

小樽ロータリー

クラブ会報

20 No.4031
創立1933.12.12

例会場：グランドパーク小樽
例会日：毎週火曜日12時30分
事務所：小樽市築港11番3号
http://www.otaru-rotary.net/
発行日：2016年11月22日

2016-17年度 国際ロータリーテーマ



人類に
奉仕する
ロータリー

2016~2017年度 RI会長 ジョン F. ジャーム (John Germ)



今日のプログラム

「ポリオ根絶への道」

ロータリー財団委員会

津田哲哉委員

第19例会記録 2016年11月15日

■ロータリーソング 「それでこそロータリー」

■ゲスト紹介

株式会社 きのとや

代表取締役会長 長沼 昭夫様

■会長報告 (泉会長)

- ・音読カップ後援と出席のお礼と事業修了報告書が届いております。
- ・財団奨学金の中に、グローバル補助金という枠組みがあり、小樽RC推薦の神成満月さん (小樽商大4年) が、地区の審査に合格されました。最終的に小論文の審査があります。1月17日(火)の新年例会にお越しいただきます。
- ・11月26日(土)、第6グループ会長幹事会が、倶知安第一会館で行われます。これに伴い、歴代会長の皆様に報告したい件がありますので、例会終了後、Mテーブルにお集まり下さい。

■幹事報告 (上参郷幹事)

- ・11月29日(火)は休会。
- ・例会変更
◇余市RC 11月23日(水) 祝日につき休会

■委員会報告

●会員親睦委員会 (佐藤(正)副委員長)

12月13日(火)は恒例の「忘年家族会」です。出欠の締切りは11月20日(日)です。奥様、お子様、お孫様、お誘い合わせのうえご参加ください。

■その他報告

●要 (かなめ) 会 (橋本会員)

本日、午後6時より堺町のふじ鮎において、歴代幹事会 (要会) を開催します。

■真心箱報告

- ・星野会員…長沼昭夫様をお迎えして。
- ・工藤会員、鷺見会員…誕生祝として。

前回のプログラム

「スイーツ王国北海道をめざして」

株式会社 きのとや 代表取締役会長 長沼 昭夫様

●ゲスト・スピーカー紹介 (例会運営委員会星野委員長)

長沼様は1947年、札幌市のお生まれ。1972年北大をご卒業後、1983年、洋菓子きのとやを創業、3年後の1986年に現在の株式会社きのとやを設立され、代表取締役に就任されました。そして昨年、現職であります、代表取締役会長に就任されました。公職も多く、北海道菓子工業組合理事長や小樽CCの理事長もお務めです。

●株式会社きのとや

代表取締役会長

長沼 昭夫様

「きのとや」という菓子屋を札幌でやっておりますが、その最初の契機が意外にも小樽にありまして、恩返しを少しでも出来ればという思いでお受けしました。



【創業までの道のり】

- ・新冠で獣医をやっている先輩から牧場をやろうと誘われた。町から20km以上山奥の開拓離農地を買って農業を始めた。4年間の貴重な経験中、挫折も味わい、相当の借金も残しつつ失敗。
- ・札幌に戻り、居酒屋の店長などのアルバイトを転々と続け29歳になっていた。大手のスーパーのダイエー(当時)に就職し5年間勤務。
- ・そんな中、義理の父親が、「お菓子屋さんって、いい仕事だね」と言った。なぜ?と訊いたら、「お菓子屋さんって、何かみんなニコニコしていて嬉しそうで、そこに来ているお客さんは幸せそうじゃないか」という話があって、そんなにいい仕事なんだ、だったら菓子屋やりませんか、とは言うものの、私はお菓子業界で働いたことも無いし、勿論、自分でお菓子も作れないし、業界に知り合いも一人もおらず、精々、喫茶店をやるくらいのつもりだった。小樽の喫茶店というと、35年位前の話だが、マリーローランサンとかロートレック

とか、本当に良いお店があった。ローテックには何度も行き、「こんな喫茶店、自分で出来たらいいな」と思いつつ、そんなきっかけを与えてくれたのが小樽という街だった。

- ・当時小樽には「館」という大変な繁盛店や、ずっと続いている「あまとう」など、小樽に憧れのお菓子屋さんが何軒かあって、何度も勉強しにお店を訪問した。
- ・白石区で仕入れて売るところから始めたが実際、内装や設計を進めると、どうも喫茶店では商売にならないというのが少しわかってきた。やっぱりケーキを売らなきゃと仕入れ先を探したがなかなか売ってくれるところが無くて困った。そのうちに何とか仕入れてやり始めたが、やっぱり仕入れていたんでは駄目だと、自分のところで作るようにパティシエを探してやり始めたのが、お店を開いて半年か1年くらい経ってからのこと。全然売れないお店で、1日1~2万円という売上の日が続く、赤字が積み重なって、もう止めるしかないというところまで来た。1日10人もお客様が来ないような店というのは本当に辛い。待っているのが辛い。何とかしなきゃと、売れるよりは捨てる方が多くなるし、予約を取ってその分だけ作れば捨てなくていいと思って予約を取ろうとしたが、なかなかケーキの予約をくれる人はおらず、バースデーケーキなら予約してくれるんじゃないかと、バースデーケーキに力を入れて、そんなところまで取りに行けないというので、宅配を始めた。それが話題となり、新聞やテレビ、雑誌に取り上げられたとたん、売上が伸びて、創業4年目の時にはもう繁盛店と言われるようになった。

【売上ピークと失敗事例】

- ・目標は高い方がよいということで、1店舗あたり5億円を目指そうという目標を立てて、美味しいケーキ日本一というのが2番目、3番目がお客様の満足が日本一、4番目が利益も日本一、5番目はきのとやで働く賃金も日本一にしようと、5つの日本一の目標を作ったが、あくまでもきのとやで働く社員に向けて日本一をめざそうという目標だった。そしたら、またどんどん売上が伸びて、2年後に1店舗で5億円になり、4年で1店舗で10億円になり、最高は11.5億円位を1店舗で売った。1店舗で11.5億円のケーキの専門店というのは全国にも全く例がなく、圧倒的に日本一と言われたのが1995年。1983年の創業から12年くらい経った頃が、1店舗での売上のピークだった。
- ・創業2年目の頃にはクリスマスケーキの予約を取り過ぎて作り切れず、お客様に12月24日にケーキを渡せなかったという事件があった。「まさか」という坂は必ずある訳で、上り坂と下り坂とまさかという。商売を続けていると、必ずいつかは来る。それがいつ来るのか、どのタイミングでどういう風に来るのかということ

いつも戦々恐々としながら、必ず来るだろうと思いつつやっていると、それが読み切れたら苦労しない。なかなか先が読めないこともあって、今のところは進むしかない、でも必ずやそんな良い事ばかりは続かない。「禍福は糾える縄の如し」の言葉にあるように、良い事があると必ず次に悪いことがある。悪いことがあると、次に必ず良い事がある。悪い事ばかり続かない、良い事ばかりも続かない。

- ・今から18、9年前には食中毒事件を起こす。従業員の給料も払えないところまで落ち込んだ。それで少し経営方針を変えて、乾き菓子とか北海道土産を売っている。「白い恋人」の石屋製菓なんかがそう。圧倒的な利益率。売上経常利益率が20数%位あるのでは。六花亭も悠々と商売している。今ではロイズや北菓楼もどんどん売上が伸びているが、売上対比の利益率15%、20%、場合によっては25%位あるような商売で、生菓子ばかりやっていると儲からない。大変なだけで、何とかもう少し日持ちのするお菓子を作れないかといって12年前に作り始めたのが、今日皆様方にお配りした札幌農学校クッキー。お陰様で今ではこのお菓子が千歳空港で売れて、発売した初日が北大の入学式の日だったが、とりあえず1,000箱作った。価格は1,000円か2,000円位。あっという間に完売した。

【スイーツの街へ】

札幌スイーツコンペディションやスイーツ王国札幌推進協議会をつくり、札幌をスイーツの街にしようと企画した。元々スイーツやお菓子と結び付かないところを結び付けた。そうすると何となくそんな風になるのが世の中。至る処で札幌スイーツが定着してゆく。小樽の皆様も「言い続ける」ということをやっていけば、必ず小樽も再生していくのではないかと。

出欠調べ

(11月15日分)

1. 本日の欠席者 (16名)

伊藤 保夫、稲垣 哲也、熊澤 隆樹、西條 文雪、渋谷 繁男、嶋田 秀人、杉江俊太郎、関 光治、武井 豊、中野 豊、花和 嘉貴、久末 智章、堀岡 秀之、松田 雅伸、松本 京子、宮本 孝雄

2. 本日の出席者 (会員76名中56名)

(出席規定除外者9名中8名出席)

3. 前々回(11月1日)の確定出席率(会員数76人)

(病欠者を除く出席会員74名 出席61名 82.43%)

4. 前々回のメーキャップ

柴田 憲彦(地区会議)、秦 健一郎(クラブ行事)、渋谷 繁男、佐々木一晃、谷内 馨一、松永 吉弘
(以上樽南)

■次回のプログラム 「社会福祉協議会の最近のしごと」 小樽市社会福祉協議会常務理事 長川 修三様

■本日の記事担当 (小松田哲弘)