

No.2026

9月18日例会	プログラム	「イニシエーションスピーチ」	岸 啓二君
9月25日例会	プログラム	「日本のことわざ」	緋田 秀雄君
9月18日のメニュー	・スモークサーモン・椎茸の肉詰め焼き・若鶏のから揚げ・フルーツ・ご飯、お漬物、おみそ汁・コーヒー		

前回（9月11日）例会記録

出席報告	会員総数	33名	出席者数	27名	欠席者数	6名	出席率	81.82%	前回補正率	81.82%
	前回補正者	三宅(孝)君 安江君								
	欠席者	緋田君 東川君 井上君 三宅(孝)君 小野君 山田(次)君								

会長挨拶

ようこそお出でくださいました。この6日の日曜日、松江市のくにびきメッセで国際ロータリー第2690地区会員増強・ロータリー財団合同セミナーが開催され、主催者として藤田ガバナー補佐、クラブ参加者として会長・幹事・白石会員増強委員長・島田ロータリー財団委員長の4人で参加しました。本会議では、渡辺好政元RI理事より「ロータリーはあなたの手の手に」で基調講演のほか、会員増強セミナーでは「私達のロータリーを語り合おう」で講演があり、会員増強の方法、退会防止について幾つかのクラブより具体的事例の発表がありました。ロータリー財団セミナーでは、「パイロット地区について」で講演がありましたが、これは財団が進化と前進を遂げ、その使命を果たせるよう2008年未来志向の長期プログラム「未来の夢計画」を採択し、その試験的段階で新しい補助金（新地区補助金・グローバル補助金の2種類のみ）構成を3年間（2010年7月より）試験的に実施するパイロット地区を世界100地区選出し、日本では6地区のうち2690地区が選出されたことによります。

新入会員入会式

氏名 星野 要二 (ほしの ようじ) 生年月日 昭和33年3月17日
職業 (株)天満屋ストア玉野店 店長
住所 〒706-0011 玉野市宇野 1-38-1 電話 31-6111 FAX 31-6122
職業分類 百貨店 所属委員会 親睦・家族委員会
現住所 〒703-8282 岡山市中区平井 5丁目3-6 電話(086)238-3903
趣味 フォークソング 読書



委員会報告

- 葛尾ガバナー事務所より9月6日に開催された会員増強・ロータリー財団合同セミナーへの出席に対するお礼状が届いております。
- 葛尾ガバナー事務所よりクラブ雑誌委員長宛に「ロータリーの友」用の情報についてのアンケートが届いております。
- ロータリーの友事務所より「ロータリーの友」英語版購読の申込みのお願いが届いております。
- 小林ガバナー・エレクト事務所より次年度に向けてクラブ財団委員長指名に関するお願いが届いております。（11月10日(火)までに委員長を決定報告）
- 岡山東ロータリークラブより創立40周年記念誌が届いております。
- 岡山県共同募金会玉野市支会より共同募金運動への協力のおお願いが届いておりますので、グッズの購入宜しくお願ひ致します。
- 美作地方竜巻・豪雨水害、兵庫県西北部豪雨水害、台湾台風災害に対する義援金及び北朝鮮拉致被害者家族に対する支援金協力の依頼が葛尾ガバナー事務所より届いております。募金箱を廻しますので1人当たり2,000円程度のご協力をお願ひ致します。

- ・他クラブ週報、例会変更通知は回覧させていただきます。

委員会報告

- ・ロータリー財団委員会(島田委員長)：松尾会員よりベネファクター、富永会員よりポールハリスへのご寄付を頂きました。ご協力ありがとうございます。
- ・ハイロー会(谷口ハイロー会幹事)：①9月20日開催の第168回ハイロー会の組合せ表を参加者の皆様に配布させて頂きました。ハンディキャップの見直しをしておりますのでご覧ください。②玉野商工会議所青年部及び(社)玉野法人会青年部主催の「たまのマッチングプラザ」のご案内<日時：10月18日(日)10:00～13:00、場所：玉野総合医療専門学校体育館>。

スマイル・ボックス

- ・松尾君、三宅(保)君一星野店長の入会を歓迎します。
- ・島田君一①藤田ガバナー補佐、会長、幹事、会員増強委員長、お疲れ様でした。②松尾様のベネファクターへのご寄付、富永様のポールハリスへのご寄付、お二人からご寄付を頂きました。ありがとうございます。
- ・三谷君一突然、親睦・家族委員長になりました。皆様のご協力をよろしくお願い致します。
- ・三宅(照)君一9月4日(土)のビーチライフ in 渋川、お世話になりありがとうございます。
- ・富永君一三宅保昭さん、お花をありがとう。 ・上原君一本日卓話。
- ・安江君一①誕生月。②ハイロー会欠場、申し訳ありません。
- ・仲田君一日頃はご無沙汰しています。

プログラム 「ネットスーパーの現状」 上原 健嗣君

スーパーマーケットの歴史は1950年代米国よりセルフサービス方式が導入され、紀伊国屋、ライフ、いかりスーパー等が誕生して現在の合理的なスーパーマーケットができました。それまでは八百屋・魚屋がそれぞれ相対方式とかで販売していましたが、お客様に店内で好きなものを選んで頂き一括してレジで精算というセルフサービス方式が合理的・効率的ということで主流になり、またこの形態をスーパーマーケットと呼ぶようになっていきます。

こうした形態を覆すのがインターネット販売であり、これに宅配を加えたものが、今私が調べているネットスーパーであります。昨年、テレビの「ガイアの夜明け」の番組でネットスーパーの特集を観たことがネットスーパーを調べるきっかけとなりました。その番組の内容ですが、役所広司が自宅からパソコンで注文し、3～4時間後にスーパーからスーパーマーケットで売っている商品そのもの(刺身、生肉や尾頭付きの魚といった生鮮物を含む)が発泡スチロールとかに入れられ保冷の状態宅配されて確認後代金を支払うといったものでした。そのスーパーは三重県四日市にある「サンシ」という会社でした。現在、大手主要スーパーでネットスーパーの事業を営んでいる企業は約15～17社だそうです。市場的には全体の食品宅配規模は2兆1177億円でネットスーパーは227億円で僅か1%位の規模です。ネットスーパーが急速に増えだしたのも昨年・一昨年で不況でも食料品は比較的堅調であることが挙げられます。主要大手スーパーでは、イトーヨーカドー(アイワイネット)・西友・イオン・マルエツ(楽天)・フレスタ・紀伊国屋・サミット等が有名です。今の段階では実際ネット画面もお年寄りにもわかりやすくシステムもスッキリしているイトーヨーカドーが消費者に人気があるモデルと言えます。

たまたま縁があり、昨年末に一泊で「サンシ」を見学させて頂きました。その「サンシ」はネット宅配部門をフレッシュシステムズ(株)で立ち上げておまして、三重県はイオンの「岡田氏」の出身地であり、イオン(ジャスコ)の発祥地でもあったため周りにイオンが多くて昔から大変だったと言われました。そこで初めのうちは簡単な宅配事業から始めたそうですが、30年も前で今みたいなシステムらしき物は何も無い所からのスタートだったそうです。今はそのフレッシュシステムズ(株)の顧問の方が日本一のネット宅配レベルを構築できたと自負していました。というのも元々宅配というものはなかなかペイせず割に合わないものです。今普通の食材宅配とかケイタリング(ネットを使っていない)は衰退していつています。「サンシ」宅配は必ずどの店舗も日商10万円達成し、尚且つ10万円に必要な商圈世帯数も5,000世帯という少なさで達成しています。因みに、イトーヨーカドーは平均日商40万円で10万円達成には67,000世帯という効率の悪さ(密度の低さ)です。これには「サンシ」宅配の密度を重視するやり方であると顧問の方は言われました。まずは店が繁盛していないとダメ。10,000世帯以下の商圈で400以上の登録会員が出来ないと無理(宅配しますとって500円の会費を払って会員になる人が400人以上)。スーパー「サンシ」は現在10店舗位で宅配のキーテナント店が一店で700坪、年商45億円、宅配月商4,410万円という店を見ましたが、素晴らしい店でした。そして我が玉野の「タマヤ」にも来て頂いて商圈・人口・店も実際に見て頂きました。軽トラックで1日10万円が目安であると言われました。また地域密着、不在用専用冷蔵庫の設置、ゴミ回収、専任ドライバー制、チラシの特売もその値段で買えるといった工夫や、顔を合わせる商売が基本であると言われていました。

