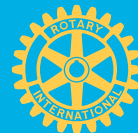




人類に奉仕する
ロータリー

RI第2510地区

留萌ロータリークラブ



会報

2016 ▶ 2017
WEEKLY REPORT

留萌ロータリークラブ 会長目標 **友情の和を拡げ
奉仕の和を拡げよう**

会長 / 渡邊裕久 幹事 / 高橋理佳

プログラム

- 本日
来賓卓話「ボーイスカウトの昨日今日明日」
留萌ボーイスカウト第1団 副団委員長 三国 久介様
- 次週予定
地区大会（札幌市）

No. 2714

第13回 9月28日

出席報告

前例会

会員総数	37名
出免会員	6名
出免出席	4名
基準会員出席	17名
出席率	60.00%

前々例会

第10回 9月7日

欠席会員	15名
内メイクアップ	3名
修正出席率	66.67%

例会 / 毎週水曜 12:15~13:15 留萌産業会館2F

📝 会長報告

1. 先週の慶祝夜間例会大変ご苦労様でした。還暦を迎えられた3名の会員さんの益々のご活躍をお祈りいたします。
2. 9月15日、留萌ライオンズクラブ創立57周年チャーターナイトに出席して参りました。留萌ライオンズクラブ初めての女性会長である佐々木留美子会長さんを中心に素晴らしい祝賀会でした。
3. NPO法人留萌ふれあいの家より認証10周年記念祝賀会の案内をいただきました。
4. 妹背牛RC創立50周年記念式典の案内をいただきました。平成28年11月13日に執り行われます。

📁 幹事報告

- 芦別RC、赤平RCより10月の例会案内を受領しました。
- ロータリー財団100周年記念シンポジウム 公共イメージ向上協力金のお願いが届き、先ほど皆様のテーブルにBOXを回ささせていただきました。皆様のご協力により14,190円が集まりましたので送りたいと思います。
- ロータリー財団よりロータリー財団100周年記念シンポジウム開催の案内が届いております。登録料は一人1万円です。地区の申込期限は9月26日となっております。希望者は幹事まで申し込み下さい。また、ポリオ撲滅キャンペーンのチラシが届いております。財団委員長さんにお渡しします。
- 札幌南RCより地区大会登録のお礼と最終出

席者の確認の電話を頂きました。昼食はまとめて着席にて食べて頂きますが、懇親会は席札を用意するそうですので、出席と言われた方は、必ず出席くださるようお願いいたします。

ゲスト

國稀酒造株式会社
代表取締役 林 眞二様

委員会報告

社会奉仕委員会 鈴木 委員長

本日午後4時30分より、第57回秋の交通安全旗の波運動が開催されます。ロータリーの場所は四十坊さん前です。会員の中にはスピード狂の方もいるみたいですので、運転は気を付けて安全運転でお願いします。多くの方の参加をお願いします。

3分間情報

会員研修委員会 高田 委員

景気が悪いから退会するというのは如何なものか？たしかに楽しくなければロータリーではない。この二つの面をよく認識する事である。また、1930年という年は大恐慌のいやな日が続き、何百万という人々が職を失い、会社はいたる所で破産に瀕していた。銀行さえも安全ではなかった。この時代はその国の歴史上極度に困難な時代であった、という話を前回の三分間情報でお話をいたしました。今回は、四つのテストを考案したテラーについて触れます。次期社長を約束され、素晴らしい年棒の得られた会社を捨ててなぜ、破産寸前のアルミニウム製品会社に転職したのか？そのいきさつをお話します。

テラーは戸別訪問方式で食品を売り捌くところある有名な食品会社（ジュエル・ティー社）に勤めていたが、ジュエル・ティーでの昇進は早く、1929年には社長のカーカーの次に位する取締役副社長となった。そして、その時の給与・ボーナスを合わせると3万3千ドルに達し、次

期社長候補になっていた。

その折シカゴのコンチネンタル・ナショナル銀行副社長が、社長のカーカー氏を通してテラーに時間の半分を割いてクラブ・アルミニウム製品会社が破産しないように手を貸してもらえないかと頼み込んできたのである。

その時、テラーはジュエル社で生産販売部門の責任者として良い業績を上げていたので、銀行家はテラーなら弱体化したクラブ・アルミニウム製品会社に乗り込んで、この会社を破産から救い、そこで働いている250人の人々の職を守ってくれるだろうと判断した。

そこでテラーは時間の半分をさいて自分の選んだ数名のスタッフ共々その会社に乗っ込んだのである。机の上の資料を集め、この会社の係争中の訴訟事件を調べてみると、40万ドルの借金があることがわかった。

報告書を債権者会議に提出したところ、大多数の意見はもう会社を閉鎖したらどうかというものだった。そして最も深刻な年と言われている1932年には、クラブ・アルミニウム製品会社を救い、そこで働く人々の職を獲得する手立てはもはや残されていないように思われた。また社長のカーカーでさえ、クラブ・アルミニウム製品会社は見込みがないからジュエル・ティー会社へ戻って来てと言ったほどであった。

テラーは、ジュエル・ティー会社に戻って3万3千ドルという素晴らしい年棒を得るのと、無報酬で留まるのと見比べてふとこんな考え方が浮かんだ。「ひょっとしたら神が本当にお望みなのは、わたしがここに留まって働く事ではないか」と。

テラーは人生の岐路に立たされました。楽な道を選ぶのではなく、厳しい道を選んだテラーですが、これからドラマが始まっていきます。3回目の3分間情報をお楽しみに。

ニコニコBOX

・林様、本日はお忙しい中、留萌ロータリークラブのためにお時間を頂きありがとうございました。 渡邊会長

- 9月18日に深川でマスターズ大会があり、3回飛び込んで参りました。高田会員

前 回	306,600円
今 回	6,000円
累 計	312,600円

📖 プログラム・・・・・・・・・・

「国稀酒造の取り組み・地域と共に」

国稀酒造株式会社

代表取締役社長 林 眞二様

本日は、留萌ロータリークラブの例会にお招きいただき、誠にありがとうございます。また、日頃より国稀をご愛飲いただき感謝申し上げます。多分皆様のお顔を見ると、色々な場面でお会いする機会があった方が多く、その際にも大変お世話になりました。本当にありがとうございます。先ほど二ノ宮さんと少しお話を致しましたが、たしか10年以上前に1度クラブの例会に出席させていただきまして、お話をした記憶がよみがえって参ります。多分その時間かれた方はごくごく僅かだと思いますので、ひょっとしてダブったお話をするかもしれませんので少し心配しておりますが、お話をさせていただきます。

まず、国稀酒造の歴史からお話をさせていただきますが、国稀酒造は創業が明治15年ですので、今年で135年目を迎えております。丁度今月で135年になります。元々初代は佐渡出身の本間泰蔵という、私から言えば4代前の人間になります。二十歳位の時に佐渡を出て小樽へ行って、呉服店で2年位修行をしまして、それから独立をするという事で小樽ではなく増毛に来て、呉服あらかの雑貨店を明治7年位に開いた様です。先ほど明治15年と言いましたが、これは初代の本間泰蔵というのは非常に几帳面な方で、必ず日記の様なものを総て書いていた様で、1日あった事を手帳にメモしておりました。その中の一つ、明治15年10月1日に当時の増毛郡役所に醸造許可願を出しましたという一文が記載されてましたので、それで国稀が醸



造業の創業を明治15年に致しました。ただ、国税局などの情報によりますと、それよりちょっと前から作っていたようだとの情報も載っております。そんなスタートでしたが、呉服雑貨商としてスタートし、醸造業もやりましたし、ニシン漁、海運業、海船業、そして農業、林業、倉庫業と色々な業種の事業を行いました。いわゆる多角経営です。そんな栄えた会社ではございましたが、海運業は先の戦争で船を徴用されて、船を全て失ってしまいました。そして、あれだけ来たニシンも昭和30年を境にパツタリ来なくなったという事で、たまたま最後に残ったのがあまり熱心に事業をしていなかった造り酒屋が残ってしまったという事でした。しかし、この清酒業界は決して安泰な業界ではなくて、皆様まだ記憶に残っていると思いますが、昔お酒は等級制度があり、これは昭和12年から平成3年までありまして、清酒というのは特級、1級、2級しかありません。おまけに値段もほとんど変わりません。これは大手としてみれば安定した事業が出来る環境でした。しかし、地方の中小零細の酒蔵にとっては非常に厳しい状況で、大手の傘下に入るか、細々と事業をやっている状況でした。先ほど傘下と言いましたが、お聞きになった事があるかもしれませんが、桶売りという物がありまして、まあ桶買いと言う物もありますが、これは桶で清酒を造っておりましたので、それを大手の為にお酒を造ってそれを桶ごと売るというものです。この様な事が普通に行われている業界でした。今脚光を浴びている中堅どころの蔵はほとんどこの桶売りをしてきたメーカーです。ある時に気が付いて自

分の酒を造っていこうとこだわりの酒を造ったのが今のメーカーになっています。清酒そのものも決して安泰な業界ではなく、清酒のピークというのは、昭和48年から49年でございます。

当時から比べますと、今出荷量では1/3位でございまして、蔵の数も5000以上、6000位の蔵がありました。現在は1500から1600位の蔵の数です。北海道では48~49年のピークの時に比べて出荷量は1/8位に減っています。昭和40年当時に蔵は43ありましたが、現在は11蔵しかありません。これが今現在の業界の状況です。

しかし、小さな蔵に兆しが見えたのが先ほど言いました等級制度の廃止です。その頃から消費者からより品櫃の高いものを、特徴のあるお酒をというニーズが増えてきました。それが地酒ブームを呼びました。国稀もこの時代の変化の中で復活をしてきました。ですから今の様な国稀になったのは、ここ30年位前です。実は私は林と言ひまして、国稀は本間でございます。平成9年の私の家内の実家で、異業種から造り酒屋に参りまして酒造りを、酒は造れませんが酒の会社を経営する事になりました。私が来た頃には国稀は成長に入っておりまして、少し売れるようになっていました。しかし平成9年に比べますと、現在は倍近くの販売量となっています。私が来て感じたことは、そこそこ売っていましたが、札幌でもまだまだ珍しいお酒でございました。それでも土日になりますとワザワザ札幌から増毛までお酒を買いに来てくれる、国稀を買うために増毛まで来てくれるのです。当時、年間4万人位のお客さんが来てくれましたが、なぜ清酒業界が後退していく中で国稀の売り上げが増えているのかと考えました。それは多分、国稀が地域と一体化しているからではないかと思ひます。それは札幌へ行き「国稀の林です。」と言ひますと、「増毛ですよ」と言われます。逆のパターンもあります。増毛から来ましたと言ふと、「国稀ありますよね」と言われます。その様な状況を何回も経験いたしました。これが国稀の強さであり、地域と一体化している、身近に感じるというのが国稀の強さだと思

います。そこで如何して増毛の国稀へお客様に来てもらうかと考えました。その努力をするのが早道であると考えました。それで、どのようにしてお客様に増毛へ来て頂くかを考えて色々な事を致しました。最初にした事は駐車場を作る事。そしてトイレを水洗化する事でした。この二つを真っ先に行いました。お客様に対するおもてなしという物は大切で、わざわざ2時間もかけて札幌から来ていただいて、国稀を買うだけで帰られるというのは、お客様に失礼であると考え、増毛に来たら色々な楽しみ方があるという情報提供をする事にしました。色んな飲食店さんのメニューをファイルにしておいたりもしました。また、わざわざ札幌から来て、札幌でも買えるお酒を買ってもらうのではなくて、増毛にこなければ買えない限定品を販売する事にしました。現在25種類位のお酒がありますが、そのうち15種類が限定酒でございます。増毛で売れる7割が限定酒でございます。

限定酒を造るきっかけになったのはお客様のニーズがあったからと同時に、酒米の生産問題があったからです。北海道では3種類の酒米が作られております「吟風、彗星、北しずく」です。その中の吟風ですが、平成12年に増毛の農協青年部の方がせっかく新しい酒米が出来たので米を作りたいとのお話を頂き、私の所へ来まして、相談をされました。

そこで私が「作ったものは全て私の所で買ひ取ります」とのお話をして、増毛でこの酒米を作る事になりました。限定酒を丁度造ろう考えておりましたので、その米を使用しようと考えました。現在、3割位が北海道のお米で造っております。ちなみに、北海道全体の11社のメーカーのトータルで言ひますと、6割位が北海道米でございます。これは段々増えている傾向です。そして、北海道産酒という事でニーズが高まっております。

(次週へ続く)