



Vol. 69 No. 34 (2025-26)

2026 (令和 8) 年 6 月 19 日 発行

2025-26 年度 第 2650 地区 基本方針

未来へつなぐ

【事務局】

橿原市久米町 926 奈良県農業会館内

TEL : 0744-25-3986

FAX : 0744-25-3985

E-mail: krc@jeans.ocn.ne.jp

創 立 昭和 32 年 4 月 19 日
会 長 河 村 善 一
会長エレクト 中 谷 昌 紀
副 会 長 安 永 吉 伸
幹 事 仲 谷 登
公共イメージ 西 尾 兆 司

友よ～
この先もずっと

2025-26 年度 橿原ロータリークラブ クラブテーマ

【例会日】

金曜日 12 時 30 分～13 時 30 分

橿原市久米町 934 橿原神宮 養正殿

TEL : 0744-26-2789 (代表)

6月は、「ロータリー親睦活動月間」(Rotary Fellowships Month)です。

第 3258 回例会報告書

2026 (令和 8) 年 6 月 5 日

司会 副 SAA・西川貴康会員
R.song 君が代・奉仕の理想
ソング・リーダー 西峯 恵会員

ゲ ス ト

卓話講師：高島屋大阪店 販売第 5 部 副部長
日本洋介氏
米山奨学生ディミトロヴァ・ラダ・ラレヴァさん

ビ ジ タ ー

河村喜太郎君 (やまとまほろば RC)

出 席 報 告

会員 51 名
(6/5) 出席者 35 名、MU5 名、出席率 85.10%
会員 50 名
(5/22 補正) " 37 名、 " 4 名、 " 89.13%

ニ コ ニ コ 箱

- ◎本日、卓話担当です。よろしくお願ひ致します。
.....豊田博樹会員
- ◎誕生日お祝い
田中麻呂会員 (6/5) 西井康二会員 (6/5)
- ◎結婚記念日お祝い
島田昌則会員 (6/5) 吉川弘晃会員 (6/29)
中川祥平会員 (6/17) 中林孝仁会員 (6/30)

会 長 挨拶

○昨日から梅雨に入ったようです。今日、車でこちらに来るときに田んぼに水が張っており、日本らしい、素晴らしい風景だなあと感じながら来ました。この時期になると田植えをされる方もいらっしゃるかと思います。そういう風物詩と言いますか、日本

ならではの景色を楽しんでいきたいと思っています。

6 月は「ロータリー親睦活動月間」です。全員参加の親睦活動は大体終わりましたが、まだまだ 6 月も忙しく、先ほど、山川会員を中心に皆様から「最後まで気を引き締めていけよ」と激励の言葉を頂きました。明日 6 日 (土) は郡山安積 RC の 40 周年記念式典があり、当クラブから 9 名参加致します。来週は台湾で開催される国際大会に参加致します。現在のところ、奥様も含め 15 名で参加予定です。そして甲子園球場での全国 RC 野球大会もあり、2 勝目を目指して頑張っていきたいと思っています。それから 19 日の例会では各同好会からの発表がございますので、各同好会の皆様には準備等々、よろしくお願ひ致します。そして 26 日が今年度最終例会となります。まだまだ行事が続きますので、親睦をしっかりとして深めて頂ければと思います。

非常に残念でもあり、うれしいことでもあります。花川会員が転勤のため退会されることとなりました。奈良店にご栄転が決まったそうです。おめでとうございます。橿原店の後任の方のご入会についても理事会を通して進めていきたいと思っています。

数日前に出生率が発表され、2025 年度は 1.14 だそうです。韓国が出生率が非常に低いと言われており、2023 年度に 0.72 まで下がったのですが、少しずつ上がってきており、去年は 0.8 まで上がっています。日本は 2023 年度が 1.2、2024 年度が 1.15、そして 2025 年度が 1.14 ということで、ずっと下がりを続けています。2025 年に生まれた子どもの数が 67 万人だそうです。ピーク時の 270 万人から 4 分の 1 ほどに減っているという状況です。日本の少子化対策はもっともっと頑張っていかなければいけないと思っている次第です。

今年度も残りわずかになってきましたが、地域、そして社会に向けて貢献し、発信できるロータリークラブを、最後の最後まで目指していきたいと思っています。本日もよろしくお願ひ致します。

幹事報告

△6月誕生日

長谷川博章会員 (6/26) 田中麻呂会員 (6/5)
西井康二会員 (6/5) 清水崇志会員 (6/22)
上田充希会員 (6/18)
※長谷川博章会員に古希のお祝い品がございますが、本日ご欠席のため、郵送させていただきます。

△6月結婚記念日

島田昌則会員 (6/5) 吉川弘晃会員 (6/29)
中川祥平会員 (6/17) 中林孝仁会員 (6/30)



・銀婚祝い：中川祥平会員・中林孝仁会員

△6月入会

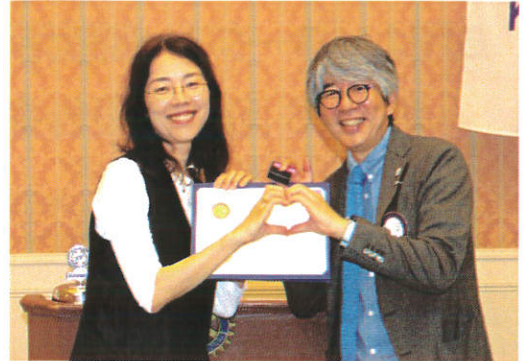
森 栄樹会員 (0年)
△ロータリー財団より、マルチプル・ポール・ハリスフェローの認証ピン及びポール・ハリスフェローの認証状の伝達

【マルチプル・ポール・ハリスフェロー】
・井上輝好会員・永田晶三会員・関 俊昭会員



【ポール・ハリスフェロー】

・上田充希会員・辻村敦史会員・中井美和会員
・中垣内多美会員・森 範子会員



△米山奨学生ディミトロヴァ・ラダ・ラレヴァさんに奨学金の授与



△今年度活動報告原稿について

次週6月13日(土)が提出期限となっています。
6月26日(金)のフォーラム発表時に、担当の常任委員長にまとめて発表して頂きますので、期限までにご提出頂きますようよろしくお願い致します。
△次週6月12日(金)は休会です。次回の例会は6月19日(金)通常例会となりますので、お間違えの無いようお願い致します。

△例会変更ほか（詳細は掲示板にて）

・桜井 RC

①6月16日（火）移動例会のため変更

→6月15日（月）17:30～於：大和高田市「白鳳」

②6月23日（火）移動例会のため変更→

6月26日（金）18:00～於：大阪「TEMPO HARBOR THEATER」

※いずれもビジター受付なし。

・奈良大宮 RC 例会場変更のお知らせ

7月7日（火）より変更（奈良ホテル改装のため）

場所：JW マリオット・ホテル奈良

〒630-8013 奈良市三条大路1丁目1-1

・長浜東 RC 事務局移転のお知らせ

移転日：2026年6月17日（水）

新住所：〒526-0057 滋賀県長浜市北船町4-32

アサヒビル2F

新電話番号：0749-53-0058

新FAX番号：0749-53-0059

新メールアドレス：office@nagahama-east-rc.com

卓 話

担当：プログラム委員会

講師：高島屋大阪店 販売第5部 副部長

日本洋介氏



「高島屋大阪店のデパ地下戦略 ～2025年の改装の狙いと 2026年度の展望について～」

高島屋大阪店の食料品フロアは、2025年4月に全館リニューアルの一環として大規模改装を実施した。本取り組みの主目的は、「新規顧客の来店促進」と「来店客をリピーターへと育成すること」であり、単なる売場刷新にとどまらず、来店から購買、再来店へとつながる顧客体験の設計までを見据えたものである。対象領域としては、洋菓子・和酒・味百選を中心に再構築を進め、売場の魅力と回遊性の向上を図った。改装にあたっては、「変化への対応」「リアル店舗の強み最大化」「大阪店・高島屋らしさの追求」という3つの視点を軸に推進し、結果として36ブランドのリニューアルと9ブランドの新規導入を実施した。これに

より売場全体の鮮度を高め、新規顧客の来店動機を創出するとともに、既存顧客に対して新たな発見や楽しさを提供する構成とした。

まず「変化への対応」では、近年のスイーツ市場の継続的な拡大に加え、2025年の関西万博開催により国内外から多様な来店客が見込まれる環境を踏まえ、誰にでもわかりやすく、持ち帰りやすい「手土産」需要の高まりに対応した。特に洋菓子売場の強化に注力し、話題性や独自性のあるブランドを積極的に導入した。京都発の「菓子 Wabiya」や動物チョコが人気の「アニマランド」、台湾菓子の「万華」、神戸の名店が手掛けるパティスリー、紅茶専門店ウーフなど、多彩な新規ブランドを導入することで売場の魅力を高めた。また、既存の人気ブランドについてもリニューアルを行い、売場全体として「手土産は大阪店にあれば揃う」という強い目的性を持たせた。

次に「リアル店舗の強み最大化」では、オンラインでは得られない価値の提供に重点を置いた。具体的には「出来立て商品の提供」と「体験型売場の強化」の2点である。店内厨房を備えた売場では、焼きたてのフィナンシェやチーズタルトを提供し、香りやライブ感といった五感に訴える体験を創出した。また、体験型スペースとして、「赤福茶屋」、「平和どぶろく難波醸造所」、日本酒バー「酔い語りバー」、味百選売場内のイートインコーナー「上方キッチン」の計4コーナーを新設し、買い物に加えてその場で楽しめる機能を強化した。これにより、買い物途中の休憩や仕事帰りの立ち寄りといった日常利用のニーズに応えるとともに、百貨店に対する「敷居が高い」というイメージを払拭し、より身近で利用しやすいデパ地下への進化を目指した。

さらに「高島屋らしさの追求」として、自主編集売場の強化にも取り組んだ。特に味百選売場では、全国の老舗や銘店の逸品を集めるという強みを活かしつつ、売場面積を約1.6倍に拡大。冷蔵・冷凍商品の品揃えを大幅に増やすとともに、料亭ブランドの導入やイートイン機能の強化により、多様なニーズに対応した。また和酒売場では、特約店銘柄や関西の地酒の拡充に加え、日本酒バーを設置することで、単なる販売にとどまらず「体験を通じて価値を伝える売場」へと進化させた。

これらの総合的な施策の結果、2025年下期における食料品売上は全体で約5%増、リニューアル対象に限ると約15%増と、一定の成果を上げている。施策ごとに課題はあるものの、柔軟な改善を行いながら継続的な売場強化を進めている。

続く2026年度は、リニューアルによって実現した「来店のきっかけ」を「継続利用」へとつなげる段階と位置づけ、「来店→体験→会員化→ファン化」のサイクル確立を目指す。そのための重点施策として、「集客力向上」「商圈顧客の取り込み」「顧客基盤強化」の3点に取り組んでいる。

「集客力向上」では、新規ブランド導入や情報発信拠点の活用により話題性を継続的に創出し、来店動機の強化を図る。「商圈顧客取込」では、2026年1月の

堺店閉店後に大阪店へ来店している顧客の定着を図り、ニーズに応じた商品政策を展開する。

さらに「顧客基盤強化」については、外商顧客向けの高付加価値商品提案や体験イベントの充実や一般顧客の会員化促進を進める。特に会員化は、客単価向上、効果的な情報発信、購買データ活用といった観点で重要であり、アプリや特典施策を活用しながら顧客との関係性強化を図っていく。

このように、高島屋大阪店はリニューアルを起点として、売場価値と顧客体験の向上を段階的に深化させ、持続的な成長と顧客基盤の強化を目指している。



【例会ご案内】

6月26日(金)《第3例会》

夜間例会

フォーラム(総括)、会長・幹事退任挨拶

7月3日(金)《第1例会》

会長・幹事就任挨拶

7月10日(金)《第2例会》

フォーラム

(奉仕プロジェクト常任、
クラブ管理運営常任、
会員増強・ロータリー財団・公共イメージ常任)、
地区出向者挨拶

7月17日(金)

休会

7月24日(金)《第3例会》

担当：杉垣新平会員

【同好会】

書道同好会

6月19日(金)

7月3日(金)・10日(金)

8月7日(金)・28日(金)

午後2時～ 於：奈良県薬業会館

【RAC 例会】

[橿原オークホテルにて、午後7時30分～9時]

6月28日(日)《第2例会》

最終例会

※卓話資料はデータでの提出をお願い致します。

MEMO