



ロータリーに活力を— あなたの活力を

PUT LIFE INTO ROTARY— YOUR LIFE

1988～89年度 国際ロータリーのテーマ

- 国際ロータリー会長 ロイス・アビー ● 第256地区ガバナー 樫内悌三郎
 - 会長 — 杉野 奎司 ● 副会長 — 小林 英雄 ● 幹事 — 長谷川有美
 - SAA — 榎本 勝、近藤 雄介 ● 例会日 — 毎週水曜日 12:30～
 - 例会場 — 三条市旭町2-5-10 三条信用金庫本店 TEL 34-3311
 - 事務局 — 三条市旭町2-5-10 TEL 35-3477 田中久美子
- (FAXも同番号 午後3時以後はFAXに切り替えます)
- クラブ会報委員 — 伊藤 廣一、大谷 幸平、五十嵐昭一、松谷 昊吉、渋谷 正一、小林 正義



出席会員数	会員 72名中 55名
先々週出席率	87.50% (前年同期 90.32%)
今日のお花	チューリップ
ヴィジター	三条南より 若林幸哉君、野島廣一郎君、相場三郎君
ゲスト	新潟日報社三条営業所 営業所長 漆 良栄殿
先週のメイクアップ	3/10 吉田へ 外山一郎君 3/13 三条南へ 小林九満太君、五十嵐総一君、高橋一夫君、高森昭光君、渡辺宏策君、金沢興宗君 3/13 東京築地へ 堀川政雄君 3/14 三条北へ 濱 潔君、五十嵐晋三君、廣岡豊作君、石橋育於君、加藤紋次郎君

会長挨拶 杉野会長

ご挨拶を申し上げます。お客様にはどうぞお気楽にお願い申し上げます。梅の花が白く咲いて目に映ります。

景気は今絶好調「新しいなぎ景気」と言う様ですが皆さんの方も絶好調の事と思います。

一昨日月曜ですが、大崎の訓練校の校長先生が何時も三条ロータリークラブにお世話になっておりますと、御丁寧な御挨拶においでになりました。

それと今月三条歴史民俗資料館が元は武徳殿ですが化粧直しが終り、5月オープンします。私共の方に協力の依頼がありました。市内三クラブで行うことに理事会に報告し承認を頂きましたが、具体的に決まってませんので決定次第報告致します。

話が変わりますが、農家の嫁不足で結婚の国際化が進んでおりますが、今度は三チャン企業にも波及してきた様です。

家内企業、父チャン、母チャンの工場も商店も、家族の労働力が頼りでそれが貴重な戦力ですから、労働時間が長く、そこに家事労働が加わり、一年中昼も夜も忙しく、農家よりも労働条件が悪いと言われます。

今の農家は農閑期があり、機械化も進み、結構自由時間があるようです。

地球上には50億の人が住んでいると言いますが、最初はアダムとイブの二人の楽園でした。100年後には100億人と国連で予測しております。

これでご挨拶いたします。

幹事報告 長谷川幹事

○例会変更のお知らせ

三条北RCより——4月25日(火)日帰り見学旅行 PM2:00～

於 コロニーにいがた白岩の里

○国際ロータリー第266地区古田ガバナーより

「国際花と緑の博覧会」の前売り入場券購入についての協力要請について

国際花と緑の博覧会(東洋で初めて開催される大国際園芸博覧会)

開催期間 1990年4月1日～9月30日 場所 大阪鶴見緑地

※1989年3月末までに申し込むと割安となります。

○国際ロータリー日本支局より

RIニュース、情報抄録、世界社会奉仕プロジェクト交換、ポリオ・プラスニュース、青少年交換世界、新しいローターアクトのパンフレット、新国際職業連絡グループ試験プログラムについての簡単な声明書

ニコニコボックス ¥3,000

伊藤君 第35回クラブ週報の卓話にミスプリントがありました。お詫び致します。

大谷君 明日新入社員の入社式を行います。

石橋君 今回の卓話「漆 良栄様」をお迎えして。

財団ボックス ¥16,000

丸山君 長女が短大を無事卒業いたしました。

堀川君 長女、就職。

藤村君 上の娘が一中に入学、下の娘がルーテル幼稚園に入園します。

小林(正)君 子供達の健やかな成長を願って。

佐藤(正)君 次男、広和が中学校への入学です。

近藤君 長女が今春第二中学に入学します。早いものです。

山浦君 長女がようやく中学生です。

卓話 新聞広告と広告事業 新潟日報三条営業所 漆 良栄殿



広告は景気のパロメーターとも言えます。2年前ご当地に赴任の際には、円高不況を大変心配しておりました。ところが県央の広告の伸び率は顕著です。地場産業のすばらしい活力や内需拡大と新製品の開発力の成果かと思えます。

新聞広告の営業方法は、従来は新聞紙面だけを使用したスペース売りが主流でした。現在はお客様のニーズに応えるため、また顧客層の拡大のためにも、新聞紙面以外のサービスをしなければなりません。そこで、新聞社

の持つ総合力を生かして、広告主のニーズと新聞社が協力できる接点をさがして、効果的なイベントを実施しています。

商店街の活性化のために、商店街と取り組んだ広告事業として、「古町どんどん」があります。新潟の古町は、新潟島の人口流出や商圈の分散化によって、かつての賑わいに陰りが見えます。そこで、お祭りイベントを開催して、大量の市民を呼びこんで活性化をはかろう、と始めたものです。春と秋に2回開かれ、昨年の秋には2日間で延べ40万人の入出でにぎわいました。

このイベントの運営は古町どんどん実行委員会がやっております。古町5～9番町の商店街、大和、三越、西堀ローサ、新潟日報社が実行委員会のメンバーです。事務局は新潟日報に置き、イベント内容の素案作りや会議の招集などの推進役をつとめています。

行政側と業界の組合、協会と私ども新聞社が共催している広告事業として、「明日の住まい展」があります。今年で5回目を迎えますが、毎年新潟産業センターで開かれる住宅・設備・資材関係の展示会です。昨年は2日間で2万6千人の入場者でにぎわいました。

このイベントは、私ども新聞社だけの主催ではむずかしい面があります。そのために、関連業界の38の組合や協会をまとめて実行委員会を組織し、主催団体として協力していただきました。さらに実行委の組織化に尽力していただいた新潟県や新潟市が共催に加わっ

て、裾野の広がりがちりした基礎ができました。

このためPR告知についても、業界誌、県・市の広報活動、新聞広告、社告、記事、その他で多岐にわたって徹底できました。

次に、「就職ガイドキャンペーン」についてお話しします。この企画は、企業の人材確保のための企画です。求人企画については、従来は新聞紙面だけの展開でしたが、企業の方々はそれだけでは満足されません。そのために、サービスとして求人情報誌を発行します。学生名簿のリストアップに万全をはかり、県内はもとより、県出身の県外在学生や大学、短大の就職窓口、職安窓口にも配布、昨年1万3千部を配布いたしました。そのほか、企業と学生のコミュニケーションの場を提供するために、東京、新潟、長岡で企業ガイダンスを開いています。

しかし、これらのことはサービスで、メインは新聞広告によって企業の内容を告知し、イメージを高めていただくことです。家族にも読まれている新聞は、当の学生だけでなく、家族のバックアップも期待できます。

お陰さまで、この企画は4年目を迎えますが、今年は去年の倍の200近い企業から参加いただきました。この現象は、例のリクルート事件の影響というよりも景気の活況と求人活動の活発化を示しています。

いくつかの広告事業の例をあげましたが、新聞広告の営業は、新聞という媒体を通じてやる本来のものと、新聞社のもつ機能を駆使すれば、新聞から離れたエリアでも、もっとお役に立つことができるのではないかと考えています。みなさまのご協力とお知恵を拝借しながら、新しい企画を発展させていきたいと思っております。

3月1日の例会日

卓 話 私の事業の考え方、見方

金沢興宗会員

事業の経営は二つあります。内部要因と外部要因です。そしてこの内部、外部の接点を経営者が見いだしてどのような形で内部要因に合わせた進み方をするか、と言う事でしょう。

さらに細かに分けると外部要因の中には自分でもならない事と、どうにかなる事の二つがあります。この中で自分の企業に対して果してどの様な影響を受けるのだろうか、世の中はどの様に変化するのだろうか、その接点を見いだして自分なりに何をやるのか考え、そして方針を決めています。外部要因としてリ



クルートの問題があります。あの様な事を行革で「無くするように」、としても無くならないでしょう。

日頃、盆暮、冠婚葬祭、お礼等々自分達でも同じ様な事をしています。金額の大小、良い悪いは別にして、仮に行革で「無くせよ」となったら、14兆円のギフト業界も少なからず変わってくるのではないのでしょうか。変わるとするなら、私の所もギフトを作っているので影響が出るものと思います。

消費税は皺寄せ税だと考えれば良い。弱い者が税金を払う事になるのです。

行政指導を受けている所は3%を上のをせしてくるだろうし、又強い商品を持ってればこれも上のをせ可能です。消費税は払うけど単価を値切られれば結局弱い所に皺寄せがくる、そう言う事で皺寄せ税だと考えます。政府の消費税に対しての「ねらい」、は現在税金を払っていない160万社に税金を払わせるものではないのでしょうか。不公正税制と言う所から言えば私は消費税賛成です。

さて今重要な事は労働問題です。

時間短縮、週休2日制、これは我々に大きな影響とともに、流通が変わると考えます。週休2日制になったら売れ筋が変わります。容量の決っている胃袋にいろいろな食物が入るとすれば米はあまってしまう。サイフの中身も同じで、だいたい決っている訳ですからレジャーだ何だと中身が出て行くとなると、どこかで節約せざるをえません。したがって売れ筋、商品も変わります。一般的に言われている高級化指向は言葉通りに受けとれないのでは？

私の会社では4シーズンで考えますので3ヶ月一昔です。そして各シーズンの売れ筋は毎年、毎年変わります。今必死でその売れ筋をさがしています。

これから商品はダブついて来るとともに、ディスカウントの時代に入ると思います。

都会地では大企業の参入も増え、収益もそうとう上げています。

過日、加藤 寛氏の講演がありました。日本は益々良くなると言われています。私は良くなると同じに厳しくなると考えます。あの人達は大企業中心の話ばかりであって、我々中小企業の事は解ってはいません。良くなればコストの安いNIESの商品が入って来て、我々の商品を脅かすからです。

このような事をどの様に内部要因としてもっていくかです。

内部要因では人を育てる事です。今までの市場が満杯になって、その先に売り込みに行こうと思っても、そこに投入すべき人を育てていなかったのです。どうやって育てようか悩みまして、今教えないで教える人材作りをやっていこうとしています。要は現場へ行って体験して来いと言う事です。

これからどの様に生き抜いていくか皆さんも苦勞しておられるでしょうが、私も苦勞を



通り越して苦勞の中で何となく生きています。苦勞がないと生き甲斐が無いような感じ
です。山中鹿之助の心境であります。

キーワード 「体験入社」が目玉の就職情報誌

新入社員がいざ就職してみると「学生時代に想像していたのとはずいぶん違う」なんて
ことはよくある事です。そんな苦い経験をしないようにと体験入社を売り物にした就職情
報誌が出ました。

就職活動中、仮の社員になって働ける企業をまとめて掲載している。実際に目で、耳で、
肌で雰囲気を感じてもらい、相性の良い会社を選んでもらおうと言うのが編集方針です。
編集担当者は「そのシーズンになると、学生向けに電話帳のように分厚い情報誌が配布さ
れますが、どれも外側の紹介ばかりで、実態まではわからない」そのため実態を学生に理
解してもらうため、体験入社、企画を目玉にする事にしましたそうです。ただ創刊号は非売の
試作品だったそうですが、今年3月か4月発行予定の第1号では、企業数100社位掲載し
ていく考えです。



次 週 例 会 3月22日 卓話 高齢者問題委員会

次々週例会 3月29日 卓話 「良寛さま」
分水町郷土史研究会会長 原田仁一郎殿
