



2018~2019 年度

国際ロータリーテーマ

インスピレーションになろう

国際ロータリー会長 バリー・ラシン

第2790地区ガバナー 橋岡 久太郎

第7グループ

ガバナー補佐 高山 義則

東金ロータリークラブ会長 古川 秀夫

〃 幹事 並木 孝治

東金ロータリークラブ 概要

Togane RC Information

創立 1959年9月15日

R I 承認 1959年10月17日

例会日 火曜日 12:30~13:30

例会場 東金商工会館4階

Makeup fee ¥2,000

WEB <http://www.togane-rc.jp/>

事務所 〒283-0068

千葉県東金市東岩崎 1-5

東金商工会議所内

TEL 0475-52-1101(代)

FAX 050-3730-2559

E-mail info@togane-rc.jp

第60巻第13号 通巻第2811号

第2838回 例会

2018年(平成30年)11月27日

12:30点鐘 商工会議所4階例会場

Program

| | |
|-------------|------------------------|
| 開会宣言・点鐘 | 古川 秀夫 会長 |
| 歌 | 「それこそロータリー」 |
| 四つのテスト | 並木 孝治 幹事 |
| お客様紹介 | |
| お食事 | かしま |
| 会長挨拶 | 古川 秀夫 会長 |
| 幹事報告 | 並木 孝治 幹事 |
| 委員会報告 | |
| 卓話 | 清水 正美 様 (城西国際大学 教授) |
| ニコニコ BOX 発表 | 親睦委員会 |
| 出席報告 | 管理運営委員会 |
| 閉会宣言・点鐘 | 古川 秀夫 会長 |



第 2837 回 例会の記録 <11 月 13 日>

会長挨拶



古川 秀夫 会長

本日卓話に菅井さんがお見えになりました。後程、よろしくお願ひいたします。今月は「ロータリー財団月間」で、先週頂いた月信に載っている記事をご披露したいと思ひます。ロータリー財団の地区の統括委員長がパストガバナーの櫻木英一郎さん、この方が寄稿されています。

日本のロータリーでは、クラブの会費は例会などのクラブの運営と委員会の奉仕活動の両方に使われます。一方世界の多くのクラブでは、会費はクラブの運営費に使い、例会の食事代は会員がその都度払う。だから、会費が安いと。そして、奉仕活動費はプロジェクトに関わる会員たちが奔走して寄付を集め、自分達も寄付をして資金を作るそうです。

R I の人頭分担金と財団の寄付金ですが、R I と同様に、人頭分担金は R I の運営にのみつかわれます。理事会、国際大会、規定審議会など。奉仕活動の部分は寄付金で賄ひ、ロータリー財団が資金を管理します。活動には財団本部が主導する地球規模の活動や各クラブが地域で行う活動があります。財団は資金面で活動を支

援しますが、原資のほとんどが皆様の寄付からなる年次基金だそうです。

ここで、「寄付は寄付ではない」と載っています。年次基金はロータリーのあらゆる奉仕活動を支援するための基金です。ロータリー財団、特に年次基金への寄付は、ロータリーの活動資金の拠出であり、決して関係のない団体にお金をあげていることではありません。因って、寄付は寄付ではなく、ロータリーの活動資金の拠出です、と書かれてあります。

ロータリーの基本は、他の人を思いやり、他の人を助ける事です。ロータリー財団は多くの奉仕プロジェクトを主導し、かつ、資金的な支援をします。因ってその財源である皆様の寄付は活動支援ひいては資金面で活動に参加することになります。ゆえに、寄付は第二の奉仕とも言われております。従来の、日本独自のロータリー観に固執せず、そこから少し焦点を移し、世界を俯瞰してみてはいかがでございましょうか。と、あります。

以上、先週配布されました月信からご披露させていただきます。

幹事報告



並木孝治幹事

- 11月27日 城西国際大学清水先生卓話
同日 18時から炉辺会議
とんかつみつはしにて 会費 5,000 円
- 12月8日 クリーン作戦 9:30 集合
同日 12時～14時半 国際交流パーティー
- 1月8日 新年合同例会 八鶴亭
17時から 理事会 18時から 例会

卓話



菅井 新一 様 (大衆肉料理 大幸 店長)

芝山町の焼肉大幸の店長をやっております、菅井進一といいます。宜しくお願いします。私は店長で、もともとここは社長が親子で始めました。場所は芝山町の大台というところ、山の中なんですけど、たまたま土地を持っていたという事で、もともと養豚をやっていた家だったんですが、息子である社長の木川幸一は、養豚を継がず商売をやって行くという計画を立て、平成8年に焼肉屋を開業しました。最初に海の方にある丸善さんに勤めたそうで、そこでお肉の勉強をし、その後朝日の今久さんに勤めて、そこで自分の店をやるに当たっての仕上げをしてきたそうです。

始めたころはお客さんも全然来なかったように、始めてから3年後、今久の社長と話をして、今久と姉妹店舗になるという事で、今久のメニューとそっくりそのまま同じように「これでやって行け」と社長さんからお話をいただきました。それから、今久さんでも宣伝をしてもらっていたようで、インターネットの発達もあり、自分で広告を打たなくても情報がどんどん口コミで広がって、今は当初からは考えられないほど、すごくお客さんが入るお店に成長しています。これはひとえに今久さんのおかげであると思います。

「いいお肉をたくさんの人に、安く召し上がってもらおう」が、今久の社長さんのモットーです。今、牛肉はすごく値上がりしているんですが、利幅を抑えてあまり利益を求めず、いい肉を安くたくさん皆さんに召し上がっていただいて、お客さんにいっぱい入っていただいて回転させて、少しずつ利益を上げていくという方向でやっています。ですので、お客さんには「同じようなサーロインがスーパーに並んでいるけど、比べ物にならないほどこっちの方が安い」とよく言っていただきますし、モノも基本はA5、前沢牛を使ってやっております。

最近では中国のお客さんも結構増えてますね。かなりにぎやかにされてますけど、外国のお客さんが成田空港から直で、まず自分の宿に行く前に大幸に来てから宿に行く、というお客様が多いですね。中国に限らず。お客さんの層としては、地元の芝山町の人はそのなに見受けられません。成田、東京、千葉、神奈川、茨城ナンバーの車が来ています。近くにゴルフ場が多いので、ゴルフ帰りのお客様も多いです。近くの

お客さんは並んでいるようだ「また後で」と帰られちゃいますね。

私が入社したのが5年前ぐらいですが、その時はまだ注文もお客さんの所にうかがって、メモを取ってやっていました。その時は従業員、バイトもたくさんいまして、今は10人ぐらいですが当時は16人ぐらい。やっていく上で人件費がかさんでしまうし、効率も悪い。金・土・日はお客さんが入店されて召し上がるまで2時間かかりました。待っているお客さんもずっと並んでいるし、どんどん回転させるために「2時間制」を取らせていただきました。しかし、開店と同時にお店がすべて埋まった時に、4、5人のスタッフが手書きで注文を取るだけで何十分もかかってしまって、お客さんから「入店してから2時間では食べる時間がままならない」というお話がありました。そこで、タブレットを導入しました。お客さんが席に座られて、すぐに注文して、紙が出てくるので調理場に持って行く。時間短縮と人件費の削減を行いました。ただ、このタブレットが小さくて、お年を召した方には見づらい、分かりづらい、慣れていないのでやりづらいという所もありました。そういう方には店員が出向いて注文をするようにしています。

仕事は忙しいですが、ただただ仕事に追われているというのではなく、喜びを感じながら仕事をしています。大幸では、お客さんが「ごちそうさまでした。美味しかったです」と言ってくれる率が本当にすごく高いのです。お客様からの喜びの声をいただくことがとても多い。そういったものが自分たちの支えというか、仕事に対する意欲であったり「いいものを安く出しているんだ」という自負であったりします。そ

こでそっくり返らずに、謙虚にやって行きたいと思っています。焼肉チェーン店のように安くはないのですが、品物の価値に対して安いものを皆様にご提供できればとがんばっております。

(以下、質疑応答)

平均客単価：3,500円～4,000円

家族連れで、小さい子供さんと一緒の方が多い丸丸一頭買いしているのでA5の肉からカルビも出しているのも、モノがとても良い

営業時間 17時から 21時ラストオーダー
22時閉店(平日もすべて)

宴会も2時間制。予算に合わせて肉を用意、お酒もある。黒ワインが好評。

ニコニコボックス

ご奉仕

秋葉芳秀 会員

ご奉仕

高山友二 会員

11月13日

会員数 18名

出席率 72.22%

コインBOX 1,800円

ニコニコBOX 2,000円

インドネシア震災募金 6,000円