



THE ROTARY CLUB OF HIROSHIMA-RYOHOKU

広島陵北ロータリークラブ

- The Weekly Report -

～クラブのテーマ～

こころゆたかなロータリアン

～本年度会長方針～

楽しもうロータリー



2010-2011年度
R.I.会長よりのメッセージ

第951回例会 2010年10月27日 No.923号

■ 会長時間



会長 小川 嘉彦

みなさんこんにちは、昨日から急に冬並みの寒さとなりました、体調には充分ご注意ください。さてロータリーの友10月号に「永遠の課題 職業倫理」と題し、第2680地区1990-91年度パストガバナーで伊丹RCの深川純一氏が8月26日に第2760地区・職業奉仕セミナー講演の要約や、「四つのテスト その由来をひもとく」「Four-Way Testの訳語について」がロータリーの職業奉仕について特集で掲載されています。経営者としては仕事に対する誇りと職業倫理を高めることが重要ではないでしょうか。

今回の例会(11月10日)

月間卓話
『ロータリー財団月間に因んで』
安土 義和 会員

次回の例会(11月17日)

来賓卓話
高山 博子 様

幹事報告(石川幹事)

■お知らせ

- ・先日メイクアップにお越しになりました川崎幸RCの毛利尚方様からバナーが届きましたので回覧いたします。
- ・2011年度版ロータリーカレンダーについてですが、1部は必ずご購入していただきます。追加で希望をされる方は回覧いたしますので希望数をご記入ください。

■ロータリーレートの変更

- ・11月1日より、1ドル82円(現行86円)に変更になります。

出席報告

(森中例会運営委員長)

10月27日(水)出席者	
会員総数	41名
出席会員	31名
欠席会員	10名
ご来賓	0名
ご来客	1名
ゲスト	0名

来客者紹介

(沖田親睦家族委員)

10月27日(水)出席者	
広島RC	1名



.....: SMILE BOX

猫島栄治 様

先の創立20周年記念式典、盛会に行われおめでとうございます。また本日は卓話にお招き頂き、うまく話しが出来るかどうか解りませんが宜しくお願ひ致します。

小川嘉彦 会員

猫島さんお久しぶりです。本日は卓話よろしくお願ひ致します。

南條泰 会員

10月より中国南京市に台湾企業との合併で新会社を設立しました。マツダの南京工場への対応です。販売の増加に期待しています。

当日計	4,000円	累計	248,000
-----	--------	----	---------

【例会】 毎週水曜日(12:30～13:30) / リーガロイヤルホテル広島(広島市中区基町6-78) / 082-502-1121

【会長】小川 嘉彦 【事務所】広島市中区基町6-78 リーガロイヤルホテル広島13F 【TEL】082-221-4894

【幹事】石川 貴与和 【ホームページ】http://www.ryohoku-rc.jp/ 【FAX】082-221-4870

来 賓 卓 話

『食品業界・漬物業界動向』



(株)猫島商店 専務取締役

猫島 栄治 様

まずは、9月12日の陵北RC創立20周年記念祝賀会が支障なく盛会に執り行われました事をお慶び申し上げます。

また、その席にご招待頂き久々に皆様と会食でき有意義な時間を過ごさせてもらい誠に有難うございました。

物故者のスライドの中で二宮先生・佐藤先生の写真が出ましたが、お二方には色々な思い出があります。二宮先生は人前で話しをする前には必ず「失礼します」と云うといった日本人の持つ謙虚さを教えられた。先生のヒョウヒョウとしたおごらぬ姿また正しいとは“何ぞや”と話されたその教え。正しいとは皆が同じ方向へ向かって行く、話しをしていても一歩止まって教えて行動するとの事でした。又は、佐藤先生はまさに有尽無報の人でした。広島歯科医師会の幹事長としてすべてを取り仕切り、昼夜の別なく奮走し体を壊せられました。私が親睦委員長の時には余興にバナナのたたき売りや南京玉すだれをして頂きました。普通、大きな組織の上に立つ人は、なかなかそんな芸当は出来ませんが、それを進んで実行出来る素晴らしい人でした。

先日の9月27日東京出張中に、森中さんより元RCのメンバーに卓話をお願いしているのだが、卓話をして頂けないかとの依頼受け、彼の熱意に押されて引き受けた次第です。今年は南アフリカでのワールドカップの年でもあり、日本代表も岡田ジャパンからイタリア人のザッケローニに変わったばかりで、良い方向に日本サッカーも向き始めているので、サッカーの話しをしようと思っていたのですが、我々を取り巻く経済状況は非常に厳しいものがあり、商売の話しをしてほしいとの森中さんからの要望もあり、人間にとって食は生きる源であり、根冠をなすものです。今日この食がおろそかになりつつあります。今日は食品業界動向と漬物業界の話し、最後に時間があればサッカーの話しをしたいと思えます。

“敵を知り己を知れば、百戦あやうからず”ということわざが昔からありますが、最大の敵であり見方はお客様、平たく言えば消費者の動向から話しをしたいと思えます。これは農水省大臣官房統計部が発表した平成22年9月30日の資料です。

間でサッカーの話しに戻りますが、サッカーという競技はピッチ内で競技規則にのっとり相手のゴールへボールを足や頭を使って入れ合う競技です。商売とサッカーは状況判断では非常に似た所があります。「基その徹底と変化の対応」です。サッカーの状況判断の指揮は四つあると言っています。“敵のゴールはどこにあるのか。見方のゴールはどこにあるのか。ボールは何故に敵は何故にいるのか。最後に見方は何故にいるのか。”です。いくらパスを回しても、いくらシュートを打っても、ゴールに入れなくて得点に成りません。勝者にはなれないのです。商売も一緒で、何をどのような方法で(もちろんルールに乗っ取り)売り回収するか。いくら良い物でも買ってもらい、消費してもらい、喜んでもらえないと得点にはなりません。最終ゴールは一般消費者ですが、その前に色々な間があります。

食費で言えば売場(食品業界・百貨店・スーパー・コンビニ・飲食業界)があります。この他に通信販売やインターネットによる販売はその売場先の動向を知らないと戦いになりませんので、それについて話しをします。

【漬物業界の変遷】

1990年代がピークで5500倍あったが、この統計に見られるように2002年は 4700倍、2010年度は3700倍くらいと変わっています。

① 漬物製造業の始まりは、農村地域で栽培した農産物の余剰分を保存性を加えて販売したことが始まりです。

② 戦後の大量販売、大量消費の波に乗り、またビニールによる小型包装技術の発達、広域輸送の発達、スーパーマーケットと共に発展して来た。

③ 漬物製造業の実態

小規模で労働集約的な業務が多い。

1. 事業所数

全国で1638、1事業所当たりの出荷額 2億8890万円、他との比較した場合、食料品製造業全体 8億275万円、味噌製造業 3億400万円、醤油製造業 4億6700万円。

2. 従業員規模

500人以上の事業所はない。4人～19人が64.6%、およそ9割の事業所が49人以下となっている。

3. 一人当たり有形固定資産

製造業全体 595万円/人、食料品製造業 535万円/人、漬物製造業 486万円/人→機械設備をあまり必要としない業種である。

4. 一人当たりの付加価値

製造業全体 1170万円/人、食料品製造業 773万円/人、漬物製造業 586万円/人。

④ 業界の弱点

1. 原料の野菜は天候要因等に大きな影響を受けやすい。原料高→原料安 農家の高齢化。
2. 製造販路はスーパーマーケット等の量販店ルートに大きく依存。デフレによる価格競争に差し込まれている。市販品が7割。
3. 消費者の漬物離れ又は家庭への回帰、食の洋国化、多様化。

⑤ 漬物の種類ごとの生産の推移

1. たくあん漬 80年代半ば以降減少
2. 浅漬 80年代後半～90年代終わり頃
3. キムチ 90年代後半に急拡大

⑥ 今後の進むべき道

1. 新規開拓・・・業務用、通販、インターネットによる販売
2. 土産物等の地場産業の拡充→地域ブランド作り
3. 身の丈にあった経営をねばり強く行う(資金力なし、人材なし)
4. お客様の動向を常にキャッチ、変化にいち早く対応していく