

現在の成長は必ず終わりの時が来るのです。満月は満月のままではいられないのです。欠けるときが必ず訪れるのです。最高に幸せなとき、満足できるときにこそ次の危機を感じ、将来の成長要因を探さなければならないと思われます。

国内、海外に限らず、そして同業、異業種に限らず、常に謙虚に学ぶ姿勢が重要だと考えます。冷静になってH C業界をみれば、過渡期を迎えていると思わざるを得ません。マーケットのボリューム以上に店舗数が多くなったためです。

それでも、元気のある企業もいくつか見受けられます。コメリ、ジョイフル本田、ホームックそしてカインズ、アークランドも続いています。これらの企業に共通していることは、自らの弱いところを切捨て、強いところだけを残して来たということです。

最後に、今までお話ししてきたことをまとめて、今後のアークランドに生かそうとすればどんな事が言えるでしょうか。

一つは、いかに損切りを進められるかということです。見込みのない事業、店舗を思い切って損までして捨てる、スクラップしなければ道は開けないと考えます。同様に、効率の良すぎる事業、店舗についてはスクラップ・アンド・ビルドして再投資していく必要があると思います。

一つは、価格を下げ続けるということです。価格を下げ続けると、粗利益率は当然下がります。しかし、消費者の支持は確実に増えていきます。価格を下げ続けることこそ利益の増加につながると思っています。

さらに一つは、扱いにくいものこそ積極的に取り扱っていく方針です。大きいもの、臭いものなどです。効率を求める世の中だからこそ、効率の悪い商品を積極的に扱っていききたいのです。

そして、強い企業をつくり上げていくためには、社員教育がぜひとも必要だと考えられがちです。しかし、アークランドでは特別な研修・教育は行いません。教育よりも人が育つ土壌、企業風土を作っていくことが先決だと考えています。

会 員 の 声： 中條耕二会員

外形標準課税で思うことは税金はお上の特権であることだ、消費税のときもそうだったが大反対があったが実施されてしまい、一般大衆から徴収され今や国家の大きな収入の柱となってしまった、この度の外形標準課税の特徴は5兆円の預金残高のある比較的大きな金融機関が対象であり大衆相手ではないことである、東京都の石原知事は政府をあてにしないで千百億円の巨額の財源を手に入れようとしている、大方の庶民は賛成し、都議会も共産党まで受け入れた、正にチャレンジ精神の快挙といっても過言ではない、金が足りない資金繰りで生涯過ごす人は多いと思うが今年こそチャレンジと日銀の上野新潟支店長は商工会議所主催の金融懇談会で講演した、外形標準課税なる新しい税がこれから他都市へ普及し始め日本列島をかけめぐることだろう。唯残念なことに日本商工会議所を代表する稲葉会頭がこれに反対していることである。理由は250万社ある日本の会社の中で約170万社が赤字企業であるこの零細中小の会社にも外形標準課税がかけられる可能性があるとのこと、これは庶民の力で会頭の危惧する程ではないと確信しているが、しかしいづれにしてもチャレンジしたものが勝つことになる年かもしれない、予算が10億円足りないと嘆いておられた三条市長も来年はこの手をつかうことになるか、いづれにしても税金の一人歩きはこわい。ここで考えることは企業人である私たちにも是非チャレンジ精神を強くもって進み何かにつけ良いアイデアはないものだろうかと考えている最中である。

2月29日例会： 卓話 三条市役所総務部長小林智弘様

3月7日例会： 卓話「私の履歴書～人生の缶詰～」 山上茂夫会員

3月14日例会： 卓話 中條耕二会員

3月21日例会： 夫人同伴夜例会 18：30～

3月28日例会： 卓話 大野新吉会員



三条北ロータリークラブ週報

ロータリー2000： 活動は—堅実、 信望、持続

例 会 日	2000. 2 . 22
累 計	No 643
当 年	No 30

国際ロータリー会長 カルロ・ラビッツァ 第2560地区ガバナー 高木貞一郎

会 長／佐 藤 義 英

幹 事／長谷川 恵 慈

S A A／山 中 正

例会日／火曜日 12:30～13:30

例会場／三条ロイヤルホテル ☎34-8111 FAX34-8114

事務局／三条市西四日町3-15-34
ヒューマン・ハーバー内 ☎35-7160 FAX33-8972

行 事： 卓話「時流」坂本勝司会員

夜例会 午後7時点鐘 於三条ロイヤルホテル

出 席： 本日の出席 52名中 44名（内記帳5名）

先々週の出席率 52名中 42名 80.77%（前年同期84.31%）

先週のメークアップ： 2月16日 三条RCへ 外山晴一さん

17日 加茂RCへ 佐藤義英さん、中條耕二さん、山口龍二さん

18日 吉田RCへ 石川勝行さん

19日 会員増強セミナー出席 大野新吉さん

ビ ジ タ ー： 三条RCより 小越憲泰さん、石橋育於さん、五十嵐晋三さん、渋谷健一さん

渋谷正一さん、丸山行彦さん、熊倉昌平さん、外山一郎さん

清水良一さん、橘 直樹さん、西山徳厚さん、松谷晃吉さん

三条南RCより 小林博久さん、馬場信彦さん、西巻克郎さん、草野恒輔さん

会 長 挨 拶： 佐藤義英



先週は葬儀のためはじめてお休みしまして山崎さん、会長代行ありがとうございました。山崎さん会長の気分はいかがでしたか？ もうすぐですよ!!

この日曜日、又この間の観光バス会社の開業記念コンペの第2弾で最初は群馬へ行く予定でしたがあいにく関東方面も雪という予報でしたから、急拠いわきに変更してゴルフを楽しんでまいりました。

石原東京都知事はいろいろ思いつく人のようで、銀行税を取ると言

ったかと思うと今度は都内を走る全てのディーゼル車を対象に排ガス浄化装置を義務付けると言うのです。この装置はディーゼル車から出る浮遊粒子状物質（SPM）の除去装置（DPF）の事です。

もちろん環境庁は歓迎しますが運輸省では技術上、コスト面の問題有りと言う事で反対しているようです。この装置、価格面では200万～300万円位かかるとの事、しかし量産によっては100万円位ではないかと言われております。又都内に乗り入れる車から料金を取る「ロードプライシング制度」も2003年度から考えているようです。いずれにしても我々トラック業者をいじめる21世紀となりそうです。

今日は2回目の普通夜例会です。坂本さんの卓話、お酒を飲みながら静かに拝聴させていただきたいと思います。

幹事報告： 長谷川幹事

・高木ガバナーより 米山奨学セミナー開催のご案内

日時 2000年3月11日（土）14：30～

会場 イタリア軒（新潟）

・高木ガバナーより 意義ある業績賞、並びに広報賞の自己推薦について

ニコニコボックス： 22日現在累計 820,470円

佐藤義英君 先週はお休みをしましてすみませんでした。山崎さん代行ありがとうございました。

米山忠俊君 坂本会員の卓話楽しみに、又夜例会も楽しく宜しく願い致します。

山崎勲君 先日は中身の知らされない会合に出席してきました。中条会員の開会の挨拶、出席者はお客、芸者ともに15～6名。途中で分かりましたが披露宴でした。

梨木建夫君 2月の寒い1夜を、むつくけき男どもといっこん傾むけるも又、風流の味わいでこれ又良しとすべし。いつもは美眼うふわしき女どもに囲まれての事なので…!?

木宮隆君 坂本さんの卓話楽しみにしておりました。

佐藤文夫君 ヨオー、ガンパッテ!!

佐藤弘志君 坂本さんの卓話期待して

柄沢憲司君 坂本さんの卓話楽しみです。

安田貞夫君 BOX協力

芦田義重君 坂本さんの卓話楽しみにしておりました、頑張って……

ロータリー財団：

刈岡茂君 お久しぶりですみません。2/11財団セミナー参加しました。今年度目標まであと\$2300です。1人約\$46です。御協力の程。

・石川勝行君 子供の入学を期待して。

小田登志男君 恥しながら初めての財団BOXです。

落合益夫君 財団BOXに協力

羽賀一夫君 2月17日に孫が生まれました。私に似てすこぶる美人です。

米山奨学会：

安田貞夫君 5番テーブル全員が協力して

芦田義重君 5番テーブル全員が協力して

米山忠俊君 5番テーブル全員が協力して

馬場直次郎君 5番テーブル全員が協力して

大野新吉君 5番テーブル全員が協力して

大竹保男君 5番テーブル全員が協力して

小田登志男君 5番テーブル全員が協力して

卓話： 「時流」坂本勝司会員



私は文化、文学、趣味、遊びなどについて上手にお話をすることはできません。35年間経験を積んできた仕事のなかからお話をしてみたいと考え、今回は地場産業について私なりの考え方をまとめてみました。

さて、小売業の王者はと考えると、デパートからスーパー、そしてコンビニへと変遷し、今後はインターネット販売へ移ろうとしているのではないのでしょうか。

時代にはまさに大きな流れがあります。時の流れをつかまない限り、いくら努力しても結果はたかが知れています。

逆に、時の流れをしっかりとらえて力を出しければ、大きな仕事ができるわけです。

新潟県央の地場産業の場合、ホームセンター（HC）業態の誕生がひとつの大きな「時の流れ」となって出現したわけです。

現在のHC業界は、全国に460企業、3,550店舗、売上高は35,500億円の規模となっております。わずか27.8年前にはすべてがゼロであった業界です。

それゆえ、県央企業のなかにあってもHC業界を得意取引先としてとらえ、シフトしてきた企業は大きく成長し、今も元気な企業が多いわけです。卸会社にしても、メーカーにしても同じことが言えます。

あるいは、独自の経営戦略を練り上げ時代の波に乗った企業も成長を遂げています。K社のようにギフトの世界でカタログチョイスというマーケットを創造した企業、あるいはP社のように調理小物とアウトドアという商品の絞り込みを行い攻めるターゲットを明確にして成長した企業、またOEM生産に特化し収益を上げていったメーカー、そしてB社のように高品質、低価格によって市場の商品をそっくり奪い取って成長してきた企業もあります。

高度成長期はつくれば売れるという良い時代であったわけですが、現在のような飽食の時代となれば、消費者こそが中心軸に位置しているわけです。

消費者に支持される小売業態こそが、「時の流れ」に乗り成長するのであり、そのことは同時に卸、メーカーの成長要因にも大きくかかわってくるわけです。

しかしながら、自分自身が経営する企業こそは今、成長に中にあると喜びに浸っているとき、すでにその企業の衰退の要因が芽生え始めている時でもあるわけです。