



会長 熊谷敏明
幹事 菅原慶一
会報 氏家良典 江川元徳
 佐藤幸一 飯塚仁哉
例会場 ホテルサンシャイン佐沼 ☎22-8180 FAX22-0327
例会日 毎週木曜日 12:30~13:30
事務所 ホテルサンシャイン佐沼 ☎22-8180 FAX22-0327

第2594回例会 2017. 4. 27 No.38

本日の出席率

・本日の出席率 83.64%

ニコニコボックス

- ・熊谷敏明会長 先週は楽しい合同例会ありがとうございました。清水健会員のスピーチに期待します。
- ・清水健会員 本日、スピーチさせていただきます。よろしくお祈りします。
- ・菅原慶一幹事 清水健会員のスピーチに期待します。
- ・鈴木彦太会員 清水健会員のスピーチ、楽しみに多いに期待を申し上げます。
- ・布施孝之会員 この度は、会員の皆様より多大のご支援・ご協力を賜わり深く感謝申し上げます。期待に添えず申し訳ありませんでした。
- ・飯塚仁哉会員 清水健会員のスピーチ、楽しみに聞きますよ。
- ・八谷郁夫会員 余目RCとの交流、ご苦労様でした。
- ・佐藤敬喜会員 清水健会員のスピーチに期待して。
- ・高田次雄会員 この頃温かい日が続いた後に急に底冷え（寒の戻り、花冷え）。油断は禁物、風邪などひきませぬようご自愛下さい。清水健会員のスピーチ楽しみです。
- ・猪股育夫会員 清水健会員のスピーチに期待します。
- ・太田陽平会員 清水健会員スピーチがんばって！
- ・及川富男会員 清水健会員のスピーチに期待します。
- ・佐藤彦彰会員 清水健会員のスピーチ期待致します。
- ・佐々木崇会員以下 清水健会員のスピーチに期待。
 千葉吉男会員 菅野幸一郎会員 山田直志会員
 遠藤光則会員 佐々木源悦会員 岩淵正彦会員
 山田正会員 富士原裕子会員 武川毅会員
 及川昭宏会員 杉田広仁会員 佐藤早智子会員
 千葉正宏会員 阿部靖公会員
 以上、ありがとうございました。

会長要件 熊谷敏明会長

桜の季節が終わり、まもなくゴールデンウィークが始まるとうしております。今年のゴールデンウィークは最大で9連休ですが、一般的には4月末の2連休と5月の5連休の方が多そうです。皆さんも連休にはそれぞれの計画があると思います。是非リフレッシュしていただきたいと思ひます。

先週は、鳴子ホテルにおいて、余目ロータリークラブとの合同例会が行われました。当クラブから21名、余目クラブから7名の参加で、参加人数が若干少なめではありましたが、和気あいあいでも楽しい一時を過ごさせていただきました。余目クラブとの友好の絆も、より一層深められたものと思っております。企画されました親睦活動委員会の皆様お疲れ様でした。

本日は、4月の最終例会です。今月はいろんなことがありすぎて、ロータリーの話について触れておりませんでした。4月はロータリー母子の健康月間がありました。世界では、疾病、栄養失調、医療の不備、不適切な衛生設備が原因で、毎年5歳未満の子供630万人が命を落しているそうです。5歳未満の幼児と妊婦の死亡率と罹患率を削減するため、母子に対する医療サービスの提供者や母子の健康に関連する仕事に従事する人達を支援する月間だそうであります。日本では、少子高齢化が著しくなっており、子供は宝物と言えます。この世に生を受けた子供が立派に成長することに対する支援は、ロータリーとしての重要な活動だと改めて認識いたしました。

幹事報告 菅原慶一幹事

- ・ガバナー事務所より
 連休期間による休暇のお知らせ
 4月29日(土)～5月7日(日)

各委員会報告

・親睦活動委員会（千葉正宏委員長）

先週、鳴子ホテルにおきまして開催致しました、余目RCとの合同例会に、余目クラブより7名、当クラブより21名の参加をいただきました。ご協力ありがとうございました。又、親睦ゴルフ大会にご参加の皆様大変お疲れ様でした。

今週のスピーチ

清水健会員

今日は、ロータリークラブの職業奉仕の観点から、私が自動車整備業をやっておりますので、自動車整備業をとりまく環境と人口減少が明らかになってきているかということ、業界の中で自分の会社がどの様になってきているかということ、少しばかりお話ししたいと思います。

登米市において、20歳から70歳の人口が約48,000人位です。10年後には約43,000人となり約13%の労働人口が減るということで、簡単に考えれば、それぞれの業界の市場が1割減るということで、やはり事業をやっている私たちにとって不安材料の一つであります。

私が今経営している整備工場ですが、車は非常に品質が良くなっております。例えば、オートマになってクラッチ交換がなくなってきたりしており、整備そのものの作業が少なくなっている状況です。人口が減り、人口の多い層は年齢が高くなってきており、生産人口の減少による購買層の減少、過疎化も影響しております。整備工場の主な収入源は車検と言っても過言ではありません。昔は、ディーラーさんか整備工場で車検をとるのが普通でしたが、今では、イエローハットさんとかガソリンスタンドさん、生協さん等でも車検を承るといふことで、市場が小さくなっていくということに対して、競合が増えるということで奪い合う状態になってきております。

車検のビジネスに関しては、私共のような小さな会社では新規のお客さんをとるといふことは、簡単ではないというのが現状です。新しいお客さんを取ろうと思った時、何を他の会社と差別化しようかなということ、3つのことを考えました。

値段か技術か。値段で考えていったときに、安い車検をやりますということ、皆さんに宣伝して最終的に価格競争となり大きな会社に負けてしまいます。小さい会社では価格で差別化するのはまずいので、私は致しません。車屋の技術力の方は、基本、車検に関しては定期点検で56項目と決まっております、その整備点検については、普通の整備士は問題なく出来るのですが、高度な技術力がないと差別化が図れないため、それでは今から大型トラックの専門の工場をやるとか、会社の専門の工場をやるとなると、設備投資やこれから技術を取得するなどいろいろ問題があり、技術力での差別化も難しいと考えております。最後に結局、商売は関係性、特に車屋は強く、親、兄弟、親戚、友達、取り引き先、地元等々つながりのある人が、私自身商売になるのではないかと考えております。

しかし、人口減少の中で既存のお客様も車に乗りなくなり競争が激しくなってきます。車検という商品

に対しての新規の顧客の獲得はなかなか難しいことです。これから整備工場をやっていく上で「うちは整備ですよ。車検をやっていきます。」ということを全面に押し出すことは難しいということで、では、整備工場を閉めてラーメン屋をやろうとかキャバクラをやろうとか、金もうけのためならそういう話になるでしょうが、私は車が好きなんで、やっぱり車に係りたいと思います。

これから整備の仕事が減る中で、我々の業界で起こるということは整備工場自体が今までやっていなかった人も、めしを稼ぐために車売るしかないと思えるようになり、中古車販売をこれからやろうかなという人も増えてくるのではないかと思います。

中古車のビジネスについてお話ししたいと思います。中古車の市場は、10年前に比べて約3割減っております。それは乗る人の減少、レンタカー、カーシェアリングの利用で、中古車市場がだんだん小さくなってきております。

昔は、なんだかんだ言っても私も売っておりましたが、昨今は、スマートフォンの発達で誰もが、スマートフォンで情報を得ることが出来るため、関東の一部上場企業の会社等から購入するといった状況です。今からは台数を500台も600台も揃え並べる大型化か、四駆専門店とか、その様に専門店化していかないと、なかなか厳しいというのが中古車ビジネスの現状です。

私も、親父のあとを継いで20年、広告や販売促進等宣伝をしたことはなかったのですが、なんでか「中古車扱っていませんか？」とちょこちょこ売れておりました。私からしますと、何故、仙台に中古車がいっぱいあるのに、うちに頼んでいただけるのかなあ、有難いなあと、この20年間疑問に思っていました。

ましてや、うちは廃校になった善王寺小学校の下の私道の農道と言うことで、仙台の人から言わせると「よくここでやっているね」と言うような場所でやっているんで、ずっと疑問に思っていました。今まで考えても答が出ないので、直近で買っていたお客さんに「何でうちで買ったのか」恥ずかしながらも聞いて廻りました。10数名の方に聞きましたが、やはり中古車というのは、買う時も不安だし、買った後も遠くで買って何かあった時は困るということでした。あとは、車のことが分からないので、一人で知らない店で買うのは不安だ等、いろいろとお話を聞かせてもらいました。

良く考えてみますと、目の前に車がないのに5台位買っていたお客さんもいて大変有難いことです。恥ずかしくてもお客さんの声を聞くということは、商売をする上でとても大切であるということで勉強になりました。

そもそも、中古車という商品は怪しいのです。誰が乗ったか、誰が整備したか分からないという中で、中古車はゴマカして儲けるものなので、不安材料が多いため、ほしいと思っている人と良い関係を持つことが大切です。そして、お客様の視点からすると選ばれる理由のある店にすることを心に置いて「車お探し専門店」として商売をしていきたいと思ひます。

— 以下、紙面の都合上割愛させていただきます。