



ROTARY INTERNATIONAL D.2770  
SINCE 1955



# ROTARY CLUB OF ONIYA

2008-09

## 大宮ロータリークラブ週報

会長：永嶋良一  
副会長：岩井良彦  
幹事：江本尚浩  
クラブ会報担当：鈴木康男  
発行 2008/7/18



2008-2009RI テーマ「夢をかたちに」  
会長 李 東 建

第2770地区テーマ『あなたが船の操縦者』  
第3グループテーマ『例会で会いましょう』

No. 1997 第2638例会 2008年7月9日

### Make Dreams Real

大宮ロータリークラブテーマ「一期一会」

#### 会長あいさつ

本日は大宮西ロータリークラブ渋谷会長をはじめたくさんのお客様、ようこそおいで下さいました。第2例会をむかえようやく、皆さんの顔が見られる余裕が生まれました。

それでは本日は、「もしも、あの時あの人のひとと言がなかったら」という題で話をしたいと思います。私は、もしもあの時あの出来事がなかったらと考えることが好きです。ゴルフでは、もしもあのバンカーに入らなかったら…、あの池に…、あのOBがなかったら…と、もしもを1回使用するだけでゴルフでいえばハーフ30台のスコアも夢ではなく、2回使えば私も星さんや関口さんと同様、念願のシングルプレーヤーの仲間入りが出来るからです。まあ、そんなことを考えているせいでこの所ゴルフの進歩が全くありません。

さて、先週訪問した他クラブの会長の何人かが「親父の墓参りを済ませてから、初例会に来ました」という話を思い出し、遅ればせながら私も仏壇に手を合わせ、初例会が無事終了したことを父に報告しました。報告を終え、大事なことに気が付きました。ロータリーは職業あつてのロータリーです。そして、もしもあの時あの人のひとと言がなかったら父が創業した会社の存在も、ロータリアンとしての今の私もなかったということに気が付いたのです。

流通業界、特に食料品の卸売業は30年以上に渡って厳しいサバイバルの中にいます。今から20年程前、父と私は会社の生き残りをかけそれまでの3倍の広さの新社屋に移転しました。移転後すぐにバブルの崩壊が始まり、1年を経ずに祖母が亡くなり、その後1年で祖父、父と相次いで亡くなりました。特に父は仕事先での急死で、祖父の相続をなんとか片づけた直後でした。葬儀は密葬後、あまり日を置かず社葬ということになりました。社葬の前日、私はある人から次のような励ましの言葉をいただきました。



「会社の後継者にとって、葬式は晴れの舞台だよ」そして、「今は父親の死を悲しんでいる時じゃない。明日は、得意先、銀行、そして同業者がお前のリーダーシップをはかりに来ると考えろ。単刀直入にいえば、社員から信頼されているかどうか。駐車場の誘導から受け、見送りに至る社員の動きから会社の将来を判断に来るとしてしっかりやりなさい」と肩を叩いてくれました。私は眠れず朝暗いうちから起き、どのように話したら良いかを必死に考え、何度も練習した後、社員を集めこのことを伝えました。どのように話したのか今は全く覚えていませんが当日、社員は必死になって本当に良く働いてくれました。恥ずかしい話ですが、この日まで私は社員に対して素直に心から感謝したことがありませんでした。「目から鱗が落ちる」という言葉はヘブライ語で書かれた旧約聖書の言葉ですが、心から感謝できるようになって初めて今まで見えなかった他人の

長所が見えるようになり、欠点があまり気にならなくなりました。言うまでもないことですが、今まで気付かなかった女房の長所もたくさん見えるようになりました。悪いところ探しに多くの時間をつぎ込んでいた事に気が付き、良いところ探しにより多くの時間とエネルギーをつぎ込めるようになりました。

信頼とは、普段隠れていて見えない相手の長所に気付くことによって生まれる、ということに40歳を過ぎてやっと気付くことが出来ました。

“あの日、あの人のひと言”のお陰で今日の会社と私があるものと心から感謝しています。“あのひと”とは今、奥様と2人2週間の南米旅行を楽しんでいらっしゃる副会長の岩井良彦会員、私の叔父です。

ご清聴ありがとうございました。

第53代大宮ロータリークラブ会長

永嶋良一



## 永嶋年度を祝してご挨拶



皆様、こんにちは。私で大宮ロータリークラブは46代目になります。今日は幹事共々親クラブである大宮ロータリークラブ様の表敬訪問ということで参りました。また、永嶋会長、江本幹事におかれましては私共の初例会にいらしていただきありがとうございます。改めて御礼申し上げます。永嶋会長には非常に含蓄のある言葉をいただきました大変有り難く思っております。また、今日は幸か不幸か齋藤守毅君の入会式に立ち会えたこと、複雑な思いで見えています。ご承知の通り守毅君の父親は大宮西ロータリークラブの休眠会員でございますので…。ともあれ守毅君は私も大いに推薦できるところを皆様にお伝え致します。簡単ではございますが表敬訪問のご挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

大宮北東ロータリークラブ  
会長 小暮昭弘 様  
幹事 遊馬久治 様



この度第18代会長になりました小暮です。今日は幹事共々新年度のご挨拶に参りました。当クラブ卸売団地内に事務局を置いていますので永嶋会長には普段から大変お世話になっております。また江本幹事におかれましては個人的にGSEの時にお世話になりました。ありがとうございます。昨年度はホストクラブの幹事として田村直前会長、岸直前幹事に大変お世話になりました。この場をお借りしてご挨拶申し上げます。当クラブ、会員数は17名と非常に少人数のクラブです。今年度2名の増強ということで19名でのスタートとなります。今年度の入会者2人とも30代という事で平均年齢が46歳となり非常に若いクラブであります。若いだけにロータリーに関しては未熟なものが半数以上居りますので今後ともご指導よろしくお願い致します。クラブを超えたお付き合いを致し、より一層の親睦を図りたいと思っております。今後とも大先輩の大宮ロータリークラブの皆様には温かいご声援をよろしくお願い致します。今後とも皆様のご発展とご健勝を祈念申し上げます。

## 委員会報告

【親睦委員会】 小林義久副委員長



7月18日(金)夜間家族例会  
「キタキツネ物語」企画  
「子ギツネヘレン」原作者  
卓話 「野生からの伝言」  
竹田津 実先生



今、洞爺湖サミットが行なわれていますが環境問題についても専門の先生ですので当日は環境についてのお話も聴けるかと思えます。奥様、そしてお子様同伴の上参加していただき、是非会を盛り上げていただきたいと思えます。前回申込書を配りましたので、まだの方は事務局の方へお電話でも結構です。お申し込み下さい。よろしくお願い致します。

【会員増強委員会】 星 昭二委員長



7月7日(月)七夕の日にRI会長主催の勉強会に行き参りました。李東建会長の講話がありました。本日は時間が無いようですので後日報告いたします。1,800人のロータリアンを入会させたという素晴らしい方ですね。秘訣は「誘って、誘って、誘って…」だそうです。

## よろしくお願ひします 新会員入会式

齋藤守毅(さいとう もりたけ)  
【生年月日】昭和48年3月14日生まれ 【出身校】埼玉短期大学  
【事業所名】有限会社 太盛 【ご家族】奥様・ご長女・ご長男  
お父様は先ほどのご紹介にもありましたが現大宮西クラブのバスト会長でもあります。従兄弟に元大宮アルディージャで現川崎フロンターレのゴールキーパー川島永嗣さんがいらっしゃいます。ご本人もスポーツ万能です。(紹介：江本尚浩幹事)



【ひとこと】  
先ほどご紹介でもありましたが昭和48年3月14日ホワイトデー生まれです。毎年バレンタイン、ホワイトデーと話題になりますがその時にでも思い出していただけたら嬉しく思います。妻が1人、小学校6年生の女の子と小学校1年生の男の子がいます。良い縁に恵まれて歴史と伝統のあるこの大宮ロータリークラブに入会出来たことを誇りに思っております。そしてロータリークラブの活動、先輩方との交流を通じて人間性を磨いていきたいと思っておりますので、今後ともご指導の程よろしくお願ひいたします。

## 在会15年表彰

川島利雄 会員



在会15年ということで本日記念品をいただきました。ありがとうございます。"石の上にも3年"という言葉がありますがそれを5回繰り返したんですね。あつという間の15年でした。最近、だんだんこのロータリーの良さがじんわりとわかってきました。さらに理解力を深め来年に備えたいと思います。どうぞよろしくお願ひいたします。

## 見直しませんか…歯科治療



大竹クリニック 院長 大竹 敦 会員  
一般の人向けに「歯科の実力」という歯科情報誌が発行されましたので是非一読下さい。先ほど星会員の方から「嘘偽りを言っちゃいけない」という風に言われました。中に載っている私の写真がご婦人向けに10歳ほど若く修正してありますのでこちらも合わせて目を通していただきたいと思ひます。

私がインプラントや歯周組織再生療法を始めた約10年前にはまだまだ市民権を得ていない治療法でしたが、今では開院したての歯科医院でもインプラントと広告を打っているような時代になったので10年経ってやっと時代が追いついてきたということでしょうか。しかし、インプラントが必要な部分(歯を失った部分)とはいい加減な治療を繰り返した部分であるのです。つまり、多くの歯医者さんが行なっている歯科医療の治療レベルでは今以て歯を残せないということの裏返しなのです。本当の歯科の実力というのは、治療法云々ではなく歯、顎…いわゆる噛み合わせにあります。頭痛、肩こり、腰痛から睡眠時無呼吸症、めまい、突発性難聴など多くの不快症状をはじめアトピーや社会問題になっているうつ病に対しても抜群の治療効果を得ています。実際私が治療して治療効果を上げているので本当の話です。男性ならぎっくり腰、ひどい腰痛、頭痛、女性なら肩こり、首のこり、頭痛…特に頭痛は待たない段階ですから是非ご相談下さい。

SAVE TOOTH! SAVE YOUR LIFE!  
ひとりでも多くの方の真の健康を願って…これが私が現在行なっている治療のコンセプトです。これは10年以上時代をリードしていると思ひます。  
私事ですが先週から家内と一緒にゴルフのレッスンを受け始めました。理想のスイングを実現する、そして飛距離アップの為の噛み合わせ装置のマウスピースを研究しますからもう少しお待ち下さい。



## 「お客様のためにルミネが挑戦し続けていること」

はじめに  
今年度より、例会の卓話の中身を少しだけ見直そうということで、面白い話、役に立つ話は今まで通りですが、少し企業の話や経営の話、経済の話をしていこうということでまたプロジェクター等の最新の機器を使いましてつまらない話も面白くしようという試みで最初に私が卓話をする事にしました。今日はパワーポイントやDVDを使ってお話ししたいと思います。



本日の議題は「お客様のためにルミネが挑戦し続けていること」私が選ばれた理由というのは今JRが何を考えているのか、そして駅で何をしようとしているのかということのようすがルミネがここ10年取り組んでいるのはいかに鉄道のDNAを無くすか、鉄道からいかに離れてルミネとして独立するかを目標としておりますので今日はJRを離れた視点からお話をしたいと思います。

大宮でルミネはどういう役割を持っているか?  
昭和42年から名前は違いましたが駅でショッピングセンターを運営していましたが、お客様を改札から出し、大宮の駅でいかに降ろすかというのが第1の目的です。大宮という街を発展させるため、そして多くの方に大宮という街を知ってもらうため人を駅の外に出そうというのが目的です。最近副都心線という地下鉄も開通致しましたが、あいつたものが出来てしまうと皆さんどんどんお買い物は都心に行ってしまうんですね。今、湘南新宿ラインは浦和には止まっていますが近い将来停まる予定です。そうするとまた浦和のお客さんは浦和で買物をして都心に出してしまう…ということで交通が発達することによって通勤には便利ですが、流通業にとってはかなりダメージだと思っています。そのためにもルミネとしては大宮に人を呼びたいという思いでずっと取り組んでいます。“都心に行かなくても充分大宮で買物ができる”そのような思いを持って毎日仕事をしております。

「お客様のためにルミネが挑戦し続けていること」  
お客様のため、こう書いてありますが実はショップスタッフの為でもあります。ルミネで働いているショップスタッフ1,200名ほどおりますがそのショップスタッフの為、ルミネが何をしあげられるか、そしてルミネの社員の為、何がしあげられるか、そしてそれがお客様のためになるのではないかとこのことをこのこのホンの一部をお話させていただきたいと思ひます。  
国鉄時代に1つの駅に1つの駅ビルをつくらうということをやっておりましたが、何を間違えたかバブルの頃に勝ち組だけで集まり合併しました。その後いろいろありまして今のルミネが出来ました。先ほど流通業は厳しいといいましたがここ数年百貨店、スーパーと売上は落ちています。ですがルミネは上昇傾向にあります。このころでルミネが何をしたかということですが、バブル崩壊後ルミネも売上が落ちました。それも極端に落ちています。この時に景気が悪からしょうがないというのが最初の5年間でした。景気が悪からといって景気のせいにするのはよそう、駅にあるから売れるんじゃない、建物自体の魅力を増そうということで「ニュールミネ計画」というものを1997年につくりました。3年毎に見直し、今4期目に入っています。この「ニュールミネ計画」をつくり始めて売上が上昇していきました。この間も百貨店は下降線のまま来ておりますのでやはり売上が悪いのは不景気のせいではないと思ひました。それから駅の集客力におんぶに抱っこするのは止そうということで取り組んできました。

## 新会員告示

新会員候補者	長谷川 博
推薦者	江本尚浩幹事・遠藤省吾会員
事業所名	長谷川博 司法書士事務所
役職	代表

本日氏名等を発表したので7月15日(火)迄の7日間の間に意義申し立てがない場合、所定の手続きを経て入会となります。

株式会社ルミネ 大宮店 取締役 店長 湯川日出男 会員

「ニュールミネ計画」とは  
まず最初に意識改革をいたしました。それまでは我々はショップのための場所を貸す人というだけのものでした。その考え方をやめて、一緒になってショップをやっている、1つ1つのショップを支援して各ショップを元気にして全体を盛り立てようということで大きな意識転換をいたしました。ですから我々はデベロッパー事業をやっているのではなく小売業をしているという認識で毎日を過ごしています。我々社員がフロアマスターとなってそれぞれのショップを活性化するというようにしておりますが本日は時間がありませんのでその部分は詳しくは説明しません。

- ニュールミネ計画・3つの柱
1. 業種業態改革  
お店をリニューアルしたり入れ替えたりして、絶えずお客様に鮮度を感じて頂く。これはお客様だけでなくショップの人にも緊張感を与えます。
  2. ルミネカード  
会員になれるお客様が年々増えています。現金との売上構成比は大宮の場合、30%になっています。
  3. CS (Customer Satisfaction) = 顧客満足  
我々が最初に取り組んだ頃、CSという言葉は世間では全く出ていませんでした。我々自身も一体CSって何だろうということで試行錯誤でやって参りました。

その中で確立されてきたことが  
▶ 研修制度  
入店前研修(5時間)行い、その他営業推進を図るため沢山の研修が行なわれています。1年間で1万5千人もやっております。研修を行なうということは時間もお金もかかります。しかしこれが今のルミネの強さをつくっているのだと思ひます。お客様にきちんと説明をして感動して頂く、そして共感して頂き喜んで頂く。これがすべてであると考えています。  
▶ 三位一体の取り組み  
ルミネ・ショップ・本部、と三位一体となり連携して情報の共有を図ります。また「専門家診断」といってお店の通信簿をお客様の視点で採点します。悪い点のあるお店にはハードな研修があります。  
▶ ルミネスト制度  
接客のプロになろうということで誇りや高いモラルを持つ優秀なスタッフの発掘と育成を目的とするロールプレイングコンテスト(2万8千人の中から優勝者1人を選ぶレベルの高いコンテストです。) ※コンテストのDVDの視聴

ただものを売るだけではなくお客様と一緒に考えて喜ばせ感動して頂くというのがこれからの商売のひとつの方向なのではないかと思ひます。

ルミネ理念(これからのルミネの方向性)  
～お客様の思いの先をよみ、期待の先を満たす～  
ルミネ SPIRAL-こういっていただくことを常に自分自身に問いかけながら仕事をしているのが現在のルミネです。  
● Sophistication 洗練されている。  
● Partnership お客様に選ばれている。  
● Identity 「らしさ」「品格がある」  
● Responsibility 責任を持つ、快さをつくる  
● Advance 次のライフスタイルを提案する。  
● Umine the Life Value Presenter  
決して自慢するわけではありませんがなんとか売上が伸びてきたのはこういったことを地道にやってきた結果なのかなと思ひます。  
ということで今回新しい試みで卓話をいたしました。ご清聴ありがとうございました。

## 幹事報告 SECRETARY 江本尚浩 幹事



大宮ロータリークラブより  
◆2009-2010年度青少年交換プログラムの交換留学生を募集しています。  
◆7月18日(金)夜間家族例会です。食事は通常例会のビュッフェスタイルです。多くの方の参加お待ちしております。