

そういった中で小売業としての百貨店の抱える課題は、

- ①高コスト構造になっている
 - イ. 立地戦略(駅前に出店するコスト無視) ロ. 店舗の大型化
 - ハ. 売上至上主義の弊害
 - ニ. オペレーションコスト増大(マス媒体・集客・割引販売)
- ②店舗の同質化
- ③新規顧客の獲得と囲込み(固定化)
 - 競合が激化かる中で一人一人顔の見える顧客づくりが最大の武器
- ④女性の人材活用と販売力の育成
 - 百貨店利用客の80%は女性、その細かいニーズを的確に捉えられる女性幹部の登用を図る
- ⑤お客様へのサービス力の向上
 - 顧客満足度をどう高めていくかを最優先に取り組む課題だともっております。

(会報担当者：田中 薫 委員)

◎ 10月10日出席報告

会 員	56名	出席率対象会員	54名
		出席規定免除会員	2名
当日出席	26名	当日欠席	28名
他クラブ出席	19名	出席合計	45名
出席率	83.33%		

・ テレフォンサービス(例会移動案内)電話 23 - 2377 番

次回・11月7日 プログラム	「インターアクト週間に因んで」 インターアクト委員会 松見 修二 委員長
--------------------------	--



函館北ロータリークラブ会報

2001~2002年度 国際ロータリーテーマ
国際ロータリー会長 リチャード D. キング

人類が私たちの仕事 MANKIND IS OUR BUSINESS

薮下 義晴 会長テーマ 『楽しみと親しみのある出会い・そして感動』



10月24日会員卓話 調 幸一郎 会員

《第1846回例会》 第16号 10月31日(水)

本日のプログラム

「社会奉仕の原点を観る. ビデオ放映」

—ノースアイランダースによる老人施設慰問活動 “道南森ロイヤルケアセンター”を訪ねて!!—

★会 長 薮下 義晴 ★幹 事 藤野 明信

例会場:函館国際ホテル 〒040-0064 函館市大手町5-10 TEL23-5151
例会日:毎週水曜日 12:30~13:30 事務局:函館市大手町5-10 二子ビル4F TEL23-3870

2000～2001 〈第1845回例会〉第15号

10月24日の記録

◎司 会 薮下 義晴 会長 ◎斉 唱 それでこそロータリー

◎ビジター 函館R.C.平内靖彦君・福田 功 君・中山浩一君

◎会長報告 薮下 義晴 会長

- 国際ソロプチミスト函館さんから11月3日(土)に行われます秋のチャリティーのご案内が来ております。
- 10・11グループ会長幹事会が10月13日に行われました。
- 20日に行われました北斗ライオンズクラブ創立40周年記念式典に出席してきました。

◎幹事報告 藤野 明信 幹事

- 上磯R.C.から創立5周年記念式典のご案内が来ております。日時は12月1日(土)午後4時から、場所はホテル柏木ロイヤルで登録料は10,000円となっております。参加ご希望の会員は幹事まで。
- 和歌山城南R.C.千葉港R.C.より会報が届いておりますので回覧致します。
- 他クラブ例会変更 11月6日(火)函館東R.C.の例会は移動例会です。
- 10月31日は通常例会となります。

◎親睦活動委員会 栗飯原 幸男 委員

ニコニコBOX投入報告

- 藤野 幹事……BOXに協力。
- 大和 会員……おひさしぶりです。
- 伊藤 会員……BOXに協力。
- 森 会員…… ”
- 中野 会員……10月4日喜多会で優勝しました。
- 佐々木会員……久しぶりのホームグラウンドです。

山下(備)会員……調さんの卓話楽しみにしています。

高橋(御)会員…… ”

山下(旬)会員…… ”

成瀬 会員…… ”

松見 会員…… ”

中川 会員……BOXに協力。

田中 会員…… ”

小笠原会員…… ”

西尾 会員……受付御苦勞様です。

南木 会員……BOXに協力。

高橋(真)会員……結婚記念月です。

◎会員卓話 西武百貨店函館西武店長 調 幸一郎 会員

改めて自己紹介させていただきます。西武百貨店の「調」です。本年2月この函館にまいりました。前任地は旭川で、札幌を含め北海道3都市を経験したのは私位です。

函館西武は今年20年を経過し、長年のご愛顧に改めて御礼申し上げます。今日は「今 小売の現場で何が起きているのか」を中心に百貨店の置かれた現状と課題をお話させていただきます。

西武百貨店の概要は、年商5800億円・全国25店舗・6200名です。

直近の道内動向は札幌を除き前年割れのトレンドが続いております。しかし札幌は、「札幌そごう」が昨年12月閉店したことにより、330億市場が他店に流れ各店2ケタの伸びをみせています。

一方、小売業全体に目を向けますと、日本の流通小売業は大転換期を向かえつつあります。

①専門業態や、より細分化された業態が躍進

ユニクロ・しまむら・100円ショップ・メンズスポーツ 等

②e-ビジネスを中心とした異業種の参入

インターネット人口3263万人・世帯浸透率46%

③流通外資の本格的上陸

④企業間の競争激化 優劣がはっきりしてきた。