

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 佐藤正道
ガバナー補佐 網代智明
会長 石川邦俊
幹事 紺野容樹

情熱 行動
感動 共有
地区重点目標
1. DEI を取り入れた会員増強拡大
2. よりインパクトのある奉仕事業の実践
3. 活動の情報発信
4. ネットワークの構築
5. ポリオ撲滅

2022-2023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 ジェニファー・ジョーンズ 事務局/〒960-0211 福島市飯坂町湯野字新湯6 (吉川屋内) ☎(024)542-2226 FAX(024)543-1433
ウインガー・ローズランドRC (カナダ・オンタリオ州)

通算

10月は経済と地域社会の月間【米山月間】

第12回 [3084] 例会報告 令和4年(2022)10月20日(木)

出席委員会報告

会員総数	39名
出席会員	27名
欠席会員	12名
出席率	69.23%

◆開会点鐘 石川邦俊 会長

◆ロータリーソング [それでこそロータリー] 服部裕一 ソングリーダー

◆四つのテストの唱和 川又康彦 職業奉仕委員

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. みんなのためになるかどうか

◆お客様紹介 2021-22年度飯坂RC奨学生 李 岳 さん

【10月の奥様お誕生日】…♪♪♪ おめでとうございます ♪♪♪
10月23日 川又麻里 様(康彦会員)

.....lunch time.....

◆会長の時間



10月6日の職場訪問では、皆様に雨の中を移動 ロータリーソング 四つのテストしていただき、うちの三面大黒天を参拝していただきまして、誠にありがとうございます。また、過分なるお賽銭をあげていただきまして、ありがとうございます。参拝した方にはご案内しましたが、私物として私の方で、今はうちの息子が守っておりますが、その後はどうしていったらいいのかと案じております。孫が4人とも女の子なので、嫁に行ってしまうと、後継者がいなくなってしまう。今から心配する事ではないのですが、やはり、先行きを考えると、どうしたらいいのかなと考えております。

10月10日には、ゴルフ大会を盛大に開きましたが、何とか天気も持ちまして、無事開催できました。来年も開催できればと考えておりますので、その時を楽しみにお願いしたいと思います。また、10月12日から全国旅行支援が始まりまして、観光地もかなりの人が出ております。私も日曜日に会津へ女房と紅葉を見に行ったのですが、人だらけでトイレもいっぱいだし、食堂も並んでおりました。ただ、皆さんの顔を見るとみんな楽しんで旅行などをしておりますので、このままコロナが消滅してくれればいいなとつくづく思いました。人が集まる時に大切になるのは、お店屋さんやお土産屋さん、その次は食堂で、あと一番はコンビニです。油井会員はコンビニの経営者ですから、人が出ると買い物やトイレの利用などが大変だと思います。今日は、そういう面でのご自分の体験談が聞けるかなと思っております。よろしくお願いたします。

◆幹事報告 紺野容樹 幹事

A. 来信

- ①ガバナー 佐藤正道 氏より
「2025-26年度ガバナー(候補者)確定の報告」 泉田 征慶(いずみだ ゆきたか)氏 浪江RC
- ②福島しんたつロータリークラブより「創立10周年記念式典の案内」とき 11月28日(月) PM3:30~
ところ ウェディングエルティ

◆スマイリングBOX 伊堂里佳 小委員長 【合計56s】

石川 邦俊 会員 5s	油井会員、スピーチたのしみにしています。
吾妻 一夫 会員 5s	油井さん、スピーチ楽しみにしています。
菅野 浩司 会員 5s	家内の誕生日に素敵なお花をいただきありがとうございます。本日は油井会員のスピーチ楽しみにしております。
大内 勝行 会員 5s	今日は油井さんのスピーチ楽しみにしています。地区大会出られなくてすみません。
鈴木 正実 会員 5s	ゴルフ初参加お世話になりました。妻に花束ありがとうございます。油井さん、スピーチご苦労様です。
油井 明則 会員 5s	今日はスピーチの機会をいただきありがとうございます。緊張でねむれませんでした。
油井 容樹 会員 3s	油井会員のスピーチ楽しみにしています。
安斎 忠作 会員 3s	油井会員のスピーチ楽しみにしています。
斎藤 孝裕 会員 3s	油井さん、スピーチありがとうございます。ゴルフコンペお世話になりました。
生田 目正志 会員 3s	油井さんのスピーチ楽しみにしています。
渡辺 達也 会員 3s	油井さん、スピーチ楽しみにしています。
鈴木 賢司 会員 3s	油井さんのスピーチ楽しみにしています♪
渡辺 賢司 会員 3s	油井会員のスピーチ楽しみにしています。がんばってください。
伊堂 里佳 会員 2s	油井さん、とても緊張していると思いますが頑張ってください。
横山 辰徳 会員 2s	前回欠席してすみませんでした。
白岩 裕和 会員 1s	油井様のスピーチ楽しみにしております。



スマイリング報告

◆会員スピーチ 油井明則 会員

今日はスピーチの機会をいただきまして、ありがとうございます。また、平素は親睦活動にご協力をいただきまして、誠にありがとうございます。ゴルフコンペや夜間例会も行われましたが、本当に多くの会員の方にご参加いただきまして、ありがとうございます。私も何年も前からゴルフをやりたいとは思っているのですが、このコンビニという仕事をしておりますとなかなかできません。今日はその辺のお話したいと思っております。そ



れから、先ほど石川会長から会津に行ったらコンビニが混んでいたというお話がありましたが、実は私の店の大笹生店では、2019年に「奇跡の日」というのがあるのです。ゴールデンウィーク中の5月3日でしたが、ものすごい数の観光客が来まして、本部のFC（フィールド・カウンセラー）が集まった会議で、ゴールデンウィークの東北の売上の順位表が出たそうです。その時に大笹生店が7位になりました。東北には大体1400店舗のセブンイレブンがあるのですが、そのベスト10に入っていたのです。福島県では3番目だったということで、確かにその日はびっくりぐらいのお客様がいらっしゃいました。

前はコンビニのシステムについて、Aタイプ、Cタイプのお話を簡単にいたしました。Aタイプは自分の資金で土地や建物を建てて、フランチャイズ契約を結んで、セブンイレブンをやります。大笹生店はAタイプです。Cタイプは本部が資金を出して、すべて建築をして、オーナーさんに入ってもらいます。庭坂店はCタイプになります。オーナーとしては、Aタイプの方がメリットは高いのです。ただ、今は全国に2万店舗以上ありますが、Aタイプが3割を切って、ものすごく減っております。コンビニは、様々な問題で一時期テレビでも放映されておりましたが、一番の原因はAタイプの店が減っていったことです。自分の資金でやる人と、作ってもらったお店で営業する人では、お店に対する愛着や意気込みが違います。ただ、福島でも西道路の近くに建てるとなると数億円がかかりますから、自己資金だけでは回収できません。だから、良い場所に本部が建てて、オーナーに入ってもらうことになります。AタイプとCタイプでは何が違うのかというと、本部に支払う、いわゆるロイヤリティーと言われるもので、セブンイレブン・チャージと言いますが、これが全く違います。実際にやってみると、Cタイプは本当にきついです。正直に言って、一年間は赤字でした。Aタイプの場合は総利益、いわゆる粗利にロイヤリティーのパーセンテージをかけていくのがやり方で、Cタイプは累進課税のようなやり方なのです。利益率が非常に低いのです。それで様々な問題が起きてくるのではないのでしょうか。

では、コンビニはどういうシフトでやっているのかというお話をしたいと思います。24時間365日全然閉まらない店です。うちの店舗では20名の体制でやっており、シフトは6時から9時の早朝、9時から13時、13時から17時、これが普通の勤務時間になります。17時から22時、22時から朝6時と、ほとんどの店はこの時間が基本のシフトになっております。それで17時から22時のここがコンビニで問題になる時間帯ですが、うちでは準夜勤と言われている正社員さんを、17時から夜中の2時まで一人入れております。コンビニは、この準夜勤がしっかりしているか、してないかで変わってきます。では、私はどこのシフトに入っているかというと、どこのシフトにも入っておりません。完全にフレックスタイム制です。しかし、実際はそうはなりません。基本的に休みが無いので、私はここ一年間で休んだのは2日しかありません。大体お店に行く時間も決まっており、ほとんどのオーナーさんや店長さんは午後1時から大体3時か4時の間に出勤します。そして、仕事が終わるのが早くて夜中の2時です。そうすると、どうしても午前中は寝ておりますので、なかなかゴルフなどもできないという状況です。どうしてそういう時間で入らないといけないかというと、コンビニはずっと開いているので、同じような店の感じがしますが、実は夕方17時から、まるで別なお店が変わってしまいます。昼間仕事をしている人と夕方からの人では、お互いどんな仕事をしているかわからないのです。だから、昼と夜のグループの争いが起きてしまうこともあります。「コンビニあるある」と言われているくらいです。ですから、私は午後に行って昼間の人たちとコミュニケーションをとり、そして、夕方の人たちともコミュニケーションをとって、“昼と夜のかすがい”になって、争いが起きないようにしなくてはならないのです。だから、普通の人とは違う生活サイクルになります。

最後によく「夜にやって、お客さんが来るのかい」と聞かれるので、そのお話をしたいと思います。私も計算してみましたが、夜の来客数は全体の5%でした。夜の人件費は夜10時から朝5時まで、25%自動的にアップになります。また、朝5時から6時までも、ほとんどの店が早朝手当として、同じように25%上乘せしております。防犯上、深夜は二人体制なので、20%以上、人件費でかかってしまいます。しかし、24時間やる理由が実はあるのです。コンビニは24時間をベースに、すべてのローテーションが考えられております。大体三つに分かれており、昼間の部は当然接客、夕方の部は大体4時頃に「非デイリー商品」が入ってきます。オープンケースに入っているのが「デイリー商品」で、雑貨やカップラーメン、お菓子は「非デイリー商品」と言います。それを入れたり、棚を直したりするのが夕方の仕事です。それでは、深夜は何をやっているのか、一番はフライヤーの掃除などです。必ず毎日揚げ油を抜いて、カスを取って、油槽の周りの機械も全部洗うのです。また、中華まんなどの什器やコーヒーマシンも毎日洗っているのです、この仕事はものすごく大変です。これは美味しい物を提供するために、必ずやらなくてはならないものです。24時間営業したケースとそうではないケースを比較すると、24時間営業を実施している方が、昼間の売上が大きく伸びることが知られております。実際に、そういうデータがたくさんあるそうです。夜の営業を止めると、昼間の売上が3割下がると言われております。これって本当なのかと思うのですが、私も20年ぐらいやっていると本当のような感じがします。どうしてそうなのかというのは、よくわかっておりません。データの的にそうあるので、確たる理由は無いのですが、そんな感じで24時間開けているというのがコンビニの実情です。深夜の作業が全て終わるのが、大体2時から3時ですので、そこから夜勤の子たちは一旦休憩を交代で取ったりして、そこから朝の準備になります。大体2時半頃にパンと乳製品が納品されてきますので、夜勤の人が商品を入れます。そして、3時半から4時半頃になると、佐藤新聞店の皆さんが新聞を持ってやってきます。その後、雑誌が納品されて準備が整います。やはり、24時間を基本に考えられているので、そのローテーションでスムーズにやっていくのが一番効率的だし、昼間の売上を上げる要因だと言われているので、なかなか24時間を止められないのが実情です。私もこの夜型になって、昼間に起きられないのですが、正直に言って、心筋梗塞になりましたけど、こういう生活は体に悪いです。ただ、2年前に自分で選んだ仕事ですから、頑張るしかないと思っております。大まかにコンビニエンスストアはこんな感じで24時間やっておりますという話をいたしました。また、機会がありましたら、詳しくお話をしたいと思います。

今日のご清聴ありがとうございました。

◆閉会点鐘 会長