭和35



年から携わっています。その時代は隣組が葬儀を支えてくれていたので、従業員はそれほど必要としていませんでした。ですが昭和55

年頃には葬儀従事者採用の多難な時代となり、自宅の葬儀から葬儀会館の時代と変化していきました。葬儀に対する社会意識の変化や葬儀会館激戦時代に突入し、一般的葬儀から家族葬になり、そして最近は直葬になってきています。激変する時代に変化に対応し、会社の体質を変えていく会社こそが間違いなく残ると確信しています。

昭和62年に両親の金婚式と創業55周年が同時となったのですが、母が病気となりある人から「父と母に幼年期から現在までの話を全部聞きだしてメモをとりなさい」と言われ一生懸命本を作り、両親は二人揃って金婚式を迎えることが出来ました。その時に感じた事は昔の歴史を本として残し、この事の大切さが人の命まで長引かせることが出来るんだと。それから10年ごとにテーマを決めて式典を行い、そして今度の90周年には何か一つ大きなテーマを掲げて遣っていくつもりです。

今までの葬儀の形から変化していかなくてははいけません。創業時から父が教えてくれた隣接異業種を商いとして、出来ることはすべて断るなど言っています。我々は究極のサービス業だと自負しています。大事な方を亡くして「いわさき」がいて良かったと言われるように前進してまいります。

発行 入間ロータリークラブ

- 事務所：〒358-0005 入間市宮前町1-10 繁田醤油(株)内 Tel. 04-2964-1700 Fax. 04-2965-5788
- Email iruma-rc@jupiter.plala.or.jp
- 例会場：丸広百貨店入間店6Fバンケットホール Tel. 04-2963-1111
- 例会日：木曜日 12:30~13:30 ■会報委員長：宮崎正文

