

2023-24年度R1テーマ
Create Hope in the World
世界に希望を生み出そう

R1会長
ゴードンR.マッキナリー



TAKEHARA ROTARY CLUB WEEKLY BULLETIN 竹原ロータリークラブ週報

会 長	宮本 和彦	会 計	土伏 英晴	管理運営	吉本きよ子
会長エレクト	宇都宮勝博	S A A	三好 静子	会員組織	堀越 賢二
幹 事	宇都宮勝博	副S A A	木村 安伸	奉 仕	久藤 孝仁
副 幹 事	福本 博之	直前会長	板場 英行		

事務局／〒725-0021竹原市竹原町3591
TEL／0846-22-7570 FAX／0846-22-7651
E-mail／rc-take@estate.ocn.ne.jp
http://www.takehara-rc.com
例会日／毎週木曜日12:30~13:30
例会場／大広苑 TEL(0846)-22-2970

本日のプログラム 9月28日

次週のプログラム 10月5日

クラブアッセンブリー

誕生祝・各会員各記念日祝
誕生月該当者会員卓話

【2023年9月14日 第2783回例会記録】

- 点 鐘
- ロータリーソング：それでこそロータリー
- 4つのテスト：木村安伸会員
- 会員数：12名
- 出席者：8名
- 欠席者：3名
- メイク：1名 □出席率：75%

幹 事 報 告



【幹事 宇都宮勝博】

- ・9月ロータリーレート
1\$ = 146円
- ・9/21は休会です

会 長 の 時 間



【会長 宮本 和彦】

大創産業（ダイソー）創業者 矢野博文氏のインタビュー記事をご紹介します。

一海外進出で得た教訓一
「失敗するしか成功はない」

創業した当時の100円ショップは「安物売り」とみられて社会的な評価が低く、ダイソーには大学卒の新入社員などが入ってきてくれなかった。私は「会社を大きくしたい」とか「もうけたい」という考えはなく、「ただ潰れなければいい」と言ってきたのはいたが、「海外に進出して胸を張りたい」という思いもひそかに抱いていた。台湾北西部の

桃園市に海外1号店を開いたのは2001（平成13）年のこと。直木賞作家で経済評論家の邱永漢（きゅうえいかん）さん（大正13～平成24年）が当時、毎月のように本社がある広島へ来ては「故郷の台湾でも100円ショップは人気を博するに違いない。ぜひやりたい」と勧めてきた。

当時はまだ国内で基盤を固める時期だと考えていたため、海外展開は難しいと考えており乗り気ではなかったのだが、「邱さんがそこまで言われるならば」ということで、合併会社を作ることにした。台湾の子会社「大創百貨」会長には邱さんが就いた。

海外1号店は、開業から暫くの間こそ賑わっていたが、数年でずっこけた。初日に現地に駆けつけていた私は店頭と倉庫で搬入作業の手伝いに追われた。事務所に居た店の幹部らに「一緒に仕事をしよう」と呼びかけたら、彼らは立派なパソコンの前で「いえ、私たちは事務職ですから」と応じない。利益を上げるためにパソコンに向かって原価が安い商品を探し仕入れることが腕の良さだという考え方だったのだろう。

そうじゃないんだな。利益を削ってでも質の良い商品を集めてお客様の心を掴む。そして全員で商品を搬入し、お客様の反応を確かめる。安価で質の悪いモノを並べたところで、お客様にとっては「安物買いの銭失い」になり、飽きられておしまいだ。現場嫌いで帳簿好きという者ばかりでは、100円ショップは成功しない。

案の定というべきか、店はたちまち不良在庫と赤字の山になった。その後、邱さんが経営から手を引いてダイソーの直営になり、日本と同じ商品を並べていくことで、売れるようになった。

物事は失敗するしか成功する方法はない。これを教訓に各地の事情を考慮しつつ、全ての海外店舗において「良いものを安く」という経営方針を貫いている。物

流を含むインフラの整備や従業員らと寄ってたかって仕事をするような企業文化も継承してきた。

ダイソーの海外店舗は26か国・地域で、2,312店（令和5年2月末時点）を展開するまでに成長した。その間も様々な失敗を体験しながらその後の事業展開にうまく活かせることが大きかったのだろう。進出先で良い提携相手に巡り合えた幸運もあった。「なんとか生き抜けた」というのが正直な感想だが、海外進出はいい勉強になったと思っている。

邱永漢（きゅう えいかん）

薦める株は必ず上がるともいわれ、積極的な株式や不動産への投資を背景にした評論で知られ、投資関連の著作も多い。日本では「お金儲けの神様」とも呼ばれ人気があった。

会 員 卓 話



会員 福本 博之
皆さんこんにちは。久しぶりにこの景色を見させていただきます。僕が会長をしていたころ毎回何を話さばよいのかと色々考えていた頃を思い出します。今日はクラブ管理運営委員長の吉本さんのご指名により卓

話をさせていただきます。ロータリーでは何か頼まれたら「はい、イエス、喜んで」しか選択肢がないという素晴らしい伝統がありますので私もお受けさせて頂きました。

ネガティブな話になります。はい、イエス、喜んでしか選択肢がないロータリーですが、この竹原クラブは見ての通り、風前の灯状態です。

私が入会した2012年ころは35名会員がいました。その頃もラジオ体操してましたが、ぶんぶん腕を振り回すと隣の方に当たってしまうから気を付けないといけなとか、ジャンプは大広苑が壊れるから禁止でした。全員が飛ぶと大広苑が揺れますよね。

ところが今や2710地区では最小規模のクラブです。なぜこんなに急速に減少したのか、コロナ化で一気に進んだかと思いますが、私自身分析したのですが、先ず真っ先に思いつくのが地域経済の縮小です。2012年ごろ竹原市の人口25,000人、2022年は23,000人で、15%くらいの減少。市内の総生産は939億円ですが、2022年は788億円16%減っています。確かに目に見えて地域経済の縮小は地元にも居ても実感しますが、それが35人から12人に減る要因とは思えません。

自分自身にも返ってくることなので悩ましいですがこういうところを何とかしないと消滅するしかないと思うことは先ず一つ、個人的に一番大きいと思うのが、これまで諸先輩方は転勤で交代された方を除いて誰一人として後継者をここに置いていない。

自分の意志でやめられた方、亡くなられた方いらっしゃいますが、その後継者が入会されていない。普段から魅力や意義を語っている割に、後継者をロータリーへいれないというのがわからない所です。僕の知っている方ですが他の地域のロータリアンは親から子へと引き継がれています。それが出来ていればこのようにはなっていないのでは、なぜ竹原は？と思っている次第です。後継者が加入しないことと関係するかもしれませんが、クラブの魅力・例会の魅力が乏しいと思っています。毎回の例会出席もハードルだと思います。そして、毎日が100万ドルの食事のような気がしています。広島市内のロータリアンがFacebookにあげているのを見ると会費も違うのでしょうか、なんて豪勢だと思いました。友人に誘われて東京目黒の雅叙園へメイクに行った時にも会場も、例会内容も豪華でした。

その他で思うことは、ロータリーでは儀式が多い気がします。こういった儀式は必要だとは思いますが簡素化して実りのあるものに時間を使えないかと思っています。私自身そのように思っているのが大切な友人たちをここに誘って時間とお金に見合った価値を夫々の人が得られるのかどうか考えてしまいます。いろんなことが複合的に重なって会員減少に繋がっているのだと思います。いまメンバー12名、本気で真面目にこの会のことをどうするか考える時期なのではと考えます。

私自身はロータリークラブは素晴らしい会だと思っています。先日、いいね竹原の取り組みを取材したいと韓国から4名の方が来られました。いいね竹原の代表をしていますので私が取材を受けましたが、その中の一人が韓国のロータリアンでした。そうすると一気に打ち解けられるんですね。信頼度が一気に増して、フレンドになりました。そんな風になる素晴らしい会はないと思います。それはロータリーは世界共通で同じコンセプトを持って運営されている会だからだと思います。初対面でもロータリアンというだけで打ち解けられます。外国だけでなく日本国内でもそうです。

この4つのテスト、毎回唱和されてますが、大事なことはしつこいくらい何回も言う、組織として会として大変重要だと思います。自分が今やっていることはこれに合致しているかと振り返る時間が毎週あるということは本当に素晴らしいことだと思います。