

東京お茶の水ロータリークラブ



2023-24年度 RI 会長 ゴードン R. マッキナリー
世界に希望を生み出そう
 第 2580 地区ガバナー 栃木 一夫
 ロータリアンの心に火をつけよう

魅力あるクラブにするために
 行動しよう

2023-24年度 クラブ会長 牛島 聡

本日の卓話

ガバナー公式訪問

第 2580 地区ガバナー 栃木 一夫様

司会進行
 点鐘
 手に手つないで
 ゲストビジター紹介
 ニコニコボックス報告
 会長報告
 幹事報告
 出席報告

相倉 辰徳会員
 牛島 聡会長
 永井 一史会員
 大原 正道会員
 相倉 辰徳会員
 牛島 聡会長
 藤本 豊大幹事
 相倉 辰徳会員

挨拶 東京神田ロータリークラブ幹事 松本宗己様
 今年度神田 RC の幹事を拝命しました松本でございます。
 1年間どうぞよろしくお願ひいたします。

会長報告 牛島 聡会長

- ・ 訃報です。2005-06 年度ガバナーの小宮 誠一様が 7 月 4 日にご逝去されました。ご葬儀は近親者のみで執り行われました。
- ・ 皆出席の表彰です。木宮会員 3 年、角田会員 2 年、相倉会員 1 年です。
- ・ 8 月 9 日はガバナー公式訪問日です。発表される方は既に事務局から連絡があったと思っておりますがよろしくお願ひします。ガバナーがお見えになるときは、会員の皆様でお迎えいただきたいです。詳しい時間等はお手元に配られている資料をご確認ください。



ゲスト・ビジター

ゲストスピーカー
 東京神田 RC 会長
 東京神田 RC 幹事
 大原会員同行者

山田 盛一様
 新 健一様
 松本 宗己様
 野村 浩史様

誕生日祝い

7 月 22 日 相倉 辰徳会員
 7 月 23 日 和田 夏彦会員
 7 月 26 日 海江田健司会員



ニコニコボックス

新 健一様 神田クラブの会長を拝しました。千代田 6 クラブ合同例会 11/15 よろしくお願ひします。

松本宗己様 例会におじゃまして。暑中御見舞、申し上げます。本日の卓話楽しみです。

大原会員 友人を連れて来ました。野村浩史さんです。みなさんお暑いですね！暑さにめげずがんばりましょう！

岡山会員 山田盛一様のお話を楽しみにしています。

高山会員

計 18,000 円 累計 76,000 円

幹事報告 藤本 豊大幹事

- ・ 入会候補者の豊岡 博幸氏が 7 月の理事役員会で承認され、7 日間公示をお知らせしましたが、その後異議なく入会が承認されました。
- ・ 8 月 9 日、オープン例会のご案内です。本日ご案内を配布いたしました。ご友人、ロータリーに興味のある方をお誘いください。
- ・ 次週 7 月 26 日はオンライン例会です。お間違えのないようお願い致します。
- ・ 親子はねやすめへのご協力ありがとうございました。

出席報告

会員数	38 名	ゲスト	4 名
出席	17 名	ビジター	0 名
ZOOM	1 名	合計	22 名

挨拶 東京神田ロータリークラブ会長 新 健一様

本年度 30 周年迎えられるということで、おめでとうございます。千代田 6 クラブの合同例会ですが今年度は 11 月に行います。岩崎ガバナー補佐より、東京 RC 例会の時間帯会場で神田 RC と共催で行うことと、内容も一番難しい卓話の講師を選ぶようご指示がありました。今回は早めにお願ひしまして、軍艦島を世界遺産登録するためにほぼ一人で走り回っていた産業遺産情報センターの加藤康子さんにお願ひして快諾を得ております。是非みなさん、11 月 15 日水曜日、帝国ホテルでご参集いただければと思います。

今後の予定

- 8/9 (水) 東京ドームホテル
オープン例会 保井俊之様
日本初が 7 つある大学を創るということ
～広島からグローバルへの挑戦～
- 8/16 (水) お盆休会
- 8/23 (水) ブックハウスカフェ
クラブフォーラム
- 8/30 (水) 納涼家族親睦会
東京芝 とうふ屋うかい 12 時～

百年続く和菓子の切り札～切腹最中～

(株)新正堂 営業統括部長 山田 盛一様

本日はお招きいただきましてありがとうございます。
新橋の和菓子屋「新正堂」(しんしょうどう)の営業統括部長をやっております。今回の機会を頂いた相倉さんとは、新卒で入った企業の同期になります。

簡単に自己紹介ですが、出身は千葉県船橋市で、習志野高校卒業、東洋大学の夜間経営学部を出ております。在学中はホテルのウィエターや、4年生の時には印刷会社でインターンとして経理補助の仕事をし、卒業後はベンチャー企業で社会人をスタートしました。以降セブンイレブンジャパンや、鉄鋼加工業の営業を経て、27歳で外資系の保険会社に転職し3年半勤め、総合保険代理店にて約6年在籍し、保険業界ではそれまでの給与や雇用など「安定」から離れた約10年間でした。寝ても覚めても訪問先や数字やお客様の事を四六時中考える日々でしたが、順調にキャリアを積んでいたのですが、当時の新正堂の三代目社長である(現会長)、義理の父親から少し手伝ってほしいと相談を頂きました。保険の仕事は夕方～夜や土日の商談も多いので、午前中や空いた時間でなんとなく手伝っていたら「営業統括部長 山田盛一」という名刺が出来、気付いたら入社していた感じです。

営業部長とはいえ、小さな組織ですので朝は工場に入り、駅や空港に配達をし、戻ってまた工場で製造の手伝いや洗いや、発送の梱包作業に夕方お取引先様とお話したり諸々の資料や作業指示書の作成や確認、店の締め業務など様々です。

新正堂は1912年(大正元年)創業で、昨年の11月に代表が四代目が37才で就任しております。従業員は19人20～80代と年齢層は幅広く、従業員の子供は小学生以下で14人おり、比較的若く子供の多い企業になります。主力商品としては、基本的には自社製造で「最中」「どら焼き」「豆大福」になります。創業111年になりますが、大正元年に創業以降3回移転しております。1回目は関東大震災、2回目は第2次世界大戦、3回目は環状2号線の道路ができるにあたり移転しまして、3回ともすべて新橋のなかで移転しております。

2018年11月に店の裏手側に新工場を作り、店と工場を行き来できるよう、切腹最中を今までの倍量1日1万個作れるラインを新設しました。主に販売方法の柱となるのが「新橋の店舗」「取引先」「自社運営ECサイト」です。取引先としては、百貨店、空港関係、鉄道関係、高級スーパー等とお付き合いさせて頂いております。

1701年に起きた忠臣蔵の起源となる屋敷跡(新橋田村町田村右京太夫屋敷跡地)に店を構えておりました。赤穂藩士の浅野内匠頭が江戸城本丸、松の廊下で刃傷を起こし田村邸にお預けとなり即日切腹、ということで、その屋敷跡で商売をさせていただいているので、忠臣蔵にちなんだ切腹最中というのを作ったのが由来です。元々は謝罪のためではなく、今の会長が忠臣蔵を後世につなげるために、忠臣蔵にちなんだお菓子をと考え、切腹最中を作りました。

和菓子も時代と共に日持ちをするものが喜ばれるようになり、それまでの看板商品は二代目が売り出した豆大福ですが、味は美味しいが朝についた餅を使い当日中しか売れないというのがお客様にはネックになって

いたので少し日持ちができるものを作る。前提として美味しくないといけないと、北海道の小豆を使い、最中の皮を専門に焼く種屋さんにも高い要望をお願いしており、中に入っている餅や製餡も新橋の自社工場製餡方法から職人が日々こだわりぬいて作っております。インパクトが欲しいため、最中は蓋が合わさっているようなものが基本ですが、うちはお腹が開いたような形、切腹を模した形で売り出したのが切腹最中になります。

忠臣蔵における切腹は「謝罪」ではなく、仇討ち、本懐を成し得るの「大願成就」という意味合いで切腹最中を売り出したのですが、現在「腹を切る」お詫びの形として切腹最中というのを謝罪の際に使っていただく代名詞になりました。フリーペーパーや、東京メトロのメトロガイド・メトロ100選で1位になり

「謝罪のときには切腹最中」というのが広がり、20年位前からちょっとずつ大きくなり、お菓子が勝手に自分で変化し、知らぬ間に「謝罪のお菓子」という使われ方になっていったのが切腹最中です。

私が入社したのが2018年10月、新工場設立2018年11月です。そのあとに何が起きるでしょうか。2019年2月にコロナウィルスが出て来まして、2019年4月にお取引先様(百貨店、空港など)ほぼすべて注文が止まって5月に従業員の安全優先とお客様激減により1か月半店舗を閉めます。作っても新橋にも人が歩いていない状況になりました。ようやくコロナが落ち着いた頃2022年2月に戦争が始まったり、賃上げ、原材料、包材、資材、水道光熱費、ガソリン代等ほぼすべて価格が上がり続け、人件費や雇用保険料と諸々上がり続けております。ビルを建てた、機械を買ったはいいけど、支払いが始まったばかりでどうしようかと考えました。そんな中、車で配達中ラジオから「ある意味また淘汰される時間が急速に加速しますね」と聞こえてきました。「時代とともに淘汰される」ちょっと引かかる言葉だなと思いつつ何となく聞いてました。昭和から令和にかけて、昭和の頃には多かったもの(そろばん塾、時代劇、黒電話、着物、背広、灯油、豆腐、魚、八百屋)、今結構流行っているもの(学習塾、アニメ、携帯電話・ファストファッション、太陽光パネル、ラーメン屋、寿司屋、シャインマスカット・マンゴー)、比較すると無くなっていくものもあれば、進化しているものもあり、30年40年というスパンで見たとき生活の中で気付かない間に「時代に淘汰される時間が急速に加速している」という言葉を感じました。

「和菓子」はどうでしょうか。

- ・年齢層高め
- ・見栄えがもろもろ現代風ではない
- ・世襲制度で参入者も洋菓子に比べると少ない
- ・単価も低めで規模が大きくしづらい

和菓子の将来は…と何となく不安になりました。

不安に対してはムダを削って売るしかない、と考えました。保険業の頃は収入の安定もなく常に日々気を張って仕事をしていましたので、コスト削減では、電話・パソコンのリース契約取りやめ、社長の車もお願いして売却、段ボールも材料仕入れで来たものを流用したり折り畳みコンテナで通いの導入、電気の節約、役員報酬といったところも見直しました。



売り先(お取引先様)を考えるにあたっては、外出できない状況で人が動いているところはどこか、GoTo トラベルがはじまったらどこで売れるかとか、色々ずっと考え、目まぐるしく変わり続ける中、とにかく削れるところは削り、売り先を想像し続けながら、自分たちが変わる、自分たちが変えるという努力をしまりました。

今ある柱の中で出来ることを考えた際「お取引先様」に対する考え方も見直しました。年間数千万の売上があったお取引先がコロナを機に連絡もなく立ち消え、非常に厳しい状況を経験しました。既存の取引には毎日自社配達や収益性を圧迫するお取引先様も一部ありました。取組みの中で意識した、お付き合いさせて頂く上での

メリット

- ・ブランド力
- ・作る数の数量が見込める
- ・納品のみで人員確保の必要がない
- ・いろんな場所でご購入いただける



デメリット

- ・掛率・配送などで自社販売よりも利益率が低い
- ・お客様の顔が見えない
- ・短納期、小ロットが多い

コロナの状況下で制限される中、お取引先様が再度全開で営業できる際に選ばれるために

- ・若い人にも見やすいパッケージに変える
- ・日持ち(10日→14日)※外部検査機関による
- ・HPに販売店情報掲載
- ・僱事への積極的な取り組み
- ・発送数の上限変更(1ダンボール30→50箱)
- ・販売手法提案(POP・陳列・季節による動向など)

新規お取引様に対しては

- ・同一の掛率
- ・下限設定(金額、数量)
- ・小ロットは引き取りのお願い

商品自体のテコ入れとして、お客様が何を求めているのか、仮説として「菓子に意味を持たせる」「美味しい・美しい」「面白い」「SNSに映える」ものを作らなくては行けないと考えました。そうしたときに、切腹最中は1万個作れるということに立ち返りました。

入社した2018年は切腹最中は「定番」「春の桜」「秋の栗」の3種でした。入社前の私が営業や贈答で切腹最中が使いづらい経験をし、お菓子に新たな意味を持たせたく、鉢巻に「感謝」「寿」「御祝」、もっと特別感のあるものが欲しいというご意見もあり金箔のせも出しました。謝罪だけでないビジネス利用やお祝い事にも召し上がって頂ける機会が増えました。また職人に無理を承知で、現在の製法や味も全く異なるレモンや、抹茶(8月発売予定)の切腹最中も作ってもらったりして、若い人、あんこが苦手な人、切腹ちょっと飽きちゃったよ、という人にも食べてもらえるようなものを考えました。店では英語表記の看板をつけた「切腹パフェ」も販売しはじめ少しずつですが外国の方にもお越し頂き、新しい感覚でお客様には一目置いて頂けるようになってきたかなと思っております。

どの施策も、素人考えなので社内では最初は相手にされませんでした。が営業は結果が全てと想い、押し切ってみました。「私が作った」ものは一つもありませんが、店やオンラインショップなどで売っていたり予約が入っていると今までの営業のガッツリとした喜びではなく、一人でじんわりくる嬉しさがこみ上げてくるので、頭の中には無数にあるアイデアを形にして、お客様が和菓子屋に持つ期待感とは違う価値をこれからも見出してみたいと思っております。

まとめとしまして、

「店舗」は遠のいていたビジネス利用と自分買いや観光としてご来店頂ける方と賑わいが戻りつつあります。

「お取引先様」は、コロナ前からのお取引先様は4割くらい、コロナになってから新規でお付き合いを始めたところで約6割と成長して頂いております。

「自社運営ECサイト」に関しては、外出制限時の贈り物などで実はコロナの中で数字は1.5倍くらいに増えております。弊社の特徴としては検索時「和菓子」などではなく「切腹」で検索されることが多く、一部転売ヤーがありますが、比較的スムーズに自社ECサイトまでお越し頂けます。また、柱3本と申しましたが、4本目を立ち上げておまして、ビルの立ち並ぶ新橋に店を構えているなら**企業様が「使える和菓子屋」になろうと**考え、企業様のオリジナル鉢巻の切腹最中や特別セットを相談しながら創り上げております。企業様でも突発的な謝罪だったりですとか、社内斡旋や、株主さんとかに出すこととかもありますので、御用聞きをしながら喜んで頂けるよう考え、動き始めております。当初の予想は新橋界隈から拡げる予測でしたが、北海道や中国地方など遠い企業様からもお相談を頂いております。

最後に「切り札として何か」というと、

- ・忠臣蔵→謝罪→東京土産のように自分で変化してきお菓子を、さらに自由に伸ばしてあげる
- ・自社製造・販売なので、1個からでも試作できる
- ・新設備で量産も可能
- ・味の自信と知名度を活かし、ご用向きやターゲットに合わせて変化
- ・ネット検索時「和菓子」「手土産」ではなくて「切腹」というパワーワードがあることで他社と競合しにくい

大正から皆様のおかげで続けさせて頂いている菓子屋です。私も菓子屋としての知識も経験もまだまだですが、一丸となってこれからの時代にも通用する意味のある菓子屋でありたいと、私は思っております。

第1333回 2023年7月26日(水)

オンライン例会

司会進行
点鐘

手に手つないで
幹事報告

相倉 辰徳会員
牛島 聡会長

藤本 豊大幹事

幹事報告 藤本 豊大幹事

- ・次週8月2日はガバナー公式訪問です。クラブ協議会は11時から開催しますので、出席の方は10時50分までにご着席ください。
- ・8月9日オープン例会ですが、今日現在ゲストの申し込みがありません。皆様ご紹介宜しくお願いします。

ロータリーの友7月号の紹介 傅 健興会員

日本最初のRCは1920(大正9)年10月20日に設立された東京RCで、1921年4月1日に世界で855番目のクラブとして国際ロータリーに加盟が承認されました。東京お茶の水RCは東京RCの孫クラブにあたりまして東京RC設立30年のときに神田RCが設立し、神田RC設立30年のときに、お茶の水RCが誕生しました。お茶の水RCは本筋のロータリークラブだということをご皆さんに知っていただきたいです。

千代田区の現状とこれから

山田 丈夫会員

はじめに、本年4月に区議会議員を引退致しました。2期8年議員を続けてこられたのもご支援を頂いた皆様の支えがあったからこそだと感謝しております。

8年前、石渡伸幸さんが引退するときの後継者として私に白羽の矢が立ちました。私自身が石渡さんの後継者として選挙に立つかどうか考える時がきて、年齢、家族の説得、自分の仕事こと、いろいろ片付けてクリアにしてから返事をするにすることで時間の猶予を頂きました。

一般的に60歳を超えて議員に立候補する人は多くはいません。当時私は還暦を迎えており初めて経験する議員生活ができるかどうか考えました。体力面は自信がありました。家族からは、思うようにやれば、あとは家族で応援をするからと返事をもらいました。

60才になった頃から、地域のためになることができる活動はないかと考えていました。大学を卒業後今の会社、曙興業に入社しましたが、そのご縁で町会活動をしていくうちに、町会の皆さん、近隣町会の方や、連合町会の方たちとも親交を深め、とても良いお付き合いをさせて頂きました。千代田区でいろいろな経験をし、社会人として育てて頂いたように思っておりましたので、ご恩を地域の皆様に少しでもお返しすることができるのではと運命的なものを感じました。

石渡さんに立候補の意思を伝え、後援会の皆様から後押しいただき、千代田区議会議員選挙に立候補いたしました。お茶の水ロータリーの会員の方々には、千代田区在住の方などいろいろとご紹介いただき、千代田区内を引き回していただいたりしました。本当に心強く思い、ありがたい気持ちでいっぱいでありました。議員という経験は、大変なこともありましたが自分にとって大変有意義なものでありました。ご支援いただいた皆様には心から感謝いたします。

今時代の大きな転換期を迎える中で、千代田区は、あるべき姿を明確にし、進むべき道を示そうと、区政運営の最上位の位置付けの指針「千代田区第3次基本構想」を20年ぶりに策定し「第4次基本構想」に改めました。

本区の人口推計結果では、当分の間増加傾向が続く見通しであり、全国傾向とは異なる特徴があります。そのため、日本の人口減少に伴う労働力の不足など全国的な課題を捉えながら、今後も複雑化、多様化していく行政需要に対応していかなければなりません。加えて、区を取り巻く社会情勢は変化が激しく、これまで以上に変化の要因やスピードが増加することが想定されます。

新たな基本構想は、時代の変化により色あせることのない普遍的な将来像を示すことによって、多くの方々と向かうべき方向性を共有するとともに、変化に対してより一層柔軟な対応のできる行政運営を推進してまいります。

令和5年度は、新たな基本構想の初年度です。社会経済情勢の変化を的確に捉えつつ、デジタルの力を活用しながら、様々な課題の解決を図るため果敢にチャレンジし、区民一人ひとりの皆様が幸福ですべてにおいて満たされる様その実現に向けて邁進してまいります。他に大きな取り組みとしては、三つ挙げています。

1. デジタルトランスフォーメーション (DX) の取り組み

昨年4月に「千代田区DX戦略」を策定し、それに伴い行政運営のデジタル化を一層推進するために、今年度

より、デジタル分野に精通した副区長を一人増やして取り組んでまいります。この戦略で掲げた「顧客志向の追求」「行政内部の変革」「情報資産の管理と運用」を基本理念として、デジタル技術を活用した区民の利便性と職員の生産性の向上を目指し、DXの取組みにチャレンジしております。

2. 新型コロナウイルス感染症対策について

感染症法上5類に移行した現在は、感染者の発生の届け出も行動や就業の制限もなくなりましたが、高齢者など、重症化リスクの高い方を守るための取組みは、継続していかなければなりません。このため、ホテル療養や入院調整につきましても継続することとし、高齢者施設のクラスター防止策などの必要な支援を継続してまいります。

3. 物価高騰対策について

中小企業者の事業経営を資金面から支援することを目的に商工融資あっせん制度を設け、事業者が低利で融資を利用できるよう、区が利子の一部を補給するとともに、一部資金について代表者が区民の場合は信用保証料の補助も行っています。

令和5年度は、利率の本人負担率が低い新資金「経営サブプリ資金」を設けるとともに、資金の借款需要に応えられるよう、融資限度額が高く、融資期間も長めに設定した新資金「借款一本化資金」を設けることで、特に環境変化の影響を受けやすい小規模事業者の経営を下支えします。他にも商工融資斡旋制度がいろいろ種類がありますので、千代田区に会社を持たれている方で融資を受けようと考えている方は、区に問い合わせして頂きたいと思います。私も微力ながらお手伝いできることはさせて頂きます。

新しくなりました区議会について私の考えですが、少し話をさせて下さい。

今回の選挙で思ったことは、自分が行ってきた今までの選挙とは大きな違いがあるように感じました。今までは、近隣町会の方や団体所属の役員の方やご紹介を頂いた方などにアポイントを取って挨拶にお伺いしていました。「どぶ板選挙」で、1回の挨拶ではなく2回3回と訪問すると、顔や人柄などを見て頂けるので、そのことを心掛けて行っていました。そのほかに後援会の会合や区議会の活動報告など開いていました。

今は、ZOOMで後援会の会合の開催や、Youtubeライブなどネットを使った選挙運動が重要になってきているようです。有権者もネットを使うライフスタイルに変化してきているように思います。今回の区議選でもネットの運動だけで活動した方もいたようです。

自民党は改選議席が10名でした。過半数に届きませんが第一党になれたはずですが、6名と4名に分裂してしまい、「次世代・国民民主・都民ファースト・立憲の会」に第一党を奪われ1997年以来26年ぶりの自民党以外の議長が誕生しました。元自民党区議としては大変残念な結果となってしまいました。自民党が票を大きく減らして、都民ファーストの会と日本維新の会が大きく伸ばして、国民民主党も議席を確保しました。また、共産党が2議席失って1議席のみとなる結果となりました。議長の任期は2年です、新たにできた会派は、烏合の衆です。新人も多く議会運営が滞りなく行えるか心配しております。今後政策の違いや仲間割れなどあるかもわかりませんが、自民党の10人が、自民の旗の元、一致団結して安定的な区政運営を担って頂きたいと願っています。