



インスピレーションになるう

国際ロータリー第2790地区 千葉南ロータリークラブ会報

THE ROTARY CLUB OF CHIBA SOUTH



■創立■ 1964年3月2日 ■例会日■ 毎・金曜日12時30分 ■例会場■ オークラ千葉ホテル
 ■会長■ 五十嵐 博章 ■幹事■ 松尾 博之 ■会報委員長■ 普天間 操
 ■事務局■ 〒260-0027 千葉市中央区新田町12-1 トーシン千葉ビル7階 (☎043-245-3204)

2018-19年度

第2676回

2019年5月17日(金)点鐘12:30 《晴れ》

- ◆ロータリーソング『我等の生業』
- ◆四つのテスト ～言行はこれに照らしてから～
 1. 真実か どうか
 2. みんなに公平か
 3. 好意と友情を深めるか
 4. みんなのためになるか どうか

◆お客様紹介

◇本日の卓話者
株式会社ジビショウ 代表取締役 地引 克夫様

◆会長挨拶及び報告 五十嵐 博章会長

今日は、「四つのテスト」の由来についてお話をさせていただきます。

1931年、包装済食品戸別訪問販売の職業分類でシカゴ・クラブの会員であったハーバート・テラーは、不況のあおりを受けて、莫大な借金を抱え倒産の危機に瀕していたクラブ・アルミニウム社の経営を引き受けることになりました。もしも、会社の再建に失敗すれば、250人の従業員が仕事を失うこととなります。彼はこの状況から脱出して、会社を再建するためには、道徳的、倫理的な指標がどうしても必要だと考えました。従業員が正しい考え方を持って正しい行動をすれば、会社全体の信用が高まるに違いありません。社員全体が簡単に憶えられて、自分を取り巻く全ての人たちに対して、考えたり、言ったり、行動したりするときに応用できる、道徳的な指標が必要であることに気づいたのです。社長室の机の前で頭をかかえながら、思い浮かんだ24語の言葉を書き留めたのがこの四つのテストです。

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるかどうか

ハーバート・テラーが四つのテストを考え出したまさしくその当日に、早速それを使う機会が訪れました。「世界で最高の調理器具」というキャッチ・フレーズが書かれた印刷物の校正刷りが、彼の机に届いたのです。

「世界で最高だということを証明することはできないし、それは間違いかもしれません。」彼は、広告担当のマネージャーを呼んで、最高という文字を削除し、それ以来、「最もよい」とか「最も見事な」のような単語を使うことをやめて、単に製品についての事実を述べることにしました。

それから、それぞれ宗派の違う四人の責任者を呼んで、四つのテストが、信仰の教義に反しないことを確かめた上で、このテストを暗記し、職場で適用することを全従業員に了解させました。従業員たちは、印刷された文章を手にして、それを勉強し、従業員全体の単純で、効果的で、興味をそそる信条にしたのです。

その後まもなく、取引先の印刷所が見積もりを間違えるという事件が起きました。印刷所は、品物を届けてしまった後に、500ドル安く見積もりしたことに気付いて、半ばあきらめながらも、その事実を会社に告げたのです。法的にも社会通念上からも、その訴えを退けることは可能でしたが、四つのテストの「みんなに公平か？」に抵触するという意見に従って、500ドルを上乗せして支払うことにしました。

高い道徳的水準に基づいた真摯な会社経営は、消費者の信用に繋がって、クラブ・アルミニウム社は売り上げを伸ばし、5年後にはその借金は利子と共に完済し、15年後には株主に多額の配当をするまでに業績を伸ばしたのです。

ハーバート・テラーは、1939-40年にクラブの会長、1954-55年に国際ロータリーの会長を務め、その際この四つのテストの著作権をRIに寄付し、今日に至っています。

◆入会ご挨拶

《岡野 裕樹会員》 千葉信用金庫寒川支店 支店長
(紹介者:伊藤和夫会員、塩谷邦昭会員)



岡野 裕樹会員 五十嵐会長

ロータリークラブを通じて奉仕の精神を学び、人間として成長していきたいと思っております。宜しくお願ひ致します。

◆ロータリー米山記念奨学会より感謝状伝達

<第9回米山功労者> 金親 博榮会員



◆幹事報告 酒井 秀大副幹事

例会終了後に次年度の理事、委員長会議を開催しますので、宜しくお願ひ致します。

◆ニコニコボックス報告

《五十嵐博章会長・松尾博之幹事》

暑からず、寒からずで過ごしやすい季節となりました。

さて、本日はゲストスピーカーとして地引様にお越しいただいております。美味しいプリンをご持参いただいたの卓話、楽しみにしております。

岡野裕樹会員、ご入会おめでとうございます。

今後ともよろしくお願ひ致します。

《伊藤 和夫会員》

皆さんこんにちは！吉田与一郎会員の後任の千葉信用金庫寒川支店長岡野裕樹さん、千葉南ロータリークラブご入会おめでとうございます。私も千葉信用金庫のOBですので、立派なロータリアンとなるよう協力させていただきます。宜しくお願ひ致します。

《廻 辰一郎会員》

昨日千葉緑ロータリークラブ主催の「青少年育成チャリティゴルフコンペ」に参加してまいりました。天気も素晴らしくコンディションもよかったですのですが、賞品は何も貰えませんでした・・・。

一緒に回っていただいた竹尾さん、茅野さん、大変楽しく一日を過ごさせていただきました。有難う

ございました。

本日のニコニコボックス	5,000 円	累計	292,170 円
金の箱	1,530 円	累計	21,979 円
ポリオ・プラス	1,961 円	累計	23,961 円

◆出席報告 (会員数47名)

出席者数	欠席者数	ビジター	5/3 修正出席率
32名	15名	1名	祝日の為次回にて

千葉市内例会変更のご案内 [メーキャップにご利用下さい。](#)

千葉RC	月	—	三井ガーデンホテル千葉
千葉西RC	火	5/28・6/25	センテイワワ「東天紅」
千葉幕張RC	火	5/28・6/18	アパホテル&リゾート東京ベイ
新千葉RC	水	5/29・6/12	京成ホテルミラマレ
千葉北RC	水		ホテルポートプラザちば
千葉中央RC	木	5/30・6/13	三井ガーデンホテル千葉
千葉港RC	木	6/20・6/27	京成ホテルミラマレ

本日の卓話

演 題⇒『 ～市場の変化を読み解き、戦略を打つ～
なぜ、酒屋がプリンをつくっているのか。』

卓話者⇒ 株式会社ジビショウ

代表取締役 地引 克夫 様

本日はよろしく願ひします。株式会社ジビショウの地引克夫です。ロータリーは、参加することも初めてですので緊張しております。どうぞよろしくお願ひします。今日は、いろいろな失敗を繰り返しつつ、なんとか生き残っているという話をさせていただきます。

現在、市原市で「新風堂」というお酒と食のセレクトショップを経営しております。2年前に本店にカフェを作りました。こだわりの地酒やワイン、自家焙煎のコーヒーなどを提供しています。従業員は社員5名、パートアルバイトが25名ほどの小さな会社です。

創業は、祖父が昭和7年に開業したところから始まります。昭和15年に酒類販売免許を取得しました。ただ、祖父はあまり商売熱心ではなく、地元の青年団や市議会議員を長く務めておりました。父は、働



きづめでありました。父の頃は、ガソリンスタンドとプロパンガスの販売が中心でありました。ピーク時は3店舗経営しておりました。一方、お酒の食料品店は母が務めていました。

私の小さい頃の夢は東京でサラリーマンになることでした。お店は自宅と一緒にあっており、そのため母はお店にずっといるのではなく、家事をしつつお店にもいるという状態でした。そのため、稀にお客がきてもお店で対応していないので、お客が自宅に呼びに来ることもありました。私はそういうのが嫌でした。休みありませんでした。父は本当によく働いており、元旦以外は休むことはありませんでした。小学生の時は、正月に近所の挨拶回りをさせられておりました。それも嫌でした。

その後、大学を卒業し夢であったサラリーマンを3年間しました。その後、諸般の事情があって、平成4年から店を手伝うことになりました。当初はガソリンスタンドの手伝いをしていましたが、28歳で結婚した時に母が行っていた酒ありの食料品店を手伝うようになりました。金融機関との交渉がうまくいき6,000万円の融資を受け、酒のディスカウントショップを開業することができました。もちろんこれは長年の法人としての信用があつてのことと考えています。父はガソリンスタンド、私は食料品店を営むことになりました。実は、お互いそれぞれの仕事はよくわからないので、お互いに関与せずに仕事をしていました。ただ、法人は一つであるので、決算の時にはそれぞれの部門を合計していました。ただししばらくしてから、ガソリンスタンドの事業は撤退することになりました。

酒のディスカウントは、とても成功しました。40坪ほどの広さのお店でありましたが、一番売れた年は8億くらいもありました。当時、社員は2名のみで、ほとんどの仕事は自分でこなしておりました。何せ、ディスカウントショップですので経費をかけることができず、問屋への仕入れも自分から酒を取りに行き、その分値引いてもらったりしておりました。ただ、楽しかったです。

先輩の経営者から、従業員の関係をもっと重視するようにと指摘されたことを、よく覚えています。とにかく、その頃の自分は売上を増やすことだけを考えていました。その指摘は、経営理念だとか従業員との関係とかをきちんと考えるきっかけとなりました。

売上は3年目くらいがピークであり、徐々に減っていったので、他の仕事に手を広げました。例えば、焼きたてパン屋や居酒屋を行いました。ところが、パン屋および居酒屋は数年で撤退することとなりました。ガソリンスタンドを含め全ての不採算事業から撤退することになりました。39歳で代表になる時、たくさんのリストラをしました。反省すれば、従業員との対話が少なかったと思います。リストラ後再出発の際には、従業員と向き合うようになりました。

MUSTとWANTという言葉があります。そもそも私はMUSTという気持ちが強かったです。売上を上げなければならない、何かをしなければならないという気持ちです。ところが、必要なのはWANTでした。本当のところいったい何かをしたいということです。それがなければ良い事業を続けることはできないと思います。「新風堂」は、お客様の幸せを紡ぐ店でありたいです。現在、カフェをオープンさせました。コーヒーは生豆から焙煎しています。夏場のかき氷もこだわりをもち地元のイチゴやマスクメロンを使ったものです。

ある研修で、経営者の作る売上目標は半分くらいしか達成できないものだと言われました。そんなことはないと思っていましたが、アリオ市原店に出店した際はまさしく、その通りでありました。経営者の目標はあてにならないようです。

1995年ごろは一般酒販店が多かったですが、2010年になるとコンビニがその地位に変わりました。酒の販売は厳しくなりましたが、それに変わる商品を提供しております。今日召し上がっていただいているプリンもその一つです。こだわりをもって作っております。店や経営は変わり続けなければならないと感じております。30代にしてしまった失敗を繰り返さず、つまり自分一人で決めずに、従業員一同と悩み考えていくべきかと思っています。従業員にはこの会社を誇りに思い、お客様にも自慢していただけるように努力したいと思っております。これからも、みなさんとともに頑張っていきたいと思っております。

ご静聴ありがとうございました。



ご持参いただいたプリンを食したところ、甘さも控えめで今まで食べたことがない、とろとろな食感で病みつきになりそうでした。

第2677回例会

日時→ 2019年5月24日(金) 点鐘12:30

卓話→ 『企業運営と法人会運営』
千葉市中央区倫理法人会
会長 石月 知明様

第2678回例会

日時→ 2019年5月31日(金) 点鐘12:30

卓話→ 『ラグビーの魅力』
元ラグビー日本代表 今泉 清様

<会報当番：河原 大輔>