

No.1989

11月28日例会 プログラム 「ボーイスカウトあれやこれや」 玉野ボーイスカウト 年長隊隊長 西山 勝正様
12月5日例会 プログラム 「忘年家族例会」 於：ダイヤモンド瀬戸内マリンホテル
11月28日のメニュー ・鱈、海老、帆立貝のゆず味噌焼き ・肉じゃが ・春菊のおひたし ・信州そば ・沖アミご飯 ・コーヒー

前回(11月21日)例会記録

出席報告	会員総数	32名(内出席規定適用免除者1名)	出席者数	23名	欠席者数	9名	出席率	71.88%	前回補正率	84.38%
	前回補正者	藤田君 東川君 三宅(照)君 榎田君 富永君								
	欠席者	林君 東川君 井上君 仲田君 大久保君 小野君 高橋(征)君 谷口君 山田(次)君								

会長挨拶

本日は「空手」と「ゴルフ」との関係についてお話しをしたいと思います。我が空手道OB会は、毎年一回、一泊旅行を致します。その時の懇親会において、空手で本当に強い人は運動神経が発達し、ゴルフにも好スコアが出る筈！と考えておりましたが、どう考えても空手に強い人ほど、スコアが悪い!!?という説が出ました。どうしてかを聞きますと、尊敬する先輩の一言が全てを解決致しました。即ち、「空手」と「ゴルフ」はインパクトに違いがあり、「空手」の選手の場合、インパクトの瞬間にどうしても「利き手」に力が入る、力が入るだけ左右に飛ぶのだというものでした。パットもしかりで思うようにならぬとの話でした。空手の練習を重ねたが故に体が覚えているという事でしょう。なるほどと思います。

幹事報告

- ・国際ロータリー第2690地区第10・11グループ2008-2009年度インターシティ・ミーティング開催のご案内が当クラブ及び藤田尚徳次期ガバナー補佐宛に届いております。
平成21年2月1日(日)受付12:25～ ホテルグランヴィア岡山
- ・ロータリーの友事務所より「ロータリーの友」の英文版「THE ROTARY-NO-TOMO」が届いております。
- ・財団法人ロータリー米山記念奨学会より「ハイライトよねやま105号」が届いております。
- ・岡山中央ロータリークラブより岡山中央ロータリー文庫「あなたに会えたから」が届いております。
- ・玉野手話サークルより「手話だより第284号」が届いております。
- ・他クラブの週報・例会変更通知は回覧させていただきます。

委員会報告

- ・職業分類・会員増強委員会(宮原浩平委員長):新しい会員が獲得出来ました。今後とも候補者推薦をお願い致します。(株)玉屋・代表取締役社長・上原健嗣様です。来週か再来週には出席して頂けると思います。
- ・親睦・家族委員会(岡真司委員長):明後日、キリンビール工場見学に行きまして参ります。忘年例会も宜しくお願い致します。
- ・岸本君:宇野港フットサルコート新設、「きとけ'08展」駅東創庫 Gallery Minatoについての説明。

スマイル・ボックス

- ・緋田会長-宮原社長様、40年間お世話になり本当にありがとうございました。
- ・藤田君-カンボジアで奉仕してきました。
- ・富永君、三宅(孝)君-三宅(保)さん、綺麗なお花をいつもありがとうございます。
- ・島田君-IN16番で、プライベートとはいえ、16打たたきました。早退。
- ・大西君-新型インフルエンザ訓練の為、早退します。 ・榎田君-先週、欠席。

プログラム 「いろいろな数字とコーチングのお話」 岡 真司君

数字と小売業

数学の中で確率論の重要な法則・・・「大数の法則」・・・これがチェーンストアにとっては重要な影の大原則です。

「大数の法則」

大数の法則が働くから、食品スーパーはいい商売。しっかりと読みぬいていけば道はおのずと開けていく。

実際にサイコロを振っていくつの目が出るか予測出来ないが、振る回数を増やしていくと6分の1(0.1666)に限りなく近づく。(理論的に計算された値に近づく)

今夜どういう食事をとるかは個々の家庭によってバラバラです。

10 数世帯だけを対象だと毎日注文を取る事になる。 数千世帯を対象となると大体の予測ができる。

「こんな寒い日の・この曜日は・こんな商品が、売れる」…予測できる

他の事業では考えられないような数値の予測が可能…合理的な経営システムを組み立てることができる

(競合店の影響・価格政策の効果・販促政策の検証)…数字が沢山の事を教えてくれる。

チェーン店が多くなればもっとこの法則を活かして大きなプラスに働く…経営効率に決定的な影響を与える(単純化・標準化・平準化)…「大数の法則」が働かない世界…(水商売)

軸をずらさない できる限り同じ立地条件 標準的な「いい店」をできるだけ早く作る(プロトタイプ)

黄金比

「最も美しい比」…ギリシャのピタゴラスが考えた最も美的で均整が取れている長方形

「縦」「横」の比が概算で2:1+ 5、概算で1:1.618…5:8

パリの凱旋門・NYの国連ビル・ピラミッドの側面の三角形の高さと底辺の半分・名刺・国旗・ミロのビーナスのへそから上と下・冬至の昼と夜の長さ・週休2日で1年230日働くと休みとの比・SMゾーンの縦と横の比率・ゴンドラの高さ・什器・売場の大きさ

19年度の商業統計では

小売年間販売額	134兆5717億円(16年比1%増)ピークは9年147兆7431億円…13兆円減少
店舗数	133万6755店(8.2%減)ピークは昭和57年172万…60万店減少
売場面積	1億5191万㎡(過去最大)1店舗当たり面積133.6㎡(57年は55.4㎡)店舗が大型化

食品スーパー(定義は売場面積250㎡以上食品の売上構成比70%以上のセルフサービスの店)

年間販売額	17兆535億円(前年比100%)
店舗数	1万7882店舗(3.3%減)
売場面積	1933万3339㎡(0.6%増)(1店舗当たり1081㎡…94㎡増)

コンビニ

年間販売額	6兆9609億円(0.6%増)
店舗数	4万3318店舗(1.4%増)…セブンイレブン・ローソン・ファミリーマート・サークルKサンクスの4社で3万4千店舗実に8割の寡占…今年は減少
売場面積	497万㎡(5.4%増)

大型総合スーパー

年間販売額	7兆4397億円(11.5%減)(ピークは9年で9兆9567億円)
店舗数	1384店(7.5%減)(ピークは9年の1888店)
売場面積	1585万381㎡(4.3%増)

*大型総合スーパー3000㎡以上中型総合スーパー3000㎡未満と分類した場合、(中型は9年のピークの店舗数342から199店舗41.8%減、売上9697億円から4805億円の50.4%減)

*大型総合スーパーも食品の構成比が50%を越えている…衣料・雑貨が減少(専門店)

多層階の店舗…昇階率は1階上がる毎に7掛け…3階だと1階の49%

*日本は食品を中心に総合化を図ったがアメリカでは食品と非食品が完全に分離されておりいずれもがスーパーセンターとしてコラボして総合化を図り成功している。…1フロアで食品+非食品売場

*ディストネーションストア(目的来店性を持つものがコンバインする)

*販売額構成比は、食品スーパーが12.70%、総合スーパーが5.2%、コンビニが5.2%で食品スーパーが国民の食生活を強く支えている。

強運の数字

無数に存在する数字を組み自分だけの数字をうまく使うことが重要です。

私たち人間はみな、無限の数字と日々係わり合いながら生きています。ところが多くの人の場合、時とお金を除いた数字にはかなり無頓着です。生年月日・年齢・名前の画数など無限にある数字の中から自分だけに關わる数字として選ばれた数字には大きな意味があります。

自分の数字には「運命数」「九星占術」「姓名判断数」の3つが主なものになります。「運命数」は特にユダヤの世界で伝えられている占星術「カバラ数秘術」で重要視されている数字です。

「運命数」の出し方…西暦年月日を足して最終的に一桁になるまで足して算出する。

例として1972年12月8日生まれなら1+9+7+2=19 12+8=20

今度はその2つの答えを足して19+20=39 次に3と9を分解して3+9=12

その12を1と2に分解して1+2=3 すなわち「運命数」は3になります。