

大分東週報



国際ロータリー第2720地区
大分東ロータリークラブ



R.I.テーマ
「世界に希望を生み出そう」
大分東RCスローガン
「Come together」



画「初めてのデジ絵で描いた大分駅」前田 修二

ガバナー 膳所 和彦
会長 前田 修二
幹事 佐藤 純也

2023-2024 第11回 例会 2023.10.5 No.2796

本日のプログラム (10月5日)

会 食

◎12:30

1. 開会並びに点鐘 前田 修二 会長
 2. 国歌並びにロータリーソング斉唱「奉仕の理想」
 3. ゲスト・ビジターの紹介 前田 修二 会長
 4. 会長の時間 前田 修二 会長
 5. 幹事報告 佐藤 純也 幹事
 6. 出席報告 瀬口 清文 出席委員長
 7. 委員会報告
 8. ニコボックス 竹内 崇 親睦委員長
 9. 今週のお祝い
- <創立記念日>
- 平岩禎一郎会員 (株)佐伯コミュニケーションズ 10月1日
 - 角山 光邦会員 (株)角山商店 10月1日
 - 大西 章泰会員 損害保険ジャパン(株) 10月1日
 - 木暮 賢児会員 あいおいニッセイ同和損保(株) 10月1日
- <在籍記念日>
- 岡村 邦彦会員 9月16日 (24年)
 - 幾留 秀樹会員 9月11日 (15年)
 - 城内 和敏会員 9月6日 (11年)
- <出席>
- 川崎 栄一会員 9月2日 (13年) (100%)
- <結婚記念日>
- 中山 陽介会員 10月2日
 - 那賀 圭介会員 10月6日
 - 佐藤 宝恵会員 10月11日
- <パートナー誕生日>
- 那賀 圭介会員 郁子夫人 10月7日
 - 熊野 秀樹会員 順子夫人 10月12日
- <会員誕生日>
- 佐藤 純也会員 10月9日

◎13:00

10. 例会企画

ゲスト卓話 吉田 一生 様 大分県副知事

第9回 (9月14日) 例会 記録

南 瑠美 様 (有)南酒造 代表取締役社長
「今後の会社展開」

第10回 (9月28日) 例会 記録

夜例会 「コックル」 18:30 ~

・出席報告

会員 総数 33名 (免除 会員 9名)	9月14日 (前々回)				8月31日 出席率 (修正)
	出席会員数	出席率	ゲスト	ビジター	
	19名	73.08%	1名	0名	92.86%

会員 総数 33名 (免除 会員 9名)	9月28日 (前回)				9月7日 出席率 (修正)
	出席会員数	出席率	ゲスト	ビジター	
	15名	60.00%	0名	0名	96.15%

次回の例会 (第12回10月19日)

三島麻衣会員の卓話

会長の時間 (令和5年9月14日)

今日のテーマは「経済」です。理系の私が文系のことは良く分かりませんが、経済の勉強をしようと興味をもったこの本によると、市場とは交換の場所なので、昔からあった物々交換を考えると市場は大昔からあったと、それが今では物をお金と交換するようになり、経済は市場社会が拡大する中で、生まれていったと著者は述べています。具体的には次の2つの事例で市場社会と経済の成り立ちについて簡単に説明しています。

ひとつは1万年以上前の話になります。人間が農耕の技術を開発して、農作物を生産することで、社会は劇的に変わっていった。その農作物の生産量が拡大してくると、農作物に「余剰」が発生、それを管理（記録）する必要がでてきた。そこで「言語」と「貝殻のお金」が必然的に発達していった。ゆえに、「余剰」によって社会に生まれる債務と通貨と信用と国家の複雑な関係が「社会」=経済となっていた。

もう一つは第二次世界大戦中の事例になります。ドイツ政府は人種や国籍によって捕虜の扱いを分けていた。ロシア人やユダヤ人は殺され、一方、イギリス人、フランス人、アメリカ人などの捕虜はジュネーブ条約に基づいて基本的な権利

会長 前田 修二

が与えられていた。収容所では捕虜の国籍別に建物が分かれていて、行き来は自由だった。捕虜に当然ながらお金は必要なく赤十字が捕虜の生活環境を監視し、スイスの本部から定期的に物資を送っていた。捕虜の嗜好（しこう）はそれぞれに違っていたが、小包の中身はみな一緒だった。あるとき、フランス人将校が嗜好の違いを逆手に取ろうと考えた。フランス人はコーヒー好きで、紅茶はあまり飲まない。一方、イギリス人はその逆だ。そこに物資の交換が始まった。その後

は、
・物々交換の数が増えていくと、コーヒーや紅茶の量でサヤを抜くようになる（値踏み）

・その内、共通の嗜好だった、「タバコ」が金銭的な役割を果たすようになる

・タバコを吸わない人から安く買う、タバコを吸う人には高く売られるようになる

このように、これがまさにおカネの動き、経済と似たものになっていった。

参考本：「父が娘に語る美しく、深く、壮大で、とんでもなくわかりやすい経済の話。」

ヤニス・バルファキス著

幹事報告

1. RLI（ロータリー・リーダーシップ研究会）パートⅢ開催のご案内

日時：10月29日（日）受付9：30 開会 10：00 終了 17：30 場所：コンパルホール 視聴覚室

家庭集会のご案内

テーマ：「会員増強」～会員増強できるために東RCがどんなクラブであるべきか？～

11月中の開催をお願いいたします。なお、幹事の方々は開催日・場所が決まりましたら、事務局までお知らせください。レポートも家庭集会終了後に、提出をお願いいたします。

2023年11月家庭集会メンバー

グループ	リーダー	幹事・レポーター					
1	前田 修二	佐藤 宝恵	角山 光邦	川崎 栄一	安藤 暢啓	大西 章泰	小嶋 一範
2	菅 雅幸	中前 喜裕	岡村 邦彦	佐藤 佳郁	三島 麻衣	中山 陽介	幾留 秀樹
3	瀬口 清文	森 嘉隆	織部 和宏	城内 和敏	松本 定重	熊野 秀樹	柳原 達也
4	那賀 圭介	佐藤 純也	挾間 直己	阿部 克哉	池邊 強	有吉 吾一	岩崎 哲朗
5	由見真治朗	木暮 賢児	平岩禎一郎	竹内 崇	原野 尚	池田 雄	二宮 吉男

ニコニコボックス

●南 瑠美様（2口）

本日は卓話者として呼び頂き有難うございます。又、たくさんのご購入も有難うございます。一口、ニコボックスするつもりでしたが、今朝、我が子が初めてトイレに成功いたしました。とても嬉しかったのでもう一口させて頂きます。

●前田修二会員（1口）

次女が3月末でこれまで、看護師として勤めてた病院を辞め

てハローワークに通っていましたが、10月からとある企業の保健師として働けるようになりました。感謝の気持ちを込めて1口申請いたします。

●由見真治朗会員（2口）

普通自動二輪の免許を取得してから3年、大型自動二輪の免許を取得しました。安全運転を心掛けてツーリングを楽しみたいと思います。2口申告いたします。

特報版

- 10月のプログラム 10月19日（木） 会員卓話 三島麻衣会員
10月26日（木） 夜の例会
* 10月12日（木） 休会

職業奉仕スピーチ

- 10月 5日 阿部 克哉
- 10月19日 川崎 栄一



「今後の会社展開」

(南)酒造 代表取締役社長 南 瑠美 様

ご挨拶

皆様こんにちは、杵築ロータリークラブから参りました、南瑠美と申します。

ロータリー歴は約6年、職業分類は酒類製造業です。

本日は、こちらの大分東ロータリークラブで卓話をさせていただけることを大変光栄に思っております。まずは機会をいただきましたことに関しまして、大分東ロータリークラブの皆様にご心より御礼申し上げます。

今日の卓話の内容ですが、私もいろいろお話したいことがありましたので、幹事の佐藤さんに相談させていただきまして、「会社の今後の展開」と題しまして、今までどのようなことに取り組んできて、今後どのように考えているかお話をさせていただきたいと思っております。

最後までお付き合いのほどよろしくお願いいたします。

自己紹介

まず簡単に自己紹介したいと思います。

昭和61年8月5日生まれ。先月で37歳になりました。

4年制の女子大学を卒業後、有名ファミリーレストランに就職、28の時、生まれ育った南酒造にもどり、29で7代目社長として就任しました。

趣味は将棋で、夏休みには国東市内の小学生に対する将棋教室を3回開催して、将棋人口を20名ほど増やすことに成功しました。

親に結婚、結婚といわれるのがうるさくて、大分市内の婚活パーティーで今の旦那を見つけ出し、30歳で結婚。現在は2児の母としての顔も持ち合わせております。

会社紹介

私の経営している会社ですが、「有限会社南酒造」という社名で、大分本格麦焼酎を製造、販売しています。創業は155年とうたっております。

昔の帳票が火事で燃えてしまっているためにはっきりしていませんが、先代は本当の創業はもっと早いと言っているのだと思います。

弊社ですが、もともとは日本酒の蔵でした。日本酒を作っていたのですが、戦後すぐくらいの時に、米が手に入りやすく食料優先とする為、麦で焼酎を造ってほしいと国からお達しが来たそうです。

4代目当主が、お国の為ならばといち早く焼酎造りに取り組んだそうですが、当時日本酒が大変親しまれており、焼酎は臭みが強く、地元の方から「焼酎なんて臭いものは飲まん！」と言われたそうです。

研究熱心だった先代は、試行錯誤し、ついにオリジナルの蒸留器を作り上げました。それが今も南酒造の焼酎の味の決め手になっているのですが、海外のウイスキーの蒸留器の仕組みを取り入れ、細かい温度調節や操作を可能とした画期的な蒸留器となっています。

実は4代目当主は元パイロットであり、機械いじりと化学と物理を大変得意としていたそうです。蒸留器が完成したときは、大の大人が泣いて喜んだと聞いています。

その後も研究を繰り返し、より食事にあう、すっきりとして麦の甘い香りのする上品な焼酎を目指して私の代まで引き継がれてまいりました。

改めて気づいたこと

そして、社会人となり、会社を経営する立場になって見て弊社がどのような状態か、と改めてみたとき、やはりいくつか問

題がありました。

それは、労働者の賃金が安すぎるということと、何となく雰囲気が悪いと感じたことです。

賃金についてですが、単純に一人当たりの賃金を上げていくためにどうすればいいかと考え、まずは無駄な経費を調べてきました。まず、売り上げに対して明らかに従業員が多いと感じられたので、退社可能な従業員がいないか聞き取りをし、十分な退職金と引き換えに人員整理をしました。つぎに税理士に支払うが額が多いと考え、税理士の担当していた仕事を覚え、税理士がちょうど定年でしたので引き継ぎや紹介の必要が無い旨お伝えしました。

また、焼酎かすの再利用方法として、県外の業者に引き取りをお願いしていましたが、こちらもより近い業者と取引をすることで、ガソリン代と人件費を大幅に減らしました。

そして、経費の削減のほかに賃金を上げるのは、もちろん売り上げを伸ばすことです。このことについては、後ほど詳しくお話ししたいと思います。

もう一つ、何となく雰囲気が悪いと感じたのは、もちろん給料が低いことや従業員が仕事量に対して余りが出ている暇を持て余しているといった事も原因でしたが、私の感じたことは、社員の皆のベクトルがずれているということ。南酒造では、私の父が会長、姉が専務、母が事務員としておりますが、この家族内ですら考えがバラバラでした。

よって、まずは社内の方針をしっかりと決めて、ベクトルを合わせようと思いました。

だんだん決まる会社方針

まず、ベクトルを合わせていくために、自分の会社の商品がどのような商品で、どこに向かって力を注いでいくかということとを再認識することが必要でした。

弊社の商品は

- ・手作りで手間がかかる。コストパフォーマンスが悪い
- ・大量生産できない
- ・原料の甘味を感じることができ、臭みを最小限に抑えているので上品に仕上がっている

という特徴があります。よって、沢山作って、世界一の売上と利益を目指すといった事は合わなくて、いかに丁寧に作っていて良い品として出来上がっているかを周知させ、ブランディングしていくか。ということになってきます。

ただ、先代の意見として「地元の人のために、好まれる味と親しみやすさ」という点がどうしても譲れないということで、地元で親しんでいただけるように。ということが譲れないポイントだったので結果として、県内価格と県外価格を分け、県内ではなるべく低コストで販売し、県外では高級ブランドとして販路を拡大していくという形になりました。

また、会社の方針は役員も全員含めた状態で確認し、特に両親にしっかりと伝えるようにしました。まず身内でブレていたから、社内でもチームワーク良くまとまれる筈がないと考えたからです。

今手掛けていること

- ・味と伝統を守ること。
- ・流行に合わせた新商品を作ること。
- ・ブランドの確立。
- ・海外進出。
- ・従業員賃金値上げの約束。

具体的に何をしているかということですが、まず行うことは、従来の商品が安定して供給し続けるために、杜氏として働くことのできる人間を育成することです。今までは、私自身が先代の代わりに焼酎造りができるようにと、そればかり考えていましたが、睡眠時間も短ければ休みもなく、体調が悪くても代行してもらえないという状況でした。当然若い人材を育成しようと雇用もしましたが、なかなか育たずに辞めてしまうのが現状でした。

よって、初めから焼酎造りに興味のある人間を探そうという発想になりました。別府大学では発酵食品学科という学科が来ており、授業の中でも酒造りを体験したり麴について専門的に学んだりしている。この春にこの学科の学生を既に紹介していただいております、職場体験や対談を通じて時間をかけて採用を計画しています。

手作りの焼酎造りには丁寧で根気のいる作業が必須なので、まずは人を育てる事。そして、流行に合わせた商品というのは理由があって、なんにでもブームというものがありまして、10年ほど前に焼酎ブームがあったと思うのですが、ホッピーが流行ったりウイスキーが流行ったりワインが流行ったりと、その時その時で売れる商品が変わってきたりしています。ですので単一カテゴリではなく、2つのカテゴリでアイテムを持っていた方が安定した収益に繋がるということで、ほとんどの酒蔵が2種類以上のジャンルの商品を製造・販売しています。そこで弊社でも、もうワンアイテム欲しいということで、焼酎を使った健康志向のリキュールを計画しています。まだ詳しいことは内緒です。

そして、ブランドの確立として3つあるのですが、まずは閉鎖的な蔵をオープンにし、南酒造という会社を知ってもらうこと。具体的には工場のリフォームを進めています。我がクラブの建築士である秋吉さんに設計をお願いして、蔵見学可能となるように、例えば麴室をサウナ窓を付けて中に入らなくても見れるようにしたり、角打ちコーナーを作り一杯飲みながら焼酎造りを眺める事が出来るように計画しています。

勿論その場で購入することもでき、ちょっとしたお土産品も置く予定にしています。まずはお客様自身の目で見てもらって、他社と違うことをはっきりと理解していただくことと、口

コミで少しづつ広めていくという作戦です。

次にラジオCMです。テレビCMとまでは行きませんが、普段にラジオを聴くという方には、だいぶ馴染んでいただいていると思います。

※ラジオCM聞いてもらいます。

また、ご存じの方もおられるかもしれませんが、コンクールへの出品です。今まで全くと言っていいほどコンクールへ見向きもなかったのですが、比較的出品料が安いコンクールも増えてきており、またコンクールでいい結果を残すとテレビや新聞社から取材が来るということで、3年前にスペインで行われたC I N V E国際コンクール、今年はフランスのクラマスタに出品し、どちらのコンクールでも金賞を頂き、それ以上の賞をも頂きました。

ある程度知名度のあるコンクールで受賞すると新聞やテレビの取材に加え、コンクールの受賞ロゴの使用が可能となっており、商品にシールや首掛けとしてつけておくと、お客様の目にも付きやすく、箔もついているので安心して買っていただく事が出来るというメリットもあります。

また、海外のコンクールへ出品することで、海外に販路を広げやすくなります。海外では、健康志向や日本食文化への興味が高まっており、焼酎を取り扱ってみたいという飲食店が増えている傾向にあります。また、海外で酒類が売りやすいところがあるが、逆に日本人は世界一酒に弱い人種であると言われており、今、おすすめしている飲みかたではお湯割りや炭酸割など薄くして香りを楽しんだり、食事を十分に取っていただいておりますが、国外に出るとストレートやロックが主流で、圧倒的に消費量が多いことが分かっています。よって、弊社を含め、海外にもこれから売り込んでいこうとしている酒造元が大変多くなっているということです。

そして、結局は従業員の賃上げです。あまり贅沢な暮らしを目標としている訳ではありませんが、子供や孫に気に入ったものを着せたり、好きなものを食べることが出来るくらいにまでは賃上げしていきたいと思っています。

身近な人を幸せにできないと、多くの幸せはないと思っていますので、まずは家族、そして従業員が幸せになれるように、今他方のアプローチで計画をしています。

夜の例会 ～コッキルにて～



ロータリーソング

奉仕の理想

奉仕の理想に集いし友よ
御国に捧げん我等の生業
望むは世界の久遠の平和
めぐる歯車いや輝きて
永久に栄えよ我等のロータリー

国際ロータリー第2720地区 大分東ロータリークラブ

創 立 昭和38年3月6日
例 会 日 木曜日・12時30分
例 会 場 トキハ会館4F「つばきの間」
会 長 前田 修二
幹 事 佐藤 純也
事 務 所 〒870-0021
大分市府内町1-2-15
(トキハ会館4F)
TEL532-0611 FAX532-8386
ホームページ <http://www.higashi-rc.com/>
メールアドレス oitahigashirc@mist.ocn.ne.jp