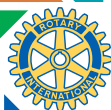


留萌ロータリークラブ 会報

2006▶2007
WEEKLY REPORT

会長/中川 勝美 幹事/対馬 健一



率先しよう

2006~2007年度
国際ロータリーのテーマ

留萌ロータリークラブ会長テーマ
魅力ある明るく楽しいクラブは、
ロータリーを知り、
会員家族との親睦から

No. 2282 第43回 6月6日

プログラム

- 本日
来賓卓話「萌州 海の安心と安全」
留萌海上保安部長 田中 弘之様
- 次週予定
委員長退任挨拶

会員誕生日
6月9日 平井 誠治

結婚記念日

6月7日 齋藤 清藏
6月8日 ニノ宮清信
6月8日 松川 一夫

出席委員会報告

前例会
会員総数.....51名
出免会員.....7名
欠席会員.....13名
出席率.....70.45%

前々回
第40回 5月13日
欠席会員.....0名
メイクアップ.....0名
修正出席率.....100%

例会/毎週水曜 12:15~13:15 留萌産業会館2F

会長報告

- 5月も今日の例会にて最後です。一大行事である第1グループの研修・交流会も無事終わり、5月プログラムも終了することが出来ましたのも、理事役員・委員長さん並びに会員皆様のご協力によるものと感謝申し上げます。
- 先ほど例会前に臨時理事会を開催し、新会員の推薦の承認をいたしました。会員選挙の書類が出来次第、皆様に書類を送付いたしますので宜しくお願いします。

いします。

例会及び日時変更

- ・妹背牛RC 6月27日夜間例会に変更
- 会報受領先
- ・赤平RC 2661号~ 2664号
- ・砂川RC 1817号~ 1820号
- ・妹背牛RC 今年度 38号~ 40号

ゲスト

健康プラザ江戸薬局 代表 江戸雅夫様

幹事報告

- 1) 6月1日は最終理事会及び新旧合同理事会です。理事役員の皆様お忘れなく御出席お願

委員会報告

次年度社会奉仕委員会 西谷(英)委員長
次年度の社会奉仕委員会から会員にお願いとお知らせがございます。あんどん祭りが7月末に開催されますが、それに使用していたハッピ

が古くなってきました。本来はクラブで購入すべきですが、予算上無理がありますので、個人負担として購入を考えております。これは長半纏で一着17,500円くらいです。強制ではありませんが、FAXにて皆さんにアンケートを取ろうと思います。意見がございましたら、FAXにてぜひお送り下さい。

3分間情報……………

情報委員会 河部委員

「心に残るロータリアンの言葉」

〈土地に惚れる〉

ロータリーは奉仕奉仕と言いながら「金」の出し振りが悪い、という説がある。確かに類似団体に比してこの点ケチである。それらの団体では「金力奉仕」を明言しているのにロータリーは、財布奉仕や口先奉仕だけでなく、この地球に住む人間同士という人間愛に奉仕基調を置いている。

人間愛とは「相手の身になって考える」ことである。ロータリーの奉仕活動はすべてこれから出発している。アメリカでロータリー発足当時、ほとんどのクラブが「障害児救援」に乗り出したがそれは、人間愛の発露であった。しかしこれが過熱し、役所や福祉機関と競争するまでになり、大いなる反省期に入った。そこで決議23-34(手続要覧2001年77頁)というものでそれが規制され、役所の及ばぬ点、即ち行政の落ち穂拾いの位置に立つことになった。これがロータリーの社会奉仕である。

社会奉仕と言っても広く社会全般の意味でなく「地域社会の奉仕」に限定されている。もちろん世界的な救援活動もやっているが、それは別枠になっている。地域社会の奉仕は、自分が住み、生活の根拠として職業をさせてもらっている、その町、その村への報恩であり、一緒に住む人間への思いやりである。

商売繁盛に三惚れということがある。土地に惚れる、商売に惚れる、それから女房に惚れる、の三者である。その第一項の「土地に惚れる」がロータリー社会奉仕の基点である。惚れた相

手には誠意をつくし、自らも高めて、それに相応しくなる。この恋愛の掟こそ、またロータリー社会奉仕の掟である。

窓を開くロータリー(1985)より

ニコニコBOX……………

・5月最後の例会です あと6月の例会4回で
終わりです 皆様の協力を感謝申し上げます

中川会長

・田中先生よりDVDをいただきました

平井会員

前回 1,150,000円

今回 2,000円

合計 1,152,000円

プログラム……………

「私の二代目としての役割」

健康プラザ江戸薬局

代表 江戸 雅夫様



私は28年前の25才の時に留萌に帰ってまいりました。私が高校1年から2年になる時に父が事故で亡くなり、当時私は東

邦大学付属高校に在学中で、ここは医学部の付属でしたので父は私を医者にしたかったのだと思います。しかし留萌では店を継がねばならないとの事でバタバタし、取りあえず直ぐに誰かという事で、姉が薬種商の免許を取り留萌へ帰りました。実は姉も東京薬科大学で薬剤師を目指しておりましたが、その様な状況でしたので私も途中で志望を薬学部へ変更し、薬剤師の免許を取りました。

江戸薬局は今年で創業77周年を迎えますが、商売というものは、永く続けてそれぞれの方に認知され、信頼されて成り立つものだと思います。私が帰ってきてよく潰れなかったとつくづく思いました。それは父の永年の信頼と姉の頑張りがあったからだと思います。私が商売を継いで感じた事は、商売はその主が何かの事情で

去った時、亡くなった時、半分はお客が離れていくという事を肌で感じました。それで私は父の作ったお客様より自分の客を作る事に専念しました。

本日のテーマである二代目としての役割ですが、二代目としてする事は、店を守る、江戸薬局を次の代に残す事と考え、またそれに専念することだと思い、私は色々と考えた事がありました。丁度私が30才くらいの時、そのころまだツルハは出てなくて、ツルハが50~60店舗位の時に留萌に出店するという話があった時の事です。当時の留萌は非常に閉鎖的な業界で、価格が守られていて価格を安くすると業界から注意される位のところでした。その様な状況の中での、ディスカウント店の出店という事でしたので業界としては大変な状態となっておりました。私自身自分の店を守るために何を考えたかと申しますと、うちしかない、効きの良い物を集めようと問屋を選び、取引のない問屋を仲間から紹介してもらったりして、自ら電話や出向いて行って、自分の商売に合った商品を供給してくれる問屋を探し、自分独自の商品で固めました。たまたま出店が3年遅れ、今考えますとその分十分準備が出来ました。ディスカウントは必ず財源があつての価格ですので、価格で大型店に対抗しようとしても勝てる見込みはありません。

また留萌に帰って来て20年位経った45才ころにも、考える事がありました。薬局がただ薬を売っているだけで良いのか、とも考えるようになりました。この3~4年院外処方箋が導入され、市立病院からも8割から9割の院外処方箋が出ています。これに私の店も恩恵を戴いておりますが、ただ非常に怖い面がございます。自分で苦労したのではなく、他人のフンドシで相撲をとっている感があり、昔からの江戸薬局のお客さまとして来てくれる事もありますが、病院だからといって一生続けていける保障はございません。現在バタバタと倒産する病院が増えているのも事実です。実際市立病院と言っても帯広市立病院は閉鎖してしまいました。ですから生き残っている病院や薬局でもそれなりに努

力をしています。怖いのは病院がそうなった時、自分の店はどうなるのかと考えた時です。今商売させてもらっている間に、次の事をやらなければならないのです。実際私も一昨年薬局で畑違いではなく、違和感なく出来る商売はないかと考え、それを実現させるリスクと自分の気持ちを考えるのに2年かかって事業を立ち上げました。そこで考えたのが店に院外処方箋を持ってくる人の8割以上がお年よりで、見た目は若く元気に見えるが、何十種類の薬を飲んでいる方もおり、病院に行って時間を過ごしている方が多く見受けられましたし、私も81才の母がおりますが、自分の置かれている立場ではまだ幸せだと感じ、やはり介護しかないと思うようになりました。うちの場合、介護保険をスタートした時点で、介護用品のレンタルもおこなっており、介護用品も取り扱っていましたので、自分に問い掛けて介護に決定しました。自分自身思ったらすぐにやらなければ気が済まないので、平成17年4月に取引先に紹介されて東京の訳のわからない名前の会社に行って、自分はこの様な人間で、この様に考えているのでやらせてほしいと頼みに行きました。これが「やさしい手」というフランチャイズ形式の店で、年商80億の一部上場を目指している会社でした。担当者と会って話をしましたが、留萌市の人口で引っかけ、当社の基準では人口10万人以上の都市でなければならないと言われました。何回も頼んだのですが結局OKが出ず、留萌に帰ってきました。しかし納得がいかず、また1ヶ月後に東京に出向き、今度は社長に会わせてくださいと頼みました。これは人口が少なくても高齢化率が高い所で、この「やさしい手」の看板をもって商売をすれば絶対に旨く行くと考えたからです。熱意を持って話せば分かってくれると思い、再度渋谷にある本社を訪ねました。担当者と話をしているとドアを少し開けた女性の方がおりまして、社長ですかと尋ねるとそれが社長でしたので話を聞いてくれるように頼みました。20分間でしたが、私の思いを言ってくださいとの事で、思っている事を全て話させていただきました。まず人口10万人以上はそのフランチャ

イズとして成り立つ採算性の問題で利用度の問題でもあると言われ、開店してすぐ閉店では看板にキズがつくの避ける為と言われましたが、私は薬局という立場として、介護福祉施設をやるのに最も相応しい業者だと言い、それは例えば、「セブンイレブンというのはタバコお酒の権利を持っている高齢者の所へ行って勧誘して広げていった」当時タバコお酒は規制で守られていたが、大型店の進出で売上が減少しており、そこを狙って広げていった例を話させていただきました。薬店薬局がいまどんどん閉店廃業していますが、日頃高齢者と接している場面や、経験を活かせるのが薬店薬局であると声を大にして話させていただきました。ちなみに、薬店と薬局との違いは薬剤師がいなくてもできるのが薬店です。これは院外処方箋は扱えません。既製の薬品を売ることが出来るだけです。今までフランチャイズの契約を薬店薬局とした事が無いとの事でしたので、私が加盟したらそのノウハウを提供しましょうとも話させていただきました。全て話をさせていただき、スッキリとしてダメなら仕方が無いと思い帰ってきましたが、その後、1週間後に電話がきまして、「社長がもう一度会いたいのので、明日1番に来てください」との連絡を受けました。私はその時OKなのかと思い、朝1番の飛行機に乗り、次の朝10時10分前には渋谷の本社前についておりました。社長からは実はあなたを験させていただいたとの事で、どれだけ真剣かを見たかったとの事でした。前回私が帰った後、副社長と専務を交えて話をしたが、それほど熱心なら験してみようという事になったとの事で、ついに社長が了解をしたとの事でした。

江戸薬局は77年続いておりますが、江戸薬局は薬局だけでなく、医療機関ではありませんが医療に関わる業務と福祉に関わる業務を展開していき、ディスカウント店に巻き込まれない、最終的に地域に根ざした商売としての残れる道だと考え、江戸薬局を残そうという思いがあります。

前回地区再開発の件で開運町は老人の集まる商店街にしなければならないと、そのための施

設として色々考えましたが、現在凍結中です。行政にも色々と問い掛けていますがあまり進展がありません。今回開運町2丁目の安田あんこ屋さんの空き店舗のところを、高齢者ふれあいサロンとして6月4日にオープンします。名前はぷらっと来て欲しいから「ぷらっと」にしました。65才以上の高齢者の個人利用は基本的に無料、団体は1時間600円となっています。この家賃は私の会社が払います。これは今の高齢者が今何を望んでいるのか等の情報を集めるのに利用しようと思っております。気楽に入って膝を突き合わせて話が出来る場所を提供できればと思っております。現在記念病院さんがうめださんのところに施設を建設中で、秋ころにオープン予定です、高齢者が市立病院からセントラルクリニックに移ってきています。この辺は年寄りが集まる場所となってきました。行政に期待お願いしてきましたが、私自身二代目として何かに関わっていこうと考え、ここで商売するのではなく老人のたまり場を作ろうと考えました。創業77年で数年前介護サービスを始め、今日この老人のたまり場を作ることにより、この3つをどうやって連携させていくかを無い知恵を絞って頑張っていこうと思います。

私には息子と娘がおりますが、子供は親の背を見て育つと言われ、見た結果息子は仕事をしなくなってしまいました。今は資格は取らず、フランス料理の勉強をしています。私は現在54才ですが企業の目標を1世紀とみえています。ですからあと23年76歳まで頑張ろうと思っています。出来れば自分の事業を息子に継がせたいが無理強いをするつもりはありません。長い目で説得していこうと思います。

二代目やって当たり前、やらなければ親父に似ていないと言われ、この中にも苦勞した人がいると思います。これからの時代思いついた事はまずやってみることだと思います。やってみてダメならもう一度考えるのが良いと思います。時間がきましたので、ご清聴ありがとうございました。