



インスピレーションになる

- 《第2530地区活動目標》
1. 会員基礎の維持と強化
  2. POLの達成への取り組みと支援
  3. TAKE ACTION - みんなで行動を起こしましょう
  4. RI戦略計画と中核的価値観の理解と実践
  5. 公共イメージの向上
  6. 全クラブでロータリー賞に挑戦しよう
  7. 研修制度の充実
  8. ロータリー財団への理解と活用
  9. 米山記念奨学会への協力

WEEKLY REPORT OF IIZAKA ROTARY CLUB, DIST. 2530 広報委員会作成

# 飯坂ロータリークラブ 週報

創立 昭和33年(1958)5月5日  
 ガバナー 平井義郎  
 ガバナー補佐 渡邊武  
 会長 吾妻一夫  
 幹事 村上裕司

4月18日の健康週間

2018~2019年度 ◆ 例会日/木曜日12:30 ◆ 例会場/かむろみの郷 穴原温泉 匠のこころ 吉川屋  
 RI会長 バリー・ラシン 事務局/〒960-0282 福島市飯坂町湯野字新湯6 (吉川屋内) ☎(024)542-2226 Fax(024)542-3604  
 イーストナッソーロータリークラブ(バハマ)

通算

## 第37回 [2958] 例会報告 平成31年(2019)4月18日(木)

出席委員会報告

|      |        |
|------|--------|
| 会員総数 | 39名    |
| 出席会員 | 31名    |
| 欠席会員 | 8名     |
| 出席率  | 79.49% |

### 言行はこれに照らしてから

#### 四つのテスト

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなの為に なるかどうか

- ◆開会点鐘 吾妻一夫 会長
- ◆ロータリーソング [それでこそロータリー] 渡辺達也 会員
- ◆四つのテストの唱和 西山友幸 職業奉仕委員

【5月の奥様お誕生日】…♪♪♪ おめでとうございます。♪♪♪  
 5月3日 篠木弘子様(勝司会員) 5月3日 二瓶敏子様(貢会員)

### 5月第3週までの誕生日

♪♪♪♪ 4月29日 渡辺達也 会員 5月5日 渡邊 宏 会員 5月10日 服部裕一 会員  
 5月11日 鈴木義明 会員 5月12日 大内勝行 会員 5月13日 村田安啓 会員

lunch time

### ◆会長あいさつ



日も良くなりまして、過ごしやすい毎日だと思います。桜もほぼ満開から散り始め、桜が散ると桃が満開となり、梨が満開になって、サクランボが満開になって、リンゴが満開になります。今、農家は非常に忙しい時期を迎えております。

それでは4月4日に行われました理事会のご報告から、5月11日にインターシティ・ミーティングがございます。最初に花ももの里にご集合いいただきまして、実がなりました桃を皆さんで摘んで廃棄していただく奉仕作業を行います。その後、パルセいいざかに移動いたします。また、5月19日の移動例会は私の所で焼肉を行います。どうぞ皆様、ふんだんにお召し上がり下さい。また、現在のジャンパーですが取り換えさせていただきますので宜しくお願いします。5月19日には、ガバナー補佐がもう一度ご訪問されますのでご案内をさせていただきます。

皆さんは「初心忘れるべからず」という、世阿弥(ぜあみ)の言葉をよくお使いになると思います。世阿弥は室町時代に栄えた能楽師で、この言葉は“初めの頃の気持ちを忘れない”という意味で使われておりますが、その世阿弥という方の考えは少し違うようで、新しい物事に直面した時にいかに対処するか、すなわち試練を乗り越えていく考え方を意味しているそうです。初心を忘れるなどは、人生の試練の時にどうやって試練を乗り越えていくかという経験を忘れないと言っているようなのです。今日の会長の時間は、ここまでとさせていただきます。

### ◆幹事報告 村上裕司 幹事

#### A. 来信

- ①次期ガバナー補佐 西川博美 氏より  
「県北第二分区分会長・幹事会のご案内」  
とき、4月18日(木)  
ところ、ザ・セレクトン福島
- ②ガバナー 平井義郎 氏より 「3月末締切の地区補助金申請について」
- ③ガバナーエレクト 芳賀 裕 氏より  
「地区資金予算案について」  
「青少年奉仕助成金のご協力について」

#### B. メーキャップ報告

4/14 県北第二分合同親善チャリティゴルフ大会  
 鈴木義明、服部裕一、石川邦俊、千葉政行、鈴木重忠、生田目正志、紺野容樹、高田 薫 各会員

### ◆スマイリングBOX 中島定宏 副委員長 【合計3-35】

- |         |   |  |
|---------|---|--|
| 吾妻一夫会員  | H | 油井さん、スピーチ楽しみにしています。                      |
| 油井 明則会員 | H | スピーチとても緊張しています。                          |
| 大内 勝行会員 | H | 前回欠席おわび 今回からこのスタイルで一カ月間いきます。よろしく、お願いします。 |
| 篠木 勝司会員 | S | 家内への誕生日祝として 油井会員のスピーチ楽しみです。              |
| 安斎 忠作会員 | S | 油井さんのスピーチ楽しみにしています。                      |
| 石川 邦俊会員 | S | 油井会員のスピーチ楽しみにしています。                      |
| 生田目正志会員 | S | 油井さんのスピーチ楽しみです。                          |
| 西山 友幸会員 | S | 油井さん、スピーチ楽しみです。                          |
| 渡邊 宏 会員 | T | 欠席おわび                                    |
| 中野 哲郎会員 | T | 油井さんのスピーチ楽しみにしています。                      |
| 島 隆章会員  | I | 早退おわび                                    |



スマイリング報告



セブン・イレブン福島大笹生店オーナーの油井明則と申します。今日は新会員スピーチということで大変プレッシャーがかかっていますが、何とか頑張ってスピーチをさせていただきます。宜しくお願いいたします。

私は大笹生にセブン・イレブンを建てましたが、オープンしたのは平成13年(2001年)の2月23日です。今年で18周年、現在19年目になります。去年の12月15日にお店を新しくして再オープンいたしました。セブン・イレブンをやる前は、実家の油井商店の家業を継いでおりました。油井商店はガソリンスタンド、酒屋、LPガスの三本柱で、その他にも米や食品、雑貨、建材等もやっておりました。ただ、私が三十代頃からガソリンスタンド、酒屋、LPガスはなかなか小さい所は当時厳しくなってきました。平成10年

(1998年)に消防法が改正させ規制緩和となりセルフスタンドが登場しました。セルフスタンドは確かに人件費がかかりませんが、最初の投資金が半端ではありません。大手以外はできないという状況でガソリンスタンドは苦しくなってきました。同じく規制緩和により、酒屋は免許制から登録制に変わってしまい、色々な業態が参入してこれも厳しくなってきました。また、LPガスは逆に規制強化により、ガスメーターはマイコンメーターにする事や、お客様ときちんと契約を交わす事など厳しくなり、経費が膨大となってしまい、小さい所はもう限界でした。

その頃は三十代前半でしたが、私が五十代六十代になった時に今の油井商店の商売でどれくらい生き残っているのだろうかと考えた時、思い浮かんだのがコンビニでした。うちはセブン・イレブンですが、セブン・イレブンには「RFC リクルート・フィールド・カウンセラー」という人たちがおり、店舗を開発する営業マンで各地区に1名がいて地区を回っています。話だけでも聞いてみようと思い、詳しく説明を聞きました。話の内容は、当時としてはかなり最先端の事をやっているなど感じました。ネックになるのは、今も問題となっている24時間営業と365日休み無しということでした。ただ、内容的には素晴らしいと感じましたが、やるにはどこでやるのか、一番はお金がかかりますから、それを考えながら数年経っていたと思います。その中でも経営環境は悪くなる一方で、迷っていた時に背中を押したのは、サントリーのCCレモンの500mlペットボトルの商品でした。当時、500mlペットはありませんでした。飲料業界が自主的に規制していたのです。平成8年(1996年)に飲料業界とは関係のないお菓子メーカーのブルボンが小型のペットボトル飲料を発売したため、これを契機に飲料業界は自主規制を解いて小型のペットボトルの販売を始めました。うちの油井商店にもCCレモン1ケースだけ入ってきました、見た時は衝撃的で、これはすごい商品だと思いました。ペットボトルになった事によって蓋を開けて保存できるようになり好評でした。当然、追加注文をしたのですが、その1ケースだけで全く入荷しませんでした。

全国で品切れクレームが出て、サントリーの担当者が説明しにきたので、担当者に「セブン・イレブンに行くと同様にCCレモンが並んでいるでしょ」と聞きました。「実は、全流通分は製造間に合っていないんですが、作った分はコンビニさんにしか供給できていない状態で、コンビニさんでもほとんどがセブン・イレブンさんです。デパート、スーパー、小売りの店には全く供給できておりません」というお話でした。

結局そういう事があって、油井商店の業務も厳しくなり、セブン・イレブンをやろうという気持ちになりました。1997年の500mlペット騒動の次の年の12月にセブン・イレブンと契約しました。そんな経緯でセブン・イレブンを始める事になったのです。

セブン・イレブンのシステムについてご説明しようと思います。まず、セブン・イレブンの出店について、ドミナント政策と言って、チェーンストアが地域を絞って、集中的に出店する経営戦略です。1974年に東京に出店し、一番最後は2015年の鳥取県まで、沖縄を除いてこれだけの年月がかかっています。1号店は1974年5月15日東京の豊洲店です。3番目の1974年9月にオープンしたのが福島県です。どうして福島が重点地域となったのか、やはりヨークベニマルです。ヨークベニマルは1973年にイトーヨーカドーと業務提携しました。そういう事もあり、しかも、翌年6月には福島県郡山市虎丸店が日本で初めての24時間営業の店です。今、福島県には450店あります。宮城は407店ですから宮城よりも多いのです。

セブン・イレブンには、いわゆるAタイプとCタイプの店舗があります。Aタイプとは、自分で土地や建物を準備し開店してフランチャイズ契約を結びます。当然、土地や役所関係、手続き関係、業者等も自分で決めて行きます。Cタイプは本部が建てた所にオーナーさんが入るタイプです。自分がオープンしたい地域に出店予定がある場合、説明会で面談をして、書類審査などを行ってオーナーにふさわしい場合に開業ができます。私はAタイプです。1店舗建てるのに、ものすごい借金をしなくてはなりません。ただ、AタイプにはCタイプには無いメリットがたくさんありますので、できればAタイプでやった方が良いのですが、今はコンビニを建てるのも大変です。例えば、西道路の良い場所に建てようとする数億円かかります。ですから、本部が建ててオーナーを探すCタイプが主流になってきています。

セブン・イレブンは、粗利にロイヤリティーがかかります。いわゆる「セブン・イレブン・チャージ」と言われている指導料です。セブン・イレブンは、どこから仕入れしてもいいのです。しかし、そんなことをする人はいません。セブン・イレブンのベンダーから仕入れたほうが安いからです、本部は粗利が上がるほどロイヤリティーの金額が上がりますからスケールメリットを生かしてメーカーと交渉してきます。カップラーメンでもコンビニが先行商品として取ります。そのくらい優位な立場になっていると思います。

今、コンビニも飽和状態でかなり曲がり角にきていると思います。うちはうちで何をしたらいいのか、一生懸命考えながらやっております。Aタイプでお店を出す場合に良い面もあります。Cタイプは規格がありますが、うちは売り場以外をカスタマイズしています。お店にトイレが3つあります。通常は2つです。また、バックルームに勝手口を付けたりと若干カスタマイズしております。時間となりましたが、このような感じで24時間何をやっているのかご説明いたしました。ありがとうございました。