

高校時代は、パレス、リズ、コスタリカとコーヒー、ミルク、トーストをご馳走になり、不良を教
えて頂きました。

社会人になり、キャバレー、クラブでご馳走になり、**を教えてもらいました。一方的にお世話
になっていると自分のふがいなさに自ら腹が立ってきます。今はどうにか対等になってきました。良
いライバルです。

ロータリークラブの入会は佐藤文夫さんからの進めです。ロータリーに入会する事は父から教わっ
た信念に反していました。「ＪＣ、ロータリーに行く時間があるなら、現場で仕事しろという考えで
す。」何故、断らないのかは、彼に頼まれたことは基本的に聞くつもりでいるからです。

今は入会させてもらって良かったと思います。何組かの夫婦一緒にの友、ゴルフの友、夜の友、大い
に楽しんで遊んでいます。

しかし、後輩にＪＣ、ロータリーの入会を相談されたら、ためらわず50歳になるまで待てと答える
でしょう。

会 員 の 声： 小林 満

私は会食や酒席で上着を脱ぐ癖がある。

仕事などの関係で隣国、韓国に100回以上行き来している関係かどうか解からんがどうもそんな「く
せ」が身に付いたような気がする。

韓国では接待される時や一緒に会食するときは、胸襟を開いて楽しくやりましょうという考えから
か、厳冬零下（もちろん室内はオンドルでばかばか）でも上着をはずしての酒席が多いようである。
この変な癖のせいか、治安の良い日本でとんでもない目にあったことがある。

2004年秋、東京のお台場で中小企業展を見学してその夜、浅草の民謡酒場に行く予定で友人3人と出
かけた。

展示会をそそくさに切り上げ、浅草に繰り出し、民謡酒場は夜7時予約なので2時間半は時間がある
というわけで、浅草寺の近くのバーにそのお店のオリジナルで有名な「電気ブラン」を飲みに行っ
た。

四人でテーブルを確保し、食券を買い、例によって私は上着を脱ぎ背もたれのイスに引っ掛けて、
「デンキブラン」をたしなみながら友人と楽しく過ごしておりました。

6時半になり、そろそろ出発しようとお店を出たとたん、どうも右の内ポケットの張りが無いのに気
付き、おもむろに左手で探してみたら、なんと札入れを抜かれてしまっていたのです。

そのお店の向かって左側5件目が雷門交番で右側3軒目がみずほ銀行雷門支店。

すぐ交番に駆け込み事情を説明。

都会では置き引きならぬ掛け引きがはやっているのだとか・・・

札入れの中身など申告していると、お巡りさんはいち早くカードを止めなさいという。

ダイナース、JCB等一応の処理をすませ、再び事情聴取にはいったとたん、私の携帯が鳴り東京渋谷
のライフカード会社ですが最近カードを使われましたかとの質問。

今、それどころではない。全てのカードが入っている札入れを盗まれて、警察に来ているところだと
伝えると、今日の午後6時53分に東京台東区浅草のみずほ銀行雷門支店で50万円キャッシングされま
した。暗証番号も一致しておりましたので、実行されたと言う。

お巡りさんと友人の二人が交番を飛び出し、急いで銀行の雷門支店のATMに7時15分に駆けつけた
時には、人っ子一人ナシ。

ライフカードは8年ほど前に作ったもので（作らされた）一度も使用したことのない死にカード、従

羽賀一夫君 例会始めに坂本さんの卓話、大変おめでたいです。

堀川正幸君 明けましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。／あま
りに早い大雪で、もう雪はいらないヨーという気分です。春はまだですかねー!!

笹原壮玄君 松の内を終えていよいよ新年の門出です。私共本成寺は節分に向かって大輪となり
ます。ご協力をよろしくお願い致します。

大野新吉君 明けましておめでとうございます。本年も宜しく願い申し上げます。いよいよ、
7月より中條ガバナ一年度、諸大会、業事があります。会員、全員の協力で成功裡
に遂行されます様祈念しまして、又本年初の卓話、坂本さん宜しく願います。

阿部勝子君 新年明けましておめでとうございます。心新たに年を重ねましたけどそれなりに頑
張りたいと思います。

斎藤正君 明けましておめでとうございます。今年もよろしくお願い致します。坂本さんの新春
放談期待しています。

山上茂夫君 本年もよろしく。今年はゆっくりとよい年を迎える事が出来ました。感謝をこめ
て。

本間重満君 明けましておめでとうございます。本年も宜しく御願い致します。坂本さん平成18
年トップバッターの卓話楽しみです。

星野義男君 坂本勝司さんの卓話に感謝して!!

坂内康男君 新年おめでとうございます。本年もよろしくお願い致します。卓話の坂本さんごくろ
うさまです。楽しみに聞かせて下さい。

佐藤啓策君 坂本さんの卓話、御苦労様です。楽しく拝聴させて頂きます。

石川勝行君 明けましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

小林満君 明けましておめでとうございます。今年も宜しく願い致します。

山中正君 年賀のご挨拶に変えて、本年もよろしくお願い致します。

今井克義君 おめでとうございます。

青木省一君 B o x協力!!

山崎勲君

丸山達夫君

大橋政雄君 皆様あけましておめでとうございます。今年もよろしくお願いいたします。

木宮隆君 新年あけましておめでとうございます。今年が良い年であります様に!!坂本様の卓
話楽しみにいたしております。

早川瀧雄君 明けましておめでとうございます。本年も宜しく願います。坂本様の卓話楽し
みです。

落合益夫君 新年明けましておめでとうございます。

佐藤義英君 新年明けましてお目出とうございます。今年もよろしくお願いいたします!!

米山忠俊君 皆さんの元気な様子なによりです。今年こそ元気で過ごそうとちかっています。

馬場直次郎君 ”

安田貞夫君 ”

山本賢君 明けましておめでとうございます。今年もよろしくご指導お願い申し上げます。

駒形実君 皆様のご協力で、順調にお金が集まっております。感謝申し上げます。坂本会員の卓話楽しみです。

佐藤文夫君

中條耕二君

* 12月のコメント賞は外山晴一会員です

卓話： 「兄弟3人の同族経営」 坂本 勝司会員



年始めの第一回目の卓話、光栄です。

機会を与えて下さった、プログラムの米山キクエさんありがとうございます。

ロータリークラブに入会して13年目3回目の卓話です。

私の語れるのは、事業の話、それも兄弟3人の同族経営です。

このテーマでお話出来るのも、事業が順調に推移し、兄弟仲たがいないからです。坂本の自慢話と思って聞いて頂きたいと思います。

樺太で生まれる

※1945年1月7日です。

さかのぼること15年前の1930年、私の父の家族は長野県諏訪郡富士見町で半農、半工で生計を立てておりました。小作と村の鍛冶屋です。

働いても、働いても生活は楽にならず、借金生活に追われておりました。苦しい生活故に、父と母の口論は絶え無かったということです。口論を見るにつけ「貧乏だけはいやだ」「貧乏だけはしたくない」と父は自分の心に自然ときざまれたという事です。

当時、樺太の景気が良く、活気あふれているという話が伝わってまいりました。ためらわず樺太に渡りました。

樺太に渡って16年の間に金物小売業で本店と支店を経営するまでになりました。全てが順調に進み「努力した甲斐があった」と喜び合った、そんな矢先の敗戦で全てを失ってしまいました。

三条で裸一貫の出発

父が若い頃、いつも聞いていた鍛冶の音「トッテンカン、トッテンカン」とってもたりない、とってもたりない、とさびしい音は脳から離れません。

鍛冶屋ではなく、商人にならなければ、私の進む道は商人以外ないと意志が固まっていました。

樺太にいた頃、取引をしていた金物の町、三条へ参りました。商売の原点、行商を再開しました。

1963年 兄が修行から戻って参画、1966年 私が、1969年 弟が参画しました。業績は急成長です。

業界で名のある会社に

この頃になると、父は口癖に業界で名のある会社になりたいという「夢」を話すようになってきました。父、そして兄弟3人で夢の実現に向かったのです。

今の延長線上で夢の実現は可能か。当時、三条の金物業界では、**さん、**さん、**さんを中心に600社近い金物卸業者がありました。我社の規模の位置付けは、下の中位だと思います。他に全国区では東京、大阪、兵庫県の三木、小野と上位の会社は無限にありました。

名のある会社になるには今の延長線上では不可能と考えたのです。

新しい金物販売ルートの開拓（同業者が販売していない）

建材屋さんに左官ゴテを始め、スコップ、バール、ハンマーを販売しました。建材屋さんからは事務所のすみに陳列面積を頂き、1坪とか2坪とか、陳列台を含めて30万位です。50万位の商売です。商品の選定も価格もおまかせ、支払いも翌月ほとんどが100%現金でした。1年間で新規導入は50件を受注したいと思います。

※更に材木屋さんに金物を販売させることを考えました。

当時、車の普及、余暇の活用で日曜大工という言葉が一般語となった頃です。面積は20坪～30坪もらい、金額は建材屋さんの10倍位、300～500万位の初回納品ができました。条件は建材屋さんと同じで100%現金です。10日に1店舗位、新規開店をさせていました。

日曜大工センター・ドイトとの出会い

日曜大工業界に精通してきました。日曜大工の情報も自然と入ってきました。アメリカ型の巨大な日曜大工店が開店の準備をしているとの情報をつかみました。

1972年12月ドイト与野店が誕生。売場面積は450坪です。当時では考えられない大きさです。

オープン当初は、あまり評判は良くなかった。しかし、こういう商売をする店があるという事が徐々に知られていくと、お客様も日を追う毎に増えていき、1年も過ぎる頃から広い駐車場はいつも満車、土日は交通渋滞を起こす程までに大繁盛です。全国から経営希望者の見学があいつぎました。特に多かったのはボーリング、経営者、材木屋さんでした。

全国各地にH Cがどんどんオープンしていきました。

年間30店～50店新規開店を手がけるようになりました。一店舗の納入額は700万～1000万前後です。

納入商品は年6回転として、年間15億から20億の金額が増えていったのです。H C納入問屋としての名のある会社となり、今の事業基盤が出来上がりました。

その後、ホームセンタームサシの展開を経て現在に到っています。

三兄弟の同族経営

私達 3兄弟のルールは、父の考えを元に決まっていました。

1. 同一権限（持ち株数が同じ）
2. 同一報酬
3. 3人共社長を務める

今になると、もう終盤です。私達の退職時期、退職金の額、生涯年収が一緒になるように決められています。

※同族経営は私達で終わりです。

今、社長の一番大きい仕事は、次期社長の育成、決定です。

※会長、副会長、社長の息子が一人ずつ会社で勤務しています。でも、彼らが一番近いところにいるわけではありません。

↓

永劫繁栄する為です。

友人

自他共に認める友人がいます。佐藤文夫さんです。

高校一年から現在まで、これからも多分、終生続くでしょう。