



2015 -2016 年度

国際ロータリー会長：K. R. ラビンドラン「世界へのプレゼントになろう」
第2560地区ガバナー：山本 和則「夢（gift）を明日へ繋げよう」

三条北ロータリークラブテーマ「ロータリーの輪を広げよう」

会 長：外山 晴一
幹 事：渋谷 義徳
SAA：石川 一昭

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
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.sajo-nrc.org>

AD：north@sanjo-nrc.org

本日の行事：卓話「永劫繁栄」

- ◆本日の出席：67名中44名
- ◆先々週の出席率：67名中56名 83.58%
(前年同期 83.08%)
- ◆5月の出席状況：会員数67名
例回数4回
平均出席率 86.54%
前年同月 85.93%

◆本日のゲスト：RI第2560地区
第四分区ガバナー補佐 鳥部文雄様

◆本日のビジター：
三条南RC 永井篤利さん

◆本日のオブザーバー：長尾 稔さん

◆先週のメイクアップ（敬称略）

6月8日三条RC 樋口 勤、石川勝行
大野新吉、土田百合子
山崎 勲、石黒隆夫

9日加茂RC 樋口 勤

9日第四分区会長幹事会（加茂）
金子太一郎、佐藤秀一

9日親睦活動員会 武田恒夫
本田芳久、土田百合子
田口実仁佳、梨木篤史
松山浩仁、花井知之
齋藤良行、佐藤啓策



会長挨拶：外山晴一会長

（経済学）



経済学部卒業、つまり、経済学を大学で学んだと言うと、金儲けの勉強をしたと思う人がいますが、経営学部や商学部卒の人と違い、簿記も知りませんでした。簿記を学んだのは、卒業して会社に入っ

からです。経済学は社会科学ですから、社会の法則を研究する学問です。例えば、人は毎日自分勝手に動いて（消費行動して）いるわけですが、全体とするとある法則で動いています。個別は偶然性が支配していますが、全体を貫く法則があると考えて研究しているわけです。京大経済学部は26ゼミのうち20ゼミがマル経ゼミでしたので、「資本論」はじめマルクス・エンゲルス・レーニンの著作を学び、それに基づいて議論・勉強しました。

価値論を紹介しますと、おにぎりとおにぎりペンが100円という同じ値段で売られているとします。つまり全く異質なものが等価交換されているわけです。理由はそれを作るのに費やされた労働時間が同じだからです。受給の関係で価格が決まるというのは表面現象で、価格が決まる法則・原理は投下労働力つまり投下された標準労働時間が同じだからです。

労働力も商品です。その価格は労務費とか賃金と呼ばれ、それは労働力の再生産コストで決まります。労働力の再生産コストは日々の再生産と世代の再生産コストを足したものです。例えば、医者や教師の賃金が肉体労働者の賃金より高いのは、表面的には需給関係で決まっていますが、根本的には医師の再生産には肉体労働者の再生産よりコスト、つまり時間が掛かるからです。

幹事報告：渋谷義徳幹事

- ・山本ガバナーより ソウル国際大会参加お礼
 - ・田中ガバナーエレクトより 防災セミナーのご案内
- 日時 7月23日(土)13:00～ 会場 ながおか市民防災センター



第四分区ガバナー補佐 鳥部文雄様



昨年から続きましたガバナー補佐も漸く終わりに近づきました。IMも含めて、無事役目は終われそうです。皆様の温かいご協力のお陰と感謝申し上げます。

11月までは第四分区のガバナー公式訪問があり多忙な日々を過ごしましたが、公式訪問が終わったら私の役目も終わったと感じていました。仕事柄、3月・5月くらいまで忙しく、フッと気がつきましたら、皆様のところにお伺いしなければいけないと思い、急遽お邪魔させて頂きました。

めまぐるしい日々を過ごさせて頂き、あつと言う間の1年でした。いい勉強もさせて頂きました。

こちらのクラブの30周年式典は所用のため、出席できなかったことをお詫び申し上げます。

皆様のおかげで何とか無事に終わらせて頂きました。大変ありがとうございました。これからもよろしくお願い致します。

*****ロータリー財団ボックス14日現在累計475,000円*****

- 田中耕太郎君 今年度協力分です
高橋 研一君 昨年度私が委員長の際に大変ご協力頂きましたのでお礼に寄付させて頂きます。
落合 益夫君 R財団に協力
笹原 壯玄君 石川財団委員長の隣に座りましたので協力を！
高橋 彰雄君 協力
岡田 健君 テーブルの真ん中に財団BOXがありました
石川 友意君 坂本さんの卓話に感謝して!!



*****米山奨学ボックス14日現在累計552,000*****

- 田中耕太郎君 今年度協力分です
岡田 大介君 坂本勝司会員の卓話に感謝
早川 瀧雄君 久々の坂本勝司会員の卓話期待しております。じっくり拝聴したいと思います。
石川 一昭君 坂本会員の卓話に感謝して
石丸 進君 佐藤さんに協力します
笹原 壯玄君 BOXに協力！
吉田 文彦君 米山に協力します
佐藤 弘志君 坂本さんの卓話に感謝！



*****ニコニコボックス14日現在累計878,200円*****

- 鳥部文雄君(燕RC) 一年間お世話になりました。
中條 耕二君 燕RC鳥部ガバナー補佐よくお出で下さいました。坂本さん、久しぶりの卓話楽しみにしております。三条南RC永井さん(ニューアサヒ社長)、長尾常務さんようこそお出で下さいました。
米山 忠俊君 坂本さん本日の卓話楽しみにしていました。鳥部ガバナー補佐一年間たいへんお世話になりました。ご苦労様でした。
佐藤 文夫君 坂本先生の卓話楽しみです。
外山 晴一君 坂本さんの卓話楽しみです。
渋谷 義徳君 坂本勝司会員、卓話楽しみにしていました。よろしくお願ひします。
星野 義男君 久々の坂本勝司さんの卓話に感謝して!!
今井 克義君 今年度の会員卓話の締めくくりとして坂本勝司会員の卓話、感謝申し上げます。
金子太一郎君 坂本さんの卓話 楽しみにしています。

佐藤 義英君 坂本さん卓話、待ってました!!
 羽賀 一真君 坂本さん、卓話 楽しみにしております。
 小林 繁男君 坂本さんに感謝して
 田中耕太郎君 鳥部文雄ガバナー補佐ようこそおいで下さいました。
 柄沢 憲司君 坂本さんの卓話楽しみに出席しました。
 武田 恒夫君 坂本様 卓話楽しみにしています。あまり多い出席の為、やっとなり座れました。
 吉田 文彦君 梅雨入りしたとは言えなかつたまままとまった雨が降りません。ゴルフには絶好の天候ですが農作物には少々きびしい天候です。今後の水不足が心配されます。
 大野 新吉君 坂本さん卓話ご苦労様です。楽しみにしておりましたが、アメシロ予防が1:00から立ち会わねばなりません。お話しは週報で読ませて頂きます。途中退席ごめんなさい。
 石黒 隆夫君 本日欠席の為、協力します。演奏会(6/19)のチケット差し上げます。事務局まで。
 森 宏君 本日は坂本さんの卓話で出席者も多く、ニコニコも沢山ありがとうございました。



本日の行事：卓話「永劫繁栄」 坂本 勝司会員



「私の卓話に・・・」というコメントでボックスに沢山協力頂きありがとうございます。

ロータリークラブに所属して約20年で、このクラブでは中堅では？20年いたら結構なポジションで活躍

しているようなのですが、どういう訳か声がかからない。と言う事はロータリーでは落ちこぼれじゃないか？自分でもそう思っております。

誰でも、頼まれたら断ることができない人が2・3名は、いるのではないのでしょうか。私も会社で、お山の大将で話すことは何とも思わないのですが、こうして同じ立場の人の前で話す事、外での話は基本的に一切受けない事になっています。今回はどうしても断れない人から、「卓話やって下さいね」と声がかかり、私の心とは別に「はい、わかりました」と言ってしまう今日、ここに立っています。70歳こえましたが趣味の話も無く、頭のいい話もできません。

やはり71年間やってきたことをお話するしかない、と思っておりますのでよろしくお願い致します。30・40歳の頃、こんなに上手く行くとはいっていませんでした。自分たちが思っていた以上に会社が上手くいってしまいました。自慢話に聞こえるかもしれませんが、お許し願います。

1. 人生を振り返って

○ 1945年1月、私は北方領土の樺太で生まれました。同年8月が終戦です。当時、父は金物小売店を経営していました。終戦で現地を追われ、どこで生活しようか迷いました。自分の生きる道は金物以外にはないと考え、この三条に来ることを決断したそうです。財産は没収、

手に持てる物だけしか持ってこれなかった。三条に親戚、知人が居た訳では無く、ただ金物の町と言う事で来た。と何回も父から聞かされました。神明様の近くに70年前に0から始めた家が今もそのまま残っています。勿論知らない方がお住まいですが、懐かしく見えています。新しい家族ができることと必ず見せることにしています。

4ヶ所ほど移転した後、平成元年に現在の須頃に移りました。

○ 私が会社に入ったのが、三条実業高校を卒業後、2～3年、出奉公して21歳の頃、当時は父母、兄、叔父の6～7名の家内事業でした。

三実の頃、佐藤文夫さんと出会いました。1年365日ですが、300日位一緒にいました。私は結構真面目、文雄さんは昼からいつも居なくなる。強力ですから誘われると行かない訳にいかず、それで私もちょっと不良の仲間入りしました。それからずっと今に至っていて、断れない人の一人です。

金物業界は活況を呈していました。その数、6百数十社。当社の立ち位置は最下位グループからのスタートです。

○ 父は、事ある毎に、名のある会社にしてほしいと口癖のように私達兄弟に語りかけていました。

○ 今になって思うと、この言葉だけでここまで来れたと思います。

○ 名のある会社 = 規模の拡大 = 競争力を高める。その結果、現在では東証一部上場会社2社を経営する事が出来るまでになったと思っています。方向性(コンセプト)がハッキリしていないとできあがって来ないのではないかと感じています。

2. 現状と将来について

- 日本の人口 2015年：1億2,600万人
2040年：1億700万人 ▲15%
- 三条市の人口 2015年：10万1,000人
2040年 7万5,000人 ▲26%

小売業をやっていますから人口が増えなければ消費は増えない。

消費は人口の相関係数と思う。中国が力があるのは消費が増えているからです。ヨーロッパは消費が減っている、消費税 20-25%です。いつか詰まって来ると思います。

将来を考えると現状を変えなければならない。

かたや、世界の人口

73億2,500万人 95億5,000万人 +30%

活路は世界にある。今現在はまだ国内事業で利益が出る。その利益を使って伸びる事業で成長を目指す。当然の事だと思います。

20年程前は東京でも外国人は珍しかった。今、銀座を歩くと、殆どが外国人です。ホテルに泊まっていると2/3が外国人です。これだけ外国人が身近にいます。国際結婚も普通になっています。蓄えのあるうちに動かないといけない。無くなってからは動きようがない。多少でも利益のあるうちに伸びる分野に出て行かなければいけない。

○ 今から50年位前のイオンの岡田名誉会長の言葉です。「大黒柱に車をつけよ」。その後もモータリゼーションが一気に進みました。50年前に聴いた時、私は意味が分かりませんでした。大黒柱がぐらついてはいけない、市場の変化に合わせないと事業は成功しない。基本は動かしてはいけないが市場の変化と共に動かないと会社は存続しない。

今この言葉の深さを感じています。

3. これからの展望 (当社について)

○ 40年前にホームセンタービジネスに進出しました。その10年後に金物卸業に見切りをつけました。

現在、当社の基幹事業であるホームセンターの出店エリアの大移動を決めています。国替えです。

新潟県、北陸三県、山形県、宮城県、長野県から関東圏、関西圏への移動です。

○ 10年後には、当社の事業の中心は関東に移っていると思います。

○ 平行して海外出店を始めます。9月に台湾でプロショップを開店します。

- ・日本のホームセンター店舗数 約4,000店舗
- ・台湾の人口は日本の5分の1ですので、800~1,000店舗のマーケットが予測出来ます。台湾では当社が一番早い出店です。創業の利が取

ればいいと思います。

結果を検証しながら、多店舗展開をスピードを持って行う夢を持っています。この行動が、中国他、東南アジア諸国につながります。

○ 当社には、もう一つの上場会社アークランドサービスがあります。

飲食を始める動機は事業の柱をもう一本作りたかった。ホームセンターの広い駐車場を使えないか？からでした。使っているのはウィークデーだけです。5日間は殆ど使っていない。飲食業は50業態やって1つ残るぐらいです。48業態でやっと49番目で「かつや」を作り上げました。

現在、とんかつ「かつや」ブランドで国内330店舗、海外20店舗、合計350店舗。

「かつや」だけでは不安なので他の業態を作り上げなければいけない。他の業態(イタリアン・唐揚げ・餃子など)で30店舗、あわせて合計380店舗を運営しております。

海外は5年前に初出店しました。香港、台湾、タイ、韓国と、今期20店舗の計画で、今期中に40店舗になります。

ホームセンターの台湾出店も、このかつやの海外出店の経験が生きていることは当然な事です。

4. ネクストステージ 永劫繁栄

○ 当社は始めるのも早い、見切りも早い。

○ 失敗は痛い。しかし、アクションを起こさなければ成功はない。長い目で見ればリスクを取らない会社こそ衰退すると私は思う。

○ 名のある会社になれたと思う。次は、会社を将来に亘って続けなければなりません。

名のある会社 ⇒ 永劫繁栄 にステージを移す事にしました。資本と経営の分離です。

できる人間であれば社長は誰でもいい。一族は関係ない。

坂本家の整理が大変です。私は次男です。兄、兄嫁、弟の嫁に話すと表面は判りましたと言ってくれます。心からその気になったのか？判りません。心からその気にならないと、後で必ず災難、災いが起きます。「創業家だけど社長はずれるよ」と言う事を理解してもらおう事が私の今一番大事な仕事です。

投資の為にいつの間にか貯まったお金を使う後押しをする事が私の仕事です。

新規ビジネス、思ったことをどんどんテーブルに上げ打ち合わせして、許可を貰って積極的にやらなければ、必ず成功する確証はありません。でもやらなければ成功は出てこない。

勝手なことを話しました。

ありがとうございました。