



碧南ロータリークラブ週報

第2559回例会 平成23年8月24日(水)

● 会長 石川 春久 ● 幹事 平岩 辰之 ● 会場監督 (SAA) 新美 惣英

2011-2012年度 国際ロータリーのテーマ

- 例会日 毎週水曜日 12:30
- 例会場 碧南商工会議所ホール
- 事務局 碧南商工会議所内 〒447-8501 愛知県碧南市源氏神明町90
TEL<0566>41-1100 FAX<0566>48-1100
ホームページ: <http://www.hekinan-rc.jp/>
E-mail: info@hekinan-rc.jp
- 会報委員 鈴木健三・菅原 優・永坂誠司・鈴木宏枝



こころの中を見つめよう 博愛を広げるために

● 齊 唱

ロータリーソング「今日も楽し」

● 本日のお客様

(株) アルビオン東日本営業部名古屋支店 販売課長 山根功次様

● 本日のメニュー

和風弁当 大正館



山根功次氏

会 長 挨拶

8月6日「ガンバロー・日本」をスローガンに開催しました夜間例会には、お忙しい中、会員・家族の皆様には、多数ご参加頂き誠にありがとうございました。感謝申し上げます。

振替又定款による休会が2回続き久しぶりでございます。

皆さんは盆休みをはさみ、いかがお過ごしでしたか？

私は、例により高校野球漬けで甲子園大会はテレビで、西三河地区大会は球場のはしごで、いつもの夏を楽しむことが出来ました。

全国4,014校が参加しての第93回全国高校野球選手権大会は、猛打の西東京代表日大三高が2回目の頂点に立ちました。おめでとうございます。今年の日大三高の道のはしごは新チームを作った昨秋から今年の夏まで大変な時期もあったと聞いています。優勝しました監督の小倉全由さんは、非常に気さくな良い方で、以前この田舎の碧南高校が練習試合をお願いしたところ、わざわざ碧南の地までお出掛け頂いてゲームをすることが出来ました。その時に監督にお話を伺いましたら、母校の監督を引き受けられた折、周りの方からプレッシャーをかけられ、強くてもなかなか勝てなかったようです。ある時お参りに行かれたそうです。その時「前は負けたら一生懸命やってないと思われる気がした。でも、どんな時も一生懸命なんだから勝っても負けてもいいじゃないか。と思われたとたんに常時勝てるチームが出来上がった。」という事を言ってみえました。

今大会前、甲子園で優勝候補のプレッシャーを感じながら優勝したいと言ってみえました。自分は10-0が理想の野球と掲げ「練習は嘘をつかない」が信条だそうです。甲子園出場16度（関東一高4度、日大三高12度）の名将ながら、腰が低く誰にでも丁寧に対応する姿は選手、関係者から尊敬されています。現在は、町田市の合宿所で单身生活、選手と寝食を共にしてみえます。

甲子園までの道のはしごですが、

昨秋、関東大会に優勝し明治神宮大会にも優勝、全国制覇をした新チームは、日本一の練習量・日本一の力をつけ公式戦無敗で乗り込んだ今選抜大会は準決勝戦で九州国際大付に完敗し再び奮



石川春久会長

い立ちます。リベンジを誓った春の関東大会も準決勝で習志野に9-1と完敗し挫折を味わいました。

ここから、辛いわ猛練習を繰り返し夏本番、西東京予選に突入、宿敵早稲田実業を決勝で2-1で勝利し甲子園出場を決め、記録的猛打で10年ぶり2度目の優勝を飾り幕を閉じました。

監督の気持ちの切り替えと、もう一つ最近の若者は猛練習漬けだけではダメだと2週間に1度月曜日練習しない日を取り入れましたら、選手たちは非常に生き生きしてその次の火曜日からは見違えるように練習に励むようになり、現在もそれを続けているようでございます。

残念ながら今年の準優勝チームが飲酒という不祥事を起こしまして、とにかく選手たちの監理に非常に気をつけてみえるようです。今から日大三高の時代が当分続くのではないかと考えております。

また地区の方でも碧南高校、碧南工業高校が一次リーグを勝ち上がりましたが、二次トーナメントで負けまして、明日両校とも敗者復活戦に臨みます。明日なんとか勝って頂きたいと思っております。

幹事報告

・第二回理事会報告は、幹事報告書の通りです。

協議事項の地区新会員セミナーの登録料はクラブより負担致します。

・他クラブの例会変更等はありません。

・ロータリーレートの変更は、1ドル80円から78円となっております。

・ロータリー2760地区ガバナー事務所より、第2回俳句大会参加のお願いの資料が届いています。

・ロータリー2760地区ガバナー事務所より、愛知県精神病院協会主催の「心のフェア」の案内が届いています。

・ガバナー公式訪問とインフォーマルミーティングの出席をお願いします。

ガバナー公式訪問は9月20日(火)衣浦グランドホテルで12時30分より高浜RCと合同で開催いたします。

インフォーマルミーティングは、9月28日(水)小伴天で17時30分より開催いたします。

皆出席20年以上と5年の方は記念品とお花をお持ち帰りください。



平岩辰之幹事

委員会報告

〈出席奨励委員会〉

総会員数71名(内出席免除者14名の内出席者10名)出席者55名

出席対象者 55/66名	出席率 83.33%
--------------	------------

欠席者16名(病欠者1名)	前々回修正出席率 97.01%
---------------	-----------------

※三週連続出席率100%の場合は記念品を差し上げます。

〈ニコボックス委員会〉

山中 寛三君

先回、50年間皆出席で色々頂き、有難うございました。

加藤 良邦君

8月6日より始まりました盆の行事、8月23日早朝の地藏盆を持って全ての行事を終える事が出来ました。多数の皆様大変お世話になりました。深く感謝致します。

中根 佑治君

8月3日の新入会員オリエンテーション、皆様の協力が無事終了いたしました。ありがとうございました。

石川 春久君

8月3日新入会員オリエンテーションへの御出席ありがとうございました。

平岩 辰之君

8月6日夫婦同伴家族例会、多数の御参加、御協力頂き、誠にありがとうございました。

長田 豊治君

8月21日(日)に藤井達吉翁追弔法要「鶏頭忌」を妙福寺(毘沙門さん)にて

開催しましたところ、多数のメンバーにご参加頂き、有難うございました。大変盛大に開催でき、感謝申し上げます。

新美 宗和君

講師の紹介をさせていただきます。

8月28日(日)文化会館大ホールにて、第28回「歌と舞の祭典」が開催されます。ぜひ応援をお願いします。又、9月8日(木)13:30~16:00大沢桃子・市川いずみのキャンペーンがKARAOKEにのみであります。ぜひ見に来て下さい。

奥田 雪雄君

8月6日夫婦同伴夜間例会では、大変失礼致しました。

角谷 信二君

夫婦同伴家族例会にたくさんのご出席、誠にありがとうございました。

竹中 誠君

8月7日に初孫が誕生しました。男の子です。

山中 寛紀君

去る8月6日土曜日、夫婦同伴例会では、夫婦同伴ではありませんが楽しいひと時が過ごせました。どうも有難うございました。

このお盆休みを利用して、フランスに留学中の娘の所へ遊びに行ってきました。年のせいか、帰ってからの時差ボケに少々参ってます。

榊原 健君

8月20、21日両日に渡り、県外・県内24チームを招いてサッカーサマーカップ2011を開催致しました。両日あいにくの雨、雷でコンディションは悪かったけれども無事終了することが出来ました。

角谷 修君

藤関 孝典君

永坂 誠司君

一年間ゴルフ部会の幹事を努めさせていただきます。皆様のご参加をよろしく願います。

卓 話

「今なぜ高級品が売れるのか～ALBION化粧品～」

(株)アルビオン東日本営業部名古屋支店 販売課長 山根功次様

わたくしどもアルビオンという会社は、制度品メーカーといわれる資生堂、コーセー、カネボウというような化粧品と同じような化粧品メーカーです。



山本功次氏

創立から55周年を迎え、お店と一緒に企画立案から推進まで行いお店の売上UPへのコンサルティングを行う事や、各お店様への美容部員の派遣を行い美容部員の管理とマネージメントを行う事が業務の中心になります。

成長までの秘訣とアルビオンの経営改革について今日は少しお話をさせていただきます。

アルビオンの顧客に対して、他社にはまねできない、自社ならではの価値を提供する企業の中核的な力として、創業から3つのことを政策として行ってまいりました。

1つは価値ある高級品づくり。2つめは限定された流通。3つめが独自の教育接客。この3つを政策の核として行ってきました。

アルビオンは高級化粧品販売にふさわしい流通チャンネルとして化粧品専門店、百貨店との限定取引を展開しております。お客様1人1人への美容活動を通じて商品の価値をお伝えしていく流通政策をとっています。セルフや通販などでは商品の良さを伝えきれないと考えています。現在専門店に限ると全国で1,300店での取扱いとなります。1店当たりでのシェアは60%が現在シェアナンバーワンとなっております。市場シェアナンバーワンよりお店様お客様との信頼関係の構築により、顧客シェアナンバーワンを目指しております。

ここからはこの特に成長著しい10年に行った経営改革についてお話させていただきたいのですが、一つ目は、店舗数を半減させる。二つ目に商品数を絞り込む。三つ目には大々的な返品を行う。

ということでした。

当時、契約店は、3,500店ありました。そこを1,800店に減らせというもので、正直現場では混乱がありました。一緒になってチラシを配ったり、会員の来店促進策を考えたり、教育に出て頂いたりやっていこうという部分を理解頂けない場合は、相談の上契約をやめて頂きました。そういった中で、近隣の既存店様には、店舗数を減らして集約していくので、よりアルビオンの育成をお願いし、今まで以上に既存店に営業は力を注ぎ、より強い信頼関係を築くことに成功しました。当初心配していた店舗数減による売上のダウンですが、店舗数を絞ることにより、1店当たりの売り上げを圧倒的に増やすことが出来、逆に売り上げのUPに繋がりました。

アイテム数の数はメーカーの都合に合わせた押しつけであるという考えのもとアイテム数を900ぐらいから550までに絞り込みました。

「お客様のなりたい肌」に合わせて、シリーズをつくっていきました。ハリをだしたい！とか潤いが少ないので潤う肌になりたい！など、お客様のニーズは様々です。そんな方は値段に関係なくそんな肌になれるのならばと商品をご購入頂けます。

返品引取りの実施ですが、全国一斉に返品の指示が出たときは、やはり現場では信じられないという感じはありましたが、お店からは心から感謝をされ、3月には不良在庫が一切なくなるわけなので、新年度4月には、新製品が出てもお店が自ら多くの注文をして頂けるという良い循環が生まれ出されました。

この大きな3つの大改革を通して、アルビオンは急激な成長を遂げるに至りました。

アルビオンの社是は、『アルビオンは高級化粧品の第一人者として、本物志向に徹し、美しい感動と信頼の輪を世界に広げる』です。これからもこの時代に高級化粧品が売れていくには、まさに売り上げでなく、お客様、取引店様、その他関係者との美しい感動と信頼を築くことにこだわりぬくことこそが、まさに今の時代に高級品が売れる秘訣なのではないかと感じております。キレイごとといわれるかもしれませんが、最後に勝ち抜くのはキレイごとなのではないのかと感じております。

次回例会案内平成23年9月7日(水)

「クラブ協議会 ガバナー補佐訪問」

西三河分区ガバナー補佐 細井英治氏

分区幹事 寺田孝司氏

地区スタッフ 猪子裕史氏