



# 週報

Rotary

国際ロータリー会長  
ステファニー A. アーチック  
会長 伊東眞知子 第2720地区ガバナー  
幹事 石橋 春明 三村 彰吾  
大分第4Gガバナー補佐  
佐藤 憲幸  
地区スローガン  
宽容な心で、ロータリーの未来、そして若者の未来を考えよう。



## 大分城西ロータリークラブ

クラブスローガン「クラブを愛しましょう！ と共に 親睦と奉仕を—」

<四つのテスト> 1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか

出席報告	1月 29日					例会日 例会場 ホームページ	2月 高木昭信 3月 伊藤秀海 4月 寺崎直史 Eメール <a href="mailto:oitajosairc@mist.ocn.ne.jp">oitajosairc@mist.ocn.ne.jp</a>
	会員総数	出席者数	出席率	ゲスト	ビジター		
	29名	22名	75.86%	0名	1名		
事務局	〒870-0021	大分市府内町トキ会館4階	TEL 097-532-0611	FAX 097-532-8386			

2024-2025

第21回例会

2月5日

### ◆本日のプログラム（2月5日）

12:30	点鐘
	国歌斉唱「君が代」
	ロータリーソング「奉仕の理想」
	ゲスト・ビジターの紹介 伊東眞知子 会長
	会長の時間 伊東眞知子 会長
	出席報告及び幹事報告 石橋春明 幹事
	ロータリー情報 R情報担当委員
	委員会報告 各 委 員 会
	スマイルボックス 会 員 各 自
13:00	菊池武司様（キーフォーサクセス代表取締役）
	『ランチェスター経営を活用した業績の高め方』

### ◆ゲスト・ビジターの紹介（1月29日）

●ビジター	横山茂男 様（大分臨海RC）
●ゲスト	ナシ

### ◆ロータリーの友 1月号の紹介 木下光一 会員

P.7~10	いま、あらためて四つのテスト、四つのテスト その由来をひもとく
P.12~13	「四つのテスト」は一つのテスト？
P34	NEW GENERATION 下段ローテックとは？
P.48~49	俳壇
P.54~61	にっぽんふうど 北陸能登特別編
P.65~68	この人訪ねて 工藤左千夫さん（小樽南ロータリークラブ）
P.69~73	SPEECH 伝統技法と職業奉仕の心 小川三夫 氏（株鵜工舎 総棟梁）

### ◆ロータリー財団寄付（1月29日） 工藤隆 会員（100ドル）

毎年恒例となっています。誕生日を記念し、ロータリー財団に100ドル寄贈します。

### ◆スマイルボックス（1月29日）

寺崎直史 会員 10口

年末の父の通夜・葬儀に際し、クラブや会員の皆様より多大な御厚情を賜り、本当にありがとうございました。  
感謝の気持ちを込めて、10口申告します。

## ◆今週のお祝い（2月5日）

●創立記念日		
仲道俊寿 会員	三和コンクリート(株)	H1年2月18日
●配偶者誕生日		
木下光一 会員	貴鶴 夫人	2月13日
原田隆雄 会員	絵理 夫人	2月16日
●会員誕生日		
石橋春明 会員	2月14日	
中村智美 会員	2月17日	

## ◆地区委員委嘱状授与（1月29日）

RI第2720地区 2025～2026年度 危機管理委員会委員 芳崎一郎会員

## ◆幹事報告（1月29日） 副幹事 吉岡尚美

RLI（ロータリー・リーダーシップ研究会）パートIIIの申込期限が2/3(月)となっております。

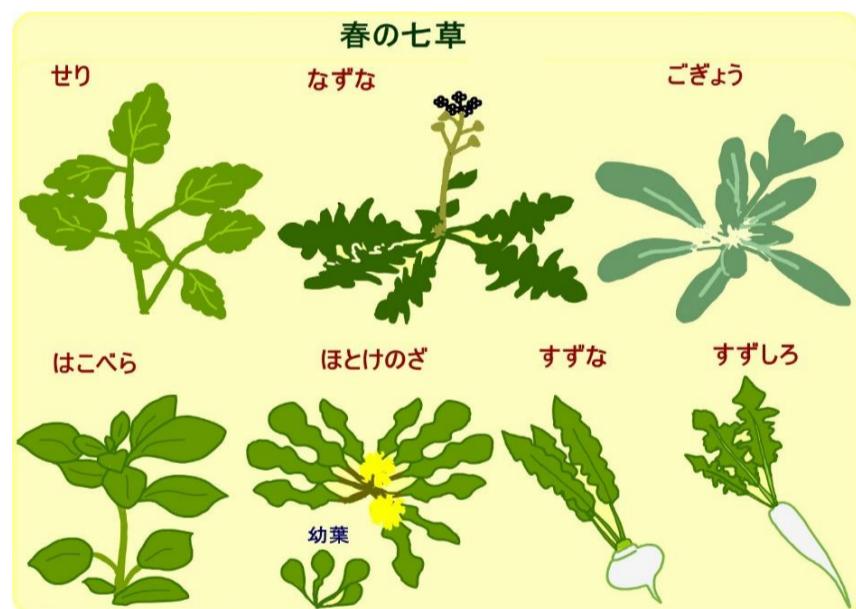
参加ご希望の方は事務局まで今週中にお申し出ください。

## ◆会長の時間（1月29日）

会長 伊東眞知子

皆さん こんにちは  
ここ数日 寒い日が続いておりますが 体調はいかがでしょうか?  
インフルエンザも コロナ感染もまだ多いようです。

さて また二十四節気の話になりますが 今日一月二十九日は 曆の上ではまだ「大寒」となります。来週の例会日が 「節分」そして翌日 二月三日が「立春」です。  
私の家の庭にも そろそろ草花が芽生え始めました。  
一月七日に「七草粥」を召し上がった方も多いと思います。



年の初めに 野に出て芽の出始めた若菜を摘む 日本古来の風習を「若菜摘み」といいましたが 一方 中国には一月七日の人日(じんじつ)に七種の若菜を羹(あつもの・熱い吸い物)にして食べることで 邪気を払うという風習があり この二つの風習と日本では初子(はつね)の日に七種の若菜を天皇に供していたことが結びつき 平安時代の宮中で 七日に七草粥を食べる行事となりました。因みに 人日とは 五節句の一つで 旧暦正月七日を指します。中国では新年最初の七日間は その年の吉凶の占いをする期間で 一日から順に 鶏、犬、猪、羊、牛、馬と占い 七日目に人を占ったことから人日と呼ばれています。

日本でも最初は羹でしたが 室町時代から粥にして食べるようになったといわれています。こうして 若菜摘みといえば 七日の七草粥の為の若菜を摘むことを指すようになりました。現在は 年の初めは厳寒の季節ですが 旧暦では一ヶ月遅れますので そろそろ春の草が大地に芽吹き始める 今からの時季が本来の若菜摘みそして七草粥の季節となります。

七草は芹、齊(なづな)、御形(ごぎょう)、繁縷(はこべら)、仏の座、莖(すずな)、蘿蔔(すずしろ)の七種を言います。

芹は日本書紀にも出てきており 昔から食されていたようです。齊(なづな)は三味線の撥(ばち)に形が似ていることから ペンペン草ともいわれています。御形は母子草のことです。

繁縷(はこべら)七草粥に入れるほか 小鳥や鶏の餌にも用いられています。仏の座は 葉の生えた様子が 仏像の台座に使われる開いた蓮の花に似ていることから名づけられたそうです。莖(すずな)は蕪のことです。蘿蔔(すずしろ)は 大根のことです。

以前に 秋の七草のお話を致しましたが こうやって比べてみてみると 春の七草は無病息災の願っての 食用に 秋はけなげな花を観賞用にということになりますね。因みに葛から作られる葛根の薬効は 発汗、解熱などに効果があり 風邪薬として有用です。七草粥のお話は時期遅れかもしれませんが 若菜摘みは今からの季節です。大寒の候が過ぎましたら 野に出て 野草を摘んで食すのも一興かもしれません。

早く春が来ますように。クラブの野外行事も 早くできますようにと願います。



## ◆第4回 城西マーケット 廣瀬舜一 会員

### 「HIヒロセの経営観を語る」 フィロソフィーの徹底と実践で勝負を賭ける

2025年1月29日  
HIヒロセ ファウンダー  
廣瀬 舜一  
1/2

大分産業創造機構  
マネジメントスクール講義録

#### HIヒロセの経営観を語る

- A. HIヒロセの成長の軌跡と時代各の経営課題
- B. チェーンストアの勃興期の歴史に学ぶ  
**企業経営の本質**
- C. HIヒロセが経営で大切にしてきたもの
- D. 企業の成果を決める5つの要素を磨き上げる

#### HIヒロセの経営観を語る

- ・昭和38年3月 早稲田大学大学院社会科学研究科マーケティング専修課程卒業
- ・同年 “ 8月 大分市府内町トキハ横で陶器専門店開業
- ・昭和53年8月 ホームインプレーメントひろせ設立代表取締役就任
- “ 12月 大分市宮崎でHC開店
- ・平成7年 盛和塾大分を創る一塾生56人でスタート→10年でベスト10入り
- ・平成19年9月 稲盛経営者賞受賞 100億以上の部銀賞 大分県で初めて
- 平成25年2月まで 代表世話人となして稻盛実践経営哲学を学びつつ  
16年間若手経営者の指導に当たる
- ・令和元年9月 HIヒロセ退任し(株)ヒロセ地所代表取締役会長

#### HIヒロセの経営観を語る

- e) 令和4年5月度 売上406億円、資本金3千万円  
10期連続経常利益10億、自己資本95億円へ  
2022年5月度決算  
全国小売業 250位 JRCビッグストア統計 JRC調査  
・売場面積: 155,515m<sup>2</sup> (36店) (2022年5月31日現在)  
・従業員数: 1,406名 ※パート従業員含  
f) 中小企業経営者の甲子園といわれる  
稻盛経営者賞 09年9月に銀賞を受賞  
h) 平成24年 日本百名山完登 大分県で4人目

- 【経営講話の概要】**  
d) 利益は**経営体質の結果**  
・経営は五つの要素で勝てる条件を  
積み上げてゆくこと=経営の成果  
(マーケティング開拓力 × 経営戦略 × マネジメント力) × 経営哲学  
時間(スピード)  
e) 経営施策のプライオリティ決定  
**会社の位置付けとマーケティング開拓力と経営力**  
による体質マトリックスに基く

#### HIヒロセの経営観を語る

- f) 自社がどの位置にあるかで打つ手が違う  
手順を間違えると賽の河原になる  
**売り筋 生き筋は何か**
- |              |        |           |
|--------------|--------|-----------|
| ① ベンチャーカンパニー | 成長中の会社 | ③ 成長する会社  |
| 弱い           | 弱い     | 弱い        |
| ② 中小零細企業     | 普通の会社  | 成長の止まった会社 |
| 弱い           | 弱い     | 弱い        |

#### HIヒロセの経営観を語る

- (1963年)創業～(1979年)  
商店専門店開業  
①高度成長による賃金大幅上昇が続き  
豊かな中流の出現=小売マーケットの拡大  
②小売業産業化  
Bigストア・(ダイエー)が売上で  
小売の王座三強デパートを抜き去る  
③土地の高騰を担保にBigストアの急成長
- (1979年)～(1992年)  
HCへの切り替え  
①自動車の普及と郊外の発展により  
立地革命が全国的に起る  
②町中の商店街が没落  
小売業の中心地がダウンタウン⇒郊外へ移る  
③商調協による出店規制の激化  
-商店街の保護政策の徹底-

#### HIヒロセの経営観を語る

- 業態間競争の激化**  
(1993年)～(2003年)  
ノンフーズストアへ切り替え  
流通ビッグバンの  
発生=出店自由化  
本物のCSの成長
- ①長期不況による**不動産価格下落**  
不良資産発生による財務内容悪化と倒産の続発  
②各種規制緩和による怒濤の出店競争始る  
Bigストア・(ダイエー)が売上で  
③チェーンストア全盛時代  
ショッピングセンター時代
- ④新業態開発競争の激化と業態の多様化

#### HIヒロセの経営観を語る

- (2004年)～(2018年)  
Super Comboへ  
②雑貨・衣料の主力産地の中国への移動  
流通Jリーグ開幕  
③寡占化の進行・全国チェーンの地方進出  
全国大手CSの地方進出  
④デジタル技術の普及による、あらゆる  
管理システムの大変革
- (2020年)以後  
⑤インターネット普及とネット小売業の躍進  
競争→淘汰の時代  
⑥リアル店舗の棲み分けとオムニバス店舗

#### HIヒロセの経営観を語る

- B. チェーンストア勃興期の歴史に学ぶ企業経営の本質**
- b-1 会社経営の実態  
イ) **企業経営の厳しさ** -規模の大小にかかわらず板子一枚下は地獄  
ロ) **利益の実態**  
ハ) **利益は経営効率の尺度と共に体質の結果である**  
赤字、黒字企業の差は見かけより大きい

#### HIヒロセの経営観を語る

- b-2 経営本質=「利益の出ない会社はボロ会社」**
- イ) 経営は強い意志で決まる=本気度が勝敗を分ける  
売上は最大に経費を最小に時間最短で  
経営の原点12ヶ条の実践
- ロ) 「**イノベーションとマーケティング**」⇒顧客の創造
- ハ) 「**経営は=変化対応と基本の徹底**」 松下幸之助氏

#### HIヒロセの経営観を語る

- b-3 中小企業の経営のポイント**
- イ) 経営資源の豊かな**大企業の経営論**はかっこいいが  
中小企業の参考にならない  
だからこそ  
ないないづくしの中で経営しているのが中小企業の実体
- ロ) 絶えざる創意工夫、改善改良こそ生きる道  
②**勝てる条件作りを、一步一步着実に積み重ねる**

**HIヒロセの経営観を語る**

**ハ) 中小企業は儲からないと頭から決めつけないで**

- ④イノベーションとマーケティングの創造と開拓で新しい価値(豊かさと便利さ)を創造し
- ⑤雇用を通して技術・技能を支え  
利益を出して資本の蓄積を進める

**二) 中小企業の経営の学び方は**

自分流④他社の知恵④良いコーチから経営の原理原則を学び実践することでスピードが付きでかい成果が上がる

**b-4 経営者にとって経営とは**

自分の運命を決める決定権を持っている幸せ者  
経営とはジェット機パイロット  
-ミスって落ちたら一巻の終わり

イ) 経営者自身の人生観との関係である

- ④経営者が創り上げた芸術作品である
- ⑥同時に会社に命を吹き込むのがTOPの最大の仕事

ロ) 規模の大小を問わず板子一枚下は地獄  
逃れる手段は唯一矛盾する3次元方程式を解くこと  
お客様・従業員・出資者

**ハ) ④変化に対応し時流を掴み新しいマーケットを開拓する**

- ④イノベーションによるコストDOWN & 値段破壊の連続だ
- ④平凡な業界や商品でも絶えず創意工夫、改善改良を行い……すぐにマネ出来ない差別化された商品へ仕上げる

**E) 経営者の(事業観、人間観、人生観)を磨き続け人間形成を**

**E-1. 経営への情熱**

あるべき姿を追い求める

- ①会社の成長と共に事業観、経営観が磨き続けられているか
- ②趣味と仕事のバランスをくずさない
- ③時間とお金の公私混同しない

**E-2. 経営者の(人間形成)人格の成長こそ企業の繁栄を招く**

①心を高め経営を伸ばす  
②成功しても慢心するな、常に学び続ける謙虚さを失わない  
③「成功は部下のお陰 失敗は自分の責任」

**②世代ごとに血肉化すべき学びの対象の重点の置き方**

- ④職の厳守と仕事姿勢の確立
- ④人の動かし方や育て方
- ④お金の動かし方と投資の仕方

**②全世代の共通学びの対象と課題は 気付き、学び、養成と実践の徹底**

- ④学び続ける姿勢を崩さない
- ④人間的に成長-感謝心と利他心を血肉化する
- ④能力(専門的能力+人間力)にingを付ける

**ロ) 経営哲学と他の経営要素との関連**

**ハ) 経営哲学の部下との共有と実践**

- ④良い企業文化の構築へ全力投球
- ④しかし現場での具体的な厳しい追求があって  
初めて経営哲学が身に付き  
企业文化として定着し利益を生む
- ④経営哲学を絶えず磨き続ける  
= 当たり前と思うことのレベルを毎年上げてゆくのが強さとなる

**「HIヒロセの経営観を語る」**  
フィロソフィーの徹底と実践で勝負を賭ける

2025年1月29日  
HIヒロセ ファウンダー 廣瀬 雄一  
2/2

**c-3 企業の発展と成長を支えている経営哲学の確立とその実践**

- ④一番理解しにくい経営要素
- ④30年以上続く会社はどの会社も立派な経営哲学を持っている
- ④企業風土として社員に定着

**イ) 経営の原点12ヶ条の実践**

- 五. 売上を最大限に、経費を最小限に
- 六. 値決めは経営の要
- 七. 経営は強い意志で決まる
- 八. 燃える闘魂
- 九. 勇気をもって事に当る
- 十. 常に創造的な仕事を行う
- 十一. 思いやりの心で誠実に
- 十二. 常に明るく前向きに、夢と希望を抱いて素直な心で、仕事をする

**ハ) 実践経営哲学の部下との共有と実践**

- ④良い企業文化の構築
- ④しかし現場での具体的な厳しい追求があつてこそ実践経営哲学が血肉化
- ④実践経営哲学を絶えず磨き続ける  
当たり前と思うことのレベルを毎年上げてゆく

**二) 経営哲学落し込み上の注意点**

- ④時流を掴み  
→先制主義や集中主義、一番主義を徹底
- ④経営課題の本質を掴む
- ④本質的变化と一時流行(風俗)の峻別

**D) 企業の成果を決める5つの要素を磨き上げる**

千变万化するマーケットに対し、実践経営哲学の徹底を基にマーケティング開拓力、経営戦略、経営力+イノベーションを徹底する

<p>HIヒロセの経営観を語る</p> <p><math display="block">\text{経営の成果} = [A\text{マーケティング} \times B\text{経営戦略} \times C\text{経営管理}] \times D\text{実践経営哲学}</math></p> <p>E時間 = 時間管理でスピードの出し</p>	<p>HIヒロセの経営観を語る</p> <p>A) <b>マーケティング開拓力</b> 絶えざる革新、マーケティングとイノベーションの連続で  <ul style="list-style-type: none"> <li>① 新商品開拓力</li> <li>② 売り筋作りとその確保</li> <li>③ イノベーションによる価格破壊と新価値創造=顧客の創造</li> <li>④ 売り方・業態開発 SPA製造小売りへ</li> </ul> </p>	<p>HIヒロセの経営観を語る</p> <p>B) <b>競争優位に立つ経営戦略の実践</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>① 時流を掴むマーケティングとイノベーション 小売業の産業化、立地革命、CS化 インターネット、デジタル革命</li> <li>② その時代業界特有の難題の解決で競争優位に立つ、人手不足や資金不足・立地確保</li> <li>③ 原理原則主義、集中主義、一番主義、先制主義による戦略的差別化の徹底</li> <li>④ 常に新業態への挑戦</li> </ul> </p>
<p>HIヒロセの経営観を語る</p> <p>C) <b>経営管理の仕組作りと企業風土創り</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>① 人心の掌握=リーダーシップの確立 マネジメント体制の確立と良いチームワーク</li> <li>② やる気を引き出す 目標・課題の明確化と評価の仕組の確立</li> <li>③ 数字把握の仕組創りの的確さ 当事者の目標の明確化と時間当たり採算性の確保</li> <li>④ 自己資本の充実 粗利高の80%の経費で、営業利益10%確保</li> </ul> </p>	<p>HIヒロセの経営観を語る</p> <p>c-3. <b>マネジメント体制作り</b> 経営原点12ヶ条でチェック  <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 計数管理制度の構築 <ul style="list-style-type: none"> <li>① 各担当や部署の数字の見える化</li> </ul> </li> <li>2) 問題解決を応急処置のみでなく必ず仕組作りに <ul style="list-style-type: none"> <li>① 勝てる条件づくり</li> <li>② 現場の生産性のup</li> </ul> </li> <li>3) 目標・評価が連動する評価体制 <ul style="list-style-type: none"> <li>① 公正公平な評価制度</li> <li>② 当事者意識を引き出す</li> <li>③ 良い習慣付を完遂させる</li> <li>④ 本物の報酬と連動</li> </ul> </li> </ol> <p>達成感、成長感、幹</p> </p>	<p>HIヒロセの経営観を語る</p> <p>D) <b>世代ごとに血肉化すべき学びの対象の重点の置き方</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>① 賢の厳守と仕事姿勢の確立</li> <li>② 人の動かし方や育て方</li> <li>③ お金の動かし方と投資の仕方</li> </ul> <p>E) <b>全世代の共通学びの対象と課題は気付き、学び、養いと実践の徹底</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>① 学び続ける姿勢を崩さない</li> <li>② 人間的に成長-感謝心と利他心を血肉化する</li> <li>③ 能力(専門的能力+人間力)にingを付ける</li> </ul> </p> </p>
<p>HIヒロセの経営観を語る</p> <p>E-3. <b>経営感覚(商才)を磨き時流を掴む</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>① ありがとうの言葉に加え利他心を磨き、物事と時流の本質を掴む</li> <li>② 数字は経営の言葉、あらゆることを数字で把握し、採算意識を磨く</li> <li>③ 賢と3S(整理、整頓、清掃)を全従業員に徹底し継続できること</li> </ul> </p>		