

川越ロータリークラブ 会報 No.14



2024年10月8日 第3497回例会 会場：川越プリンスホテル5階

会員数：102名 免除出席者：2名 正会員出席者：55名 出席者：57名 早退：0名 出席率：55.88

プログラム

点鐘 (12:30) / ロータリーソング (第2例会：我らの生業・R-O-T-A-R-Y) / ビジター・お客様紹介 / 卓話講師紹介 / 会長の時間 / 幹事報告 / 委員長報告 / ニコニコボックス / 出席報告 / 卓話 / 点鐘 (13:30) (司会：八木SAA)

《ビジター・お客様紹介》熊谷 RC 松崎由誉様
《卓話講師紹介》しまむら元会長福真昭彦様、
台湾しまむら元社長玉木博幸様

会長の時間



2024-25年度 会長 西川 孝博
皆様のボックスに米山奨学金特別寄付の案内が入っていますので皆様の事情に合わせて宜しくお願いします。

今月はSDGs月間です。今日のお食事の中で川越プリンスホテルさんも積極的に取り組んでいます。規格外の玉ねぎを使って「ぐるりこ」大変おいしく料理をして頂いています。

年次総会

次年度理事役員、次次年度会長(ノミニー)を選出、御承認をお願いします。

鈴木指名委員長

会長ノミニー野溝 守

次年度会長 吉澤 徳安 直前会長 西川孝博

会長エレクト 野溝 守 副会長 岩堀和久 副

会長 小高章 幹事 高橋哲彦 会計 藤井潔

SAA 山崎共子 理事 小杉國武 水村圭司 山

田哲也 近藤武弘 小林勇次郎 八木拓也 島村

拓史 以上です。 拍手で可決

吉澤会長エレクト

次年度会長をさせて頂く吉澤でございます。ど

うぞよろしくお願いたします。理事役員を5名の指名委員会の皆様に選出頂き本総会に置きましてご承認いただきました。この15名をもって、来年のクラブ運営に邁進していきますのでよろしくお願い致します。

野溝会長ノミニー

入会が浅く、ロータリーの経験がまだ十分でない私を受けてよいのか悩みましたが、多くの諸先輩方に励まされて決意をしました。本年度、ガバナー補佐の坂口さん、来年度ガバナーとなり、ガバナーを輩出するクラブ役員として支えていこうと思います。ロータリーの奉仕活動も様変わりしている昨今、そこをしっかりとらえながら、歴史と伝統のある川越クラブとして何ができるのか考えて、節目の年に会員の皆様と共に、しっかりとした事業を行えるよう役目を果たしていきます。

前年度会計報告 坂口直前会長

前年度社会奉仕事業、大きいところでは西澤さんに大変お世話になりながら織物市場跡地に陶火器を寄贈しました。

青少年交換の留学生受け入れで制服代など、大きくかかってしまった。幹事やニコニコ委員長が頑張っていたが若干マイナスを出さなくてはいけなくなった。川越は地区のトップリーダーとして毎年ではなくても留学生の受け入れをやっていたかなくてはならない。トータルマイナス80万を出し、申し訳なく思います。

【栗原前年度幹事 数字を報告 会計監査 8/24】

今年度会計中間報告 齊藤(智) 幹事

8月までの支出、17%の進捗率です。前年度繰越金を受けまして、補正しています。



幹事報告

2024-25年度 幹事 齊藤 智

- ・配布物：会報、米山記念奨学委員会より寄付のお願い、前年度収支報告書、今年度予算書
- ・回覧物：地区大会の出欠表

委員長報告

次週卓話 今泉（嘉） 会員担当

講師：福原様（資生堂創業家） 東京銀座 RC

ニコニコボックス

●本日の卓話は、プログラム委員会です。卓話講師、(株)しまむら元社長玉木博幸様宜しくお願い致します。<会長、幹事>●(株)しまむら元会長福真昭彦様、ようこそ川越ロータリークラブへ。本日は宜しくお願い致します。<会長、幹事>●熊谷ロータリークラブ松崎由誉様、ようこそ川越ロータリークラブへ。例会を楽しんで下さい。<会長、幹事>●本日始めてメイキャップします。熊谷ロータリークラブの松崎由誉です。よろしく申し上げます。<松崎（熊谷 RC）>●玉木博幸様、福真昭彦様ようこそ川越ロータリークラブへ。本日の卓話楽しみです。よろしく申し上げます。<住谷>●玉木博幸様、本日は川越ロータリークラブへお越し下さり有難うございました。卓話、本当に楽しみにしております。<鬼頭、小杉、鈴木（壮）、和田（尚）、相原、三田、小橋、野溝、小谷野、片山、山田（哲）、小川、久保田、中野（文）、柏倉、近藤、栗原、小高、吉澤、島村、山崎、馬場（常）、西澤、蓼沼、菊池、廣瀬、石井>●結婚記念日のお祝いありがとうございました。家族皆で美味しく頂くつもりでしたが、帰宅したらなくなっていました。自分で購入します！<福本>●今年も“囲碁まつり”を蓮馨寺で開催します。皆様にはいろいろとご協力をいただいておりますが、また宜しくお願い致します。日時は11月4日です。<水村>●10月10日～13日に東京ゴルフクラブで日本オープンゴルフ選手権が開催されます。観戦券が多数有ります。又、川越まつり栈敷席の無料招待席も時間帯により有ります。欲しい方は蓼沼まで。<蓼沼>●多分承認されたと思います。次年度役員の皆様、何卒宜しくお願いします。野溝会長ノミニ、飲みに行く場所は福登美さんか山屋さんでお願いします。<鈴木（健）指名委員長として>●早退1名（敬称略）合計47,000円

卓話

○卓話講師：台湾しまむら元社長 玉木博幸様

埼玉県春日部市出身
「サラリーマン社長の奮闘記」
10年以上前の経験となります。
1997年現地法人立上げ。
当時専務取締役であった福真氏が単独で乗り込んで立ち上げ



1998年1店舗目を開店し、2015年で48店舗。売り上げ60億円。外観は日本のしまむらと同じ。11年後38店舗まで赤字で1店舗当たり売上が9000万円程度。中国からの輸入がほとんど禁止だったのが原因だった。台湾の政党は国民党で、中国も今ほど内向きではなかったのがよい環境だった。しまむらは集約型小売業、品ぞろえは多い。ユニクロは製造型小売業、企画製造、大量生産、東南アジアに製造委託している。台湾しまむらは専属バイヤーがいて現地調達できる状態になっていたが、日本人がほとんどだったので台湾庶民のファッションセンスをくみ取り切れず、売り上げが悪くなった。打った手は、バイヤーは台湾人にして現地に合わせた。冬は日本ほど寒くないので、厚手のコートなどは売れないが、暖房がある家が少ないので厚手のインナーや靴下などはよく売れた。昼は暖かいので1年中Tシャツは売れた。生活様式の違いからパジャマは売れなかった。現地のサプライヤーから現地にあった品物を仕入れられるようになり、当時台湾サプライヤーの品質は良くなかったので専用ブランドを作った。独自ブランドを関係改善してきた中国で作って台湾に輸入した。台湾バイヤーのモチベーションがよくなり売上、利益が改善した。台湾の面積は九州と一緒、人口は1.7倍。当時の台湾人の収入は日本の6割。日本の場合の商圈は2、3^ヶ。九州並みの100店舗が限界と思っていた。でもその通りには行かなかった。台湾は市場の文化が浸透していて普段着がたくさん売っている。

「終了時間」

重要なことは、積極的コミュニケーション。社内外の情報を積極的に取りに行く。社員、オーナーとのコミュニケーションで情報もらう。期待通りの結果が得られなくても具体的に行動を起こす。会社は変わるという期待を社員に持ってもらう。素直で謙虚で感謝することを上に立つものが持ち続ける事。できて当たり前は捨てるべき。できる人、できない人、レベルはいろいろだけど、全部含めて人材。社員が安心して長く働ける環境があれば力を出す。