

WEEKLY REPORT

東京ベイロータリークラブ

# TOKYO BAY ROTARY CLUB

国際ロータリー 第2580地区 東分区  
VOL.33 NO.29 第1460回 2024年5月30日



世界に希望を生み出そう

Create Hope in the World  
RI会長 ゴードン R. マッキナリー  
(スコットランド、ウェストロージアン)

ロータリアンの心に 火をつけよう  
第2580地区ガバナー 栃木一夫(東京北RC)

“本当に人の為を想った行動を取っていますか?”  
クラブ会長 金子高一郎

## 本日のプログラム

次年度第2回クラブ協議会

## 次回以降のプログラム

6月6日「一年を顧みて」  
金子会長・水谷幹事

6月13日 休会

2024年5月14日  
第1459回 例会報告

会員数	出席	出席率	前々回訂正出席率
16人	9名	60.00%	5月2日 100%

## 東京江東ロータリークラブ・東京ベイロータリークラブ合同例会

### <会長報告>

- ・江東ロータリークラブの皆様、本日はお世話になります。
- ・5月30日は日中は例会、夜は家庭集会がございますので、よろしくお願いいたします。
- ・先日、米山奨学生のリアアさんを連れて田植えに行きました。
- ・本日、例会予定でした朝日健太郎議員と数日前にお会いし、改めて卓話して頂けると お話しました。



### ～5月14日卓話～

(株)東京ユナイテッドバスケットボールクラブ代表取締役会長クララ(株)代表取締役社長でもある、家本賢太郎様の「バスケットボールで人と地域のつながりを創る」でした。ご本人の生い立ち、脳腫瘍での車椅子生活、回復、15歳で起業、大検合格、大学と大学院のお話から、バスケットボールチームの立ち上げ、スポーツを地域に“根付かせる”ことを体現されている等、とても興味深く聞かせていただきました。



- 例会日 毎週木曜日 12:30～13:30
- 例会場 〒103-8520 東京都中央区日本橋蛸殻町2-1-1  
ロイヤルパークホテル TEL 03-3667-1111
- 事務局 〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-1-5 Aビル6F  
TEL 03-5637-4608 ・ FAX 03-5637-4611  
E-mail tokyobay@club.email.ne.jp

■ 役員/会長 金子高一郎  
会長エレクト 三宅 郁子  
幹事 水谷 文彦  
副幹事 石渡 秀雄



会報委員長 林 茂男

三越創業350周年記念に際してロータリーの職業奉仕の観点から3回に分け寄稿の第二弾。  
(第一弾は5月14日号をご覧ください。)

## シリーズ②

◎当時、大名、武家、大きな商家には「**掛売り**」が普通で商品を番頭、手代が得意先に駆引きで値を決めていた。支払は年1度か、盆暮れで資金の回転がなく、回収不能の危険負担が大きかった。特に、武士は掛売が専門だった。

### ◎大イノベーション①

◆「**現金・廉価・掛け値なし**」\*お客様満足

※現銀無掛値(げんきんかけねなし)

当時、現金扱いの小売は、小さな店でしか行われていませんでした。いわゆる大店では見本を持って得意先を回り、注文を取って歩く「見世物商い」が、品物を直接得意先に持ち込む「屋敷売り」が普通で、しかも支払いは盆と暮れの2回だけという掛け売り方式でした。これは、得意先が裕福な商家か大名、武士に限られていたことによりますが、手間もかかり金利がかさむ分、商品の価格は高くなりました。「店前現銀掛け値なし」は、現金取引にすることで資金の回転を早め、それによって掛け値なしの正札販売を行うというもので、結果的に客層の拡大にも繋がりました。  
(現、三越350年記念で店頭に表示の看板より)

**現金・金利節約、回収確実**

↓  
価格を下げられる

↓  
**現金値引きなし(明朗会計)**

↓  
お客様の**信頼**

↓  
今も、**安心安全**

↓  
**お客様の心を捉えておく**

永続、老舗代々継承社会的責任を果たす。  
資金好回転、自品を、即、安く仕入れ店頭  
に並べてお客様に提供。

◇ドラッカー経営の実践事例と同じく、江戸で人気を博す!

### ◎大イノベーション②

◆「**1人1色の専門性**」\*お客様満足

特定商品に、その説明役の専任手代をお客様につけた。  
商品の品質の徹底、仕入れ先の選定で、きめ細かく迅速に対応。

◆「**反物の切り売り**」

普通、呉服店は反物 1反単位で販売

\*手ぬぐい1本でも販売

\*端切れでも売る \*お客様満足

◆「**イージーオーダー**」(仕立て販売)

\*お好みに応じて「**その場で仕立て**」・・・お客様の待っている間に。\*お客様満足

新しいマーケティング「**イノベーション**」の導入

※当時では画期的な商法を次々と打ち出し、富裕層だけのものだった呉服を広く一般市民のものにし「**正札付き現銀掛け値なし**」として定価販売を世界で初めて実現した。

金子 高一郎君	リリア、先日はお疲れさまでした。家本様、本日は宜敷くお願い致します。
水谷 文彦君	江東RC皆様、よろしく申し上げます。
野木 芳宏君	合同例会、楽しくやりましょう。
石渡 秀雄君	本日は合同例会、江東RCの皆様、よろしくお願い致します。
岡本 隆一君	合同例会、よろしく申し上げます。
波多野 幸雄君	江東RCさん、本日はお世話になります。 日々暑くなってきました。お体に気を付けましょう。
三宅 郁子君	江東RCの皆様、本日、よろしく申し上げます。
土屋 東明君	お久しぶりです。

**ニコニコボックス**

合計 16,000円