



友達になろう

BE A FRIEND

1994—95年度国際ロータリーのテーマ

- 国際ロータリー会長 ビル・ハントレー ● 第2560地区ガバナー 大島 精次
- 会長——高橋 一夫 ● 副会長——石橋 育於
- 幹事——五十嵐晋三 ● 副幹事——松谷 晃吉
- SAA——平原 信行 ● 副SAA——清水 良一 ● 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 三条信用金庫本店 TEL 35-3477
- FAX 32-7095

出席者会員数

会員 80名中 57名

先々週出席率

89.33% (前年同期 94.74%)

ヴィジター

三条北より 梨木達夫さん、中條耕二さん
三条南より 豊島 豊さん

先週のメイクアツプ

- 8/10 新潟南へ 渋谷健一さん
- 8/11 巻へ 野村竹三郎さん
- 8/11 燕へ 加藤紋次郎さん
- 8/19 新潟東へ 捧 賢一さん
- 8/19 吉田へ 外山一郎さん
- 8/22 雑誌委員長会議へ(湯沢) 広岡豊作さん
- 8/22 三条南へ 斎藤弘文さん、細井増雄さん
- 8/23 三条北へ 加藤紋次郎さん、榎本 勝さん、船越正夫さん、菊池 渉さん、清水良一さん

会長挨拶

高橋(一)会長

皆さん、こんにちは

今日は、北クラブから梨木さん、中条さん、南クラブから豊島さん、ようこそいらっしゃいました。

先頃、会員の捧さんの雪梁舎美術館開館おめでとうございます。これは県内新人作家の育成を目的としたものです。

長谷川さんのご母堂が亡くなりました。ご冥福をお祈りいたします。

杉野さんのお元気な姿をみ、大変うれしく思います。

私は13日～22日までシカゴのハードウェアショウに行って来ました。シカゴの8月は大変涼しい夏でした。日本より一足先に価格破壊が行なわれているアメリカでは、さらに激しい価格競争が待ち受けていました。量的に期待できない価格競争は売る側にとっても利益の縮小を意味しますので、バイヤーは、一方では高くても売れる商品を血まなこに探しておりました。そのへんが開発のポイントかと思えます。

幹事報告

五十嵐(晋)幹事

◎1994～95年度 第四分区 I・M開催のご案内

とき 9月11日(日) PM1:00～6:35

ところ VIP

※三条ロータリークラブはホストクラブですので会員登録です。

9月11日(日)の振替で9月14日(水)の例会は休会となりますので、お間違えないようお願い致します。

◎高田東RCより 地区大会俳句募集のご案内がとどいております。

◎伊勢崎東RCより 認証状伝達式のご案内がとどいております。

とき 10月2日(日) AM10:30～

ところ ウェディングプラザ シンフォニー(群馬県伊勢崎市)

◎前橋中央RCより 認証状伝達式のご案内がとどいております。

とき 11月3日(木・祝日) AM10:30～

ところ グランドベルス前橋

ニコニコBOX ¥38,000

8月24日分

- 高橋(一)さん 捧さん雪梁舎美術館開館おめでとうございます。杉野さん御元気な顔をみて。
- 五十嵐(晋)さん 杉野さん、久しぶりの出席を歓迎して。
- 平原(信)さん 先回おやすみして、副SAAの清水さんをお願いしました。杉野会員のお顔をみて。
- 捧さん おかげさまで美術育成財団雪梁舎が無事オープン出来ました。大勢の方々にお世話になりました。
- 杉野さん 先月、宇宙から向井千秋さんが帰って来ました。皆さんに御心配をかけましたが、私も帰って来ました。留守中に新しい我家が出来ました。ありがとうございました。
- 小林(英)さん 体調不良で欠席が多く失礼しています。次に発作が起きるとご挨拶出来ないと言われております。長年のご友情に感謝しています。
- 熊倉さん 杉野さんの全快を祝して。
- 佐藤(武)さん 杉野さん、御回復おめでとうございます。
- 菊池さん 南インドのカタカリ舞踊劇を御存知でしょうか。9月13日、夕方7時より新潟フェイズに於て上演いたします。時間がありましたらお出かけ下さい。
- 五十嵐(力)さん 今日の週報で先週の卓話を書いてあります。卓話の機会を頂きありがとうございました。
- 藤田(紘)さん 寺沢さんの卓話に!!
- 小柳さん すみません。早退させていただきます。
- 佐藤(吉)さん 早退させていただきます。
- 佐久間さん 都合により早退させていただきます。

卓話

「急激な円高が流通業界にどんな影響をもたらしているか」

寺沢洋一会員

円高が私共の企業に単的に及ぼすものは、海外調達商品の原価が安くなるということです。特に大手流通各社の海外調達物量は、年々増加の一途をたどり30%近くになってきております。原価が安くなるのですから、今までの売価で販売していれば利益は確実に増える訳です。

しかし、現実にはそうはなっておりません。流通各社は「円高」を販売促進の手段として「円高還元セール」等のチラシ合戦を実施しました。その結果、まず輸入商品のディスカ

ウント合戦が始まりました。例えば、クラブモントコーラという商品がありますが、ダイエーさんが39円で新聞広告を出しました。ジャスコは現在38円で販売しております。原価は44円です。

又、円高によってディスカウントショップが、海外ブランド商品のディスカウント以後、ディスカウントショップ隆盛時代に入っております。

このディスカウントショップも又、私共の競争相手でございます。ディスカウントショップに負けないように、平行輸入の商品がウイスキー、ブランドバック、スポーツシャツなどで、どんどん入ってきております。世界の有名ブランド商品が従来の半額で販売するようになりました。そうしますと日本のナショナルブランドのレナウン、オンワード商品などは、お客様から見れば割高感が出て参りました。当然売れません。

売れなければ、3割引、半額で早く現金化しようとしてます。

この様に、円高が一つの要因となり、商品の価格を外国の商品ばかりでなく、日本のブランド商品までも押し下げる要因になって来ております。

コカコーラも今までの102円では売れません。現実に私の店では、USコカコーラボトラーズから入っているコカコーラは58円で販売しております。利益はわずかな額です。

今まで申し上げたように円高で輸入商品の原価は下がりました。しかし売価はそれ以上に下って居りますので、今まで以上に数量は売っても利益の出ない図式になってきております。

それじゃ利益はどうやって出していくのだということになるのですが、そこで登場するのがストアブランド商品というものです。ストアブランド商品は有名メーカー、又は中小メーカーとタイアップして、ジャスコのマーク、ダイエーのマークを入れ、大量一括契約を結ぶことにより原価を押し下げ、売価はNB商品よりも2、3割安い商品として販売しております。商品の中身はNBと全く変わらない商品が殆んどでございます。

そして、そのストアブランドに対抗して、NBメーカーも又、低価格販売を実現しようとコストダウンに取り組むという循環になっております。

従来ですと川上であるメーカーが、価格決定権を持つメカニズムであったものが、この円高が一つの要因となって、お客様が価格決定権を持つメカニズムに移項しつつあると言えます。

円高による輸出メーカーの営業不振は、その下請け企業の業績悪化、雇用不安を引き起こし、又、大企業においても中高齢の幹部従業員の退職勧告等がマスコミによって大々的に報道され、不景気感をより高め消費者の皆さんの購買意欲が一気に下った。



その購買意欲を引き上げる為に、今まで申し上げた様に流通業界はディスカウント戦略が一気に加速度を上げて、企業間競争を今まで以上に激化させました。

今の状況が今後も続くと考えられます。

ダイエーの中内社長は21世紀には、物価を今の半分にさせるとおっしゃっていますし、私共の会長も、今の物価の最低3割は下るだろうと発言を致しております。

現状の流通業界の営業不振は、一つには物価が一昨年の80%~90%になっている事が大きな要因でございます。

流通業界も近い将来、どんどん整理統合される方向にあると考えております。

三条RC	8月31日例会	卓話 「最近の通信、情報関係の動き」	寺沢 博会員
	9月7日例会	卓話 「ロータリーアクト活動を通じて思うこと」	三条ロータリーアクトクラブ会長 小出秀樹殿
	9月14日例会	休会 (9月11日 I.M.振替)	
三条南RC	9月5日例会	卓話	井口禮里会員
	9月12日例会	クラブ・フォーラム	
	9月19日例会	クラブ・フォーラム	
三条北RC	9月6日例会	卓話	早川瀧雄会員
	9月13日例会	クラブ・フォーラム	
	9月20日例会	卓話	米山忠俊会員

日本にも輸入されるようになった。この輸入品は、品質が非常に高く、味もよく、しかも価格も安い。
 この輸入品は、消費者の間で非常に人気がある。この輸入品は、品質が非常に高く、味もよく、しかも価格も安い。

又、円高による輸入品の高騰も、消費者の間で非常に人気がある。この輸入品は、品質が非常に高く、味もよく、しかも価格も安い。

この輸入品は、品質が非常に高く、味もよく、しかも価格も安い。この輸入品は、品質が非常に高く、味もよく、しかも価格も安い。

平行輸入の商品がワイスキー、ブランドバック、スニーカー、時計、カメラ、オーディオ機器、パソコン、携帯電話などで、

どんどん入ってきてきており、市場の競争も激しくなっています。

売れたければ、3割引、半額で早く現金化して欲しいという声も聞かれます。

この様に、円高が一つの要因となり、商品の価格が下落する傾向があります。

コカコーラも今までの100円では売れません。通常のコカコーラは100円ですが、円高による輸入品の高騰で、

今までは倍以上の円高で輸入商品の価格は下落してきていますので、今までは以上に数量は売れていくと見込まれます。

それじゃ利益はどうやって出していくのかという声も聞かれます。

のがストアーブランド商品というものです。ストアーブランド商品は、メーカーとタイアップして、

契約を結ぶことにより価格を押し下げ、売価は100円以下で売られています。商品の中心は円高と全く関係ないという声も聞かれます。

役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満
役員会新 元々（多額の借入金、返済の滞り） 関係 会期日10月8日 0円未満