



Rotary Opens Opportunities

Rotary International District 2800

山形西ロータリークラブ会報

会長：佐藤 章夫 幹事：遠藤 正明

地区目標

「4つのテスト」を実践し ロータリーの価値をたかめよう。

クラブテーマ

Let's Make The Best Better 前へ!

◆点鐘：佐藤 章夫 会長

◆ロータリーソング：四つのテスト

◆司会：及川 善大 副S.A.A

◆会場：山形グランドホテル



Yamagata West Rotary

第2913回例会

令和3年6月21日(月)

会長あいさつ

佐藤 章夫 会長



実質的には最後のご挨拶になります。

豊臣秀吉のことです。太閤秀吉は、1582年から1598年に検地・刀狩りを実施しました。今、地籍調査という名で現代版検地が行われているのを皆さんご存じでしょうか。これは

全国の土地と所有者を調査・確認する事業で、数十年にわたる国家事業です。ようやく山形市にも調査が及んできて、私の土地では水田地帯から始まりました。これから順次、市街地、山林、原野に及んでいきます。1筆ごとに境界確認をしながらの仕事ですので、多くの人員と金がかかる国家の大事業であります。

「統治」とは、土地と人民を把握することです。ここをまず押さえてから人民に課税し、兵役を割り当てます。これを疎かにしては統治者とは言えません。また、刀狩りは百姓から武器を取り上げたと言われていますが、秀吉は惣無事令を発して、軍事行動を一切禁止しました。武器を取り上げたのではなく、いらなくしたのです。百姓には土地の所有と耕作権を与え、徳川幕府は諸大名には領地を統治する権利を与えても、土着権力となるのを防ぐため容赦なく所替えを唱え、鉢植え大名にしていきました。大名に領地はあっても所有権はなかったのです。幕府の力でもってしても領地を替えられなかったのは、仙台の伊達、加賀の前田、薩摩の島津でした。

山形の村山盆地は、最上家改易のあと諸大名の領地が入り乱れ、村ごとに領主が違っていたりして統治能力は当てにできず、民百姓は自主的に村村、村町連合で物事を決めてきました。また検地で重要な要件は、度量衡の統一です。それまで各地でばらばらだった、長さ、重さ、面積を全国一律にして、検地の公平性を担保しました。これによって戦争がなくなり、百姓町民は安心して仕事に励むことができます。検地・刀狩りは、秀吉、家康の全国統一政権にして初めて成し得た事業で、徳川200年平和の基礎となりました。

日本が朝鮮を統治したとき、朝鮮の歴代王朝がまったく手掛けていなかった土地の測量と人口調査を始めました。そのとき各地に打ち込んだ測量の基点となる杭が、朝鮮民族の魂の聖地を侵したという理由で朝鮮民族の恨みとなって、今に至る反日の論拠の1つになっていますが、日本が実施した土地と人民の把握は、その後の朝鮮の発展の基礎になりました。

現代の日本で持ち主不在、管理者不在の土地・家屋が多くなっております。相続手続きをしないで3代も続くと相続権利者が数十人となり、その居住地は全国に散らばり、外国にまで及びます。私は土地改良事業や区画整理事業に関与してきましたので、土地と人の把握が内政の重要なポイントであることを認識させられました。晩年の太閤秀吉は、権力欲だけ旺盛なボケ老人と思っていたのですが、検地・刀狩りをやったことは、国づくりの視点をしっかり見据えていた大物政治家だったのだと今は高く評価しております。

幹事報告

遠藤 正明 幹事

●次回の最終例会はパレスグランデールさんで、広めの会場で席を立たないでやろうというふう企画をしております。親睦・家族委員会が一生懸命頑張っておりますので、お酒を提供する会にはなりますが、ぜひご出席のほどよろしくお願いいたします。

委員会報告

次年度幹事

武田 岳彦 会員

本日、第5ブロックの会員名簿の原稿をテーブルごとに回覧しております。ぜひご自分の記入箇所、間違い等ないか確認をいただきまして、例会中にその作業をしたいと思っております。よろしくお願いいたします。

合同委員会



6月17日(木) 山形グランドホテルにて
2021-2022年度 合同委員会が行われました。

ご挨拶



サインバイラル・
ハンガイバイラル 氏

山形ローターアクトクラブ会長

山形ローターアクトクラブは昨年8月19日に正式に活動開始されてから約10カ月が経っております。現在当クラブは正会員11名、名誉会員1名、計12名で活動を進めております。今年度開始のときに私のほうから実施すべきことを3つほど申し伝えました。

まずは国際貢献・国際交流です。現在、山形ローターアクトクラブでは会員数200名のモンゴルのローターアクトクラブと3つのプロジェクトでコラボレーションし、協力しております。例としては、当クラブでは日本で留学経験者は多数いるため、海外で留学した現地の高校生、大学生と一般の方々にはメンターとして経験やノウハウを教えるというコーチング活動です。

2つ目ですが、コロナウイルスなどの影響により、思ったほど活動できなくて非常に残念に思っております。大きく反省して、次年度はロータリーの皆さまと深い交流活動なり交流ができたと思います。

3つ目として、賑やかなクラブにすることでした。山形ローターアクトクラブでは設立時に月1回のオンライン、1回対面の例会を予定していましたが、コロナの影響により12月からすべてをオンライン開催にしております。リモートにもかかわらず、現段階では例会の出席率は毎回80%を超えており、非常にうれしく思っております。

この1年は山形西ロータリークラブの皆さまのおかげで、新しくできた我々は最高に勉強になり、成長することができたと思います。本日は次年度会長のガリド副会長と一緒に訪問させていただきました。私はガリド会長を隣からしっかりと支えていくつもりですので、次年度も山形ローターアクトクラブとガリド会長のことをどうぞよろしくお願いたします。

山形ローターアクトクラブを代表いたしまして佐藤章夫会長はじめ山形西ロータリークラブの皆さまに深く御礼を申し上げます。本当にありがとうございます。



大久保 章宏 氏

パストガバナー

皆さまこんにちは。ただいま山形ローターアクトクラブのハンガイ会長より、今年1年間の活動報告をさせていただきました。昨年度鈴木直前会長の下、山形西ロータリークラブの皆さま方のご尽力をいただきながら、山形ローターアクトクラブは5クラブで提唱させていただいて、発足することができました。おかげさまで県内では1番多い会員数になっております。

国外、特に海外との交流は活発に行われており、非常に若い人たちのいい情報源になっているのではないかと、私は思っております。そんなお願いをしながら、今年1年間、本当に皆さま方のご協力をいただき、無事に1年過ぎたことを心より感謝を申し上げます。御礼のご挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

ゲスト卓話



「リンベルの挑戦」

田中 達彦 さん

リンベル株式会社 常務取締役

今日のテーマは「リンベルの挑戦」ということでお話をしたいと思います。

まず、リンベルは山形の会社だということをぜひ知っていただきたい。3つの意味がありまして、1つは昭和29年に、山形市の双月町で創業した会社です。そのあとカタログギフトで全国展開しましたが、山形発祥の会社だというのが1点目です。

それから2点目は、今私がおりますのが、山形市の流通センターなんですけれども、そこが570人がいるということで、ここが中枢でございます。そういう意味で山形に中枢を置く会社だというのが2点目です。

それから3点目は「山形の極み」とか、それからふるさと納税ということで、山形の商品、ギフトを全国に発信しているという意味で、3つの意味で山形の会社だと。この3つについて順を追ってご説明したいと思います。

まず、リンベルの概要であります。本創業は昭和29年です。リンベル株式会社として設立したのが昭和62年です。その時にリンベル株式会社をカタログギフトの会社ということで全国に売ろうということで、本社を日本橋に置きました。登記上東京の会社になってしまったということなんですけど、ももとの丸東商事というのは依然として流通団地にありますので、本籍と住民票みたいな話なんですけれども、一応東京の会社になります。なぜ東京の会社にしたかと言うと、やっぱりここはブランドを考えたということですよ。ギフトで問合せがあり、ギフトに書いてあるものが「山形市流通センター」というよりは「東京都中央区日本橋」のほうが良いという判断があったんだと思いますけども、一応本社が東京で、今もその機能はございます。

売上はここ10年ぐらいで急成長いたしまして、今600億円を超えているという状況になっております。ギフトカタログの種類は50種類で、年間1,000万個の個別配送のオペレーションをするという会社で、カタログギフトでは日本でトップシェアを占めていると、そういう会社でございます。

リンベルはもともと山形市双月町で、銅町の鋳物の卸売業としてスタートしたのが始めです。これが昭和29年でございます。そのあと全国展開しまして、2015年、平成27年にオリジナル商品として「山形の極み」を展開し始めたというのが1つの大きな転機になっております。どちらかと言えば世界のブランドをカタログにするという東京の会社の顔から、このオリジナル商品「山形の極み」を出したことによって山形を発信するという機能が、もう1つの顔ができていくということでございます。

なぜ600億円以上の売上になったかということをお話しますと、まず、カタログ販売をスタートさせたのがプライダルなわけなんですけれども、プライダルのカタログギ

フトから商品・媒体・販売チャネルとも、大きく変わっています。まず商品は、3,000円、5,000円、7,000円というようなジャストプライスではなくて、今はあらゆる価格帯の商品を作っている。媒体も、カタログが非常に多様化しまして、雑誌とコラボしたり、それから山形だけ、北海道だけ、九州だけというような地域特化型、あるいは肉だけとか、そういう商品カテゴリ特化型というふうに、カタログ自体も従来の「なんでもありますよ」というカタログから多様化してきたということでありませう。

それで1番のポイントは販売チャネルで、ブライダルの比率が2003年の時点で8割近くを占めていました。しかしこれが直近の2019年度になりますと、ブライダル比率が今10%を切っているということで、かなりチャネルが多様化しています。その代わりに出てきたのが、1つは、ウェブ通販、EC S、eコマース、それから法人向けのB to Bというようなことに拡大してきたということです。

コロナで今ブライダルや弔事が大変な状態になっていたのも、もし比率がそのままだったら大変だったのかもしれないけど、おかげさまでいろいろ広がってますので、前期も増収増益になっているという状況です。

カタログは今55シリーズ312種類、これ以外に法人向けにカスタマイズするようなものとか、J P向けのいろんなカタログとかありますので、それを含まないでこれだけあるということでもあります。

それから直営店舗が、5年ほど前から展開してまして、今全国で19店直営があります。ショールーム的な機能でやってまして、最初に名古屋の名鉄百貨店に出して、2019年に有楽町数寄屋橋の角のHINKA RINKAに出店いたしました。東北は残念ながらなくて、今年の4月に西武秋田店というのを出したということで、全国の直営店を持っているということでもあります。

利用シーンも上の2つ、冠婚葬祭、それからフォーマル、御中元・御歳暮といったものが従来の利用シーンなんですけれども、今はパーソナルギフトということで、いろんなお祝いとか出産の内祝、誕生日、記念日向け、それからいわゆるB to B、社内インセンティブ、何か表彰がありましたという時に表彰の副賞としてカタログを使っていたいただいています。永年勤続や、あるいは株主優待とか使っていたいただいている。ここが大きく広がったというようなこととございます。これがリンベルの概要です。

次に2番目、東日本物流センターと言ってますけれども、流通団地にある物流基地の概要であります。

今、流通団地内に14棟の建物があります。特徴は570人が多品種で少量の商品を個別に配送をしているということです。ですからおっきい建屋で、少品種で多量の配送をするという対極のところにあるということです。これがリンベルのコアコンピタンスと言いましょか、他社が、真似したくても絶対真似できないっていうリンベルの強みになっているということです。

どうということかと言うと、独自の物流システム、それからタブレットシステムを持っていると。それからもう1つの特徴は、コールセンターを持っています。100人ぐらいのコールセンターがありまして、そこで全国からの電話に対応している。それから品質管理までやってまして、放射能の検査をしているということです。

この東日本物流センター、やってることはわりと単純



リンベルさんの卓話風景。

なんです。包装して熨斗かけて箱に詰める、包装して熨斗かけて箱に詰めるというのを淡々とやる仕事です。これは非常に山形県人に向いている仕事。粘り強くコツコツとやる。真面目にやるっていうことなんで、確かに効率から考えるとどうかというのはあるんですが、ただ、Amazonがいかにおっきいな建屋でAIとか使ったって絶対真似できないっていうのはまさにここにあるということです。この東日本物流センターこそリンベルの強みだということです。

そして3番目ですけれども、山形の商品を全国に発信するということで始めたのがオリジナルブランドで「山形の極み」という商品で、パッケージが芸工大の中山ダイスケ学長がデザインしたパッケージです。オリジナルパッケージを使うということで、大量生産できない希少価値のあるもの、しかも上質なギフトとしてふさわしいパッケージを使用ということで、すべてのものが最高級品をやってます。従って価格的には非常に高いものになっているということとございます。

今、これが「日本の極み」シリーズということで広がってまして、700アイテムまで広がっています。ただ、その700アイテムのうちの半分ぐらいは「山形の極み」、山形の商品だということです。

今「山形の極み」のカタログの中に入っているアイテム、主なものだけですが、フルーツはさくらんぼ、すいか、もちろんあります。桃、ぶどう、いちごも一部あります。それからただだちゃ豆。お菓子はエスカルゴさん、シベールさん、やまり菓子舗さん、それから銘菓の錦屋さんと一緒に作っているようなものもあります。それから何と言っても肉もありまして豚、それから丸十大屋の醤油、そんなこととやっております。

ストックフードというのは米でして、米もつや姫、雪若丸、食べくらベセットというようなものもございませう。それからお酒も、全部山形のもんですけれども、日本酒も用意しているということで、これが大体400アイテムぐらいあるということとございます。

ペそら漬けも出しておりまして、こちらは千葉大の園芸学部を出て地元に戻ってきて、若い人たちが生産者に出てきて一生懸命やってるということで、これはリンベルの新入社員が実際に現地の農園に行って、それでやってるということとございます。だから自分が作ったこのモノがどうしてほしいんだということを言えるということとは非常に強みだというふうに思っております。

あともう1つはふるさと納税の受託業務もやってまし

て、山形、新庄、南陽、西川、山辺、高島町でやっております。受託すれば、全部お任せいただければふるさと納税の返礼品の開発までしますよということでございます。

大体以上なんです、最後に、本日のおすすめ商品ということで、1つは戸田屋の生クリーム大福でございます。これはリンベルと戸田屋さんで3年ぐらいかけて開発した生クリーム大福です。

《戸田正宏会員より一言》

リンベルさんとお付き合いができるということは非常に、小さなお菓子屋としては名誉なことでございます。

ペそら漬けに物語があったように、この生クリーム大福も私にとっては本当に忘れられない物語があります。私はもともと洋菓子の職人でした。今から30年以上前ですけれども、うーんと売れない戸田屋です。売れないから当然生クリームなんかあまるわけですよ。それをなんとかしようということで開発したのがこの生クリーム大福。おそらくこれは全国で1番さきがけの商品だと思います。その後似たようなのがどんどんどん雨後の筍のように現れましたけれども、私は元祖です。

そういうことですので、ひとつリンベルさん、愛情を持って販売をお願いしたいと思います。よろしく願います。

突然ありがとうございました。

龍上海の辛味噌ラーメンもヤマザワでも売ってるという話もあるんですけれども、ヤマザワのとはちょっと違います。チャーシューも、それからメンマもありますし、パッケージも違うということで、ギフト用とかにぜひお使いください。

それから最後に、カタログギフトで、「山形の贈り物」というのを作ってまして、山形の県産品だけ集めたカタログで、食べ物だけじゃなくて工芸品も入ってるというカタログを作っております。山形県も協賛して、そこに少し本当に慎み深く書いてありますが、ちなみにですけど、山形ロータリークラブと東ロータリークラブが会員の誕生祝いにお使いいただいております（笑）一応4,180円と6,380円の2種ございますので、もしお使いいただくと大変ありがたいなということでございます。

以上でございます、最後にもう1回、山形の会社ですということと、それから、タイトルにした「リンベルの挑戦」てなんだろうと言うと、一言で言えばこういうことになるということでお話して、私の話を終わりたいと思います。

山形に生まれ、山形の人や風土に根ざした山形発企業、ブランドとして、山形を持つ魅力をギフトや商品の形で伝えて、それを受け取った人の心を動かすこと。それを受け取った人の心ですよね。だから心が動かないと単なるギフトで終わってしまうということを社長が言っていて、今度、新しいロゴを、タグを作りました。それは何かと言うと、「心が動く そこにいんだよ」ということでやっていきたいと思っております。今後ともひとつよろしく願います。ご清聴ありがとうございました。

ニコニコBOX

〈6月21日〉

佐藤章夫会長／最終クラブ協議会

19日、最終クラブ協議会を開催しました。各委員会委員長さんのご努力に感謝申し上げます。

遠藤正明幹事／感謝

例会場最後の例会となりました。途中からハイブリッドが始まったり、色々ご迷惑をおかけしました。例会場の山形グランドホテルの皆さまに心から感謝申し上げます。

清野伸昭さん／田中常務さんをお迎えして

卓話を楽しみにしています。

中山眞一さん／田中達彦さんのご来訪を歓迎し、ニコニコいたします。

坂部登さん／親愛なる田中氏をお迎えして公私共に大変お世話になっております。お話し楽しみにしております。

市村清勝さん／熱烈歓迎、田中常務様

「リンベル、夜の挑戦」をお聞きできるということで楽しみにしております。

遠藤靖彦さん／田中様をお迎えして

田中さんからは7ロータリー会長、幹事会をはじめ大変お世話になっております。特に夜のカラオケ仲間として夜な夜なご一緒させていただき、ありがとうございます。早くまた歌いに行きたいですね。AKB振り付きでまた歌いましょう。今日はお越しいただきありがとうございます。

新藤幸紀さん／田中達彦さんをお迎えして

佐藤章夫会長年度の例会場での最終例会に、卓話の講師として田中達彦さんがお出下さいました。心から歓迎申し上げます。同時に卓話も楽しみです。

鈴木浩司さん／田中達彦さんをお迎えして

本日の卓話、楽しみにしています。

西谷眞一さん／田中達彦さんをお迎えして

同級の田中さんの卓話、楽しみにしています。

五十嵐信さん／田中さんをお迎えして

敬愛する、ずーっと1個先輩の田中達彦さんを歓迎してニコニコします。いつも素晴らしいお話をありがとうございます。

伊藤義彦さん／無事生還しました

5月5日、腸閉塞で緊急入院し、手術を行い、無事帰ってまいりました。85%の回復です。今後ともよろしく願います。

最終クラブ協議会



6月19日(土) 18:00～ 一陽館にて
第5回最終クラブ協議会が行われました。

本日出席 (6 / 21)	会員総数	出席会員数
	101名	58名+ズーム参加3名