



三条北ロータリークラブ週報

自分を越えた眼を

Look Beyond Yourself

国際ロータリー会長 ラジェンドラ.K. サブー 第2560地区ガバナー 橋本 力

例会日

1992. 1 . 21

累計 No 254

当年 No 29

会長／山上 茂 夫

幹事／堀 川 正 幸

SAA／味 方 義 一

例会日／火曜日 PM12:30～1:30

例会場／三条ロイヤルホテル ☎34-8111

事務局／三条市西四日町3-15-34
ヒューマン・ハーバー内 ☎35-7160

今年はちょっと天気が悪かったとか、雪が多かったとか、そういうことでなんとかごまかして営業をしてきました。私がパチンコを始めてから今年の5月で20年になります。でもなんとか20年をむかえるにあたって3年前に100億という目標を達成することができました。その中ではパチンコ屋だけではなかなか大変だと、うちの会社をグループ組織にしまして、いろんな、私の好きなもので商売をやってゆきたいと考え、私は寿しが好きです。マージャンが好きでした。好きなのをやればお客さんの立場でものを考えられるのではないかということの中で、そういう商売もやっております。加藤さんから「花時計」のところを貸していただいてやらせていただいておりますが、その店がグループの中で一番繁盛しております。あらためてありがとうございます。

今、100億という売上をしましたが、数字的にきびしかったのは数字の上がってきてからの3割よりも、下の時の3割がきびしかったような気がします。1億を1億3000万にする、それから1億6000万にする時の方がむしろ大変なエネルギーを要したような気がします。今、なんとか100億という売上を達成したなかで、達成するともう夢じゃなくなるもんですからちょっとひょうしめけがしまして、私の脳力も限界だなど、今年一年は、ゆっくりと休養をとることにいたしました。佐藤（敬策）先生も主催の経営者大学校というところで一年勉強させていただいて、またあらたな目標を自分で作ってまた頑張るってゆきたいと思っております。

私に協力してくれるスタッフもなかなかユニークでしてひとは私が名古屋にっている時にお世話になった専務と一緒に仕事をした男が常務でいます。もうひとり私が蒸発している時に東京でいろいろ宿をとってくれたり、宿にマッサージまでよんでくれたり、一週間ぐらい世話をしてくれた山崎という男が支配人でいます。もう一人は、金がなくていろいろな切なかった時に、いつ飲みに行ってもいい顔をして飲ませてくれた男が部長でおります。そういうかわった人達が集まっていますが、私が変わっているものですから、うちの会社の最高幹部は、全て昔私をめんどろを見てくれた連中ばかりです。まあそういう中で、今後も又、ひとつ新たな目標を見つけてみんなで頑張るってゆこうと思っております。

この北ロータリーにも入れていただいて昔話もできましたんで、今度お話しする機会がありましたら、もう少し上手に話ができるように勉強したいと思います。今日は支離滅裂な話で皆さんには退屈な時間を作ってしまったんですが、私も精一杯お話をしたものですから、これに免じて今日の卓話に替えさせていただきたいと思います。本当にありがとうございました。

1月29日例会： 新年宴会 7:00 さどや

2月4日例会： ロータリーを知ろう 中条前会長より卓話

行事： 新会員卓話 佐藤文夫君

出席： 本日の出席 53名中41名

先週の出席率 53名中45名 84.91%

先週のメイクアップ： 1月16日 新潟西RCへ 石川友意君

16日 燕RCへ 小林 満君

20日 三条南RCへ 米山忠俊君 佐藤啓策君

ビジター： 三条RCより 五十嵐昭一君

三条南RCより 馬場茂夫君 永桶栄資君

会長挨拶： 山上茂夫

今日は三条クラブから五十嵐さん、南クラブから永桶さん、馬場さんようこそお越し頂きました。有難うございました。今日はこの会場に来ましたら、一寸雰囲気の違いが違い宴会の様な感じなので間違っかなと思いましたが、また新年ですから我がメンバーの石川さんの肝入りで宴会が用意されていたのかなと思いましたが、お酒がなかったのが一寸残念でした。しかし、そんな感じで部屋も温かく、ここ2～3日は雪も降り寒かったので、今日はお鍋料理を配慮されておりますので本音を言えば本当は感謝をしております。

今日は卓話で「新会員佐藤文夫さん」から、お話を頂くのですが、御本人から十分に時間をとって呉れとの事ですから、私も充分時間をとってお話をします。いつもは一寸早口ですが、後でそれを会報委員会から「原稿を出して欲しい」と云われますので、多く喋りますと原稿書きが大変ですから、出来る丈ゆっくり、時間稼ぎをしたいと思います。中味は殆んどありませんが原稿書きの手間を省く為ゆっくり短かく話したいと思います。

今月はロータリーの理解月間となっております。ロータリーは特別月間がありまして「ロータリーを知る月間、世界を理解する月間」などですが、先輩方から「ロータリーはなかなか判らない」と云うのが、ロータリーだときかされておりました。しかし私はロータリーは理解できると思っています。

ます。何故かと云えばロータリーの真髄である基本理念を知って、〔それを実行しよう〕と思うだけで理解されると思います。ただ実行できるかどうかは長い間ですから、ゆっくり時間をかけて精進してゆけばよろしいと思っています。

また今までは個々にロータリーを知って、個人が奉仕を行っていればよいとも云われていましたが、今度R Iの広報では外にアピールすることも大切だとの考えでいます。即ち『人間の尊厳を高めると共に世界への理解を深め、その平和を維持するために奉仕をする』と云うことが大前提になっています。そして、クラブ内の親睦と地域とのコミュニケートについては、『会員相互の人間性を尊重し合う、実業界専門職のリーダーによって、構成された友好クラブであり、会員は地域や世界の人々の生活の質を高める努力をしてゆく』（ロータリーの友1月号参照）と云うことになっています。私はその様なアピールをするからには世界を理解し、その平和を獲得する為に努力しているかどうかを考えてみればよい、それから地域理解と奉仕については先づ会員同志の信頼と相互の尊重、相手の立場を理解し尊重し合えるかどうか、また実業界専門職のリーダーとして本当に機能しているかどうか、自己反省をしてみれば更に精進ができるのではないかと思います。またその地域や世界の人々の生活を高める努力をしているかどうか、自分の生活を高める為にだけ努力をしていたのではロータリアンではない、だから目標は機能してゆく、努力をしてゆく事がロータリアンとしての資格ではないかと思います。

世界平和の為に世界を理解する、肌の違いや髪の色の違いに関係なく、人々と友好を深めたら相手の人間性を尊重してゆくことが必要です。だから新会員にも、充分卓話をする機会を提供して、自らを知る努力をして頂き社会に奉仕をして頂ければロータリアンとして充分ではなかろうかと思っています。

ただ最高の出来であるかどうかは別として、みんながその様な考え方をもって努力してゆけばよいと思います。

地域の人々に奉仕する、今日の卓話は遊戯場経営の佐藤さんですが風俗営業でもゲームセンターや外国人のショーを行うクラブなどもあります。先づはパチンコ業界のリーダーとして、活躍する佐藤さんに、今日は玉の出る日、出ない日などパチンコ必勝法なども、クラブ会員に対する職業奉仕としてお話をして頂ければもうリッチなロータリアンではないか（笑声）と思います。

クダラナイお話をして時間稼ぎをしてしまいましたがお詫言を致します。どうも有難うございました。

幹 事 報 告： 堀川幹事

◇市内養護学校・特殊学級児童生徒の卒業進級を祝う会のご案内

日 時 2月19日（水）
会 場 県立月ヶ岡養護学校

◇太田R C創立35周年記念式典のご案内

日 時 3月14日（土）

いていたもんですから、とうてい酒屋の力では出来ないだろうということと、また、三条へ帰るという気がなかったものですから、そういう無理を言っておやじを困らせたわけです。まあ、おやじは、そのことについてはあまりふれませんでした。ただ、「居所だけはしっかりしてくれ」とそれだけで帰りました。それから半月ぐらいたって、おやじがもう一度来てくれました。「まあ、おまえがそんなにパチンコ屋をしたいんならやらせてくれる」と、まあ、そういうことで場所も見つけたというので、たずねて来てくれました。まあ、非常に涙が出るくらいうれしかったというか、私もその時点ではパチンコ屋をやろうという強い意志はなかったものですから、かえって、私のほうが面くらったくらいでした。まあ、金もうちの両親はぜいたくもしないでこつこつためたんだろし、そんな金と信用で大変なくめんをしてくれたんだらうと涙が出ました。あとで分かったんですが、親せきに話をするのがいちばん大変だったらしいです。パチンコ屋をやるなら親せきの縁を切ると、そういうふうな状況の中で、両親が説得をしてくれたんだということを聞かされて、あらためて親というのはありがたいんだなあというふうに痛感した次第です。まあ、いろんなことがありまして、どうにか昭和47年5月に一号店を旭町に開店しました。ちょっと休ませてもらいます。つかれました。（どっと笑い）

思い出の一号店は今、パルムさんの前にあるミスチードーナツさん、そこがいちばんの思い出の一号店です。ごぞんじの方も何人かいらっしゃると思いますが。まあ前を通るたびにおやじ、おふくろの事が今も思い出されます。

さて、そういう中でオープンした旭町店ですが、初年度の売上が年商一億円でした。当時うちの酒屋は2000～3000万の売上だったと記憶していますから、一億というのは大きい数字だなと思っています。まあよく頑張ったんだなあと思っておりました。実は、ここまで原稿を書いたんですがね。（笑い）。それから新年会がありまして、出かけまして帰ってきてからつづきを書こうと思ったんですが、出ると8時間労働ぐらい飲むもんですから（みなは大笑い）。時間というのはあんまり過ぎないんですね。今度あと口から出まかせでしゃべらせてもらいます。丸山さんいただきます（と言って水をゴクンと一杯）いや大変なんですね。皆さん話がおじょうずで。石川さん、吉田さんの話もきかせていただいたんですが、本当にまいりました。

まあ、一億の売上をして私も有頂点になっていました。それから1ヶ月ぐらいたった時ですね。前年度との売上をくらべてみたら3割くらい、次年度はのびていました。3割UPなら今年は1億3000万くらいの売上ができるんじゃないかと、そういう計算で、いろいろとソロバンで計算してゆきました。そしたら、100倍になるに3割UPでしていったら何年でなると思いますか。実は18年と6ヶ月ぐらいなんですね。それに100億に単純になるんです。その時、夢を見ました。100億の売上ができたらいいなと。やってみたいなあ。親も反対した中で、まわりも大反対の中で、男として生まれたんだから100億ぐらいと売上をするオーナーになってみたいと、夢を見ました。それで今、その中で毎年、3割UPということを目ざして営業にたずさわってきたわけですが、毎年3割というのはなかなかきびしいですね。その時私は、にげがじょうずなものですから、