



名古屋大須ロータリークラブ

WEEKLY REPORT

NO.875

<本年度クラブ会長方針>

ロ - タリ - 100周年を「職業奉仕で祝おう」



ロータリーを祝おう

100年の歩み

2004～2005年度

R.I.会長

グレン E. エステス・シニア

承認 1985年2月12日 例会日 木曜日12:30 例会場 名古屋東急ホテル
 会長 新沼 操 URL <http://www.nagoya-osu.org> e-mail office@nagoya-osu.org
 幹事 川畑博敬 電話 (052)251-0181 FAX (052)251-0337
 事務局 460-0008 名古屋市中区栄4丁目6番5号 丸越ビル 6F

第1015回例会

於 名古屋東急ホテル

2005年5月26日(木)

会員 67名

出席計算数 62名中

出席率 47名出席

75・85%

91・94%

ロタリーソング

「奉仕の理想」

指揮者

ピアノ演奏者

大西 一之

富板 玲子



ゲスト

㈱コメ兵 代表取締役社長

石原 司郎さん

ビジター

名古屋昭和RC 横田 幸三さん

ニコボックス

㈱コメ兵社長 石原 司郎様 本日は

宜しくお願致します。 新沼 操

草野 勝彦 湯山 淳二

石原さん 卓話宜しくお願致します。

岡部 快圓

石原社長さんお世話になっています。

本日は宜しく。 山口 正孝

本日は、家内の誕生日です。入会、創

業記念日です。 藤田 澈

草野さんからです。ご指導有り難うご

ざいます。 吉田 明夫

昨日が誕生日でした。 堀田 泰造

入会記念月だそうです。ニコボックス

のみ例会参加します。 加藤 正樹

創業記念日です。 前田 隆久

打ち合わせをいたしました。 会場担当 岡部委員

鉄道モケイ同好会さんより。

会長挨拶

新沼 操



みなさまこんにちは。

私が一年間の任期の間に、2760地区

で4クラブの周年記念行事があり、そ

の最後の名古屋瑞穂ロータリークラ

ブ25周年記念式典に、5月19日パス

トガバナー 岡部さん、川畑幹事と共に

出席いたしました。

私共の大須ロータリークラブからは

4年先輩になるのですが、私共のクラ

ブと少し違うのは、台北の姉妹提携ク

ラブから43名からなるご出席、さら

に国内友好クラブ3クラブの35名の

ご出席と大変賑やかに国際色溢れた

記念式典でありました。

当然記念事業も4項目あり、先輩クラ

ブの記念式典で多くを学ぶ事が出来

ました。

それでは、ゲスト、ビジターの紹介

をいたします。(株)米兵の石原社長

様です。昨年10月14日「大須の街の

さらなる活性化をめざして」と題しパ

ネルティスカッションを行った際、パ

ネラーとしてご出席いただきました。

その節は、大変ありがとうございました。

今日は卓話をいただく事になって

おります。重ねてお礼申し上げます。

今日は、一般家庭で雨水利用をした

想定でお話します。日本の平均的屋根

の面積は約60㎡、散水、流し水は平

均1人当たり1日50、一家庭当り

(平均家族3〜4人)一日の消費量は

約200、1ヶ月当り平均5日間雨が

降り時間当り5ミリ、屋根の面積60

㎡×5ミリ×3時間×5日間は、900

×5日=4,500を1日200で割り

ますと、1ヶ月の内22.5日は水道水を

節約する事が出来ます。ただし、45m

角の雨水タンクと給水設備が必要に

なります。雨水タンクが半分の大ささ

としても、一ヶ月当り約11日は、水

道水を節約する事になります。夢のよ

うな話ですが、日本では屋根で雨水を

受け、また太陽からの熱く、風からの

エネルギー等を集めれば、各自、自給

自足で生活することにもなり、大型公

と思われま

今日は、雨水利用のお話をしました。

幹事報告

・新入会員受付

本日より公示に入ります。

・お香典徴収致します。

(木村光徳さんのご母さま)



次回例会のご案内

第1017回例会

6月9日(木)

「ナノチューブ研究と

ベンチャー創立」

有限会社 名城ナノカーボン

代表取締役 橋本 剛さん

プリンテン委員会

小澤 幸男・太田 裕・中根 了晟

鈴木 三郎・杉浦 令淑・大原 敏正

「消費者ニーズをつかんだ中古品ビジネス」

(株)コメ兵 代表取締役社長
石原 司郎さん

- 社名の由来
- 時代の変化に併せて商品も変化
- プロモーションビデオ
- 新たな業態“スーパーディスカウントリサイクルデパート”

【差別化された店舗】

	品揃え	中古品	新品	店舗面積
コメ兵				
ディスカウントストア		×		
リサイクルショップ(質店含む)			×	
デパート		×		

- オンリーワン企業
- 同一地区での店舗展開ノウハウ
- 大須本館 坪当たり年間売上高1,250万円(平成17年3月期)
- 中古品6割・新品4割
- 薄利多売

	売上高	荒利益率	経費率	経常利益率	経常利益額
17/3月期	273.7億	24.1%	17.1%	6.6%	18.1億

- 全店(平成17年3月期)

	売上点数	売上高
1万円未満	80.5%	12.6%
3万円未満	10.5%	12.1%
10万円未満	6.4%	17.1%
30万円未満	1.8%	24.5%
30万円以上	0.8%	29.5%
計	100.0%	100.0%

] 24.7%

2極化時代の中で、低・中・高価格帯すべてに強い
デフレ時代の中で4期連続客単価アップ(客単価24,100円)

- 中古品の 売価 と 買値 の相場はお客様が決めている
- 7部門の専門バイヤー
宝石・貴金属 時計 ブランドバッグ・ブランド衣料
アメカジ きもの カメラ・パソコン・情報家電 楽器
- 中古品原価在庫：約42.5億円(平成17年3月期)
創業58年間で少しずつ増やしてきた
- “いらんものはコメ兵へ売ろう”
- Yen = g
- JASDAQ上場(平成15年9月12日)
- 東証・名証市場第2部上場(平成16年12月21日)
- 東京 有楽町店オープン(平成16年3月6日)
- 東京 新宿店オープン予定(平成17年11月)
- 今後の戦略

