

# 三条北ロータリークラブ週報



こころの中を見つめよう 博愛を広げるために

例会日 2012. 4. 17 累計 No.1218 当年 No.38

例会日:火曜日 12:30 ~ 13:30

例会場:三条ロイヤルホテル TEL 34-8111 FAX 34-8114

事務局:三条市本町 3-5-25 三条ロイヤルホテル内  
TEL 0256-35-7160 FAX 0256-35-7488

HP:<http://www.sanjo-nrc.org> AD:[north@sanjo-nrc.org](mailto:north@sanjo-nrc.org)

発行:三条北ロータリークラブ 会報委員会

国際ロータリー会長:カルヤン・パネルジー  
(インド・グジャラート)  
地区ガバナー:石本隆太郎 (新潟RC)

三条北RC会長:星野 義男  
三条北RC幹事:石川 一昭  
三条北RCSAA:丸山 勝

## ■出席状況

- ・本日の出席:71名中38名
- ・先々週の出席率:71名中55名  
77.46% (前年同期78.26%)

## ■本日の行事:卓話

### 「私の履歴書」

## ■先週のメークアップ:(敬称略)

- 4月5日GSEメンバー企業訪問  
中條耕二、星野義男  
石川一昭、大野新吉
- 12日指名委員会 樋口金占  
今井克義、山上茂夫  
高橋彰雄、大野新吉  
落合益夫、佐藤義英  
木宮 隆、山中 正  
石川勝行、小林繁男  
早川龍雄、丸山 勝  
星野義男、石川一昭
- 13日地区記念チャリティーゴルフ  
中條耕二、斎藤 正  
早川龍雄、大橋政雄  
岡田 健、岡田大介  
丸山 勝、羽賀一真
- 17日新会員リレーション  
樋口 勤、福岡信行  
石川友意、小林繁男



## 会長挨拶:星野義男会長



皆さん、こんにちは。

ようやく春の暖かさを感じる今日この頃でございます。

私は先週末、飛騨高山と世界遺産の白川郷合掌造りを訪れる機会がありました。

出発当日は朝7時、翌日の帰りは十分散策しながらも夕方の6時30分には三条に到着することができました。相当の距離がありますが、交通の便が良くなり気軽に行くことができました。

お天気は、土曜日はあいにくの雨でちょっと残念ではありましたが、翌日の日曜日は晴天となり、気持ちよく観光客で大賑わいの古民家の屋並みを歩くことができました。中には台湾からの方々もたくさん訪れており、世界遺産を有する日本の観光資源の豊かさを実感し散策することができました。

さて、この土日はいよいよ地区の地区大会が開催され、今年度の大詰めとなってきています。土曜日の本会議とその後の晩餐会から始まり翌日の地区大会へと続きます。

是非とも当日は三条北RCの隆盛を呈し、みなさんで楽しんで参りましょう。

以上で挨拶を終わります。ありがとうございました。

## 幹事報告:石川一昭幹事



・鈴木ガバナーエレクトより

2560地区財務規約一部追加の承認について  
「ロータリー地域協働ネットワークセンター」  
クラブ連絡員登録のお願い

・三条中央ライオンズクラブより

市内会長幹事会のお礼と議事録送付について  
(議事録は事務局にあります)

・NPO 三条市成人式サポート協会より 協賛のお礼

・新井RCより 事務局就業時間変更のお知らせ

例会日(水曜)以外は13:00から17:00となります

## 委員会報告:親睦活動



次週24日は「観桜例会」です。純和風に百人一首を使ったゲームを企画しました。

眼鏡が必要な方はお忘れ無く。皆さんの出席をお待ちしています。

## ■ロータリ財団BOX：17日現在累計428,000円

## ■米山奨学BOX：17日現在累計329,000円

大野 新吉君 米山奨学委員長の米山さんの隣の席に座りました。大変御苦勞様です。  
本間建雄美君 元気な米山委員長に協力。本日の卓話宜しく。  
山中 正君 ご協力!!  
大橋 政雄君 〃  
丸山 達夫君 〃  
米山 忠俊君 桜の開花が待ち遠しい今日この頃です。先週、山古志に行き山菜、鯉料理においしいご飯を頂いてきました。



## ■ニコニコBOX：17日現在累計838,000円

金子太一郎君 樋口さんの卓話、楽しみにしています。  
石川 友意君 樋口新会員の卓話に感謝して。  
星野 義男君 〃  
高橋 研一君 勤ちゃん本日の卓話、少ない時間ですが楽しんで下さい。ケンちゃんより  
阿部 勝子君 樋口様、卓話楽しみにしておりました。どうぞ宜しくお願いいたします。  
馬場直次郎君 樋口新会員の卓話、楽しみに聞かせて貰います。  
樋口 金占君 BOXに協力  
岡田 健君 BOXに協力ありがとうございます。



\* 2-3月のコメント賞は笹原壯玄会員です。

(本日欠席のため次週、贈呈します。)

## 本日の行事：卓話「私の履歴書」 樋口 勤会員



こんにちは、オーシャンシステムの樋口勤です。

この度、三条北ロータリークラブに入会させて頂きまして誠にありがとうございます。1月10日が入会日だったので…あっという間の3ヶ月でした。『卓話』という聞きなれない言葉ですが、ロータリアンのしきたりのようですので、この場をおかりして、お話させて頂きます。

### 私の履歴書

私は三条市に樋口家の三男として生まれ、現在は新潟市に住んでいます。幼少の頃から絵を描く事が大好きで、いつものように絵を描いていると、いつも親父が「勤は絵が上手い」とよく誉めてくれました。私もその気になっていました。将来の夢は、有名なデザイナーになることでした。

親父が他界したのは、昭和40年の5月、まるで東京オリンピックを冥途のお土産にするかのように、突然、心臓発作を起し逝ってしまったのです。あまりにも突然の死でした。親父が生前の頃、私をいつも誉めてくれました。その事がまるで走馬灯のように思い出すのです。

### お弁当との出会い

昭和41年の時でした。おふくろが建てた家は一階が弁当店、二階が住まいです。私が高校生の頃は、何時もそこでバイトしていました。高校生活、最後の年でした。私は東京のあるデザイン学院へ進路を決めていました。もちろんデザイナーになるためです。

### 三本の矢

ところが、おふくろに強く反対されてしまいます。その時のおふくろの言葉に説得力がありました。

事業を始めて3年目とあって必死だったと思います。結局、私はおふくろに説得され事業を手伝う事になるのです。ひぐち食品に入社したのは、昭和44年の時でした。

その年の夏に大きな災害が起きました。加茂市を襲った大水害です。連日降り続く豪雨で河川が危険水位を超え、ついに氾濫してしまいます。流木や土石流が流れ込み、一瞬にして街は壊滅状態となりました。

全国各地から大勢の救援隊、そして数多くのボランティアの皆さんが駆け付け、救援活動にあた

ります。幸いにして、三条市は無事でした。

その時、加茂市から大量の弁当の注文が入ってきました。「朝、昼、晩」作れるだけ作ってほしいとの注文でした。あまりにも数の多さに戸惑いました。

しかし、おふくろの号令で家族全員、一致協力し2週間にわたりお弁当を作り続けました。

その数は実に六千食を超えていました。

この真夏の出来事が当社の大きなターニングポイントになるのです。

おふくろは、ここが好機とみたんでしょ。その年に待望の工場を新設します。

新工場には新品の厨房器機がずらり、その中でも大型の自動炊飯ラインがドーンと設置されています。

### **四千食のミッション**

おふくろは、今回の設備投資に3千万円を投入、代金は手形で支払っていたようです。

ある日、おふくろに呼び出され、早急に営業をかけるように言われたのです。

目標数は「四千食」。年内中に達成させなければなりません。もし、目標数に満たなければ、倒産していたかもしれません。

それだけ、おふくろの言葉は重大でした。当時の食数はまだ、千食に満たなかったと記憶しています。その時、一つだけ条件を付けました。

それは弁当容器の交換です。器は食べ物を引き立ててくれます。以前から弁当容器が欲しいと思っていたんです。

無理は承知でした。ところが家族全員、私の条件を聞き入れてくれました。

そして、営業を引き受けてしまいます。営業を引き受けたとはいえ、私は営業の経験など一切ありません。かえってその方が良かったかもしれません。

プレッシャーなど一切ありませんでした。サンプルは自分で作りました。

まず、最初に、盛付けイメージを作ります。そして盛付け開始です。一つ一つ、器の中に盛り付けていきます。

真心込めて、色鮮やかに、すると不思議に自信の持てる弁当ができます。

新規開拓は私と同僚の仲間、二人で始めました。ターゲットは、まったくの未開発の地、燕市に設定しました。燕市は、三条市同様、お弁当が普及している町です。

飛び込んだ会社、ほとんどがお弁当を利用していました。

営業開始から3ヶ月。目標だった「四千食」がついに達成してしまいます。

同僚の仲間と手を取り合って喜びました。家族全員、大変な喜びでした。

「おまへたちは営業の天才か」なんて、みんなが誉めるものですから…。

私たちもその気になってしまう程、奇跡的な出来事でした。

また、四千食になったことで、始めて「ひぐち食品」の一員になったような気がします。

いずれにしても、私が二十歳になって初めて記した第一歩である事は確かです。

その年、大阪で万国博覧会が開催されました。飲食店が立ち並び、外食産業の幕明けです。

ファーストフードが登場する一方で、いわゆるチェーンストア理論が提唱され、ファミリーレストランが急伸、全国チェーン店が誕生した年です。

ところが、三条市では様子が少し違います。お弁当産業が花盛りでした。

ひぐち食品がどんどん成長するものですから「ひぐちを見習え」って言う事で、近くにあった肉屋さん、魚屋さん、そして食堂までごそっと弁当店に衣替えしました。

まるで雨後の竹の子のようでした。

お店が増えれば、当然パイの奪い合いになります。それ以降、ひぐち食品は四千食を維持したものの、それ以上の食数を叩き出す事はできませんでした。そんな期間が数年間続きました。

### **ヨシケイとの出会い**

その頃、長男は新しいビジネスモデルを索していたようです。それが「ヨシケイ」との出会いです。長男はヨシケイの事業を見て、この商売に魅了されたようです。

いよいよ宅配ビジネスの始まりです。二人の兄はヨシケイ事業に専念するようになります。

このビジネスが当社の将来に大きく貢献する事になるのです。

### **経営者としての特訓**

結局、家業の弁当店は、私がおふくろと残る形になりました。兄に見捨てられた、そんな気は一つもありませんでした。むしろ、絶好のチャンスだと思っていました。

いよいよ、経営者としての第一歩が始まります。美味しい弁当を食べさせたい。そんな願いで

のスタートでした。

ところが最初の月に大きなミスをしてしまいます。何と2百万円の赤字を出してしまいました。仕入オーバーによるものです。このような苦い経験を積み重ね、少しずつではありますが、経営者としてのイロハを覚えていくのです。

### **新潟市への進出**

早く出店したい、そんな願いはありました。できれば一年後と決めていました。それが新潟市への進出でした。当時の新潟市の人口は40万人。新潟県で一番大きな町です。希望を抱いての出店でした。ところが、いざ蓋を開けてみますと様子がまるで違います。

初出荷はたったの49食でした。新潟市は商業都市、三条市と違って都会。外食産業が盛んな町です。いたるところに飲食店が立ち並び、お昼になると、どのお店も満席です。お弁当が普及しない理由がここにありました。

### **アフリカの靴売りの話**

私はふと、アフリカの靴売りの話を思い出しました。二人の営業マンが、アフリカに靴を売りに行くのです。一人の営業マンが言いました。みんな、裸足です。

「ダメです、絶対に靴は売れません。」もう一人の営業マンが言いました。まだ、誰も靴を履きません。チャンスです。「絶好のチャンスです。」「必ず靴は売れます。」これは有名な話です。プラス思考も、マイナス思考も紙一重です。

### **お弁当の先駆者**

アフリカの靴売りも、新潟でのお弁当売りも一緒です。新潟市は潜在人口は大勢います。お弁当の良さが判れば、売れるはずですよ。お弁当は栄養バランスに優れています。そして、リーズナブルで美味しいです。

そこで、私は試食してもらった時、アツアツのご飯を提供する事にしました。また、配達車を宣伝カーに塗り変えました。車両の側面に「冷や飯食いはさようなら」と大きく広告を掲げました。配達スタッフは全員、かわいい女性を起用しました。この戦略がズバリの中、今度は、お客様の心を捕えたようです。あつと言う間に弁当は増えてきたんです。

### **母が通う数10キロの道のり**

新潟での躍進ぶりは、おふくろに伝わったようです。おふくろは自動車学校に通い始めたのです。そして還暦という高齢にもかかわらず、運転免許を取得してしまいます。それからおふくろは毎日のように新潟に来るようになり、工場に来ては、従業員をよく指導してくれました。ご飯やおかずのムダ、どうしたらムダが無くなるか、おふくろの指導は何より貴重なアドバイスになりました。

### **病に倒れる**

おふくろが新潟に通い始めて一年目、あんなに元気だったおふくろが、入院してしまいます。おふくろの病は「白血病」でした。それも急性に転化しています。余命は半年と宣告されました。おふくろの病は一年前、長兄から聞いていました。その時は慢性で当面は大丈夫でした。急性に転化すれば、半年の命と言う事も知らされてきました。

あんなに元気だったおふくろが、まさか現実になるとは…。そう思うと、ショックで心の動揺は隠し切れませんでした。

### **母からの手紙**

闘病生活がしばらく続きます。入院して半年が過ぎた頃、いつものように社員がお見舞いに訪れた時です。私に手紙を渡すように言われて来たのです。

手紙を開けると一枚の便箋が入っていました。その便箋の中身は、渾身の力で綴られていました。「わたしは、ひぐちグループを日本一のひぐちグループにのしあげたい。」それが最後の手紙となりました。そして2日後、10月16日。みぞれ混じりの寒い夜でした。私たち家族全員が見守る中、おふくろは静かにこの世を去りました。

### **日本一へのチャレンジ**

挫折は人生の糧、危機感が新しいアイデアを生みます。そしてチャレンジする勇気を与えてくれます。昭和62年、ついに理想とするシステムが完成しました。

早速、私は全国で知り合った仲間四人に私の構想を打ち明けたのです。幸いなことに全員、賛同してくれました。

日本一の弁当への挑戦が私だけではなかったと思うと、胸が熱くなりました。こうしてこの年、「サンキューオールジャパン」が設立されました。翌年の昭和63年1月、「フレッシュランチ3

9」の一号店は群馬県前橋市に、私が出店しました。

同日に役員の一人在新横浜にオープンしてくれました。

間もなくして他の役員全員が福島県の郡山市、長野県の上田市、そして富山県の高岡市と次々とオープンしてくれました。念願の全国制覇へ向けて大きなステップになりました。

その後は、全国各地から地元で大手の弁当会社が次々と加盟してくれました。

私は、最高のプロの集団に恵まれました。その時、「日本一」への手応えを感じずにはいられませんでした。会社設立からわずか5年、全国に189店舗、日産50万食、グループ年商431億円、名実と共に「日本一」へと登りつめる事ができたのです。

私を慕う人たちが、知らない所で「フレッシュランチ39」の輪を広げてくれました。

実は鹿児島県は奄美大島、海外ではハワイのホノルル、タイのアユタヤまでフレッシュランチの輪は広がりました。

### **弁当は進化する**

弁当給食の市場は、昭和50年で2,154億円。

平成8年にはピークの6,917億円と拡大してきました。それ以降、市場は減少に転じます。

かつて、家族で始めた弁当事業も順調になると、近所の食堂がごそっと弁当屋に衣替えしたように「好事魔多し」だと言う事も何度も経験しています。

日本一にあぐらをかいていたなら、すぐに追い越されてしまいます。

業界に先駆けて、カラーメニューを導入した時はインパクトがありました。清潔感を出す為に考案した、使い捨てシートも同じです。業界ナンバーワンとは言え、常に先々を見据え、業界をリードして行かなければ、勝ち残る事はできません。21世紀に向け業界は大きく変化してくるのです。

### **空白の十年**

平成8年8月8日、私は新たな仕掛けを始めました。「30分」でお届けする新しいデリバリーシステムです。この事業に資本金を五千万円投入、「吟シャリ館総本舗」を立ち上げました。

商品はとんかつ、パスタ、カレーの三大メニューです。

この頃、私はすでに副社長の地位にいたのです。

### **オーシャンシステム誕生の秘話**

平成10年4月、関連会社6社を吸収合併し、新会社オーシャンシステムが設立されます。

その時、私は苦重の選択を強いられるのです。いろいろ悩んだすえ、結局、オーシャンシステムを選びました。その時から、私の人生は大きく変わります。

次兄の性格は私が一番よく知っています。例えば、次兄と私はある意味で「水と油」、経営方針も異なります。私がかたくなれば、社員がどちらの指示を聞けばいいのか迷ってしまいます。

そこで私は、副社長と言う役割でしたが、一步も二歩も身を引いたのです。もどかしさもあつた。ただ事業を円滑に進める為、社員を惑わす事がないように、口を閉ざさなければならぬと誓ったんです。あれからの10年は空白の10年でした。

むろん、まったく無為な日々を過ごしたわけではありません。平成12年、新潟市に新しい弁当工場を新設しました。ぐるめし本舗新潟店です。

このシステムは、これからのオーシャンシステムにとって、大きなイノベーションとして役立つ事になります。

### **ジャスダック上場**

平成20年3月19日、オーシャンシステムは念願の大阪証券ジャスダック市場に上場する事ができました。同年、9月15日、アメリカ合衆国の投資銀行であるリーマン・ブラザーズが破綻する事になる。世界同時不況の引き金となるのです。

### **まさかの社長拝名**

平成21年、6月開催の株主総会で社長に拝名されました。まさかの社長拝名です。

いよいよ表舞台に三男、勤が帰ってきた。そして、本領発揮する時がきた。

また新たな旅が始まることは、言うまでもない。

会社は永遠に不滅です。未永く、存続させなければなりません。会社経営はリレー競走と同じ、どのタイミングでバトンを渡すかです。

オーシャンシステムの第一走者は創業者の長兄洋平氏、二番走者は次兄毅氏、そして第三走者はしっかりと私がバトンを受け取りました。自分に与えられた時間は限りがあります。

その中で、しっかりした会社を作らなければなりません。そして次の走者にバトンを渡したいと

考えています。

おふくろの総菜事業から始まった樋口家の旅は、いよいよ三男、勤に託された。既に事業は多岐に渡り、ランチ事業部、宅配事業部、小売事業部、フードサービス事業部の四事業部を持ち、様々なブランドがある。

### 弁当は芸術作品

新社長にとって、どの事業も無論、大事な事にかわりはないはず。

しかし、一つの推測を許してもらえば、「お弁当」という商品には、とりわけ深い愛情が注がれているのではないかと思う。「お弁当は、私の芸術作品」「器の中に、ごはんやオカズで自由に絵が描ける魔法のキャンパスです」と…

この一言に、親父やおふくろに対する思いが込められている気がしてならない。

「デザイナーの仕事がすればいい。」親父の言葉は、まんざら間違っていなかった。

おふくろが残してくれた弁当事業を見事に日本一に育てた。

これからの事業も魔法のキャンパスで、賑やかに彩られていきそうだ。

## 会員の声

早川 瀧雄

今年初めてのゴルフコンペに参加した。4月7日(土)出雲崎コースである。季節外れの朝からの積雪で心配してゴルフ場へ電話する。スタート1時間遅れの10時20分アウトよりスタートする。このコンペは会員が35名、今回は7組28名の参加である。

コースに出たもののアウトの1番のボールが積雪のフェアウェイの中へ入る。ボールを探すのも大変だ。これじゃゴルフにならない。途中で中止も考えたのだがこんな悪天候の中、一人もドタキャンしないで出席してもらったのだから、プレーを続行する。4ホールあたりから日差しもよくなるとかハーフを終える。会員の人たちは和気藹々の中で昼食をとる。暫くしてインスタート、今度は雲行きが悪く猛吹雪である。結局ホールアウトできず途中でやめる。

5時30分よりロイヤルホテルで総会と表彰式を行う。8時30分お開き。その後二次会、三次会と夜の更けるのも忘れて本字小路の夜を楽しむ。又午前様だった。

この会は笑和会と言って30年も続いています。三条、燕、吉田地区で老若男女、スナックのママさんたちが入会されています。因みに今年来年と私が会長で幹事長が小林 満さん、役員が佐藤義英さん、丸山 勝さん、岡田大介さん、落合益夫さん今年入会の坂内康男さん、石川一昭さん。

只今会員募集中です。