

**ニコニコBOX委員会 担当：酒向 信幸**

亀井 俊哉君：お久しぶりです。今年も宜しくお願い致します。  
 藤吉 紀美君：例会出席ご苦労様です。勝川さんの卓話楽しみです。宜しくお願い致します。  
 大矢 政敏君：暖冬です。雪が恋しい気分です。勝川さんの卓話、多いに期待しています。  
 石田 公司君：勝川様、卓話よろしくお祈りします。  
 勝川 生年君：本日私の卓話です。宜しくお願いします。  
 若尾文子さん：勝川さん、卓話楽しみにしています。頑張ってください！  
 安江 敬司君：勝川さん、卓話宜しくお願い致します。  
 酒向 信幸君：勝川様、よろしくお祈りします♡“

同文 { 高井 文洋君・福井 寛悦君・小原 岳史君  
 井尾 達之君・山口 正子さん・堀野 義夫君  
 渡辺 孝美君・三品ゆき子さん・福島 房子さん  
 西田 逸夫君・佐久間良直君・島田 紳助君  
 藤川 敬太君・安藤 摩里さん・佐合 淑美さん  
 濱田 龍一君・鈴木 玄二君

**◎幹事報告・・・幹事：西田 逸夫**

☆他クラブ例会変更  
 可児RC→2月20日(木)例会場変更・27日(木)休会  
 高山RC→2月27日(木)休会・関RC→2月25日(火)休会  
 ☆2月28日(金)職場訪問例会はフクシマ化学様に決定です。  
 ☆青少年交換委員会より2021～22年度夏季派遣学生募集案内を拝受。お申込み、詳細は事務局までお問い合わせ下さい。  
 ☆手続き要覧が届きましたので配布致しております。  
 ☆日本ロータリー100周年記念バッジが届いています。  
 ☆復興フォーラムの参加のお願い拝受。回覧をご確認ください。

**本日の行事**

**■会員卓話・・・担当：勝川 生年 君**



◇皆様こんにちは。久しぶりの卓話です。宜しくお願い致します。何をお話したら良いか迷いましたが、私コンビニをしていますのでそれについてお話をさせて頂きます。昨年、メディア、テレビ等で話題となりました、セブンイレブン東大阪の深夜営業について報じら

れました。コンビニエンスストアに加盟する時、大体、夫婦兄弟とか親子との組み合わせで2人で加盟する事になっています。大抵は、お店に出るのは、夜の10時から朝の8時、9時頃まで店にいます。その間、清掃、商品を並べたり、重要なのは、平日の売上げを本部にデータを送り、翌日そのお金を銀行から送金します。最近は店の中にATMがありますので売上金はその日に内に入金することが出来ます。楽になりました。それから入れ替わるように奥さんと交代します。コンビニの売上げ9割以上が、6時半から11時の時間帯で売上げます。ですから、東大阪セブンイレブンのオーナー松本さんとしては、夜の売上げは1割と言う事で休みたいと、一人で営業時間短

縮の申し出がなされたわけです。本部としては出店当時の契約書通りと言う事で、店の要望に応じてくれません。私はファミリーマートですが、今、私がお願いをしても認めてはくれないでしょう。そのオーナー松本さんとは平行線のままでした。たまたまオーナーの集まりがあり加盟店同士が問題点を話し合いをしました。組合を通じてメディアに取り上げて一般の人たちもこの実態を知ることが出来ました。取り込んだことから大きなニュースとなりました。他の業種も大きな影響を受けたわけです。メディアはどちらかと言うと弱者の味方をし、コンビニエンスストアは24時間必要ですかと言う問いかけがなされました。一般の方がツイッターをします。本部も一個人の経営者など怖くありませんが、この様に大々的に広まり、誰もが知ることとなり世論と発展して行きます。そのタイミングで厚生労働省からアンケートがあり、経営に対する実態調査の聞き取りがありました。私の方もそれを受けました。本部から、契約書を見直しますとの案内がありました。今後、24時間経営ができないとしても、本部はそれを断ることはできないというものでした。夜中コンビニがやっていない状況がこれから出てきます。店のオーナーたちが選択肢が出来ました。私の店はおでんを出していません。本部としては何とかやって下さいと言います。コンビニはおでんが有るのは当たり前前のイメージとなっています。例えば、本部が55%取る、残りで、容器、ふた、からし、みそ、はしと等々経費が掛かり、また、人件費を差し引きますと利益はゼロです。最近のことですが、公正取引委員会より調査がありました。本部から買いたくないものを買わされていませんか？無理に押し売りされていませんか？等の問い合わせが来ていました。最近では売上げが少しずつ下がっている中、最低賃金は上がって、851円となり、経営が厳しくなってきました。私の3店舗ある1店舗のすぐ近くにローソンが開店しました。恐らく30%ほど売上げが減るであろうと思います。しかし、従業員に恵まれて、私より、情報をこまめに取り入れて色々気転を聞かせてくれ、地元の人たちとコミュニケーションを取り合ってくれています。常連のお客さん達も、新しい店が出来ても、今以上にこちらに来ますよ、オーナー安心して下さいと！と仰って下さり励ましを受けました。涙がでるほど嬉しかったです。これもロータリーに入っているお陰と感謝致します。先週の例会で平田君が職業奉仕のお話をして下さいましたが、ロータリーの友誌を読み返して見ました。ロータリーのモットー超我の奉仕「最も奉仕する者、最も多く報いられる」これは何処から来ているのか少し調べてみました。聖書から引用されています。マタイ書の7章12節、またはルカ書の6章31節には、一般には黄金律と呼ばれる「あなたが他人からしてもらいたいことを、先に他人にしてあげなさい」すなわち、自分が儲けることよりも他人が利益を得る事を優先することによって、後から利益が何倍にもなって還元されるということばが見えます。これをロータリーの理念と照らし合わせると、良い事業主の下には良い従業員集まります。良い従業員には、お客様は親しみを感じます。すなわち、良い事業主と良い従業員のいる事業所には顧客が集まって繁栄するのです。良好な労働環境を提供するのは事主の責務であると考えて、適正な報酬を支払うこと。安全、福利厚生、社会保障、快適な生活を保証すること、教育の機会を与えることで、と述べられていました。私も、この言葉をこれからも実践していきたいと思っております。ご清聴有難うございました。