



奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために



国際ロータリー第2610地区

南砺ロータリークラブ

NO. 2529

URL <http://www.nanto-rc.jp>

E-mail [office@nanto-rc.jp](mailto:office@nanto-rc.jp)

例会日/火曜日 12:30点鐘 例会場/富山銀行福光支店4階 ◆事務局/富山県南砺市福光7336-4 ぶくみつ光房内 ☎ 0763-53-1333 FAX 53-1334

# クラブ会報 なんと

撮影 写真同好会 中田裕二会員



「チヨウクダンス」 エジプトにて

◆幹事報告 吉田 実幹事  
①ガバナー公式訪問の日程：日時：10/19 4階例会場  
【例会】12:30点鐘、【オンライン懇談会】11:30~12:15  
\*メンバー：北島、谷口、古瀬、榊、税光、中田、久恵、片山浩一、船藤、川合、片山道代の皆さん



◆委員会報告  
◆広報雑誌委員会「友」10月号の紹介 松村壽委員長  
これがタツタの220円!と叫びたくなる。今月号も見どころ一杯!  
・表紙「食欲の秋」白分の尻尾を呑み込みはじめた大蛇君これからどうなるのでしょうか。

・ヨコ書き特集「千代女が照らすこの街の未来」地元の白山クラブが女子短大の学生とコラボして千代女看板に松任の町おこしをはかる地域社会特集。7pのお寺の御堂プロジェクトンマッピングと9ページの現代千代女ショッキング。

・米山月間の記事では12pの「山月記の虎」とその後日談、22pの「学友、アメリカでガバナーになる」が読ませます。

・すずちゃんの写真講座今月は「肖像写真」です。ためになります。  
・10月24日世界ポリオデーに東京の第2750地区が主催するトレインジャックプロジェクトの案内。1週間JR東日本各路線女性専用車両に中つり広告、当日は有楽町駅前のイベント会場に向かって東京駅からEND POLIO NOWのTシャツを着てウォークラリーです。どなたでも参加できます

・タテ書き9Pこの人を訪ねてはもと宝塚歌劇団の男役スターだった遠山さんが祖父のカリカリ梅の会社を引き継いで成長させたお話。タカラジェンヌの面影があります。

・当クラブでも最近ホールインワンを達成された方がおられますが、タテ16pは90歳直前で2度目を達成した方のお話。ここにある記事で日本損害保険協会の調べではホールインワンの確率は一万ラウンドに一回、一年間1日も休まずプレイして27年に1回、月に2回だと416年に1回ということだそうです。

## 第2588回例会 令和3年10月12日(火) 小雨17℃

- ◆点 鐘 12:30 北島芳信会長
- ◆司 会 谷村修基副SAA
- ◆ソング 「奉仕の理想」

「日の出屋の願い」  
地域を元気に、  
地域を守り、共に歩む

◆会長の時間 北島芳信会長

10月は経済と地域社会の発展月間そして米山月間です。前回の例会では河北RCのお世話で、ベトナム出身の米山奨学生ゴレ ホアン ミン様の卓話をして戴きました。当クラブでもこれまで米山奨学生は、中国の韓さん、韓国の姜さん、モンゴルのトンさん、中国の何さん、ベトナムのファムさん、エジプトのカレドさんと受入をしてきました。特に2019年6月にエジプト、カイロでおこなわれましたカレドさんの結婚式に参列させていただきましたことは、この南砺ロータリーでのご縁が無ければ生涯体験することのできない僥倖でありました。

ご案内の通り、ロータリー米山奨学会事業は70年近く前の戦後復興期に日本が再び戦争の過ちを繰り返さない誓いと世界の平和を願って、東京ロータリークラブ米山基金として始まり、日本の全地区が参加する活動となり、今日では事業規模と採用数において外国人留学生を対象とする民間奨学金では国内最大規模になります。創設時の想いが今も引き継がれている素晴らしい制度だと想います。

さて前例会で山田喜代美担当委員長からも要請がありました米山奨学会への寄付は、皆様の年会費から6,000円を普通寄付として拠出してありますが、今年度も引き続き特別寄付を各位10,000円ずつお願いいたします。なお寄付金は口座引き落としをさせていただきます。当クラブ累計寄付額は昨年度で3,000万円を達成し、今年度地区大会で表彰されることも併せてご報告申し上げます。

●次々年度会長の選出…細則第1条に基づき会長指名委員に渡邊、岩木、川合、木勢、古瀬、北島の各君6名を選び信任をした。委員会は11月第2例会において会長候補者の氏名を発表する。

●前年度収支決算報告 榊 祐人会計  
20-21年度の収支決算及び財産目録を提示します。ご高覧ご検討ください。(承認)。収入12,118,815円 支出8,644,228円。

本日のプログラム 10月19日(火) 第2589回例会  
ガバナー公式訪問：ガバナー並びに同行役員の方リモート参加となります。 担当 北島芳信会長

★ニコニコボックス 10/12 大西正芳委員

北島君 次回、ガバナー公式訪問です。リモートでも参加できますので、多数のご参加をお願いします。

吉田君 川合さん、卓話よろしくお願ひ致します。

川合君 数年ぶりの卓話です。機会をいただいた、松本さんに感謝します。

古瀬君、山田孝君/ 川合さんの卓話楽しみです。

山田喜君 世の中、動き始めましたヨ!!今までと同じだったら「正月が迎えられない」と言うことで、とにかく動け。働け。人と金は回せ。回せ。南砺がんばるぞ!! ガソリン安くして頂戴、政府さま。

荒井君 徐々に現状回帰でうれしいです。

榊君 先日、トナミロイアルGCの練習場竣工式に出席しました。始球式で、ほぼ2年振りにクラブを振ったら、案の定、見事にダブリ、100ヤードも飛ばず、みじめでした。

松本君 早くコロナから解放されたくて、岸田内閣に期待致します。

水口君 久しぶりに家内と温泉に行ってきます。ちょっと緊張!

森雄君 ようやく前年度の決算報告ができました。皆様のご協力に感謝します。

木勢君 会場例会とZoomでのオンラインの例会のハイブリッド例会になりました。Zoomの活用で未来を感じます。

木村君 久しく投函ですが、10月の中旬になると次の仕事の段取りです。休みのない様な・・・。

大西君 初めてのニコBOX報告です。最近メガネを掛けてると、字が見えづらく、外すと読みづらくなります。老けたかな? 川合さんの卓話楽しみです。

森悦君、谷口君/急な用事で、早退致します。



今回のテーマはコロナ禍で会社がどう対応していったかということ、今後のアフターコロナの時代どうなるのか、ということについてお話ししたいと思います。

まず米菓業界のランキングではありますが、大手米菓メーカーは巣ごもり需要で売り上げは維持していますし、また伸びたところもあります。一方、我々日の出屋製菓は専門店向け(直営店、百貨店)はすべからず、前年を割っております。新幹線開業以来、ウエイトの高い駅ナカ店が好調でしたが、コロナ禍により売り上げが半分以下となりました。レッドオーシャンという言葉がありますがドラッグストアが増えたことで、血で血を洗う凄惨な価格競争が起きています。大手米菓新潟4社のシェアが10年前の55%から現在の68%まで寡占化が進んでいます。そこへコロナ禍がおこり、これから会社の先行き、業界の先行きが非常に悩ましい状態となっています。

お菓子の業界ではこの様なことが起きてまさしくその中で、以前にもお話ししましたコロナウイルスカオスというのは光の光転の因子と暗転の因子というのがあります、混沌の中には必ず可能性があります。制約だけでなく、可能性、この二つを持ち合わせているのがカオスという状態と教わっています。物事を○、×だけで判断せず、事態そのものには可能性と制約が入り混ざっている。その2つが叩き込まれている、ということがカオス発想術の基本に置かれています。それから内と外、というのがありますが、内というのは心のことで、外というのは現実です。心と現実というのはちょうどコインの裏と表の様に分ち難く結びついていてこれは別々に捉えることはできない、心と現実は一切のものである、心は現実に入り込んでいる、ということをお話ししています。こういう考えのもとで、コロナウイルスカオスという試練をどう捉えてどの様にしてこれに立ち向かうのかをお話ししたいと思います。

私の学んでいる先生の話では、内を見つめる、心を見つめる、ことを大事にされます。経営というのはどうしても数字であったり、いろいろな外の世界、業界ライバルの話、シェアといったことに注視しますが、心を見つめるということをお話ししています。物事には**快**(物事がうまく進む状態)、**苦**(物事がうまく進まない状態)の二つがあります。世の中の動きはこの二つに大別されます。コロナ禍では**苦**が強く、一体どうなるんだろう、ということで恐怖心と、どうしようもないという否定的な気分がありました。今ではいろいろと対応が出来てきましたが、コロナの最初の頃は今後どうということになるのか、皆目見当がつかないという状態で非常に恐怖心がありました。去年の春頃、売り上げの数字もどんどん下がりました。また駅ナカ店は半分以下の売り上げ、ということでお客さんが消えちゃったんです。このように恐怖を感じる人もいますし、**苦の暴流**ということと怒りでマスコミや政府にいらしたりする人もいます。心の内側を見つめると、そのような傾向が見えてきます。4つの仕切り、ゾーンで心と心を掴む、という方法の見方をしながら自分のどこに本当の迷いがあるのか、その事態をどう受け止めて、どう感じて、どう考えて、そして行為とか、実際毎日のように**内**を見ますと、それがいろいろな形になり社員に対して行為や考えとなって出している。我々人間はそれを心の動きとして一生やっている訳です。そんなことで、コロナのことでもずいぶん落ち込みましたが、カオス発想術で必ずこのコロナカオスの中にも可能性もあるんだ、制約をいかにとどめて可能性を引き出すか、ということになってくる、という風に教わりました。

ここに幾つか教わった言葉があり、これらの言葉で大変励まされました。試練の時こそ心の中にこういう言葉や、心の持ち様、エネルギーをチャージする、という言葉で、「全ての出来事には意味がある」コロナカオスについても何か意味があると捉える考え方、「試練は呼びかけ」、また、一番恐怖に追い込まれた時に「必ず1本の白い道がある(最善の道がある)」この言葉にすごくエネルギーをいただきました。この事を思うことで萎えた気持ちをとどめて、いろんな出来事に向かっていくということでもあります。それから「やるだけやってあとは託身」、「逃げない・捨てない・あきらめない」という言葉にも励まされます。あと「念ずれば嵐は過ぎ去る。念ずればいのちの花開く」など、心を見つめて、心の中にエネルギーを入れる、という事です。

コロナウイルスカオスの今、「まさかの時代」と言われています。この100年に1度とも言われるパンデミック、まさか、が次々に起こる時代にどう対応するかということで、この試練を

超えるには従来の経営の価値観を踏襲しては大変なことになると思います。そのためにはどうするか、今回のコロナカオスに対し当社の長期的な方針として「平時にも、有事にも強いお菓子企業」、「多様な販路に対応したお菓子企業」の二つを掲げました。

経営者の会で示された3つの言葉があります。「**弱点の克服**」「**前提の点検**」「**挑戦の始動**」。「弱点の克服」今回の試練を通して明らかになった、私達の「弱点」にはどのようなものがあるだろうか、「前提の点検」長年にわたって当然のこととしてきた当たり前の前提(先入観)がなかったらどうか。「**挑戦の始動**」呼びかけカオスが現れるとき、それは私たちの「飛躍」の時を伝えている。この3つの指針を今年のセミナーでいただき、仕事内容を見直す取り組みをしました。

ブランド展開による販売(販路別戦略)日の出製菓→問屋卸売、富山柿山→専門店・銘店、百貨店、ささら屋→通信販売・直営店舗、この3つのブランド展開を見直すと、一般のスーパー、量販店向けがおろそかになっているという弱点を見つけました。この弱点克服のため、アクションプログラムを考えていきました。弱点で一番大きかったのが販路の偏りがあったことです。安定した4本足で立つことが大事ということでこのブランドをもう一度見直し、幾つもの販路を持つことが必要であるということと会社でも動き始めています。各商品の偏りや、販路の弱点をどうしていくかについても見直しています。せんべいの薄焼きの技術を生かし、大阪の昆布屋さんとタイアップした商品を開発しました。今までは挑戦してこなかったことですが「**挑戦の始動**」でスタートしています。また、JR東日本さんの商事会社を通じた新たな販路もスタートしました。サンクゼール(久世福商店)とのコラボ商品がスタート、スーパーマーケットトレードショーへの参加など、いろいろな挑戦が会社のいろいろな部門から出てきて、それらをスタートさせています。ささらや店舗も梅田大丸店やCIAL横浜店、富山大和店をオープンさせ、また、臨時売店を出そうという作戦もあります。これ以外にも「**挑戦の始動**」ということで次々に考えています。ささら屋ECサイト(通販)も大手と戦うために伸ばしていくことも考えています。利賀のそうめんをセットにした商品も作りました。地域産品をセットにする、今まではやらなかったことですが、ささら屋ECにて全国へ向けた販売も始めました。デジタルマーケティングの話があります。アナログマーケティング、今まではダイレクトメールの発送がありましたが、これからはデジタルということでデジタルマーケティングをどう展開するか、部門を立ち上げ、リアルマーケティングとデジタルマーケティングをどう複合させていくか、若い人を中心に進めています。新ブランド SHIRO SASARAYAを東京駅で今年のコロナ禍の中、皆んなでがんばって臨時売店を出しPRしました。商品を紹介するポップアップショップを全国に展開していきます。今迄のライバル会社ともコラボ商品を開発、また今迄と全く違った見方でマーケティングを積極的に展開していこうと若い人同士で靴下をセットしたコラボ商品も開発しました。輸出関係も力を入れて行きます。賞味期限の問題をクリアし、台湾、香港あたりへ向けた輸出も再開されてきます。インバウンドも時間かかりますが3年後くらいには帰って来るでしょう。それに向けて専任担当者がリモートで商談をしています。

今度3月におせんべいの源、だんごのショップが富山駅からスタートします。評判も良く、新しいブランドを作っていきます。

**日の出屋製菓の願い**  
地域を元気に、地域を守り、ともに歩む人と人、人と自然の絆を結び

ささら屋富山大和店(2021年9月8日オープン)



ささら屋富山大和店

次世代に引き継いでいこう、と考えています。

今度高橋先生の講演会が新湊であります。また御本「ゴールデンパス」290頁に会社のことや川合ファミリーのことが書かれていますのでご覧ください。

(今回の会報担当・谷村修基)

◆出席報告 木村伊徳副委員長

会員数	10月12日出席率	9月28日(未修正)
44 (免除0)	65.91% (欠14)	56.82% (欠19・メーク?)

**次回の予定** 10月26日(火) 第2590回例会  
普通例会・卓話「松村謙三先生についてこれだけは聞いてほしいこと」 ゲスト 大島 孝様