



Since 1972.2.24

帯広西ロータリークラブ

5

2011, May
第1902回例会

平成23年5月19日

会報

THE ROTARY CLUB OF OBIHIRO WEST
Weekly Report

<http://www.tokachi.co.jp/wrotary/>



地域を育み、大陸をつなぐ

■会長報告

副会長 齋藤 憲生



鈴木会長が不在のため、代わって会長報告をいたします。来月末に副会長の退任挨拶で全ての仕事が終わりに思っていたら、本日もう一仕事ありました。先週の木曜日、次年度の第1回目のクラブ協議会があり、懇親会も含めてにぎにぎしく無事終了したと聞いております。また理事会で、西クラブ創立40周年実行委員会の主要メンバーが承認され、のちほど古田幹事より報告があるかと思えます。三野宮次期会長、そして川田次期エレクト、両人ともなかなかの知恵者なので、西クラブでの周年事業は初めての会員もいらっしやと思えますが、記憶に残るナイスな周年事業になると思えます。

さて、話は変わりますが、先だつての日曜日、以前より行きたかった、帯広美術館で“無限迷宮MCエッシャーの全貌”の版画を見て参りました。オランダの画家で、「人が登っていく、どこまでも登っていく、で、ぐるっと戻っても、また、登っていく」そんな絵や、「視点を変えると別な物が見えてくる」そんな絵です。私、写真撮影が好きなんです。岡田さん程、上手ではないんですが、写真を撮る時に、普通の目線での写真撮影と異なって、例えばしゃがむとか脚立を使うとか、かなり寒い朝、夕焼けとか、夜遅くとか、普通と異なった状態で撮影すると、良い写真が撮れるときがあり、いわゆるMCエッシャーの世界と共通する所があります。仕事や日常においても、頭を固くせず柔軟にして、ちょっと観点を変える事により、新しい素敵なアイデアが湧いてくる時があります。昨年のノーベル賞受賞者の北大の鈴木先生が「人生にはセレンディピティが大切」と話されていました。つまり何事においても成功するには“物事に対する偶然の出会いが必要だ”、どんな人にもその出会いはあり得るけれど、それらの出会いに対してアンテナ（好奇心とか興味）を張り巡らしていないと、その出会いは単なる出会いにしか過ぎなくなる、と話されていました。

以上、鈴木先生のお言葉を紹介し会長報告を終わります。

会 長	鈴木 享	広報委員長	高田 晃一
副 会 長	土肥 孝紀	広報副委員長	奥田 頼昌
副 会 長	齋藤 憲生	委 員	柳沢 一元
幹 事	古田 敦則	委 員	大須賀眞太郎
計 小 哲 委 員 谷 脇 正 人	小 甲 哲 士	委 員	谷 脇 正 人
S A A 若 林 剛 委 員 河 西 智 子	若 林 剛	委 員	河 西 智 子

エコキャップの回収に
協力して下さい

世界の子どもたちにワクチンを届けよう!

たいまつ宣言

1. 我々は 垣根のない交流を目指し 友情の輪を拡げる
1. 我々は 他に依存することなく 自らを発する
1. 我々は 常に変革をもって 行動する
1. 我々は 自己の研鑽の為に 真の奉仕を実践する
1. 我々は 生涯現役であり 活動に引退はない

■出席状況報告

月/日	4/7	4/14	4/21	4/28
例 会	1897回	1898回	1899回	1900回
会員総数	62名	62名	62名	62名
出席計算に 用いた会員数	60名	60名	61名	62名
ホームクラブ出席	45名	43名	48名	37名
メイクアップ	11名	11名	10名	18名
出席率	93.3%	90%	95%	88.7%
月 平 均	91.75%			

■今月の主な行事

- 5月 5日 祝日休会（こどもの日）
- 12日 結婚・誕生祝 次年度アワー
- 19日
- 26日 夜間例会



例会日/木曜日 12時30分～13時30分 例会場/北海道ホテル 帯広市西7条南19丁目1 (TEL 21-0001)
 創立/1972年2月24日 事務局/帯広経済センタービル4階 TEL 25-7347 (直通) FAX 28-6033

点鐘
開会宣言
ロータリーソング(奉仕の理想)
会長報告
会務報告

江口文隆副SAA

齋藤憲生副会長
奥 敏則副幹事

会長・幹事とお休みで、皆様には大変申し訳ないとお詫びしておりました。お悔やみのご連絡です。天野清一會員のお父様がお亡くなりになりました。帯広中央斎場で通夜が明日19:00から、告別式が明後日10:00からです。



ニコニコ献金 親睦活動委員会 北川勝啓委員長
齋藤憲生副会長

鈴木会長所用のため、二度目の点鐘を致しました。三野宮功会長エレクト 第1回クラブ協議会無事終了いたしました。よろしくお願ひ申し上げます。



古田敦則幹事
会長お休みのところ幹事まで休みで申し訳ありません。年度末近くだからと言って決して気が緩んでいる訳ではありません。次週からラストスパートで頑張ります。反省も含めて少し多めにニコニコします!!

山田倫一郎會員
本日職業奉仕委員会のプログラムです。よろしくお願ひ致します。

出席報告 出席委員会 横田幸宏出席委員長
4月の例会出席報告をいたします。

4月例会出席報告

会員数 62名
入会数 ゼロ
退会会員数 ゼロ
4月末日会員数 62名(内女性会員数2名)
4月の平均出席率 91.7%
開催された例会数 4回



以上でございます。

プログラム 職業奉仕委員会
山田倫一郎委員長

「仕事の流儀」DVD鑑賞

プロフェッショナルに学ぶ職業奉仕の在り方

職業奉仕委員会第3回目のプログラムです。本日は仕事の流儀というDVDを鑑賞します。大久保恒夫さんと言う方が主人公であります。NHKで放映されており、見た方がいるかもしれませんがよろしくお願ひします。尚、このDVDは古田幹事から提供を頂いております。

～小売の世界にこの男あり～
再建のプロ 大久保恒夫



消費不況である。モノが売れない。価格が下がりデフレになっている。しかし、消費不況は世の中のせいだけではなく、小売業の責任も大きいと思う。小売業がお客様のニーズを掘り起こしていないし、ニーズの変化へも対応できていない。売り場での売り込みも不十分である。だから売れないのだ。売れないから小売業はディスカウント合戦になり、商品単価が低下し、デフレになった。小売業の責任は重い。

日本の小売業の根本の問題点は、営業利益率が低すぎることだと思う。平均の営業利益率は2%程度にすぎない。

い。あまりにも低すぎる。そして昨今の消費不況により、さらに低下傾向にある。

利益が上がらないから、給与水準も上げられないし、労働環境も恵まれないし、教育も十分にできない。これでは優秀な人は集めにくい。だから、現場の人材のレベルが上がらず、売り場がお客様に喜ばれるものにならず、売り上げも利益も増えない。

悪循環である。この悪循環を断ち切らない限り、日本の小売業は社会に対しての貢献もできないし、社会的な評価も高まらない。

利益は企業の生み出す価値に対して得られるものである。価値を生まなければ、利益は上がらない。そして価値は時代とともに変化する。

かつての高度経済成長期はモノを買いたい人が増大していったが、モノを売っている売り場が少なかった。一般大衆が経済的に豊かになり需要が拡大したのに、供給の場としての小売業の売り場が少なかったため、売り場があること自体に価値があった。

しかし、高度経済成長期は過去のものとなり、社会は成熟期になっていった。現在はモノ余りの時代だ。お客様はモノを既に十分に持っている。需要は減退している。にもかかわらず、小売業は出店を続けてきた結果、過剰とも言える状況になってしまった。それまでの価値だった「売り場がある」という重みは少なくなった。

売り場がある以外の価値がなければ、もはや利益は上がらない。しかし、需要が減退し、供給は増加し、需要と供給のバランスが変わったのに、小売業は時代変化に対応できずに今までと同じ商売の仕方をしている。今の小売業の業績悪化は当然の結果なのである。

このままでは小売業の営業利益は上がらない。消費財メーカーも卸も利益が上がらない。だから、お客様の需要を拡大する必要がある。お客様はモノを買わないわけではない。欲しくなるような商品がないから、買いたくなるような売り場になっていないから買わないのだ。

お客様が買いたくなる商品は何なのか、買いたくなる価格はいくらか、買いたくなる売り方はどういうものなのか。何が売れるか分からない時代に、お客様に買っただけの商品をどう見つけるか、売り場でその商品の良さをどうアピールして売り込むか。こうした仕組みを根本から改革する必要がある。

小売業はお客様が一番近く、直接接している。お客様のニーズが一番分かりやすい場所にいる。売り場での声も聞ける、お客様の行動からPOSなどのデータに出ない気持ち、声なき声も分かるはずである。常にお客様に関心を持って、お客様は何を求めているか、何に不満を持っているかを把握し、潜在化するお客様のニーズを掘り起こすアイデアを出すのが、小売業の重要な課題である。

何が売れるか分からず、お客様のニーズが見つけにくい時代に需要を創造するには、実際に売ってみるのが一番早く正確な方法だ。売り場はお客様のニーズを確認する場所である。小売業がリーダーシップを持って、メーカー、卸と一体となっているとアイデアを出し、何が売れそうかを考え、売り場で売ってみて確認していく。これによりお客様のニーズが掘り起こされていくのである。調査・分析を重ねるより、また立派な計画書をつくるより、小売業では、現場での「実行」がすべてである。

社会が成熟化し、ニーズが潜在化し、ニーズの変化のスピードが速くなるほど、小売業の重要性は高まってくる。社会への貢献の余地も高まってくる。小売業は内需拡大に貢献し、日本経済の活性化を支えていくべきだ。

現状の小売業には大きな改革が必要だが、だからこそ「伸びしろ」が大きいとも言える。改革はそう簡単ではないだろう。しかし、だからこそ挑戦する価値がある。小売業を改革し、価値を創造し、社会に貢献できるようにすること。これが私の「小売業に翔ける夢」である。

閉会宣言
点鐘

江口文隆副SAA
齋藤憲生副会長