

RID 2780

茅ヶ崎ロータリークラブ週報

2024-2025 年度テーマ

第 65 代会長 杉田 祐一

第 65 代幹事 木村 信一

Painted by Kenzo Tanaka

ロータリーのマジック

〔事務局〕 〒253-0044 茅ヶ崎市新栄町 13-29 茅ヶ崎商工会議所 3 階 TEL : 0467-83-6060 FAX : 0467-83-9915

メール : c3rc@io.ocn.ne.jp 〔例会場〕 〒253-0073 茅ヶ崎市中島 1341 コルティール茅ヶ崎 TEL : 0467-87-0002

2025 年 2 月 27 日(木) 第3096回例会 天候:晴れ 司会:小澤雅彦副幹事 No. 30

≡本日の例会行事≡

◇歌唱 「それこそローター」

◇幹事報告

◇卓話 伊藤和明君 『イトーヨーカドーの思い出』

◇会長挨拶

◇委員会報告 [野球同好会 他]

◎ゲスト・ビジター紹介

坂田 寛史 様 (平賀会員ゲスト・司法書士日比・坂田事務所副所長) 小山 亮 様 (樋口会員ゲスト・富創工業株式会社代表取締役)

◎幹事報告

◆ガバナー事務所より

◇ロータリー奨学生帰国報告会のご案内 ●3/29 (土)

*帰国報告会…10:00～ *昼食会…12:00～

●第一相澤ビル8階「会議室」/オンライン ●参加費・・・昼食会参加者のみ 1,000円 (当日徴収)

◇第59回 神奈川県ロータリアン親睦テニス会 (上野杯)のご案内 ●4/27 (日) 12:40集合 ●テニス会場…湘南ローンテニスクラブ ●パーティ会場…MOK ICHI

●参加費 *ロータリアン:7,000円 *家族・ゲスト…5,000円

◆タウンニュース



橋本ソングリーダー、樋口会場監督、平賀会員増強維持委員長、出席報告の吉田会員、木村幹事



スマイル報告 細井年春会員

杉田祐一君 & 木村信一君 モナコの大富豪はあいさつだけで終わる人ではなく、必ず、今日の服いいねえ、君の笑顔再考だね、元気が出たよ、と来るそうです。モナコでは悲しむことが難しいようで、強い決意が必要です。もう泣こう、モナコです。坂田様、小山様、初めてお会い致しましたが、とっても素敵ですね。和明さん、いつもお会いしていますが、やっぱり素敵ですね。本日卓話楽しみにしています。徳舛幸丈君 皆さんこんにちは。伊藤さん、卓話楽しみです。宜しくお願ひ致します。

吉田恵子君 2月も最後になりましたね。坂田さん、小山さん、ようこそ。ロータリーを楽しんで行って下さい。伊藤さん、卓話楽しみです。

加瀬義明君 先日、法人会の集まりの後で、有志でABCで二次会を開催し、お釣りをスマイルしようという事で。坂田様、小山様ようこそ。是非ご入会を宜しくお願ひ致します。伊藤さん、卓話楽しみにしています。

伊藤和明君 今日卓話で古い昔話をしますが、宜しくお願ひ致します。

佐藤則夫君 伊藤さん、卓話楽しみです。よろしくお願ひ致します。

山口利通君 伊藤君、思い出のあるヨーカドーの卓話、楽しみにしております。

和田幸男君 伊藤さん、卓話よろしくお願ひします。

中山富貴子君 ゲストの坂田様、小山様、ようこそお越しくださいました。伊藤さん、卓話楽しみにしています。宜しくお願ひ致します。

大箭剛久君 「肥満児」と「ひま人」が似ていることに、この年になって初めて気がつきました。

出席報告 吉田恵子会員

日時	回	現会員	計算会員	出席	MU済	欠席	暫定出席率	修正出席率
2/27	3096	47	44+1	31	4	10	77.78%	
2/15	3094	46	43+0	14	7+0	22	48.84%	48.84%

杉本剛昭君 坂田様、小山様、ようこそお越しくださいました。伊藤さん、卓話楽しみです。本日、農業委員会のため、すこし早退します。ごめんなさい。

橋本正一君 ゲストの坂田様、小山様、ようこそです。伊藤さん、卓話楽しみです。

大竹孝一君 ゲスト坂田様、小山様、茅ヶ崎 RC へようこそ。先日念願のパソコンを買いました。決算で安く買えました。2年近くパソコンでメールが読めませんでした。

秋本一茂君 だんだんあたたかくなってきました。春がまちどおしいです。

平賀裕祥君 小山さまようこそ。坂田さん、入会前向きにお願いします。伊藤さん、楽しみにしています。

宇野雅仁君 ゲストの坂田寛史様、小山亮様ようこそいらっしゃいました。本日の卓話、伊藤さんのたのしみになります。

樋口康雄君 坂田様、小山様、ようこそ茅ヶ崎クラブへ。今日は楽しんでいって下さい。和明さん、本日の卓話大変楽しみにしています。初めての会場監督に緊張です。

大森翔平君 坂田様、小山様、宜しくお願ひ致します。伊藤さん、卓話楽しみです。私事ですが、クラウドファンディングで非常食を販売します。皆様、ご協力お願ひ致します。

島崎英之君 ゲストの坂田さん、小山さん、ようこそ。伊藤さん本日の卓話楽しみにしております。

榎 謙二君 坂田様、小山様、ようこそいらっしゃいました。楽しんでいって下さい。伊藤様、卓話よろしくお願ひいたします。

[本日 21 件、28,000 円です]

卓話「イトーヨーカドーの思い出」伊藤和明会員



いとうかずあき
2017年6月入会
1961年6月4日生まれ
株式会社ルアン 代表取締役会長
職業分類：不動産賃貸
平和で明るいクラブを、いつも笑顔のロータリアンでありたい。



最初に 2019 年にカギサンが創業 150 周年を迎えた時に作ったビデオをご覧いただきました。

1869 年に創業後、1892 年に火事で本村にあった工場が焼けてしまいました。当時は茅ヶ崎村の中心地であった本村では「人がたくさん住んでいるから街中の工場は危ないよ」と言われ、新栄町に移転しました。そうしたら、その 6 年後新栄町に茅ヶ崎駅が出来ました。どうやら本村では決められた長さの真っ直ぐなプラットホームが取れなかったという理由のようです。その後関東大震災でまた工場が倒れ、再建するなど苦労だらけだったと感じます。

留治の父であり、私の祖父にあたる三代目社長・伊藤竜三は父・留治が大学 4 年の 4 月 25 日、バイクでひき逃げに遭い、帰らぬ人となってしまいました。当時父は教員になることを目指して、東京教育大学に通っていました。教員になることを諦め、すぐに家業を継ごうと思ったのですが、従業員の方から「あと一年なんだから行ってくれ」と言われ、どうにか卒業したそうです。ただ、社長が突然死してしまっただけで、仕事は大変でした。祖母の伊藤テイは父にとって叔父にあたる自分の弟を二人会社に入れ、何とか会社を切り盛りしました。父は社長という肩書ではありませんが、その叔父がとてもしつこい方でも何を言っても首を縦に振らない人だったそうです。そこで父も醤油工場を引き継ぐために勉強して、機械化、オートメーション化を進めることで効率化を図ろうと考え、どうにか叔父を説得したそうです。

機械化を導入したところ、工場内に空きスペースでできました。で、そのスペースを何に使うかということから、駐輪場で自転車を預かったり、駐車場を始めたりしました。当時、横浜銀行さんが今のヨーカドーのシースルーエレベーターのあたりに飯店舗を作られていて、その後エメロードに新店がオープンして引っ越されたので、ここをどう利用しようかという時に、「茅ヶ崎には料亭はあるけど、洋食のお店がない」ということで、レストラン「ルアン」を開業しました。ルアンはカタカナ表記ですが、留治の「留」に「庵」と書いて名付けたようです。

その後まもなくダイクマが目の前にオープンしました。工場はダイクマ側は塀だけで出入口もなかったのですが、お客様もたくさん通るようになりましたので、塀を壊して始めたのが酒屋であり、軽食や家具のお店でした。そんな折、茅ヶ崎でも食品スーパーがだんだんとオープンするようになり、その折込広告の目玉商品として醤油が扱われるようになりました。目玉商品というのは、それを売って利益を出そうというのではなく、それでお客を集めて他の商品を買っていただいて利益を出すというものです。醤油一本を売っているうちと目玉商品の醤油では全く価格も違います。そこで、醤油を廃業することを決意したようです。

卓話は別紙に続きます

父はやめるに当たっているんな思いはあったでしょうが、1972年に工場をやめて、ここに大型店を誘致しますと外に向けて発表しました。ところが、当時は大型店舗法というものがあり、地元の賛成がなければ大型店は出店できない決まりになっていました。父もずっと若手経営者として、ロータリーその他の会合にも出ていたと思います。また、子供の頃から新栄町に住み、商店街の中で育っていましたので、長い付き合いだった方も多かったと思いますが、大型店誘致を発表した途端、手の平を返すように、そんなのが来たら俺たちはもう食べていけないよと、猛反対に遭いました。うちの母も近所に買い物に行くと、「伊藤さんに売るものはないよ」と言われたこともあったと聞いています。そんな中、父は最初は茅ヶ崎に百貨店を誘致したかったようで、西武デパートの堤さんに話を持って行き、堤さんから「じゃあ茅ヶ崎に出よう」ということになったのですが、話を重ねるうちに、父は丸貸しではなく、うちでもいろんな商売をやりたい。だから300~500坪使わせて欲しいと話したところ、西武百貨店側は全部かしてくれないのであれば、この話はなかったことにしようと、振り出しに戻ってしまいました。

その時、ではどうしようということになって、皆さんも何回か聞いた話だと思いますが、平塚ロータリーにメークアップに行ったところ、隣の席に梅屋という百貨店のオーナーである関口さんが座られたそうです。その関口さんがイトーヨーカドーの創業者ととても仲がよくて、「伊藤さん、なんか困っているならヨーカドーの創業者を紹介できるよ」というお話をいただき、それがご縁でイトーヨーカドーが茅ヶ崎にオープンすることになりました。

ここからイトーヨーカドーと父が地元の説得にあたったわけですが、なかなか反対運動は収まりませんでした。そろそろ諦めかけた時に、父の母である伊藤ティが地元の婦人会やPTAなどでずいぶん活躍していたようで、周りの方たちに「息子が困っているからちょっと助けて」と声を掛けたところ、署名運動をしていただき、たくさんの方々が集まりました。そこから反対の声がだんだんと収まり、イトーヨーカドーのオープンとなりました。1972年に発表してから約7年、1979年のことです。そして、父の希望通り、店内に500坪自分たちで使える場所を取りまして、酒屋、軽飲食、家具といった店はやることになりましたが、それだけでは500坪は使いきれませんので、ちょうどその当時日本に入ってきたフランチャイズビジネスでフランチャイジーになって、いろいろとノウハウをもらいながら、ロッテリアやUCCのカフェなどを揃えてオープンに至りました。

実は私は大学を卒業して、イトーヨーカドーに入社、藤沢店に配属していただいて、3年ほど仕事をさせていただきました。当時のスーパーマーケットというのは、ダイエーの一人勝ちという状況で、とにかく西のスーパーが強かったところ、東からイトーヨーカドーが生まれ、業績をあげていったという時代でした。なぜイトーヨーカドーが業績を伸ばせたかという、「単品管理」という、商品一つ一つをどのくらいの期間でどれくらい売れるのかという数をし

っかり予測して、無駄な注文をしない、在庫をしっかりと管理するというシステムのお陰でした。医療や他のスーパーなどでは委託販売的なことをやっていたのですが、ヨーカドーはみな買い取るから安くしてくれと。その代わり、売れ残った時は自分たちが大変なので、在庫管理をしっかりとやって、業績を伸ばした時代でした。ただ、500坪の店を賄うのがなにぶんにも醤油工場で働いていた方がほとんどでしたから、大型店の営業時間や休日についてゆくのは大変だったろうなと思いました。

オープンして6年後の1985年、伊藤留治は茅ヶ崎商工会議所の会頭となりました。子供の頃から付き合いがあったり、一緒に勉強した仲間が皆、手の平を返した時期がありましたが、オープンして6年後には会頭への推薦を頂き、本人はもう本当に喜んで、シェーキーズのトイレに駆け込んで大泣きしたというのは皆さんも聞かれたことかもしれません。

うちはそれから、時代の流れの中で、家具のお店も他の業態に変えなくてはならず、おもちゃをやったりもしました。自分が手掛けた中で、面白かったのはJリーグショップです。開幕は1993年5月でしたが、その前の年の11月にヨーカドーの1階にオープンしました。しかし、その当時プロスポーツは相撲と野球くらいしかありませんから、サッカーがプロスポーツになると言っても誰もピンときていないので、半年間はほとんどものが売れませんでした。ところが、10チームで開催されたJリーグが始まった途端にチケットがプラチナチケットとなりました。幸い、神奈川には横浜に2チーム、川崎に1チームありましたので、応援に行くのに応援グッズを買い漁って持って行くという現象が起きました。それからは段ボールを置いたらすぐに売れてゆくようなJリーグ元年でした。

100円ショップは当時スーパーの店頭や催事場の一角だけで2週間やったら、いなくなるみたいな状況でした。そんな折、大阪で30坪くらいの常設店ができたと聞き、見に行きました。それを参考にうちでも4階で最初は30坪でスタートしました。当時、4階でやっていた玩具が、トイザらスなどのカテゴリーキラーと呼ばれる店舗の進出で、成績が悪くなってきて、30坪から始まったお店が最後には200坪を超えるような大きさとなり、ヨーカドーの閉店まで続きました。

また、インターネット喫茶ですが、あまりイメージのよくないものでしたが、実際に見てみたら、お行儀の良い子供たちがお客さんに多かったのが、じゃあやってみましょうということで始めました。フランチャイジーの中では良い成績を出していました。また、DPEのお店としてフジカラーパレットプラザで23分仕上げをオープンした時、10坪の店で月に300万円くらいの売上でしたが、そこから3倍、1,000万円という本部もびっくりするような数字になりました。そうすると、看板に出している23分仕上げは出来ませんので、お店を30坪近くまで広げました。当時、「写ルンです」というのが流行りまして、子供が気軽に写真を撮って持って来るような時代でした。写真を現像する人が多かったのですが、それがデジタルに代わって、写真現像

をする人もいなくなって、うちもやめることになりました。時代の流れってこういうことなのかなと、閉めるときには感じていました。

最後に、これからどうなるのかというお話をさせていただきます。これまで茅ヶ崎にない、新しい業種・業態をいつも先駆けてやろうと、父も私もやってきました。ヨーカドーを建てた時には50年先・60年先という長いスパンで計算出来ましたが、今、中を全部修繕して、新しいテナントビルとしてリニューアルオープンを目指す中、今度計算出来るのは15年・20年なのかなと。その中で収支を作って、いずれ建て直しのために、資金を貯められるくらいのことを考えると、やはりビジネスライクにならざるを得ない部分もあります。言葉はちょっとアレですが、仕事の中に遊びの部分というのは、今回は難しいのかなと思っています。今私の長男が先頭に立って、新しいテナントビルの準備をしています。頑張って年内のオープンできるよう進めていますが、壁を壊して配管ひとつ修繕するにも、ちょっと躓けば一年後くらいになってしまうかもしれません。幸い、10年ほど前からヨーカドーが撤退するとも考えていて、水面下でいろいろと準備してきました。今の段階でも8割近くのテナントさんと契約まで行っています。もちろん、最後に残ったところを埋めるのが難しい作業にはなりますが。閉店の時に皆様から頂いた温かいお言葉にお応え出来るようなお店にできればと考えています。ご清聴ありがとうございました。

