

国際ロータリー第2500地区第6分區

帯広東ロータリークラブ会報



ROTARY
SERVING
HUMANITY

2016-2017年度
帯広東ロータリークラブ

会 長 高 田 進
幹 事 石 川 博 機
メディア委員長 上野 敏 郎

「活：かつ」

第1568回例会

平成29年5月30日(火) 於 ホテル日航ノースランド帯広

■創 立：1984年6月15日 ■認証：1984年6月18日 ■例会：毎週火曜日 12:30~13:30
■事務局：帯広市西3条南9丁目 帯広経済センタービル4F Tel.0155-25-7347 ■会場：ホテル日航ノースランド帯広

S.Mori



2016-2017年度 国際ロータリーテーマ 【人類に奉仕するロータリー】

2016-2017年度国際ロータリー会長
ジョンF・ジャーム

ガバナーテーマ 【ロータリーの明日の為に、積極的に行動しよう】

国際ロータリー第2500地区 ガバナー
駒形 曙 美

月間テーマ 【青少年奉仕月間】

- ◎起 立 加藤雄樹 SAA
- ◎友情の握手 加藤雄樹 SAA
- ◎点 鐘 高田進 会長
- ◎開会宣言 加藤雄樹 SAA
- ◎ロータリーソング 「それでこそロータリー」
- ◎ゲスト紹介 高田進 会長
(有)福田商店 代表取締役 福田和彦 様(帯広北RC)
- ◎ビジター紹介 鎌田勉 副会長
- ◎会 食

会長挨拶

高田 進 会長



皆さんこんにちは。

先日5クラブのゴルフ大会、雨の中大変ご苦勞様でした。雨の中のゴルフは私も何回かやったことがあるのですが、途中で止めるわけにもいかないので大変です。

その後は晴れたものですからたまにいく東藻琴の芝桜が全盛期でいいよということなのでチョット行って来ました。けど半分以上枯れてまして、しかし宣伝だけしているものですからおばさんたちが山になって来てまして「うば桜の山でした」そんな感じで車で走って来ました。

前回の理事会で今年の定款と細則に関する話なのですが、理事会で検討しまして原案が出来まして来月の13日の例会で承認を求めたいと考えています。10日前には皆様の手元に変更前の物と変更予定の物をお届けしたいと思いますので、13日の例会の時にはよろしくお願い

したいなと思います。

うちのクラブは当年度は5クラブの会長幹事をやっています、その会長幹事会の中でも定款の変更に関してどうしようかという話が出まして、規約とか条件とかがかなり緩和されてそれに則って考えてはいたのですが、余りに緩すぎるのでうちは細則を変えないでそのままやりたいと、ただ入会金に関しては定款の方で外されましたので取っても取らなくてもいいよという感じになったものですから、どうしようかということでそれだけは5クラブのお前のところは5万円でこっちは3万円とかなったら困るなという話が出まして、それは5万円で市内5クラブ統一しようというコンセンサスはありましたけど、そんなに大幅に当クラブの中では変えるつもりはありませんけど、お手元に書類がいった時には熟読させていただきたいなと思います。

以上簡単ですけど挨拶とさせていただきます。

会務報告

石川博機 幹事

- ◎帯広東RC、
年度末最終夜間例会開催のご案内
日 時：平成29年6月27日(火)
午後6時30分
場 所：ホテル日航
ノースランド帯広



活動計画書に載せます原稿を現役員の方並びに次年度役員の方に、6月15日を目安に提出していただきたいと思います。よろしくお願いたします。

委員会報告

ローターアクト委員会 池田 誠 委員長

- 皆さんこんにちは。ローターアクトクラブからお知らせが1点あります。6月の第二例会最終例会の歓送迎会の案内が来ております。日時は6月16日金曜日場所はインザスイートで午後7時~9時半ということで、



今回は卒業生が7名いるということで若干時間が延びているとのこと。こちらの出欠の方を時間がないのですが、6月2日金曜日までに、池田の方までご連絡いただければ幸いです。以上でございます。ありがとうございました。

- **高田会長** 雨中の5クラブゴルフ大会、大変ご苦労様でした。また、役員の方々お世話様でした。
- **石川幹事** 5 R C 親睦ゴルフ大会参加の皆様、雨の中ご苦労様でした。
- **板倉会員** 函館、千歳倫理法人会で講演をしてきました。
- **上野会員** “藤沢周平文学の旅”を14人で行って来ました。鶴岡と米沢を訪れる旅です。いい旅でした。
- **益子会員** 5 ローターゴルフコンペ参加の皆様、ご苦労様でした。



プログラム

国際奉仕・ロータリー財団委員会

【ゲスト卓話】

テーマ：【セレクトショップの悩み】

(有)福田商店 代表取締役 福田和彦 様

皆さんこんにちは。帯広北ロータリークラブの福田と申します。私は札内で福田商店という小さなお店、酒・米・食料品を扱う小売業をやっております。



本日は西田さんがお店に来てポンと紙を置いていきまして「これをしゃべれうちのクラブで」ということで何ですかという卓話をしなさいということで、西田さんには逆らえない部分がございます。本日は東ロータリークラブさんでお勉強させていただきます。つたない話ですがどうぞよろしくお願いいたします。

自己紹介なのですが私は昭和34年6月に帯広で生まれて今年で58歳になります。小学校中学校を白人で過ごし高校は池田高校に進学しました。卒業時に店を継ぐなら問屋にいつ修行をしなさいと言われてたのですが、三年間野球しかやってきておりません、もう少し野球をやりたいということで、その後どうすると言われてたら「学校の先生になりたいね」というと、高校の先生が日体大を推薦してあげようということで日体大に行く気満々でございましたが、親がお前は悪いことをするので北海道からは出さないと言われてまして、仕方なく少しの間、勉強をさせていただいて北海学園大学に進学して、硬式野球部で汗まみれ泥まみれになってやっていたわけですが、丁度1年過ぎた時に母親から電話が来まして、父親が癌になって入院したということで仕事が大変なので帰ってこないかということで、大学を辞めようと思いましたが監督さんのところにいくと1年間だけ休学して様子を見なさいと、1年手伝って帰って来れるよだと復学しろということだったのですが、1年間店を手伝ってお袋が言った言葉は、おまえチョット外で働いてくれないかということで「えっ」と言うとそのまま店に残ると父親が働かなくなってしまうのでお前は外で働けと、大学に戻りたいという言葉と言えない雰囲気になってしまっていて、

しょうがないので帯広市内をチョロチョロしていて荘田水産の前を通ると、皆さん元氣よく声を張り上げて楽しそうに仕事をしているので、では魚屋にでもなるかと荘田水産に3年位働きました。その時に商業界という本を読んだときに、これからはコンビニエンスストアの時代だということを書いてあったので、荘田水産をやめて札幌のセイコーマートに1年勤めました。余りにもコンビニエンスストアの体質が自分のやりたい商売にはかけ離れていたものですから、1年で家に帰って来まして24歳の時に家を継ぎまして今に至っております。もう34～35年になります。

福田商店は昭和42年に父親が脱サラをしまして、今の地に店を開いたわけですが、当時はまだ何も無い原生林の中に畑と田んぼしか無いような所でお店をやっております。こんな所でお店をやった大丈夫なのかなと思っていた小学校の私がいまして、ドンドン開けていきまして福田商店もそれなりに売上が伸びていきまして、良い感じに儲かっていたのかと思います。

私が中学校の時には、皆にインフレで福田商店ばら儲けというふざけたことを言われておりまして、家はそんなに儲けているのかと思っておりましたが、今はとんでもない事態でございます。

それから24歳で帰ってまいりましてから、右肩上がり売上が伸びまして8年位で売上が3倍強位まで伸びたのですが、忙しいばかり忙しくて自分がやりたい仕事ってこんな仕事だったのかなと思いつつ、必死になって毎日こなしていた時期がありました。

ですが世の中そう甘い物じゃございません「バブルがはじけたこと」「平成5年の米パニック」で売上が1年で2割ずつ落ちて来まして、このままいくと福田商店はたぶん倒産するだろう。それでどうせ駄目になるのだったら自分がやってみたい商売をやろうと思いついて、知り合いを訪ねて会津北方の米農家さんを訪ねまして、そこでお米の話聞いてそこのお米を店で売らせてもらえないかと言う話になりました。当時は闇米ということでこっそり運んで売っていわけですが、食言法が変わりまして農家さんから直接私も米が買えるようになりました。小さな店舗精米器を入れて販売したのですが、やっぱり米問屋さんから買うお米とは食味が違うので非常に売上が伸びていったのです。なぜこんなに米が違うのだろうと米の勉強をすると、同じ地域でも田んぼが違えば味が違う作っている人の思いが違えば味も違うということで、なるほどいろいろ勉強させていただいて米から始めて、ではお酒はどうなんだろう、調味料はどうなんだろうといろいろ人づてに訪ね歩いて一番驚いたのは醤油だったのです。当時スーパーで一升で198円とか298円とか大手銘柄の醤油があるのですが、昔ながらの醤油蔵にいくと一升1500円位する醤油が普通に売られているけどそれがちゃんと地元で消費されている、何が違うのだろうと生産者の話を聞いたときにこんなに違いがあるのだと、一般的に大手の醤油とは溶剤で大豆粕を強制発酵させて作ったのが一般的な醤油ですが、本格的な昔からの伝統醸造の醤油というのは大豆を蒸煮にして1年間寝かせて熟成させてから絞る、それをさらに1年寝かせる

そうやって醤油本来のまろやかな物を作っていくのです。値段の違いはそこにあるのだろう。お酒もしかりで地酒ブームというのが来ましたが、本来地酒という昔ながらの日本酒の作り方をしているのは地酒であって、大手の一般流通しているお酒は三倍醸造といって普通のお酒を加水して薄めて醸造アルコールを足して足りない部分を酸味料で味付けをする、そういう日本酒が一般的に流通しているわけで値段の違いはそこにある。なんでそうなったかといいますと、戦中戦後お米の無い時期に食料もないのに酒を仕込むとは何事かということで、国が普通の酒を作らせるのをやめさせたのです。戦後お米が住宅に出るようになって、そのお酒の作り方というのは非常に儲かるわけで、大手さんはそういう作り方をしてドンドン利益を上げて大きくなってしまったと、でも消費者は日本酒を飲むと頭が痛くなる二日酔いがひどいということで、日本酒離れを起こしてしまって、本来有るべき日本酒の姿がドンドン消えていくと、小さな蔵は地元で消費されながら支えられて、今に残って特徴を出すために純米とか特定名称酒といわれるお酒を作って全国に販売しているわけですが、それもドンドン数が減っております。

若い人が日本酒を飲まなくなる傾向が強くなりまして、日本酒を飲まない酒米を作る農家さんもいなくなってしまって、お米の消費量昔から比べると今は1人当たり半分位しかなく、ドンドン田んぼは衰退していつて田んぼが衰退してどうするのか、国は飼料米を作れといって補助金を出して餌を作らせるわけです。食料米は減っていくわけです。そうするとお米の価格は上がります。国内の食料米が上がってくると今度は輸入米が入ってくるわけです。輸入米が入ってきますと日本の米農家は壊滅的なダメージを受けて、本当に少しの人しか国産米を食べることが出来ない時代が来てしまうんじゃないかと思えます。

話はそれてしまいましたが、福田商店もそうやって少しずつ本格的な昔ながらの調味料を売り始めて22年になりますが、最初は全く売れませんが、良く東京のコンサルタントの人とか店を見に来た時に、どうしてこんなものこんな所で売っているのかと売れないだろうと頭おかしくなったのではないかと良く言われまして、でも自分が本当に使いたい物を店に置きたい、自分が食べたい物を店に置くのが商売じゃないかと思ひまして、お客様にいろいろ説明をしながら少しずつ少しずつ浸透していきまして、やっとなんとかそれで飯を食べるようになりました。

それでお米の方も順調に伸びていきまして、精米器を大きくしていかなきゃならないので、金融機関にお金を貸して下さいといったのですが、担当者の方には、これから酒屋さんやお米屋さんは無くなる時代ですので多分保証協会が通らないでしょうと、お断りされまして米屋や酒屋が無くなるのはどういうことなんだろうと聞くと、これからはスーパーやディスカウントの時代ですから米屋や酒屋などの専門業者は無くなりますと言われて、非常に頭にきまして絶対俺は残ってやると、あれから20

年経ちましたが未だになんとかやっていけております。

これからどうなっていくのだろうということなのですが、多分これから少子高齢化でドンドン消費力は弱まっていくわけですが、世の中の流通は相変わらず大量生産大量消費を目標に値段も安くすることだけを考えていますが、それは多分どこかで破綻するだろう。

これから生き残っていくのは「小さな店が丁寧に物を売っていく」という店が少しずつ残っていくんじゃないか、あとはコンビニエンスストアみたいな店が残っていくんじゃないかと思ひます。

今、世の中はドンドン買い物に出る時代でなくて、画面を見てボタンをクリックして物を買う時代になってしまいましたが、実際に画面で見る物と自分がイメージした物は到着して違うということもあると思うのですね、その中で自分できちんと物を見てから買いたいという方もいらっしゃると思うのですが、そういう人達のためにも私たちは生き残って行かなければならないのかなと思っております。

セレクトショップの悩みという西田さんのお題目だったのですが、今のところ自分の中にある悩みはございません。自分の好きな商品を店に並べてその商品を「面白いよ」とお客様が来てくれてお客様と価値観が共有できておりますので、売上は小さいですがそれなりに楽しんでやっておりますので、西田さんにいわれた悩みというのはチョットないのですが、悩みと言えれば日々自分も年を取ってきて力仕事が出来なくなってきたこと位でございます。

何かご質問がありますか？

質問：セレクトショップとは余り聞かないのですが何を扱っているのですか？

答え：自分ではセレクトショップとは思っていないのですが、結局自分が好きな物をピックアップして店に並べているのを、西田さんはセレクトショップと言うのだと言っております。

質問：西田さんが言っている？

答え：そうです！自分ではセレクトショップとは思っていません。

質問：自分の好きな物を仕入れているという事なのですが、沢山仕入れなきゃいけませんよね。

答え：仕入れ先は沢山あります。南は九州沖縄から東北まで各県人の紹介とかをいただいて、皆さんと取引するわけでもなくて出会って同じ意識の生産者と出会えたり、こういう商品を自分の店で紹介したいという人とお話をさせていただいて、御縁をいただいて繋がった商品だけが店に並ぶわけです。結局作る側の沢山作れるとこでなくて小さなところなので、うちみたいの小さいとことは出す量が合うです。当然1年間で作れる量は決まっているので途中で商品が切れる可能性はありますし、お米農家は今7件の農家さんと直接お米を作ってもらっていますが、田んぼに植える段階で今年はいくら位の量が欲しいということで契約栽培なのです。去年の様に天候不順だとそれだけの量もで

きないときもありますし、沢山取れてしまうときもあります、沢山取れてしまうときは出来るだけ家で引き取って頑張って売ります。それ以外は農協に出すことになりますね。家は農家さんとは値段の交渉はしないです。農家さんが自分達が来年も作る意欲が湧く価格がいくらですかということ、農家さんが自分で米をこの値段でと持つてくるので普通に一般流通しているより高いのです。高いけどそれなりに味の評価が出来るからこの値段で買うのであって高いばかりで味が付いてこないと農家さんに僕が言います「この味でこの価格はあり得ないと。これではお客さんが付いてこないよ」と僕が買ってお客さんに売るときお客さんが納得出来る価格でないと、お客さんが次の年に買ってもらえないわけですから、これを生産者にきちっと伝えて生産者が次の年にきちっとしたお米を出してくれるような、そうしないと何年も続かないのです。

質問：契約栽培しているのですね7件の農家さんは地域どうなのですか

答え：7件ありますが地域はバラバラです。福島1件・山形1件・北海道の各地5件です。ご縁がいたってこの農家さんなら僕が売りたいという意欲的な生産者できっちりとお米を作ってくれる生産者と出会えたところだけです。それまでいろいろなところとお付き合いしたけど、値段と品質が似合わない人達とか約束が守れないとかいろいろあって、その中で今残った農家さんが今の7件です。

(その他にも質問がありお答えさせていただきました)

皆さんどうもありがとうございました。

◎閉会宣言

加藤 雄樹 S A A

◎点 鐘

高田 進 会 長

次週プログラム

職業奉仕委員会

6月6日(火)「会員卓話」大塚正昭委員長

あの日の新聞から

10周年迎え記念講演

十勝ロータリー奨学会

【社会部＝山本薫】財団法人「十勝ロータリー奨学会」が今年、創立十周年を迎え、一日に記念講演会をウエディンゲンプラザみやもとで開いた。

十周年記念講演であり、立上った長谷川理事長



た。奨学会は現在、創立から二倍以上の四千四百六十万円の基本財産を持ち、安定した成長を続けている。同奨学会は帯広東、帯広北、音更の三ロータリークラブで八七年に発足した。会員からの年額一人一万円、奨助金と地元企業からの寄付、基金の運用収益を財源にしている。北海道教育委員会から寄付が所得税控除の対象となる特定公益増進法人の認定も受けている。

一方、これまでで延べ三十六人の高校、大学生に奨学金を支給し、総額は三千万円以上になる。同会の奨学生は十勝出身者に限らず全道から広く募集し、一九九七年度は高校生六人、大学生を代表し、会員らに感謝の高葉を述べた。