



碧南ロータリークラブ週報

第2887回例会 平成30年10月31日(水)

- 会長 鈴木 健三
- 幹事 角谷 修
- 会場監督(SAA) 栗津 康之

2018-2019 年度 国際ロータリーのテーマ

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



インスピレーションになるう

- 会報委員 岡本彰人・鈴木きよみ・小笠原良治・新美真司

● 斉 唱

ロータリーソング「ロータリー讃歌」

● 本日のお弁当

小伴天

● 本日のお客様

(株)アオキスーパー 代表取締役会長 宇佐美俊之様

● 本日の卓上花

カーネーション (ムーンダスト)

会 長 挨 拶

皆さん、こんにちは。本日はこの中にも参加された方がたくさん見えると思いますが、先週末の27日、28日に名古屋栄で開催されました第6回WFFと27日の夜にポリオ撲滅チャリティーディナーと銘打って開催されましたエンド・ポリオ・ナイトの報告をしたいと思います。



鈴木健三会長

私は27日(土)の午後14時から21時までと翌日の28日(日)の午前中のイベントに参加してきました。幸か不幸かこのWFFの立ち上げに強く関わったと言われる和合RCのメンバーの皆さんを発足当時たくさん知っていたので、これで皆出席の6回目になります。今回初めてほぼ2日間参加しましたので、これで一区切りついたかなと思っております。当日は松坂屋前のエンゼル広場から噴水広場まで開催されていた我が碧南RC60周年と同じ歴史があるという東海テレビ60周年事業と比べてもほとんど遜色のない規模で開催されていました。また、移動例会として現地で開催していたクラブもたくさんあり、確かに元気とパワーを感じ取れました。特に土曜日の夕方18時からのポリオ撲滅大使である「ジュディ・オング

さんを迎えて」と題したエンド・ポリオ・ナイトでは、ジュディ・オングさんご自身のロータリー活動を踏まえたお話と抽選によるサイン色紙の配布がありました。主催者から「このディナーの目的は募金活動であります。どうかご協力ください。」と敢えて強く言われたのには、却って潔く感じ、私は好感が持てました。「へえー」と思ったのは、ポリオのない世界まであと少しであることを示す、皆さんもよく目にする親指と人差し指を少し丸めるポーズを取る時に日本人は右手で、外国の方は左手で自然に取る慣習でした。理由を私は聞きに行きましたが、特に何もないようで、主催者の方は「日本と海外の違いですね。」という見解で、何だかモヤっとした結論でした。

本日お越しのアオキスーパーの宇佐美様も日本と外国の方の所作の違いで何か気付くことはあるのでしょうか。卓話の中でお時間があれば披露していただけると我々大変勉強になります。

本日の例会もよろしくお願い致します。

幹 事 報 告

幹事報告をさせていただきます。

- ・ 他クラブの例会変更のお知らせは、今週はございません。
- ・ RI 日本事務局より 11 月のレートのお知らせが届いております。10月と同じく 1 ドル 112 円です。
- ・ 先週配布しました、会員名簿に掲載漏れがございましたので、添付シールを 19 ページの次へ貼り付けていただきたいと思います。
- ・ 11 月 11 日の地区大会にご自分で行かれる方のボックスに名札等を入れさせていただきましたので、当日お忘れのないようご持参願います。また、バスをご利用の方は当日の車中で配布致しますので、よろしくお願い致します。
- ・ 来週の例会終了後に第 5 回理事会が開催されますので、関係の皆様は出席のほどよろしくお願い致します。
- ・ 今週でクールビズが終了となりますので、11 月よりネクタイ着用にてご出席ください。



黒田泰弘副幹事

委 員 会 報 告

<出席奨励委員会>

総会員数 72 名 (内出席免除者 19 名の内出席者 10 名) 出席者 52 名	
出席対象者 52/63 名	出席率 82.53%
欠席者 20 名(病欠者 0 名)	前々回修正出席率 100%

※十週連続出席率 100%の場合は記念品を差し上げます。

<ニコボックス委員会>

角谷 信二君 倅が結婚式しました。やれやれです。

杉浦 秀延君 本日の卓話講師、アオキスーパー代表取締役会長 宇佐美俊之様を紹介させていただきます。宇佐美様よろしくお願ひします。

卓 話

「アオキスーパー創業からの物語」

(株)アオキスーパー 代表取締役会長 宇佐美俊之様



宇佐美俊之様

大変丁寧なるご紹介、誠にありがとうございます。只今ご紹介に与りましたアオキスーパーの宇佐美でございます。この度は中部大学のバレーボール部の後輩の杉浦君より碧南 RC の例会の卓話のご依頼がありまして、会員の皆様の前でアオキスーパーのご紹介をする機会をいただき、誠にありがとうございます。また、平素より弊社碧南店のご愛顧賜り、誠にありがとうございます。30分というお時間をいただいておりますので、まずは創業からの物語のスライドショーを視聴いただきまして、その後、アオキスーパーの会社説明会の資料でご説明させていただきますので、よろしくお願ひ致します。

魂を込めて心売る。それはアオキスーパーが創業時から受け継ぐ未来へつなげる熱き想い。

1941（昭和 16）年春、アオキスーパーはその第一歩を踏み出しました。青木章と房子は、結婚後まもなく大治町に住み、リヤカーで野菜を売り歩く「引き売り」を始めました。お客様に喜んでいただくために新鮮で良い物をお値打ちに販売することに徹した 2 人。この年の 6 月 13 日に店舗を持ち、「青木商店」が誕生します。章は常に「物売るのではなく、魂を込めて心売る。それが商いの心である」と唱えてきました。この想いこそ、今日へと受け継がれているアオキスーパーの創業精神です。

1950（昭和 25）年、「良い物が安い」という青木商店の評判は瞬く間に広がり、その勢いに乗って名古屋市中村区の大鳥居西に「大鳥居店」をオープンしました。

1964（昭和 39）年、大治町の創業店舗を「青木ショップ」の名でリニューアルオープン。章と房子は店舗を拡張し、「セルフサービス」も採用。販売形式をスーパーマーケットスタイルへ変えていきます。

1969（昭和 44）年、大鳥居店を建て替え、「中村店」へ。地下 1 階に食料品スーパーマーケット、1 階に菓子や果物の名店街、その上にはジャスコが入居する 6 階建ての総合商業施設が誕生しました。

1974（昭和 49）年、青木商店は一層の飛躍を目指して法人化し、株式会社アオキスーパーが誕生。創業者の青木章は会長職に就き、長男の偉晃が社長に就任しました。創業から半世紀が経った時点で、店舗数 33 店舗、売上高 400 億円を超える規模に。そして、1994（平成 6）年には株式を店頭登録し、社会の公器として認められる企業へと成長しました。

1998（平成 10）年、「アズパーク」がグランドオープン。アオキスーパーが初めて挑んだ大型複合ショッピングセンターです。名古屋市西部の 10,000 坪の広大な敷地に 4 大テナント

と 40 数店の専門店を誘致。アオキスーパーの売場も従来店舗の平均 150 坪に対して、4 倍の 600 坪を展開。アズパークの成功は店舗展開を小型店から中型店へと大きく変えていくきっかけとなり、その後は綿密なマーケティング調査に基づき、慎重な新規出店と既存店の増床リニューアルを進めています。

2007（平成 19）年、青木偉晃に代わり、宇佐美俊之が社長に就任。IT を駆使し経営の質を高める仕組みを整えていきました。

2011（平成 23）年、創業 70 年を迎えたこの年、2 つの重要な拠点が誕生しました。1 つは弥富市に完成した総合物流センターです。TC（トランスファー・センター）と DC（ディストリビューション・センター）、さらに PC（プロセス・センター）機能も併せ持った物流戦略拠点は、全店舗の商品を集中管理し、店舗毎に一括配送して物流の効率化を実現。また、豚肉・鶏肉のスライスや包装などを集中して行い、各店舗の負担軽減とコストダウンを実現しました。そして、もう 1 つの重要拠点は、中村店を新築した本社ビルです。今日の業態を築く足掛かりとなった場所であり、未来へ向かって成長するためにふさわしい場所と言えます。

2012（平成 24）年には、ポイントカードを全店で導入。商品販売実績や顧客購買実績を分析活用し、顧客サービスや営業戦略を一層強化しました。

2015（平成 27）年には、アオキスーパーは 51 店舗、売上高 1,000 億円を超える企業にまで成長しました。

2016（平成 28）年、創業 75 年を迎え、宇佐美俊之に代わり、青木俊道が新社長に就任。章・房子から偉晃、宇佐美へとつながれてきたバトンが俊道へ手渡され、アオキスーパーは未来へ向かって新しいスタートを切ります。

これからも創業精神「魂を込めて心売る。」を貫き、「一品一品心して、一にも二にもお客様の満足」をモットーに地域の人々に喜ばれ、愛され続ける企業を目指して参ります。

ありがとうございました。スライドショーはこれで終わりになります。続きまして会社の概要についてご説明させていただきます。スライドショーにありました内容は省かせていただきます。

新店・改装店のご紹介ですが、毎年 3 店舗から 5 店舗の改装をしております。新店は 9 月に「ららぽーとみなとアクルス店」を出店させていただきました。

アオキスーパーの特長は何かということで、アオキスーパーと上場企業のスーパーの売上高販管費率と売上総利益率を比べてみました。2017 年度決算の弊社の売上高販管費率は 17.6%、売上総利益率は 14.6%、3%の赤字ということになります。粗利が低いということはお客様にとっては良い物を安く買えるということになります。ところがその他収入で 4.5%の収入がありますので、その部分をカバーして 2%前後の経常利益を確保しているということです。同業他社の売上高販管費率は平均 25%、売上総利益率は平均 27%になります。アオキスーパーの場合は本部で利益を出しますが、他のスーパーは本部に人が多いので、それ以上に工数が掛かり、2%~3%の本部費を稼ぎ出さないと利益が出ないという違いがあります。

弊社は地域一番店を目指しているのもあって、売上規模を目指している訳ではありません。愛知県にしか出店せず、物流センターから 1 時間以内に商品を届けられる場所にしか出店し

ておりません。的確に取り巻く環境を捉え、将来を見据えた対応をすることによって、お客様に選ばれる地域一番店のスーパーマーケットを目指しております。

先ほど、会長さんから質問がありました。私はそんなに海外に精通している訳ではありませんが、たまたま今年アメリカの流通視察という目的で、ハワイとシカゴとラスベガスとロサンゼルスに行きました。そこで感じたのは、小売りの店頭に立っている方が凄くフレンドリーでした。何故かという、銃社会です。自分の身は自分で守らないといけないので、サービスする側は凄く良い笑顔をする訳です。必ず目を見てニコッとします。その対応の仕方が日本の方にできるかなという、残念ながら劣ると思います。多分、仕事のスピードや精度は日本の方が優れていると思いますが、アメリカのチェッカーさんやスーパーに勤めている方のフレンドリーさは勉強すべきだなと思います。

時間がきましたので、以上で終わりたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

次回例会案内

平成30年11月14日（水）

卓話「現代の信仰（仏教徒）」

弘法山 遍照院 住職 横井杲鉛氏