

では、「売らせてください」というにはどうするのか？それには、自社ブランド化という新たな課題が生まれてきました。

お商売の楽しさと厳しさが少しわかり始めていた頃でした。

D 食プロデュースをはじめ。 (1 インディペンデント デイ。2 ロールケーキ1本。3 私らしい会社)

湯浅醤油も順調に軌道に乗り始め、私は自分の営業スタイルや会社のブランディング構築をもっと地域メーカーに使用して貰いたいと思い2010年にスターフードジャパンという会社を立ち上げました。講演も、ロールケーキ1本の講演料から始め、今では、各行政機関からの依頼が多く、お役に立てていると感じています。

私らしい会社ということで、「勝ち馬に乗る」商売はきらいで、勝てないのは勝てない理由があり、それを克服するにはどうしていくのか？という建設的思考で行政機関や地域メーカーと根気強く取り組んでいます。

結局、生き残るメーカーはハングリー精神があり、根気強く、諦めない気持ちがあるところだと思います。

E 農林水産省認定6次産業化プランナー (1 わたしがブランド 2 農家は儲かる 3 時流に乗っただけ)

2011年に農林水産省が「6次産業化プランナー」を公募しておりました。農林水産省の知人から推薦を受け試し

に提出。全国で200人あまりの認定者になることが出来ました。6次産業化とは、1次産業である農家さんが2次産業である加工をし、3次産業であるサービス・販売を一貫して行う施策で、農家の所得向上が目的です。6次産業化プランナーとなり、自分自身をブランド化するようになりました。

農家は基本儲かると思います。それは、ちゃんと農業をしていけば…です。ちゃんと農業をするという事は、美味しい農作物を安定した品質と量を提供するという事です。また、新作物にもチャレンジする向上心があれば引き手あまただと感じています。

こうして私が、経営できるのも6次産業という時流に乗っただけなのです。

F 今後のSFJ (1 実店舗を持つ。2 現場からでたアイデア 3 ビジネスモデルを作る)

今後の当社は、色々な地域メーカーさんの出口である販売を強化すると共に実店舗を持つような計画を立てています。また、新しい事業については、現場の不便を解消するような企画を作り、新しくビジネスモデルを作るように動いています。

当社は、地域のいい商材をブラッシュアップし、マーケットをみた中で適した販売ルートを見つけるお手伝いをし、地域活性化に繋がるように貢献していく会社を目指しています。

ニコニコ箱

山本 進三さん 新古さん、本日ようこそおこしいたきました。卓話よろしくお願ひいたします。
岸裏 廣澄さん 家内にきれいな花をありがとうございました。
武田 慎介さん 新古様、本日卓話よろしくお願ひ致します。

ありがとうございました

村田 昌之さん フードアナリストの新古祐子氏の卓話に感謝して。
上中 崇司さん 新古様、本日はまことにありがとうございます。
瀧川 嘉彦さん 新古様、本日は卓話よろしくお願ひします。
阪神タイガース応援団一同

本日の累計 17,500円(計6名 7件)(誕生日献金 509,000円 皆出席表彰 60,000円 その他 1,849,982円 累計額 2,418,982円)

本日の例会 6月5日(木)

- クラブフォーラム「I.D.M.年間報告」
- ピアノ演奏 中井 利枝さん
pieces(Mr.children)
GIFT(Mr.children)

次回の例会 6月12日(木)

- 卓話「選挙報道の楽屋話」
産経新聞和歌山支局 支局長 木村 成宏さん

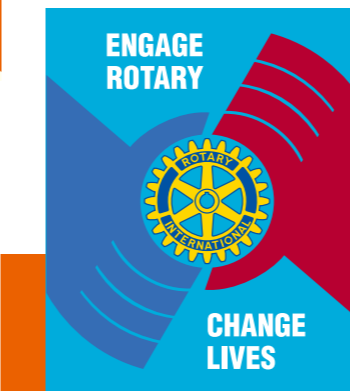
前回の例会 5月29日(木)

- 卓話「湯浅醤油(有)醸造元から起業したスターフードジャパン(株)について」
スターフードジャパン(株) 地域ブランドプロデューサー 新古 祐子さん
- ロータリーソング 岸裏 廣澄 副委員長
「日も風も星も」

出席報告		会員数 42名(内出席規定適用免除会員16名)		角谷 芳伸 出席副委員長	
5月29日(本 日)	22名	71%	5月15日(メーキャップ後)	26名	78.8% (欠席7名)

皆さん、出席してください。

国際ロータリー第2640地区 和歌山東ロータリークラブ 創立/1959年2月23日
例会場/ルミエール華月殿 和歌山市屋形町2-10 TEL (073)424-9392 例会日 木曜日 12時30分
事務局/〒640-8142 和歌山市三番丁6関西電ビル5F TEL (073)432-4343 FAX (073)432-4845
会報・広報委員会 亀田 直紀 後 亮 谷口 文利 笹島 良雄 吉増 亨



凛として原点に

2013~2014年度 和歌山東ロータリーのテーマ

ロータリーを実践しみんなに豊かな人生を

2013~2014年度 国際ロータリーのテーマ

国際ロータリー 第2640地区

和歌山東ロータリークラブ

URL <http://www.werc.jp> E-mail info@werc.jp

2014年6月5日(木)
週報 / VOL.55 No.45
(通巻2638)

●会長報告

村田 昌之 会長



6月15日(日)は父の日です。

父の日はアメリカの南北戦争と関係があるそうです。

1861年に起こった南北戦争は両軍ともに兵力を必要とされ、多くの人々が招集されました。その中にオレゴン準州スポーカンに住むウィリアム・ジャクソンスマートという人がいました。彼には6人の子供がいましたが、家族を守っていた妻は過労がもとで夫の復員後亡くなります。ウィリアムは男手一つで6人の子供達を育て上げるわけですが、ウィリアムも間もなくこの世を去ります。長女のソノラはそんな父を大変深く尊敬していました。そんなある日、父の誕生日である6月に牧師に礼拝をしてもらい、また、牧師教会に嘆願して、すでにあった「母の日」と同様に父の敬う日を広めたといひます。

●幹事報告

上中 崇司 幹事



- ・和歌山北ロータリークラブより、I.M.第3組ゴルフ大会の御礼状、収支決算書が届いております。・・・回覧
- ・和歌山青年会議所からのJCニュース・・・回覧
- ・6月度よりクールビズを実施しますので、よろしくお願ひします。

●卓話「湯浅醤油(有)醸造元から起業したスターフードジャパン(株)について」

スターフードジャパン(株) 地域ブランドプロデューサー 新古 祐子さん



A 老舗へ嫁ぐ。(1 夢と希望をもって・・・ 2 現場とのギャップ。)

私は、1999年、今では130年続く金山寺味噌・湯浅醤油の老舗「丸新本家」へ嫁ぎました。老舗という事もあり、大きくお商売をされていたので「玉の輿」に乗ったと思いました。サラリーマンの家庭で育っていた私は、お商売とは無縁。まったくの素人。商売人のイロハを主人のお父さんから教わりました。一番心に残ったのは「経営者は孤独や。その孤独に耐えられてこそ一人前や。」「全部、儲けんでいい。そのうちちょっと儲けさせて貰え」「人を雇うは「苦」を雇うや」などです。お父さんは、4代目という事もあり、3代目が飛躍的に伸ばした会社の方向性を決めて更に、大きくしていました。歴史的にみても三代目からのバトンタッチがうまく出来ている時代は、長続きしています。

そんな中、少しでもお店の役に立ちたいと思い工場のお手伝いに入るようにしました。工場では、良くわからない仕組みが出来あがっていました。それは、「仕事を自分だけのものにする」という習性がまかり通っていました。それは、「〇〇さんでないこの機械の使い方がわからない。」というもの。私は、仕事というものは皆で行うもので専門性がある部署でもない。皆ができる仕事をすすめ、各機械にマニュアルを設置しました。

B 湯浅醤油を設立。(1 平成14年設立。2 わたしが営業？ 3 教育学部卒・体で経営経済学を学ぶ)

平成14年に「湯浅醤油株式会社」を主人と設立。地域ブランド名を会社名にしました。そのおかげで、他社からみて当社が一番古い会社のように見え、覚えていただきやすい会社でした。会社を担う新しい醤油「生一本黒豆醤油」が完成。200ミリ1000円(税抜き)を販売する運びとなりました。しかし、その当時、高いといわれている醤油は400円台。破格の高さでした。商品が出来上がった、では、誰が売するのか？という話し合いが役員会(家族会)で行われました。なぜか私が営業に出る事になりました。文学部、教育学科での私が営業経験が無く、ゼロからの営業でした。

C 今に見てろ!!の精神 (1 キッコマンに負ける悔しさ。 2 売らせてください。)

ゼロからのスタートでしたので、流通専門用語がわからず、帳合先さんに教えてくださいという毎日。営業初心者であるのでキッコマンさんやヤマサさんの営業人員数と資金力に当社は負けっぱなしでした。そこで、どうしたら勝つのか？と考えたところ「醤油発祥の地・歴史」が当社の地域の強みでした。

営業がなぜしんどいのか？を考えるようになり、「売ってください」というお願ひがしんどいのだと感じました。