

# THE ROTARY CLUB OF NAGOYA-CHIKUSA



## WEEKLY 名古屋 ちくさ

題字 伊藤昌石

名古屋千種ロータリークラブ  
承認 1982年 8月24日  
例会日 火曜日 12:30  
例会場 名古屋東急ホテル  
事務局 TEL763-5110 FAX763-5121  
会長 萩原 喜代子  
幹事 渡邊 源市  
広報 会報委員長 池 森 由 幸

### No. 25 ローターリーを实践し みんなに豊かな人生を

2013~2014年度 RI会長 ロン D. パートン

今日の例会  
第1488回 平成26年1月21日(火)  
友愛の日

先週の例会  
第1487回 平成26年1月14日(火) 晴  
会員卓話  
貴志 浩司君 “百貨店のあるべき姿”

#### ◆奉仕の理想

#### ◆出席報告

会員 40 ( 36 ) 名 出席 30名  
出席率 83.33%  
前々回 12 / 24 (修正出席率) 100%

#### 渡邊幹事報告

- 1) 次回例会後理事役員会を開催致します。  
理事役員の方々はご予約下さい。
- 2) ローターリーの友が届いておりますのでお帰りにお持ちください
- 3) 次々週1月28日は例会変更で節分会です。出欠の返事が未だの方は事務局までお知らせ下さい
- 4) 愛知県千種警察署より感謝状を頂きましたのでご紹介致します

#### 萩原会長挨拶



皆さま こんにちは！  
新年のご挨拶を申し上げたのが  
つい昨日のように思えますのに  
1月も半分済みしました。  
お寒い中 本日も多くの皆さまの  
ご参加を頂きまして 本当にあり  
がとうございます。  
出席報告を伺っておりますも  
出席率100%が続いております  
す。嬉しいことです。ありがとうございます。

さて 新年例会でお伝え出来なかった事をお話し致します。最初に 桜花学園が見事バスケット優勝をはたされました。大谷恩さん おめでとうございます！

それから昨年末恒例になっております「年末家族会」にて、皆さまにお心遣いをお願い致しましたところ合計20万円ものご厚意を戴きました。厚く御礼申し上げます。そして、皆さまのご厚意に何らかの形で報いたく鈴木聖三社会奉仕委員長、渡邊源市幹事と相談致しました結果 中日新聞社の「歳末助け合い義援金」に寄付させていただこうと 話がまとまりました。中日新聞社担当の方も 千種ロータリークラブの皆さまの熱い想いを受け止めて下さり2013年12月25日(水) 中日新聞朝刊市民版にカラー写真入りで掲載していただきました。「新聞を見ましたよ」と 仕事関係の人、友人から 電話をいただきました。千種ロータリークラブのPRになりました。紙面をお借りして社会奉仕委員長鈴木聖三さん、渡邊源市幹事さんに改めて深く感謝申し上げます。本当にありがとうございました。もう一件！ 昨年 城山八幡宮で節分会をしていただいた際に 皆さま全員に吉田玄さんよりいただきました「橘の実」については後日・・・と思っております。これからが冬本番！皆さまお身体にはくれぐれもお気を付けられますよう。

#### ◆講演 “百貨店のあるべき姿”

会員 貴志 浩司君



諸先輩を前に、趣味も文学も人間も薄っぺらな私ができる話  
といえば、仕事の延長、業界の話しかありません。

どうしようかと思っているところ、11月のロータリー地区大会にてトヨタの名誉会長 張富士夫氏の記念講演をお聞きしました。タイトルが「グローバル時代の企業経営」。タイトルの割には、「入社生の立ち」からアメリカでの工場立ち上げ経験苦労談やら、非常に身近でわかりやすいお話でした。そうだ、身近でいいんだ。超大物を引き合いにするのは気が引けますが、この時考え、それに対抗してこんなお題を出しました。

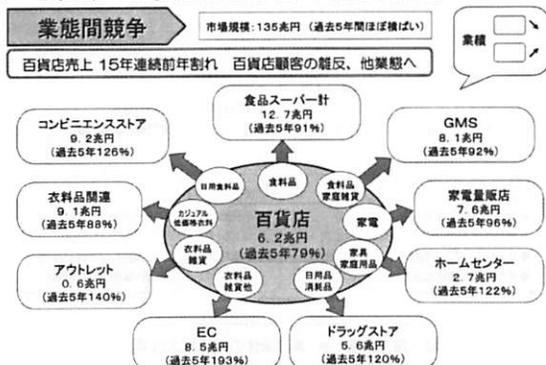
#### 「百貨店のあるべき姿」

・コンテンツはこんな構成です。

- 1.小売業・百貨店を取り巻く環境と課題
- 2.百貨店のあるべき姿
- 3.グループビジョン実現のポイント
- 4.「職場の約束」運動 ・ 事例紹介
- 5.変わる、その先へ。

たいそうなお題の割には内容は身近です。ソコを見習いました。特に「職場の約束運動」、ここが非常に身近な我々の舞台裏の内容です。

### 1・小売業・百貨店を取り巻く環境と課題



・業態間競争がはげしくなっています

### 百貨店業界と他業態の取組比較

百貨店業界の取組み	・リモテル再開発 ・増床 ・ブランド入替	・話題の〇〇ブランドを導入 ・日本初出店のブランド誘致 ・〇〇という事で調理する食品が新規出店した etc	お客さまにとって新しい価値とは何なのか？
他業態(イオン)の取組み	【4つのシフト】 ①アジアシフト ②大都市シフト ③シニアシフト ④デジタルシフト	①人口増加や成長著しいアジア地域での事業拡大 アセアン本社で、ベトナム・カンボジア・インドネシア出店計画 他 ②都心回帰、大都市人口集中で都市型小型店舗を拡大 ③【グランド・ゼネレーション×イオン】打ち出し 増加するシニア層のライフスタイルやニーズに対応し、金融サービス・健康美容・ネットサービス・趣味・暮らし・食をサポート ④EC市場拡大に対し、スマホを活用したネット通販等強化	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・百貨店がお客さまの変化に対応して、本来やるべきことが、できていない</li> <li>・他業態では迅速に変化に対応し、小売業の使命を果たし拡大成長している</li> </ul>		百貨店の衰退

・イオンの取り組み【4つのシフト】にご注目下さい

### 2・百貨店のあるべき姿 我々はこう捉えています

#### 百貨店のあるべき姿



### 3・グループビジョンと実現のポイント

グループビジョン

常に上質であららしいライフスタイルを創造し  
お客様の生活の中のさまざまなシーンでお役に立つ  
ことを通じて、お客さま一人ひとりにとっての生涯に  
わたるマイデパートメントストアとなり、高収益で成長  
し続ける世界随一の小売サービス業 グループとなる

1. 変革とイノベーション
2. 新しいことにチャレンジする風土
3. 人を大切にする経営 (働く環境の改善)

4・そこで、「職場の約束運動」についてのご紹介です  
「企業理念」の具現化のため、すべてのステークホルダーの中でも、とりわけ「お客さま満足最大化」にむけて、すべての従業員が日々の仕事を通じて実践する草の根運動です。

2013 年度テーマ

私たちは、「今までにない感動」に向かって大胆に変わります

「今までにない感動」とは・・・

そこには、「新しさ」「驚き」「三越伊勢丹グループ独自」といった要素が必要。「今までにない感動」を実現することで、私たちはお客さまとの密接な関係性をさらに深めることができる。

大胆に変わるとは・・・

過去の延長線ではなく、全くやってないことからやっていくということ。

「約束」「具体的行動」決定にあたり・・・

- ①お客さま像の仮説を必ずたてる
- ②役割分担を行い、過程指標・成果指標を明確にする
- ③約束の文言を読めば、誰でも具体的行動が分かるようにする
- ④メンバーへの浸透

・売場での取組事例を紹介

#### 「職場の約束運動」

全1395チーム 北は札幌、南は福岡、海外はバンコク、シンガポールなど 売場だけでなく、レストラン、外商部、総務部、全ての部門が取り組んでいます。

それぞれの、職務や雇用形態の異なるメンバーが一丸となって取り組んでいます。あるべき姿を考え、行動していきます。

発表して共有する場を、まず各店ごとで行い、次に全国で選ばれた代表6名の発表を聴く会を年に2回行います。実は、三越伊勢丹において今、全経営が一堂に集まるのはこの会のみなのです。

私たちの仕事は、年末年始は営業、休みは不定期、給与は控えめ、体力必須、人気薄となっていますが(笑)日頃、どんな仕事やってるんだろうなという方に、少しでも私たちの考え、やっていることが伝われば幸いです。

ご清聴ありがとうございました。

※ニコボックスは次回掲載させて頂きます

次回例会：平成26年1月28日(火) 17:30 於：城山八幡宮 節分例会