

ROTARY CLUB OF NAGOYA MEINAN WEEKLY REPORT

2016-2017

名古屋名南ロータリークラブ

■承認/ 1991年3月8日 ■例会日/火曜日・PM6:30 ■例会場/名古屋マリオットアソシアホテル
■会長/木下 福郎 ■幹事/細井 俊男 ■会報・雑誌・広報委員長/木村 猛
■事務局/〒450-6002 名古屋市中村区名駅1丁目1番4号 名古屋マリオットアソシアホテル2202号
TEL.052-586-2043 FAX.052-586-2054



人類に
奉仕する
ロータリー

URL <http://www.meinan-rotary.com> E-mail info@meinan-rotary.com 2016-17年度 国際ロータリー会長 ジョン F. ジャーム

第 1185 回

2016年7月19日(火) 晴 第3回

斉唱 我等の生業
出席 会員 55名 (出席率算入人数 43名)
出席 38名 出席率 88.37%
前々回補填率 100.00% (7月5日分)
ゲスト 日本政策金融公庫
名古屋支店 中小企業事業支店長
福地 誠さん

会長あいさつ

会長 木下 福郎さん

皆さま、こんばんは。本日はロータリーの規定審議会についてお話しします。規定審議会というのは3年に一度開かれまして、我々2760地区の上に、ロータリーインターナショナルというのがあります、そのRIの定款・細則を改正、新たに制定するなどを決める会議です。



今年は4月10日(日)~15日(金)にシカゴで開かれました。参加できる方は各地区から選ばれた1名が投票権を持っておりまして、クラブ代表代議員という事で参加します。制定案や決議案を提出できるのは、各クラブ・RI理事会・規定審議会・地区大会からのみで個人では提出できません。

1992年の規定審議会、各クラブからの立法案については、一応地区大会での賛否の評価を受けたものしか提出できないと変更されております。1989年の規定審議会、初めて女性会員の入会が認められました。2001年の規定審議会、今までは1業種1名という縛りがあったのですが、これが1業種5名まで、会員数51名以上のクラブは10%以内まで同一業者の方が入会できると改められております。

今年の規定審議会、決まりました主な事をお話します。それは7月1日(金)より既に有効となっております。まず「各クラブは月2回以上例会を行えば、どの様な頻度で例会を行っても良い。」今までは一応毎週行うという事になっておりましたが、今後は月2回以上であれば良いと変更となっております。

2番目は会員の資格を今までは「善良な成人であって、職業上良い評価を受けている者」というのを「職業上又は地域社会で良い評判を受けており、地域及び世界において奉仕する意欲のある人」へ変更されました。

3番目は人頭分担金というのを各クラブはRIに毎年払っているのですが、今年度2016-17年は1人年間56\$払っております。それが今年の規定審議会、次年度2017-18年には4\$値上げして60\$、2018-19年に64\$、2019-20年には68\$にすると決定されました。値上げの理由は、増額又は抜本的コスト削減を行わないと2020年に剰余金が必要レベルを下回るからです。増額する事によるメリットとしては、My Rotaryを更に良いソフトに改良、会員増強を支えるリソースを各クラブに提供、世界標準に合わせたシステムにコンピュータを修正し、ローターアクトもウェブサイトを利用できるようになります。

4番目は、ローターアクターが現在40歳になって卒業をしないとRCの正会員にはなれなかったのですが、ローターアクターをやりながら同時にRCの正会員になる事を認めるという事です。現在ローターアクターがRCの会員になるのが世界で5%だそうです。これを少しでも引き上げたいという事です。

5番目は従来型の我々のようなクラブとEクラブとの区別を無くす。

6番目は細則から入会金の箇所を削除する。現在、定款に謳われている年会費・入会金の項目というのは、「本クラブの正会員、シニア・アクティブ会員、及びパスト・サービス会員は、全ての入会金及び年会費として本クラブ細則の定める金額を納入しなければならない。」と書かれておりますが、その入会金という箇所を削除するという事になりました。

ここに書かれている正会員というのは皆さまの事なので分かるかと思いますが、シニア・アクティブ会員というのは何かと言いますと、正会員又はパスト・サービス会員で、会員歴が15年以上又は60歳以上で会員歴が10年以上又は65歳以上で会員歴5年以上又はRIの役員又は経験者を指します。パスト・サービス会員というのは、会員歴3年以上又は55歳以上で現職を引退した為にRCの正会員身分を失った会員の事で、同一クラブへ入会の場合、入会金は必要ないという事になっております。今年からは入会金を取らなくてもよい事になったので、これはあまり関係ないかもしれませんが。

先程のシニア・アクティブ会員、パスト・サービス会員にはどのようなメリットがあるのかと言いますと、職業分類を代表しないので、1業種5名には完結されないという事と、アディショナル正会員を推薦する資格を持たない以外は正会員と同じ権利を持つ。アディショナル正会員というのは、1業種1名だった時に、一応同じ業種でも1名推薦して入れる事が出来まして、その方をアディショナル正会員と呼ぶのですが、そのアディショナル正会員は更にも

う1人同業者の方を入会させる事は出来ないの、一応その方はそういう資格を持たないという事になっております。

このRIの定款・細則につきましては、どうしてもこれで行いなさいという縛りがあるわけではなくて、ここまではやってもいいですよという話ですので、現在でも女性会員を受け入れていない、1業種1名でやっているRCもまだ沢山あります。今年の地区研修・協議会でこの規定審議会の内容が発表されて、パストガバナーの岡部快圓さんが発言されました。

やはり入会金がなくなるというのは各クラブの運営にとっては問題になるので、2760地区についてはロータリー賛助金などという名目で入会金を存続させるつもりで、対応については地区の方から指示があると話されていました。

3年に一度であり直接には関係ないかもしれませんが、RIの見方というのは変わってきていて、少しでも会員を増やそうという方向です。日本のRCの考え方というのは、昔ながらのむやみに会員を増やすのではなく、我々の会の雰囲気やメンバーのフレンドシップを維持したいという事で、規定審議会にも日本のRCから色んな議案が出ていますがほとんど否決されています。

世界の方向としてはやはりどんどん会員数を増やして、更に収入を増やすという方向へと向かっていますが、我々がそれを受け入れるか受け入れないかは各クラブの自由です。我々で話し合っ、我々の望む方向へと持って行ければいいと思っております。ご静聴ありがとうございました。

幹事報告

幹事 細井 俊男さん

1. 次回7月26日(火)の例会は新年度クラブ総会です。是非沢山の方にご出席いただきたいと思っております。宜しくお願い致します。

ニコボックス

◆ 福地誠様の卓話を楽しみにしています。

下村 徹嗣さん 細井 俊男さん 安藤 修さん
高橋 司さん 川瀬 悟さん 坂田 信子さん
江松 央統さん 久米 伸治さん 武藤 正行さん
大橋 さなえさん 坂本 晃さん 大平 明子さん
木下 福郎さん 中村 勝さん 新原 尚さん
三島多恵子さん 鈴木 享さん 木村 猛さん
三浦 和人さん 小嶋 招啓さん 犬飼りさ枝さん
三浦 隆さん 日下智重子さん 鈴木 清詞さん
中西 芳子さん 朝比美和子さん 田中 一雄さん
宮崎 良一さん

本日合計 50,000円 累計 171,500円

委員会及び同好会報告

会員増強・職業分類委員長 児島 徳和さん

皆さま、こんばんは。本日、出席袋に入れさせていただきましたが、新規同好会運営について1つ訂正がありまして、タイトルに(案)を入れてください。2枚目に新規同好会への参加希望者の一覧表を出しております。たまたま欠席で入会希望の方は、

まだ遅くはありませんので事務局へお出しいただければと思います。

通常のクラブ行事とは異なる為に、出来れば個々で運営等は行っていただければと思います。例えばクラブで親睦の行事ですと、ドタキャンしてもお金はクラブ負担となりますが、この場合は同好会での行事となりますので、そういった事も絡んでくるかと思ひまして、ポイントとなる部分を4つ上げさせていただきます。

8月の第1例会の時に会員増強委員会の卓話があり、その一環で新規同好会の代表の方に一言ずつ運営上の方針などをお話いただきたいと思ひますので、宜しくお願い致します。

外部卓話

細井 俊男さん

本日は日本政策金融公庫名古屋支店の支店長兼中小企業事業統括の福地誠様に、大変お忙しいところをお越しいただきました。

本日のお話については冊子を作っておりますが、中国等の景気のお話になってくるかと思ひます。

私共も設備産業でございますので、日本政策金融公庫さんには非常にお世話になっております。色々なお話を聞かせていただけると思ひますので、是非宜しくお願い致します。

■日本政策金融公庫 名古屋支店

中小企業事業支店長 福地 誠さん

皆さま、こんばんは。ただいまご紹介に預かりました福地でございます。日本政策金融公庫というのは、もともと中小企業金融公庫、国民生活金融公庫、農林水産金融公庫という、政府系で色々な公庫があつて分かりにくいというご批判がありました。それをまとめようという事で、現在では政府100%出資で政道融資のみをやっている政府系の金融機関としては唯一の存在です。

私は先程ご紹介いただいたように、今ご紹介した3公庫が3事業という形になっておりますが、3事業を代表する支店長であると共に、もともと主に中堅企業、だいたい従業員5名以上の会社を中心に政道融資のみのご融資をさせていただいて、中小企業事業というのを担当させていただいております。

今回は折角お話をさせていただく機会ですので、私共の農林水産事業で、先日日本に来た中国人がどんなお土産を買って、どんなものを食べて喜んで帰って行くのか、今はインバウンドと言っておりますが、これをどうやったら効率的に出来るのかという事で、ちょっと人数は少ないのですが全部で500名の来日された中国人をサンプルに、調査をさせていただいた結果をご紹介させていただきます。500名というのはちょっと少ないのですが、一応年代別あるいは男女別にきちんとした数字になるように抽出した結果です。全体としてはほぼ倍の方にアンケートをさせていただいて、その上でならした事でございます。

調査させていただいた方の出身地あるいは来日回数を見ますと、上海・北京などいわゆる沿海部が約



半分、来日も1回目が約半分という事です。中国人が大挙して来ているとは言っても、まだまだ1回目のおのほりさん状態の方が多という事が分かります。

まずお土産で中国人の方が実際に買って見て何に満足して帰ったか、あるいは何を買って帰ったかという事を調査させていただきました。意外にも日本酒が圧倒的に1番です。既に日本の日本酒というのは、「sake」という名前ではアメリカやヨーロッパでは非常にメジャーなものになっています。これは愛知県の方も含めて日本酒業界が長い時間をかけて世界に広める活動をしてきた結果だと思えます。

その次に焼酎。日本では日本酒以上に焼酎というのはメジャーなお酒になっていますが、意外にもまだまだ海外市場に於いては日本酒の知名度に対して大きく劣っております。それでも日本国内のいわゆる本格焼酎のブームを反映して、非常に伸びているのが分かるかと思えます。残念ながらチョコレートやビスケットなどは個性のない世界になってきました。

次の調査でも分かりますが、日本のものと言うよりも、日本で中国に比べると安価で美味しいものが手に入る、同じチョコレート菓子を買っても、日本のほうがオシャレだねという意味で買ってきているという感じです。敢えてチョコレート菓子で中国人に1番人気のあるものは、成田空港で中国人観光客に1番よく売れる「白い恋人」で圧倒的です。ちなみにタイ人観光客が多い時には「東京バナナ」が売れています。来る人毎に成田空港の税関に聞くと、来る国毎に買って行くお土産には非常に個性があると言っておりますが、チョコレート菓子の主力がロイズなどの北海道産で、大きく貢献しております。

どういう理由でそれに決めましたかと言うと、1つにはやはり美味しいからという事です。圧倒的にお土産の世界では口コミです。先に行った親戚の人から貰って美味しかったからなど、そういう世界で成り立っています。

逆に意外だったのが、よくインバウンド対策という時に、中国語による表記を整備しよう、あるいは中国語のホームページを作ろう、中国語が話せる店員を雇用しようなどの話が出て来るかと思えます。このアンケートだけではないのですが一貫して言えるのは、必ずしも言葉にこだわる必要はなく、むしろ写真などビジュアルでいかに分かりやすくするかという事がポイントなのか。ビジュアル上の見かけと価格表示をしっかりとするのが非常に大事です。

日本人でも海外に行って、価格がはっきりしないものはなかなか苦手な人が多いと思えます。中国人も今の段階ではまだまだ食べ慣れない世代ですので、勝手に自分で手に取れて値段が分かる、聞かなくてもいい世界を非常に好んでいるという事が分かる気がします。

そういう事を考えると、どこでお土産を買っていますかと聞くと、お土産屋ではなく圧倒的にスーパーマーケットです。いわゆる対面型のこれどうですか、試食してくださいという売り方をしているのが安心して気楽に入れるかと言うとそうでもない。むしろ名古屋で言うと、ビックカメラがものすごく流行っていて中国人が沢山いると思えますが、自由に歩き回れ、勝手に手に取れて値段も書いてあって、呼ばなきゃ店員も来ない。そういった環境のほうが彼らにとっては買い物しやすい。だからお土産

を買うとすれば、それぞれの観光地のお土産店ではなく、まとまって選べるショッピングセンターを選ぶ人が非常に多いという事が、調査の結果として出ております。

今回の調査では日本に来たのが1回目という人が半分以上を占めておりますので、今後ディープな観光客が来るようになると個人商店などに需要が流れるかもしれません。現状の一時的な爆買の対象というのは、色んな商品を勝手に手にとってどんどん詰め込めるスーパーマーケット型のショッピングセンターに、いかに観光客をバスで連れ込んで、そこに商品を並べるかがお金を落としてもらえ大事なポイントであるという事が分かると思えます。

次にどうやって最終的にそのお土産に決めましたか?という事です。商品の見やすさ、選びやすさ、価格表示の分かりやすさ、代金支払いの利便性です。その次に店内の作りがオシャレ、雰囲気が良い事と書いてあります。中国語表記や店員の中国語対応というのは、あまり重要視されていません。むしろ見て分かる、数字などは自分で見て分かりますので、そういう事が求められています。今後、2回目3回目になってくると、中国人あるいは外国人という事を考えると、次の店内の作りがオシャレだとか雰囲気が良いという事がだんだんと重要な意味を成してくるのではないかと思います。

次は食べ物についてです。どんな食べ物が好きですか?というアンケートです。まずは寿司、日本を代表する食事です。皆さまご存知かどうか分かりませんが、中国人は20年位前までは生魚は食べませんでした。彼らにとっては非常に斬新な食文化です。だから寿司・刺身というのは、折角日本に来たから食べてみようという気持ちが出るのかと。

ちょっと驚いたのがその次はお好み焼きです。しかも、40~50代の中国人女性では寿司・刺身を差し置いてトップなのです。日本のお好み焼き、いわゆる粉ものが中国人の年配女性の味覚をしっかり捉えている事です。ここにご当地ものを含めて引っ張っていく可能性を秘めているかと思えます。

男性はやはり肉が好きなので、すきやきが出て来ます。寿司・すきやきと並び称されるのが天ぷらですが、これが非常に低いのです。全体的に揚げものは非常に低いです。資料を見ていただきますと、トンカツもすごく下の方にあります。逆にたこ焼きや焼き魚など、基本的に海鮮系が好きだという事が分かります。中国の少なくとも北半分は小麦の文化ですので、粉ものが好きだというのは分かります。寿司・刺身というのは日本に於いても高級品ですので難しいですが、お好み焼きや焼きそば、たこ焼きなどはまだまだ工夫の余地があるし、ご当地で引っ張っていける可能性を秘めていると思えます。

同じように何故食べてみたのですか?というのと、基本的にはパッと見て分かる、メニューについても写真やサンプル、これが大事です。中国語表記はあまり大事ではありません。いかにビジュアルに工夫をしてやっていくかが大事であるのかと思えます。あとは本場の日本で食べてみたかったというのが、海鮮系が人気である一つの理由かと思えます。

次に飲食店は何で選びますか?という事です。飲食店はスーパーマーケットとは違ってやはり店構えが一番大事です。その上で見ず知らずの外国に来ていますから、座ったらいくら取られるのか分

からないという事では困りますので、価格表示・メニューが分かりやすいというのが次に来ます。ただ入り口としては、折角海外に来たのだからオシャレな所に入りたい、オシャレな所でご飯を食べたいという気持ちが非常に重視されます。

先程のお土産の所でも出てきましたが、バックグラウンドとして支払いがスムーズというのが出てきます。これは今では随分当たり前になりましたが、カードで決済が出来る、あるいはセブンイレブンなどではATMでカードを使って日本円が下るせるようになっていきます。そういった支払い手段をスムーズにするというのは、外国人の観光客、特に中国人の爆買いを落とすという意味では重要だという事が分かります。

では、どのように日本の食事を選びましたか?と聞くと、やはり口コミです。だからこれから同じ中国人観光客でもいわゆる第1回目の方から2回目3回目の層に、団体旅行から個人旅行へと徐々に移行していくだろうと思われまます。その行程で言うと、いかに今来ている中国の方を満足させて、良かったよと言ってもらえるのが大事であります。いくらホームページとかを充実させても二の次かなと思えます。

では次に、どこに行きたいですか?という質問です。やはり1回目は東京タワーに行って、爆買いして帰ったので、2回目はもう少し落ち着いて名所旧跡をまわる、あるいは陶芸教室に参加するなど体験型の事もしてみたいという話になります。今までは買物できる環境を整備すれば良かったと思うのですが、これからはプラスどこに寄ってもらうか。まずは中国の方に来ていただかないとお金というのは落ちては来ませんので、どういったら来ていただけるのかを考えなくてははいけません。

では最後に名古屋はどうかというお話をさせていただきます。中小企業庁のホームページにリーサスというソフトが入っています。これは色んな人に関する情報が取り出せるようになっていきます。例えばこの場所に何時に何人の人がいるのかという情報が、リーサスを開くと分かります。皆さまの持っている携帯電話のGPSがいつでもカウントされます。例えば名駅500メートル周辺の時間帯別人数などはリーサスを開くと分かります。ちなみに皆さまは見られませんが、企業と企業の取引がどのようになっているのか、例えば愛知県と石川県との間の取引関係はどの位の社数なのか、あるいは愛知県に一番お金を持って来ている企業はどこなのかなども分かるようになっていきます。

この図はある時期の中国人が名古屋のどこにいるのかを表したものです。黄色い所が名駅で緑の所が栄です。参考に京都を見てもみると、一番赤い所が駅で、右側にあるのが東山、ちょっと離れてオレンジになっているのが嵐山です。上にとんでオレンジになっているのは北山です。このようにリーサスで捉えようと、どこに行っているのかが非常によく分かります。

こうやって見ると、京都は色んな所を周遊して、その結果色んな所にお金を落とすというサイクルが出来上がっています。一方、名古屋は残念ながら名古屋の色んな所を周遊しているというよりも、恐らく高山に行く、あるいは伊勢神宮に行く、そして最後に栄か名駅で買物をして帰るとい、中国人観光客の現状が計測されています。買物スポットはお金を落として貰わなくてはならないので大事ですが、

大須や犬山などに行っていただいて、そういう所が黄色くなるようにいかに努力をするかが大事になっていきます。

日本は残念ながら少子高齢化という事で総需要はどうやっても少しずつ減っていきます。これから1回目ではなくて2回目3回目の中国の方、あるいは東南アジアの方も同じような傾向だと思えますが、外国の方、海外の需要をどうやって日本に持って来るかが大事です。一番簡単なのが輸出をする事で、それから頑張って海外に会社を作って投資をする事なのですが、楽なのは向こうから来て貰う事です。

日本人は中国人や韓国人だらけになって嫌だなど思っているかもしれませんが、日本に来ている外国人の数は約20,000,000人です。ちなみに、フランスに行く外国人の数は約100,000,000人です。フランスの人口は80,000,000人しかいません。だから人口を遙かに上回る人が来て、張り切ってお金を落とすしていく。フランスのエルメスには世界中のお金持ちが集まって、一生懸命買物をしています。20年前は日本人、30年前はアメリカ人でした。今は中国人です。とにかくその時代でお金持ちになった人がみんな群がって、フランスのエルメスにお金を落とすしていきます。そのお金でフランス人はのんびり暮らしています。

何故かと言うと、自分達の人口以上の観光客が来てお金を払っていつてくれるからです。外国人が凄いの、ついでに消費税も払っていつてくれるのです。フランスは税金の6割が間接税です。日本がそうしろと言っているわけではないですが、フランス国民は税金が少ないです。外国から来た人達が勿論免税などである程度は減らしますが、全てが免税になるわけではなく、ホテルや飲食などは全然免税ではないので、そういう税金で彼らの国は成り立っています。

確かにテロになったりする危険はあるのですが、払うのは外国人で、ついでに働いているのも外国人です。日本人はそこまで楽をしようとは思いませんが、一生懸命ものを作って輸出をする、あるいは日本人が頑張って海外に行って苦勞して工場を造ってやっと送金をする、それだけではなくて向こうからお金を持って来て貰って、お金を払って貰う。これからの私達の子供達の事を考えると大事なビジネスであると思うので、折角なのでアンケートを含めてご紹介をさせていただきました。

愛知は輸出をするという事でとても稼げているので、あまりこちらの分野には熱心ではないのでこういう事になっているのかと思えますが、まだまだ可能性があるという事でご紹介をさせていただきました。どうもありがとうございました。

第 1187 回例会 (8月2日) のご案内

委員会担当卓話