

Rotary



# 白河西ロータリークラブ

SHIRAKAWA WEST ROTARY CLUB

創立 1986 年

2021～2022年度クラブ目標

『新たな奉仕に踏み出そう  
ロータリーの次の百年のために』

会長 鈴木孝幸  
幹事 須藤正樹



奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために

2021-22年度国際ロータリーテーマ

## 第1710回例会

令和4年5月12日(18:30～19:30)

- ソング ●国歌(君が代) ●奉仕の理想
- ビジター

- (株)アーバン 酒井幸洋様 ●(株)岡野コーティング 岡野誠様 ●白河RC 会長 近藤幸二郎様、幹事 相笠恵一様、草野好夫様
- しらかわRA 会長 佐藤正和様、副会長 高橋良馬様、会計 有賀聡志様 ●東白川IRC 金澤拓哉様

### ○スマイルBOX

- 白河RC 近藤幸二郎様 (今日はお世話になりました。皆様と交流の機会がもて嬉しく思います。今後共よろしく願ひ致します。)
- 白河RC 相笠恵一様 (初めて白河西ロータリークラブさんに訪問しました。任期も残りわずかになりましたが何とか頑張って終わりまで行きたいと思っております。)
- 白河RC 草野好夫様 (今日はしらかわローターアクトクラブの紹介と今後のご協力をお願いに来ました。よろしく願ひします。)
- 鈴木孝幸会長 (酒井社長、卓話ありがとうございました。そして岡野様、金澤様、応援ありがとうございます。白河RCからは近藤会長始め6名の皆様、メイキャップありがとうございます。結婚記念日祝い頂きました。多くスマイルしたいと思います。)
- 須藤正樹幹事 (酒井様卓話ありがとうございます。白河ロータリー近藤会長様はじめ、ローターアクトの皆様、東白川ロータリーの金澤様、お越しいただきありがとうございます。)
- 運天直人会員 (講師の酒井様、岡野様、本日はありがとうございます。またゲストの皆様、ようこそ西クラブへ。私も一応若手の分類ですので大変勉強になりました。昨日のコンペでバーディーを2つ取りましたのと誕生日のお祝いを頂きましたのでスマイルさせて頂きます。同伴者の永野先輩には大変お世話になりました。ありがとうございます。)
- 宮本多可夫会員 (白河ロータリークラブの皆さん、ようこそ。酒井幸洋さん、ゲスト卓話ありがとうございました。)
- 居川孝男会員 (先週の日曜日に二男の結婚式が無事終了しました。約半年間に二回の結婚式を終える事が出来父親の仕事も終わったかなと思っております。)
- 堀田一彦会員 (誕生日プレゼントありがとうございます。白河クラブ、東白川クラブ、ローターアクトクラブの皆様ようこそ！)
- 永野文雄会員 (ゲストの白河RC近藤会長、相笠幹事、草野パスト会長、ローターアクトの皆様ようこそ。卓話のアーバン、酒井さんありがとうございます。)
- 金田昇会員 (白河ロータリークラブ近藤会長様はじめ皆様、岡野さん、アーバン酒井さん、ようこそ。楽しい例会になりました。)
- 石川格子会員 (酒井さん、本日の卓話ありがとうございました。5月3日、憲法記念日に39歳になりました。合わせて西ロータリーに入会して約1年になりました。本日は御祝ありがとうございます。)
- 関谷亮一会員 (結婚祝ありがとうございます。結婚55年になりました。)
- 村上堅二会員 (結婚記念品誠にありがとうございました。酒井さん、卓話ありがとうございます。)
- 沼田重一会員 (酒井幸洋社長、いい卓話ありがとうございます。そんなに苦労され乗り越えている事、感動しました。またゴルフ一緒にやりましょう。)

### ▶第1710回例会出席状況 (R4年5月12日)

Ⓐ 出席免除を受けていない正会員数	51名
Ⓑ 出席免除の適用正会員数	14名
Ⓓ 全正会員数	65名
Ⓒ ①の出席者数	30名
Ⓔ ①のメイクアップ者数	3名
Ⓔ ②の出席者数	11名
Ⓖ = ③ + ④ + ⑤ (メイクアップ補填後の出席会員数)	44名
Ⓕ = ⑥ - (⑦ - ⑧)	62
Ⓖ = ⑥ / ⑦ × 100 (例会出席率)	70.9%

▶例会日:第1・第3木曜日(12:30) その他の木曜日(18:30～19:30)

▶例会場:白河市新白河駅前 東京第一ホテル新白河

▶事務局:〒961-0957 福島県白河市道場小路96-5 (白河商工会議所内) ☎23-3101 FAX22-1300

## 本日のプログラム

### ■会長の時間



鈴木孝幸会長

皆さん、こんばんは。今、ちょっと「奉仕の理想」の時は、ロータリー関係者以外の方は着席していただくはずだったと思いますけど、すいません、一緒に立っていただいて。これは、ロータリークラブの入会の意思があるということを確認したと受け止めさせていただきます。今後共、よろしくお祈りします。本日は例会にご参加いただきまして、皆さんどうもありがとうございます。前回の例会は、4月28日の観桜会例会でありました。親睦委員会の皆さん、大変ご苦勞様でございました。お誘いいただいたその後の打ち上げ、ちょっとわたくし仕事で参加できませんでしたので、この場でお詫びしたいと思います。また、先週の例会はゴールデンウィークということで休会ということで、今年のゴールデンウィークは2日6日を休んで10連休という方も沢山おられたと思いますが、会員の皆さん連休疲れはいかがでしょうか。それでは、元気を出して例会を頑張っていきたいと思っております。本日のプログラムは、白河の若手経営者の方をお呼びしましたゲスト卓話例会としまして、「ファッションライフアーバン」の酒井ゆっきーさん。幸洋さんですね。ゆっきーさんと通称で呼ばれるゆっきーさんですね。それと、ゆっきーさんの応援というか、保護者的な役割としてお馴染みの岡野誠様が来ております。それと、東白川ロータリークラブから金澤拓哉様。白河ロータリークラブさんからは今回6名。近藤会長始めとした6名の皆様にメーキャップいただきました。どうもありがとうございます。今日は沢山のお客様に感謝したいと思います。後程、白河クラブの近藤会長のほうから、一言ご挨拶よろしくお祈りしたいと思います。さて、今年度も例会、今回を含めまして残るところ8回となりました。先日、鶴丸親睦委員長から皆様へ私がちょっとお祈りしたんですけども、ホームミーティングのご案内をさせていただきました。この期に及んでやるのという感じ、タイミングかもしれませんが、以前2月か3月の理事会でホームミーティングをやっていないので、蔓延防止も解除されたことからちょっとやりたいんだという話をさせていただいたんですが、その時はちょっとまだ時期尚早だろうと、延期しようということで延期になっておりました。今回、その時のご指導いただいた理事の方から連休前に、もうそろそろホームミーティングの開催、連休明けにやってもいいんじゃないのという話が入りましたので、観桜会の準備で親睦委員長の鶴丸委員長、大わらわだったんですけども、それとパラレルでこのホームミーティング今後開催される、準備を入れていただくということになりました。今回のホームミーティングのテーマは、高島次年度の会の運営に本当に有意義なヒントになるかと思っておりますので、皆様ご協力をよろしくお祈りしたいと思います。また、ホームミーティングはお酒を伴うことになると思っておりますので、皆さんもくれぐれも飲み過ぎに注意していただいて、自分を忘れるような飲み方をしないようにしていただきたいと思います。常にロータリアンの自覚を持った対応、飲み方というものを心掛けて、私もそうですけども皆さんにも心掛けていただきたいと思います。さて、話は

変わりますが、今月の月間テーマは青少年奉仕月間となっております。青少年奉仕月間にはちょっと一か月早かったんですけども先月、白河第二小学校においてホルンを寄贈させていただきましたお話はですね、観桜会の会長の時間で皆様にお話させていただいたところでございます。ちょっと一つお話をすることを忘れておりましたので、追加でお話したいと思っております。今後、コロナ禍が落ち着きまして白河第二小学校の器楽部の演奏会があった際には、是非白河西ロータリークラブもその場に呼んでいただいて、子供たちの演奏する生の音を是非お聞かせいただきたいとお祈りして参りました。奉仕は楽器を寄贈するだけでは終わりません。子供たちの練習の成果を褒め称えて、そして勇気づけてあげるといことも奉仕でありますので。逆にその演奏を聞けば、我々のほうが勇気づけられるかもしれませんが、そういった機会があった際には是非会員の皆さん、こぞって演奏を聞きに行きたいと思っておりますのでよろしくお祈りしたいと思います。

### ■幹事報告

須藤正樹幹事

- 福島民報社：福島民報広告掲載紙
- 福島民友社：福島民友広告掲載紙
- 国際ロータリー日本事務局 業務推進・IT室：青少年奉仕月間 リソースのご案内
- 国際ロータリー日本事務局 財団室：財団室NEWS 2022年5月号
- ガバナー 志賀利彦、ガバナーエレクト 佐藤正道、次期地区資金委員長 中野博正：2021-22年度地区大会決算報告承認の件に関するクラブ投票について、2022-23年度地区賦課金・地区資金予算案の承認に関するクラブ投票について
- 国際ロータリー日本事務局 経理室：国際ロータリー日本事務局経理室より2022年5月RIレポートのお知らせ
- ガバナーエレクト 佐藤正道、地区研修・協議会実行委員長 樫内秀司、次期地区幹事 佐藤日出夫：2022-23年度地区研修・協議会 オンライン開催について、資料送付について

### ■お客様のご挨拶

○白河ロータリークラブ 会長 近藤幸二郎様



皆様、こんばんは。白河ロータリーの今年度の会長の近藤幸二郎です。よろしくお祈りします。私いろいろとこ行くと、ロータリーって何やってんのか聞いて聞かれるんです。ロータリー、この前ネットで見ていたら京都で認識度というのが調査して調べたらしいですね。すると、認識度は60%くらいの国民がロータリークラブというのを知っているそうです。若い人は20%くらい。女性のほうが認識度低いみたいです。私はロータリーって最初にいつ知ったのか。それは私がある会社に勤めていた頃、そこの社長が今度ロータリーに入ったんだと誇らしげに言っていました。ロータリークラブは一業種一人しか入れないんだ。推薦人は2人なんだということでした。今は5名までだと思っんですけども。それでロータリーというのを認識しました。じゃあ、ロータリーに入るきっかけは何だったのか。ロータリーに入る時に、10年くらい前なんですけども、私の知り合いの当時会長だった人が入らないかということで誘われたんです。会費が20万だと、入会金が5万だということでした。それで、私の友達。友達というのは、公設市場の社長の菊地さんなんですけども、その人と本当

は入る予定だったんです。ところが、私はちょっと場違いなんじゃないかなということで、菊地さんは入ったんですね。お前が入るって言ったから俺は入ったんだと怒られたんですけども。その後、私の表郷の先輩の吉川弁護士というのがいるんですね。吉川弁護士は私の高校からの友達でして、それであるとその菊地俊一郎君、中学校からの友達なんですけども。その人から誘われて7年前に、じゃあ人数合わせで入るかということで入りました。そういったことで、ロータリーの付き合いというのは始まりました。ロータリーに入って何が良かったか。ロータリーに入って知り合いがいっぱいできたことです。ここにも知り合いがいっぱいいます。もともとからの知り合いもあります。それで、山谷愛好会ってうちのほうにあるんですけども、その時一緒に山に上った知り合いもあります。もともとの知り合いの人は、私の高校の時、白河高校で剣道部だったんですね。その時の仲間。一緒に汗を流した仲間が金田昇さん。今のガバナー補佐です。その私の一つ上の先輩に、ロータリーには関係ないんですけども、専修大学の理事長がいます。友達自慢です。友達じゃなくて先輩自慢です。そういったことで、いろいろな人と知り合いになりました。その他、成井さんとかもともと知り合いで。それから、鈴木会長のお父さんとはよく知り合って話しました。お兄さんも知ってました。鈴木会長とは今年、お互いに会長になって初めてお互いを認識するようになりました。そういったことで、皆様と知り合いになること、嬉しく思います。また、益々これから交流していくのにはどうしたらいいのか。例会と一緒に毎回やるわけにはいかないの、私、愛好会クラブでお互いに交流したらいいんじゃないかなというふうに思っています。私の山谷クラブにも西クラブさんの会員さんが参加したことがあります。そういったことで、知り合いがどんどん増えて本当に良かったなということで考えています。それで、うちのほうの仲間ローターアクトの会員が増えました。ローターアクト、ちょっと紹介したいと思います。

#### ○白河ロータリークラブ

草野好夫様



皆さん、こんばんは。白河ロータリークラブの草野です。今日はよろしくお願ひいたします。昨年の年度末にできましたしらかわローターアクトクラブの3人の方、会長さん以下一緒に来ましたのでちょっとご挨拶させていただいて、是非とも白河西ロータリークラブの皆様方にこれからのご協力とご支援をお願いしたいなと思っております。ローターアクト、ちょっと簡単に説明しますと、ロータリークラブが提唱して18歳以上の若者で構成される団体です。奉仕活動や親睦活動を通じて、会員一人一人がリーダーシップや企画力など、社会で活躍できる技能を身に付けることを目的としておりますということで、今日は佐藤正和会長さん、高橋良馬副会長さん、有賀会計さん。一応、3名来てますので、ちょっとこちらで顔を見ていただいて、佐藤会長のお話をちょっと自己紹介を兼ねてお願いしたいと思ひます。じゃあ、ローターアクトの方3名、こちらへ来てお願ひします。

#### ○しらかわローターアクトクラブ

会長 佐藤正和様

皆様、こんばんは。本日はお招きいただき、ありがとうございます。こんな神聖な場所に、こんなご汚い格好ですみません。仕事場から直接お伺いしたので。失礼いたします。

私たちは去年の3月に正式に設立させていただきまして、私達まだまだ若くて未熟なので、ただスローガンとしては「小さな力で大きな成果を」というのをモットーにしております。私達一人一人は小さな力でも力を集めれば、今困ってる人、力が必要な人に少しでも助けになれる活動が出来るのではないかと、いろいろメンバーとそしてロータリークラブさんの助けのもとやっていきたいと思ひますので、皆様いろいろご指導のほう、これからよろしくお願ひいたします。簡単ではありますが、ご挨拶させていただきます。どうも本日はありがとうございます。



#### ■委員会報告

##### ○雑誌広報委員会

大竹憂子委員長



皆さん、こんばんは。雑誌広報委員会から「ロータリーの友」の紹介をさせていただきます。まず、横組みの5ページ。RI会長のメッセージが載ってますので、そちらはご覧ください。それから7ページから13ページ、こちらのほうに青少年奉仕月間ということで、私もちょっと知らなかったんですけど、コロナ禍で若者の薬物使用が増加しているということが載っています。データのなものも載ってまして、8ページ9ページに薬物の種類や作用など細かく載ってますので、読むと恐ろしいなというふうに感じましたので、是非皆さんもご覧になってください。それから、横組みの14～22ページ、こちらはウクライナ危機の中で強まる決意ということで、素敵な街並みの写真が載っていたり、また今までのウクライナの歴史が載っていたり、ウクライナにおけるロータリーの歩みというものも載ってまして、その後には現状的なものも載っていますので、今やはり侵攻が騒がれている中ですので、是非ご覧になっていただきたいと思ひます。続きまして、横組みの28～31ページ、「全国一斉献血呼びかけ」ということで、この中で私がちょっと目を引いたのは、31ページのQ&Aというところで、わたくしも綺麗な血じゃないのと思って献血をしていなかったのだから知らなかったことがありまして、献血自体にもいろんな種類があるということも初めて知ったので、これを機に献血を改めてしていけるようにしたいと思ひます。続きまして、縦組みの4～8ページ、「低年齢化する子どものメディア漬け」ということで、なんと2歳児から問題になっているということで、とても興味深い記事が載っていました。スマホが与える影響ということで、5ページには本当に1番から7番まで載っているんですけど、とてもすごくやはり衝撃的な内容ではあります。また、スマホやゲームに取りつかれてしまったら、一生台無しなんていう文言と見ると、本当に胸が苦しい思いであります。それから、9～12ページに、児島塊太郎氏の焼き物の様子が載っていますので、焼き物など芸術に関心がある方にはとても楽しい内容と

なっていますので、ご覧いただきたいと思います。以上ですが、「ロータリーの友」の紹介を終わらせていただきます。

○親睦委員会

・結婚記念日

関谷亮一会員、村上堅二会員  
吉野敬之会員、鈴木孝幸会員  
井上敬裕会員

・誕生日

前原俊治会員  
鶴丸彰紀会員  
松永紀男会員  
堀田一彦会員  
運天直人会員  
根本あゆみ会員  
山田顕一郎会員  
石川格子会員

藤田和克副委員長



■本日のプログラム

ゲスト卓話

○ゲストの紹介

青少年奉仕委員会 藤田龍文委員長



皆さん、こんばんは。本日、白河地区若手経営者のゲスト卓話ということで、皆さん誰もが承知の「アーバン」代表取締役社長の酒井様をお迎えしてお話をいただきます。本日は、皆さんのロッカーの中にこちらの資料が2部入っておりますので、そちらを参考資料としながらお話を聞いていただければわかりやすいと思います。詳しい経歴等もこのレジュメの中に書いてありますのでそちらを見ていただいて、何より酒井社長の若い経営者の感覚と、そういった部分を皆さんで吸収できればと考えております。あと、どさくさ紛れに当館でやります企画展のほうのチラシも入っておりますので、若干人が少ないようなので多くの皆さんにご来店いただければ今月末までやっておりますので、是非そちらのほうも足を運んでいただければと思います。それでは酒井社長、よろしく願いいたします。

○「株式会社アーバン」

代表取締役社長 酒井幸洋様



初めまして。「株式会社アーバン」の酒井幸洋です。先程、会長からご紹介いただきました通称ゆっきーと呼んでください。ありがとうございます。本日は、白河西ロータリークラブ様、外部卓話としてお招きいただき誠にありがとうございます。そして先日、白河西ロータリークラブ様の観桜会におきまして、弊社の商品をアトラクションの景品としてご活用いただきました。誠にありがとうございます。本日は、簡単に僕の紹介と「株式会社アーバン」の紹介。そして、コロナ禍での失敗。そして、失敗からの脱却。そこで学び得た成功への種をテーマに、20分25分間お話させていただければと思いますので、どうぞよろしく願いいたします。「株式会社アーバン」は、平成元年の10月に白河市の中田にオープンさせていただきました。そこがアーバンの始まりとなっております。現在は、白河市に2店舗、ここ新白河の駅まっすぐ出て右手に大きなメガステージというショッピングモールがあると思

うんですけどもそちらに1店舗と、白河市の中田、大きな総合グラウンドの近くにあります。白河市この2店舗と須賀川市に1店舗あるんですけども、場所がだいぶ大きい通りから外れてしましまして旧須賀川高校、今の名前が須賀川創英館高校という新しく出発した高校さんの斜め前で須賀川店を営業させていただいております。現在、その3店舗。3店舗の総面積がおおよそ約850坪で、スタッフのパートさんも含め総勢32名で商売させていただいております。簡単にアーバンでの取扱商品をご説明させていただくんですけども、本当の名前が「ファッションライフアーバン」。ファッションライフなので、婦人服、紳士服、パジャマ、布団とか枕などの寝具、カーテンやクッションなどのインテリア、肌着靴下などの実用衣料が25~26年はアーバンの主力商品でした。けれど、ここ5~6年は先程申した観桜会でご活用いただいた雑貨であったりおもちゃ。後は、洗剤とか歯ブラシなどの生活日用品も取り扱っております。今、アーバンは胸を張って洋服屋です、ファッションを売ってますとはちょっと言い切れないんですけども、雑貨、おもちゃ、買い物に来て楽しんでいただける生活日用品が安く買えるというお客様の楽しみを提供できていると思って、強みとして捉えて商売させていただいております。それに加えて、ここ一年半くらいは、病院や老人ホームなどの施設様などへの出張販売を新たな販路の軸として商売を進めているところであります。簡単に、これから僕の紹介に入りたいと思うんですけども、僕は生年月日は1985年5月4日生まれ。先日、誕生日が来て37歳になったばかりであります。経営者としては、昨年の2021年1月に代表を継承いたしましたので、まだ経営者としては一年ちょっと、ひよっこであります。経営者として、日々少しづつではありますが学び歩んでいるところであります。家族構成は、祖父、父母の両親、同い年の妻、小学生になる子供が3人と僕の合計8人で暮らしています。生まれも育ちも、現在暮らしている所も白河市、旧東村の釜子地区という所になります。この東釜子地区というのは、もともとは江戸時代に新潟の高田藩という所の飛び地でありまして、そこで栄えた地域であります。現在、この東釜子地区で商売をしていた商店のほとんどは新潟から越してきた商店であります。有名な所ですと、東にきつねうち温泉という温泉があるんですけど、そこで販売されているきつねうち温泉まんじゅうを製造販売している「坂本屋総本店」さんであったり、酒蔵の「有の川」、そして「陣屋」「左馬」といった県南を代表する日本酒を製造販売している「有賀醸造」さん、こちらも同じく新潟から越してきた商店であります。もちろん、僕の酒井家も新潟から越えてきて、その当時の高田藩の大名さんから「酒井、お前の家は反物売りなさい。」と言われて、今まで商売してきた家系であります。江戸の時代から昭和の終わりまで東釜子地区で、さかいや呉服店として商売をさせていただいて、先程申したように平成元年から白河の土地で「株式会社アーバン」として商売をさせていただいております。それで、僕生まれた時はやはり、さかいや呉服店の長男として生まれたので、幼稚園、小学校の時は祖父祖母から毎日のように、「幸洋、お前はさかいやの息子なんだから、アーバンの息子なんだから変な事するなよ。」「人に笑われる事、するなよ。」ともう散々言われて。幼稚園、小学校の小っちゃい体ながらに、ああ僕ってふざけちゃ駄目なんだ、人に笑われるような事やっちゃ駄目なんだっていうふうなレッテルを張られながら暮らしてきました。でも、祖父祖母は決して僕に嫌味とか悪気があって

そういった事を言っていたわけではなく、可愛くて大切に思っていたからそういうふうな言葉を投げかけてくれたんだなと今では感じられます。小さいながらにモヤモヤを感じながら小学校暮らしていたんですけど、そのモヤモヤを発散できるようになったのがやはり中学校。軽い反抗期というものですね。中学校になると交友関係、繋がりのある先輩後輩の繋がりも増え、中学校3年生の時に初めて原付バイクのスポットルというものを回して、遠くまで行けると爽快感に感動を覚えまして、こんなすごいものがあるんだと思って白河実業高校の機械科に行って、僕はバイクと車を徹底的に学びたいって中学校3年生の時に決意するんです。ですけど、その時に大きな二つの弊害が出てきたんですね。一つ目は、先程申したように祖父祖母からの言葉。やはり、商売をしているところの長男として生まれているので、幸洋、お前は商業科だろうと。商業科か、もしくは白河高校、白高ですね。白高に行って大学、いい大学行くんだろと言われてました。ですけど、「いや、じいちゃん、俺バイクをちょっと勉強したくて白河実業高校の機械科に行くんだ。わかってくれ。」と説得するまでに、3か月4か月かかりました。問題なのは二つめです。僕は周りに言っていたんですけど、ある日先生に呼ばれて「酒井君、偏差値って知ってる。」って言われて。どう見ても白河地区の高校は行けませんよと。選択肢は二つ、郡山地区の私立に行くか、どうしても機械科、工業系がいいんであれば埼玉工業高校さんがありますよと。東地区というのは交通の便がとても不便なので、郡山のエリアは必然的にないなと思って。でも、埼玉工業高校、とても失礼なんですけど当時の僕は、今は違いますが当時の僕は埼玉にキラキラ感を感じてなかったんです。遊ぶ所がないじゃんという思いで。そこで一気に火が付きまして、なんとしてでも白河実業高校に入るというスイッチが入りまして、何とか滑り込みで白河実業高校機械科へ合格できました。その当時から、父母にはアーバンは継がないよと。僕は機械が好きだからバイクいじる車いじる、この道に進むよと伝えていました。高校の3年間も、白河市の帰り道の五箇にあるガソリンスタンドで3年間アルバイトをさせていただきながら、好きなことをやりながらお金をいただけるという喜びを感じながら過ごした3年間でした。けれど、高校3年になるとやはり進路というものが出てきます。会社を継がない、アーバンを継がないと言い続けていたんですけど、高校3年の頃、もう毎晩のように父親母親が、売り上げ、経営の事について喧嘩してるんですね。何だかんだ言っても親なので、何か力になってやりたいと思い、高校出たら会社継ぐからどこか外の釜の飯、修行行ける所を探してくださいと伝えまして、高校卒業後、静岡県のように2年間、昔でいうと丁稚奉公ですね。丁稚奉公に出させていただきまして、そこで礼儀、挨拶、姿勢、言葉遣いから徹底的に一から学ばせていただきました。ほんのちょっとですけどそこで成長できたと、今の僕になるのはもう少しですけど為になっているのかなとは思っています。その2年間の修行を終えまして、二十歳の時に福島に戻ってきて、1年目2年目は古参のスタッフさんや父母に教えられることは素直な気持ちで、「わかりました。」「そうですね。」「ありがとうございます。」と聞き入れながら仕事をしていましたが、やはり、親族、父親、母親、2年目3年目となると、僕の甘えが出てきてしまうんです。それが何故かという、父親への不平不満。売り上げが上らない理由をす

べて社長である父親のせいにして、何でこんなにいっぱい買うの。こんな売れるわけじゃないじゃん、毎日喧嘩をする日々になりました。それでも、一向に僕の意見を聞いてくれない。僕のアイデアを聞いてくれない。そのもどかしさから、僕はもっと最低なことをしてしまうんですね。それはスタッフさんと一緒になって、父親である社長の不平不満をぶちまける。社長ってこんな入れて売れるわけじゃないねって、何考えてるんだろって。そんな会社が良くなるはずもなく、売り上げはどんどん右肩下がりでした。ですけど、僕が25歳の時にターニングポイントが訪れました。それは結婚、そして子供の誕生です。家族ができて守るものができた。ほんの少しだけ父親と同じ目線に立てた気分になれて、このままじゃ駄目だと。この子たちを守っていくのは僕であり、それを支えるのはアーバンだともう25の時に気付かしまして、初めて父親と二人で話し合っ、まず一つ決めたいです、父親に。足の引っ張り合い、不平不満は言わないと。今まで、僕が幼稚園の時から25歳までアーバンを経営してくれた父親、その良いところをまず探します、見つけます。だから、親父も俺の良いところ探してくれと言って、二人で話し合いました。話し合っ、やはり売り場の構成比という、何がどれくらい売れてるのかという構成比もそこから初めて話し合っ、こうじゃないこうじゃないという話し合いを重ねていくうちに、売り上げもどんどんやはり右肩上がりになっていき、年が30を超えた頃はようやく経常利益というものを出せるようになってきました。自信と実績が付いてきた矢先に、2020年のコロナですね。コロナ、ぶち当たりました、世界中の皆さんが不安だったと思うんですけども、やはり経営者の皆さんはもっと不安だったと思います。まず、お客様が外に出ない。外出しないので洋服が売れない。しまいには、スタッフさんがコロナが怖いからレジに立ちたくないですと言われてしまいました。電気代や家賃などの固定費、あれは毎月嵩んでくるのにどうしようと本当に不安に駆られる日々だったんですが。5~6年前から取り組んでいた雑貨の仕入れルートのパイプの強化というものが、たまたまその時生きて世間で品薄だったマスクを大量に仕入れるルートを確認できました。その当時、まだ一箱2,000円という価格のマスクがどんどん出すたびに売れていった時代で、一日500、600箱という、もう本当に商売簡単なんじゃないかという、今まで頑張っ、積み上げてきたのにうぬぼれてしまったんです。商売簡単、だって綺麗に並べなくていいんです。段ボールのまま出せばよくて、お客様が2,000円の物をどんどん買ってってくれる。ああ簡単だと。中国のほうからも、アーバンさん、いっぱい買ってくれるからどうですか、2か月先3か月先までマスク予約しますか。買いますと言って、もう先の見えない時代だったにも関わらず、僕はもうそれにサインしてしまっ、マスクの大量買いをしてしまったんです。蓋を開けてみると2か月後、およそ2,000万円分のマスクが入荷してきて、市場価格ですと一箱もう500円になっていたんですけど。その当時、僕の仕入れ値が大体1,500円、一箱。その原価のマスクがおおよそ2,000万円分。もう本当に毎日が鬱になりそうでしたけど、会社に行けば2,000万円分のマスクがあるんです。もう、とにかくこのマスクを視界から消したいと思って、2か月かけて綺麗にしました。どれほど赤を切ったのかはご察ください。一つ悩みがクリアすると、やはり一つのまた波が来るんですね。ゴールデンウィークのかき入れ時に、店舗スタッフによるコロナ感染、そして店舗の営業停止をくらっしま

います。そこでの売り上げ損失も1,000万円。合計、約2,000万近く短期間で損失を出してしまいました。借り入れもかき、このまま店舗営業でまた持ち上げるのはできるのかという不安に駆られながら、ただ目の前のことを淡々と売り場に立って商品を出してレジ打ちをしている時に、ある一人のお客様が籠いっばいにメモをこうやっていろいろ見ながら買い物をしているんです。いっばい持ってたから、お客さん持ちますよと話をして、レジを打ちながら頼まれた商品ですかと聞いたら、どこどこ荘のなにに施設ですという話で。いや、今コロナで入居者さんが買い物に出れないので、すべての買物を私たちが代表して行っているんです。下着やタオルやパジャマ、毎日汚すからもう毎週アーバンさんに来てるんですって話になって、それだったら僕行きましようかって言って、初めてアーバンの品をトラックにどんどん詰めて、その施設さんの食堂にて簡単なアーバンの販売会をさせていただいたんです。そしたら、3つの喜びの声が上がって来まして、まず一つ目は価格。やはり、ああいう施設さんってカタログでの注文が多いみたいで、タオルが1枚300円、カタログだと。でも、アーバンさんが来てくれると98円。パジャマが1枚カタログだと3,000円だけど、アーバンさんが来てくれると980円で買える。すぐ汚れるからすごい助かると。経済的にも助かるという喜びの声が一つと。二つ目が、入居者様の買い物できる喜び。やはり、いくら施設に入っていて行動が制限される中でも、やはり喜びというものを感じていたい。そこで、自分の目で見て触って選んで買い物できるという喜びですごくありがたいですって、入居者様からの喜びの声が二つ目。そして三つ目が、施設スタッフさんの時間と手間が省けて助かりますと。下手したら、アーバンさんに2回3回往復する日々でしたけど、来てくれればすごく時間も手間ができましたと。私たち、他の仕事ができ助かりますという、喜びの声を三ついただきました。この喜びの声三つ、すごくこれは生かせるなと思ひまして、県南地区の施設、病院さんにアポイント、電話をかけて、こういう出張販売というものをやってるんですけども、いかがですかというお声がけをさせていただき、今では25社契約をいただきまして、出張販売、新たなアーバンの柱として今走っているところであります。コロナ禍で真っ暗だった商売の道筋が、ほんの少しだけ光が見えたきっかけの事でもありました。その理由となったのが、たった一人のお客様へのお声がけ。声を拾い上げ形にしたというのが、きっかけだと思っております。最後に、僕がコロナ禍において学び、そして感じたこと。それはアーバンの原点である、お店はお客様のためにあるという理念を再確認できたということだと思います。この白河の地域で商売をさせていただいている、お客様一人一人の声を大切にしたい。コロナだから近くの人と喋らないようにとか、人と会わないようにとか、ソーシャルディスタンスを取ってくださいとか言われて、なかなか行動しづらい世の中でしたけども、やはり商売の原点、そして成功の種はお客様一人一人の声を拾い上げて、それを形にすることなのかなと僕はコロナ禍で学びました。僕はまだ白河でも若手経営者としてまだまだ未熟ではありますが、一歩づつ成長していきたいと思ひますので、諸先輩方、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願ひいたします。以上で、僕の卓話とさせていただきます。ありがとうございました。

## ■謝辞と記念品の贈呈

### ○鈴木孝幸会長

酒井様、今日は卓話ありがとうございました。始まる前に、ちょっといろいろ今日は時間が押しちゃってるのでなんて話をしたもんですから、酒井さんもちょっと遠慮して若干早めに終わってしまった感じですけども。実は私、酒井さんと経済同友会のほうでも一緒でして、非常に有能な若手経営者として今、本当にばんばん伸びているという印象があります。ゴルフでも私の宿命のライバルでありまして、そういった共通点があります。あと、私の家内が東村で刈敷坂のほうに昔住んでおりまして。だから、私の家内と同郷ということで、非常にゆっきーには親しみを感じておりまして、初めの紹介でも勝手にゆっきーというふうで紹介してしまった次第であります。大変失礼いたしました。また、いろいろ機会があると思います。今度は是非是非、白河西ロータリークラブの会員としての卓話をお待ちしておりますので、前向きに検討してください。よろしくお願ひいたします。



### ○関谷亮一会員



皆さん、こんばんは。近藤白河ロータリークラブ会長をはじめ大勢の皆さん、おいでいただきましてありがとうございます。また、先程は立派な卓話、酒井さんからうけたまわりまして本当に感心いたしました。ありがとうございます。私からはお知らせというか、皆さんにお繋ぎしたいなと思ったんですが。実は先月、金田地区ガバナー補佐主催のIMに白河クラブからも大勢出席いただきましたが、その中での公演で畠山重篤さんがおいでになられました。畠山さんは2回ほど白河においでになったんですが、その際に私と永野さんが講師の先生の接待をする役割をしたんですが、その時に畠山さんから林さんはどうしましたという話が出ました。林さんの話になりまして、畠山さんも非常に懐かしく語っておられまして、よろしくお伝えくださいということでございまして、畠山さんから名刺をいただきまして、さっそくその名刺を入れて手紙を書いて、コロナ禍だったもんですから、施設のほうにお持ちをいたしまして、林さんにお渡ししてくださいとお願ひしたんですが、施設の係の人がこの玄関でしたら会えますよというお話がありまして、さっそく林さんがお出になって玄関まで来ていただきました。しばらくぶりだったんですが、そこで畠山重篤先生のお話と、それからIMの成功の話。金田ガバナー補佐の意気込みと、我がクラブの鈴木会長の意気込みをお話をしまりました。その際、林さんも私もここにいて皆さんと会えないが、皆さんに是非よろしく話してくださいということで言われました。お会いしましたら、思ったより大変お元気でございました。こんなコロナの時期で、なかなか林さんも外へも出られなかったんだらうなと思ひながら、林さんと別れてきたんですが。林さんとお会いできて安心してました。ところで、南湖に植えた桜は太くなったのかいという話ですが、去年植えたばっかだもん、まだ大きくなりませんよというお話をしました。そんなことで、皆さんに報告いたします。ありがとうございました。