

この所会頭からのメッセージには私事を記事にした事が続き、御目障りの方もあつたと存じますが、世の中とはそんな難しい仕組みもあるのかとお読み下さり、お役にたてば幸甚であります。

色部前会頭が大変なご苦勞をされて会議所を発足させ、初代会頭となり、3期目が終わろうとしておりました時、私は突然ある料亭に呼び出され、座敷には当時の君津市の商工業界の主だった方達が居並んで居られました。色部会頭は開口一番「次期会頭は秋元さんあなたにやってもらう事に決まった。あなたに異論がなければここで承諾する旨の挨拶をしてもらいたい！」と言われまして、私にとってはまさに青天霹靂の思いでありましたが「ありがたくお受けいたしますので今後共に何分よろしくお願い申し上げます」と丁寧な挨拶を致して帰りました。…ところがそれから数日経った日、この話はあつてなくご破算となりました。

なぜか？と申しますと「秋元は既に学校給食業界においては関東、全国の会長も務め、経済同友会の会員(当時君津では君津製鐵所と当社の2社でした)となり、ロータリークラブではガバナーも歴任してきたが、肝心の地元君津では全く何の働きも無く、地域貢献をしていない、所謂地元の「雑巾がけ」を全くしていない男であるので、人間関係を大切にす複雑な会議所の会頭を任せるのは無理である」と大反対をされて、無念な思いを致したことがありましたが、まさに地元の皆さんが言われる通りでありました。

学校給食納入業は早朝2~3時から始まり、終わるのは9~10時であり、県下70万人の子供達の食材の扱いは想像以上に複雑で、責任の極めて重い業務ですから社長は常在戦場であつて気の抜けない毎日でありますから、多分地元には不義理がたくさんあつたと思われまふ。

私がいまだに高齢で、会頭を務めさせて頂いておりますのは、私の息子も孫も私と同じ道を歩いて居りますので、私が出来ただけ息子たちに代わつて少しでもお役に立てばとの思いがあるからであります。

イオンが木更津築地にオープンしました。地元木更津で入店できたのは1社だけと聞いております。私達のまちにも必ず何らかの影響が表れる事と思ひますが多くの人が流入すれば、必ず何か勝機はある筈であります。振り返つてみますと、私達地元商人は自分達が如何に生き残るかに懸命な努力をして参りましたが、大型店対策とは多くの市民の方達から如何に愛され、いざと言う時には如何に頼りになる店であつたかであります。

私の会社の事で恐縮ですが、早朝から夜遅くまでの中には時にコロケ10個、茂原までマグロの切り身5枚を館山まで…と売上1000円に経費が5,000円もかかる事がたくさんありますが、常時早朝からの配送専従者と15名の営業担当者達が1日200軒以上を目標に巡回して情報提供、商品紹介、御用聞き等のフォローサービスを毎日続ける。積み重ねがあつた会社はいざと言う時に頼りになるからとの信頼と云うお金で買えないものが得られます。

大型店へは車に乗れなければ中々行けません。周囲に買い物弱者がたくさんおられ、これから益々増えて行くでしょう。

身近なところから雑巾がけをしてみして下さい。きっといいことがあります。