



2006 2007
Gifu North R.C.



岐阜北週報

WEEKLY REPORT

1180

例会 毎週水曜日 題字 小森 保敏
会場 岐阜都ホテル 岐阜市長良福光桃林 2695
tel 295-5222(代)
事務所 岐阜商工会議所(岐阜市神田町2) tel 264-9235(代)

会長 小森 保敏
副会長 岡田 忍
幹事 永瀬 章
会報記念誌委員長 谷田 育子

<http://gifukita-rc.com>



平成 18 年 10 月 14 日発行

10 月 職業奉仕 月間

本日のプログラム

第 1181 回例会 10 月 14 日(土)
観月例会(例会変更)
担当 親睦委員会

第 1180 回例会 10 月 4 日(水)
慶祝行事
卓話「昨今のコンビニエンス」
担当 安藤(武)・安藤(紳)会員

- 点 鐘
- 国 家「君が代」斉唱
- ローターソング「奉仕の理想」
- 四つのテストの唱和

ビジター紹介 小森 保敏 会長
・米山奨学生・・・高 鑫坤 君
・交換学生・・・ミッチー・ブバロ君

会長挨拶 小森 保敏 会長

一言ご挨拶申し上げます。本日は、理事会がありません。役員、理事の皆様よろしくお祈いします。

ところで、今月は職業奉仕月間となっております。そこで、本日は職業奉仕について話をしたいと思ひます。

「職業奉仕」というのは、自分自身の本業をしっかりと行なうことが、そのまま社会に対する価値のある奉仕になっているという事が言えます。もちろん、お金を寄付したり、ボランティア活動をすることも大事なことです。それと同じレベルで、商売を通して世の中の中の役に立とうとする意欲も大切にしなければならぬということなのです。

私たち人間は、社会の一員として、多くの人たちとの関係の中で生きています。そのおのおのが自分の職業を持ち、それによって社会に貢献しながら生きています。自分の職業に誇りを持って、立派にやりとげることが、自分を受け入れてくれている社会に恩返しすることになります。

このような考え方の中で、私たちロータリークラブの会員は、日頃から本業を大切に頑張っている事をお伝えして挨拶いたします。ありがとうございました。

出席報告 出席委員会

本日のホームクラブ	35 / 39	89.74%
本日のホームクラブ 欠席者 4 名		
笠井琢哉君・小島正三君・長野鉄司君・堀田啓司君		

慶祝行事 親睦委員会

会員誕生祝

6 日	川島明雄様	13 日	片桐順一郎様
30 日	白木昭三様		

ご夫人誕生祝

2 日	小森京子様	2 日	岡田広子様
20 日	馬淵峰子様	24 日	白木けい子様
26 日	北川時恵様		

結婚記念日

13 日	苅谷二郎様	19 日	神谷良子様
21 日	若山和正様	22 日	波多野光裕様
25 日	大橋一雄様	28 日	宮田千二様

委員会報告

幹事報告

例会終了後、定例理事会がありますので、理事の役員の出席を御願ひします。

12月6日の東邦ガスの名フィルコンサート、インギフの申込期限が近づいています。希望の方は、私が事務局の日比野さんの方に申込書の提出を御願ひします。

会計 波多野 会員

今日、ボックスの方に地区大会登録料の納入と参加の御願ひの用紙が入っていますが、全員参加となっておりますので10月31日納期限となっておりますので、よろしく御願ひします。

ニコニコボックス

- * 後藤保君...今日も元気で、高君を迎えて。
- * 波多野光裕君・若山和正君...結婚記念日を祝って頂いて。
- * 岡田忍君...家内の誕生日を祝って頂いて!!

- * 北川忠雄君...妻の誕生日を祝っていただいて。
- * 片桐順一郎君...誕生日を祝って頂き有難う。
- * 川島明雄君...誕生祝いありがとう。
- * 白木昭三君...夫婦そろって誕生日を祝っていただいてありがとうございます。
- * 安藤武司君...安藤紳一郎さん卓話よろしくお願ひします。
- * 安藤紳一郎君...本日は、卓話です。非常に緊張しています。
- * 水川渥君...北川さん、永瀬さん、小島さん、日比野さん、御迷惑をお掛けして申し訳ありませんでした。
- * 永瀬章君...色々の方々のお知恵を拝借いたしました。ありがとうございます。

例会行事

「卓話」 安藤 紳一郎 会員

本日卓話をさせていただきます、安藤紳一郎です。非常に緊張していますが、どうぞよろしく御願ひします。

自己紹介をしたいと思います。前職はアパレルで、ライプレターと東京イギンの東京本部で3年半程務めて参りました。その後、岐阜の方にUターンしてコンビニエンスを始めるに至りました。始めてから20年に成ります。24時間年中無休で、非常に苦勞の多い職業です。人の手配、防犯、毎日の発注など、する事が多く日々苦勞しています。

「昨今のコンビニエンス」というテーマに添って、お話をしたいと思います。2005年度の調査で、コンビニエンスの市場規模は、7兆6433億円で、第1位セブンイレブン、第2位ローソン、第3位ファミリーマートのこの3社がピック3で、その後が続くのはサークルKサンクスが4位、5位がミニストップでここ迄が上場企業で、売上高ローソンが1兆3617億3100万円、ファミリーマートは、1兆998億9400万円、サークルKサンクスが1兆996億1100万円、ミニストップが2600億2930万で、5社で61.7%を売り上げ、ほとんどのシェアを占めている。利益はセブンイレブンで、総常利益1782億、ローソンで439億、ファミリーマートが298億、サークルKが177億1900万とこれらがコンビニ本部の利益です。

沿革については、コンビニエンスが日本に入って来て約30年になり、ファミリーマートは25周年です。誕生は1972年に親会社のセイユーストアーから立ち上りました。ほとんどのコンビニエンスは、親会社が量販店です。ファミリーマートは1989年に東証一部に上場し、筆頭株主がセイユーより、伊藤忠商事に1998年に変わり、この時に買収金額が1035億だったと思います。ファミリーマートが2006年、劇的に変わったのは、47都道府県に出店を完了し、インフラを含めたネットワークが出来上がったのが、今年

の大きなニュースです。

ファミリーマート1日の紹介です。朝出勤 朝のピーク 午前発注 商品陳列 午後の発注 午後の納入 クリネス 品揃え検討 店舗運営・発注などの検討 深夜営業、商品の発注業務や陳列、接客など、コンビニ経営は、休む暇のないほど忙しい毎日です。

最近、一番変わった事は、インターネットで、コンサートチケットや、プリペイド電話、チケットピアの商品が取れるのと、Eネット(ATMサービス)が一部取れる様になっています。ファミリーマート・ドット・コムから、48万点の商品の中から買い物が出来、近くのファミリーマートで受け取る事が出来ません。書籍が多い。出店については、酒屋さん中心でしたが、ニューマートの出店について、本部が出店したがっているのは病院、大学のキャンパスなどで、病院では、600床位であれば、非常にに出店意欲が強いと思われる。基本的にチェーンが新しい事を始めていて、ショップ99などを始めて来ています。ファミマというブランドで、北米で出したものを逆輸入して都会中心に今後展開していくものがあります。

2つ目としては、既存店の売り上げは非常に厳しくなっています。26ヶ月前年割れです。自店では3月~7月迄マイナスです。8月にようやくクリアしたというのが現状です。客単価時系列グラフでも同様で、いかに厳しいかが見て頂くと解ると思います。商品パターン平均は西濃地区の資料で日商平均44万2千円で平均客数が763人しかありません。ディーラー商品の売上が下がると危険である。チャンスロスを出さない努力をしないと売上げ落ちて来る。

コンビニにはどの位儲かるかという物件所有、その他、自己資本比率によって契約が異なりますが、日商力が40万であれば1FC-Aタイプであれば、手元に残るのは、4,873,000円位である。50万日商力であれば営業利益が9,164,000円位になります。コンビニの成功例は、日商力60万を超えれば、良いのではないかとされます。初めての卓話を終わります。ご清聴有難うございました。

➤ 閉会の辞 岡田 忍 副会長

➤ 点 鐘

次回例会のご案内 10月18日(水)

・クラブフォーラム(5) 100万\$

担当 職業奉仕委員会

担当/クラブ会報委員会 谷田 育子