



# 会報

## WEEKLY REPORT

2022-23 R.I.会長

ジェニファーE. ジョーンズ  
第2500地区第6分区帯広北ロータリークラブ  
会長/木戸辰浩  
副会長/福田和彦  
幹事/及川悟

[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

### 第3068回 例会報告

2023.4.7

●例会日/金曜日 (12:30~13:30)  
●例会場/ホテル日航ノースランド帯広  
●事務局/帯広市西3条南9丁目 帯広経済センタービル4F  
TEL 0155-25-7347

■点鐘 福田 和彦 副会長

■国歌斉唱

■ロータリーソング (四つのテスト)

■4月結婚祝 黒田 勇一 親睦家族委員長

- ・白井 呉行 会員 ・林 学 会員
- ・松本 健春 会員 ・西野 秀司 会員

■4月誕生日祝

- ・秋田谷文雄 会員 ・林 学 会員
- ・来海 有起 会員 ・田中 明彦 会員
- ・高橋 章 会員 ・畠山 美和 会員
- ・窪田 篤弘 会員 ・岸本 修司 会員 (雅理様)

■バースデーソング

■乾杯 黒田 勇一 親睦家族委員長

■副会長挨拶 福田 和彦 副会長



皆さんこんにちは。

4月新年度が始まり、初々しい小学生がランドセルを背負っての通学は微笑ましいです。

ニュースや新聞で4月1日から、子ども家庭庁という組織が発足しました。全ての子どもが幸せに成長できる社会の実現が目標です。どれほど子供たちは厳しい現実さらされているのでしょうか。ユニセフの研究所が2020年にまとめた報告書によると、日本の子供の心の幸福度は先進国38か国中37位とされ、子供の生活満足度や自殺率を比較した結果です。

これは国内データでも物語っています。児童相談所が対応した虐待相談件数は10年前に5.9万件から20.7万件へ3.5倍に増え、小中高生が自殺で命を落とした人数は10年前が336人から514人と1.5倍になり、いじめのうち生命・心身・財産に重大な被害が生じた重大事態の件数が、データを取り始めたときに179件でしたが8年間で705件と実に3.9倍に増え、困難に直面した子供の声が大人に届かず、こぼれ落ちる現実が見えます。

子供を1人の人間として尊重し幸せな状況で生きられる、そんな社会になるよう大人の意識や価値観にも働きかけ家庭や学校以外でも子供を慈しみ笑顔増えるそんな社会にしていきたいと思います。

■会務報告 及川 悟 幹事  
帯広北RC・帯広東RC・音更RC合同例会開催のご案内  
～十勝ロータリー奨学会 奨学金支給式～

日時 令和5年4月25日(火)

場所 ホテル日航ノースランド帯広

※帯広北RCは4月28日(金)の繰上げ例会と致します

●松原 光一 ガバナー補佐挨拶

3月18日に行われたIMですが、関口実行委員長をはじめクラブの皆様にご協力をいただき終了することが出来ました。2500地区で最初のIMでしたが、プレッシャーがある中、無事成功理に終わったと私は思っております。誠にありがとうございました。

●南出 雅樹 副幹事報告

来週4月15日に紋別にて行われる地区研修協議会のご案内を差し上げておりますが、ご不明な点があれば私の方にご連絡ください。また次年度の委員長あてに事業計画等の作成依頼をFAXとメールで送っておりますが、例会担当日をまだ送っておりませんでしたので本日中に事務局よりお送りいたします。例年より日程が前倒しになっており早めの締切となっておりますがご協力のほど宜しくお願い致します。

●ニコニコボックスの発表 福田 和彦 副会長

結婚記念日にお祝いを頂き有難うございました。

- ・西野会員 誕生日に記念品と結婚記念日にお祝いを頂き有難うございました。
- ・林会員 誕生日に記念品を頂き有難うございました。
- ・来海会員 久しぶりの出席です
- ・細川会員 今日雨だ
- ・萩原会員 お花見だね～
- ・長谷川会員 長女が帯広大谷高校に入学しました
- ・荒木会員 誕生日に記念品を頂き有難うございました。

4月1日から北電ネットワーク帯広支店は供給エリアに根地域も入り、道東統括支店となりました。引き続き宜しくお願いします

- ・高橋 章会員 結婚記念日にお祝いを頂き有難うございました。また開業40周年を4月に迎えました。ありがとうございます。3月30日にはエスコンフィールドで楽天の田中マー君に誕生日を祝ってもらいました。
- ・松本会員

●プログラム 上野 浩二 プログラム副委員長

【新会員卓話】西野 秀司 会員

今日は私が興味をもった一本の映画をご紹介します。

皆さんに質問です、世界最大のファーストフードチェー



ン店といえば、どこが思いつくでしょうか。一番に思いつくのはやはりマクドナルドではないでしょうか。2022年ファーストフードチェーン世界店舗数ランキングでは、スターバックス、サブウェイを抑え39,198店舗でマクドナルドが1位、同じく2022年アメリカのファーストフードチェーン売上高ランキングでは、チックフィルエイ、スターバックスを抑え、460億ドルで1位、日本円で約6兆という結果が出ています。日本国内の店舗数ランキング第1位は同じくマクドナルド2937店舗、2位はモスバーガー1249店舗、3位がケンタッキーフライドチキン1164店舗です。

そんな誰もが一度は食べたことのあるマクドナルドはどのようにして世界最大のファーストフードチェーン店に成長していったのでしょうか。今回は2017年に映画化された、マクドナルドが成長するまでの実話をもとにした映画をご紹介します。「ファウンダー ハンバーガー帝国のヒミツ」という作品です。ファウンダーとは創業者を意味しておりますが、この題名にはどのような意図があるのでしょうか。ポスターに書いてある怪物か英雄か、皆さんはどちらだと思いか一緒に考えてもらえると幸いです。

西暦1954年、主な登場人物はこの3人です。マクドナルド兄弟の兄のマック、弟のディック、この2人がマクドナルドの創業者です。そして主人公となるのはレイ・クロックという人物で52歳、5本軸のミキサーを売り歩きえない営業マンです。次の文言レイ・クロックが話す冒頭のセールストークです。

「1本分しか売上げが無いのに5本軸ミキサー？それは違う。ニワトリと卵はどっちが先かそういうことです。シェイクの売上が少ないからマルチミキサーは不要？それも違う。無いから伸びない。客はこの店でシェイクを頼めば延々待たされるからやめておこうと思う。でも5本軸のマルチミキサーがあれば最高に冷たく、美味しいミルクシェイクを素早く作れるようになる。そうなれば確実にさばききれないほどミルクシェイクが売れます。供給量を増やせば需要が付いてくる。ニワトリと卵の論理です。明晰で前向きな人だから、いい話だと分かるはずですよ。さあ、どうします？」

そんな饒舌なセールストークも空しくマルチミキサーはなかなか売れることはありませんでした。仕事に行き詰る日々を送っていましたが、ある日注文が入りそこから物語が始まります。

ミキサーの営業がなかなかうまくいかないレイ・クロックのもとに、一気に8台の注文が入ります。1店舗だけで8台もの注文が入ったことに驚きと興味を持ったレイは、早速連絡を入れ訪れます。その店こそがマクドナルド兄弟が経営していたドライブイン・レストラン「マクドナルド」創業店であり、レイはそこで見た画期的なシステムに衝撃を受けます。

マクドナルドのシステムはその当時どこも取り入れていないシステムばかりでした。まずはウエイトレスを廃止し客が並ぶセルフシステムの導入。注文後わずか30秒でハンバーガーが提供され、厨房の中は完全に分業化、ありとあらゆる段取りがシステム化されていました。皿やナイフ、フォークをなくし、すべての商品を紙に包んで提供し、メニューはハンバーガー・ポテト・ドリンクの3種類に絞られていて、これらのシステムはスピード・サービス・システムというものでありました。

どこにもない店のうわさは話題となり、行列は絶えない

ものの圧倒的提供スピードでさばいていく。この画期的なシステムに衝撃を受けたレイは兄弟2人を食事に誘います。そこでマクドナルドが繁盛店になった道のりを聞き出します。徹底したハンバーガーの焼き加減やフライヤーの温度、揚げ時間、特にこだわっていたのはテニスコートに店舗レイアウトを書き込み、実際にスタッフを配置し何度も何度も動線の確認をして、わずか30秒で提供できるまでに至ったことです。そしてレイはこのシステムは必ず売れる、こう考えました。そして兄弟2人にフランチャイズ化を提案します。

実はすでにFC展開を行っていた兄弟でしたが、品質を大切にしたい2人はこれ以上大きくしていくつもりはなく、レイの提案には難色を示しました

マクドナルドのという名前、システムや店舗の外観ゴールデンアーチにすっかりほれ込んでしまったレイは到底諦める事が出来ず、言葉巧みに兄弟2人を説得します。我が国の為にフランチャイズ化をするべきだ、どの町にもあるのは裁判所と教会だ、教会には健全な人々が集り、裁判所では国旗に守られ審議を分かち合う。マクドナルドのゴールデンアーチには、美味しいバーガーだけで無く、家族や仲間が集い、食事する場を象徴している。マクドナルドは新しいアメリカの教会になる。体と心の糧だが、日曜日だけでは無く毎日開いている。このような言葉で兄弟を口説きました。

こうして根負けしたマクドナルド兄弟はレイと契約することになります。契約の条件として経営内容を変更する際は必ず兄弟2人の許可を取ること。売り上げの取り分はレイが1.4%、兄弟が0.5%を条件に契約を結び、レイにFC展開を任せることにしました。マクドナルド兄弟にとってはここからが悲劇の始まりです。

レイはまず、顔なじみの資産家たちに声を掛けどんどん店舗を増やしていきます。従来のオーナーは片手間に店舗を経営する資産家達であったため、彼らは勝手にメニューを変更したりルールを守っておらず、商品の品質維持や店舗管理はひどい状態でした。そのことに気づいたレイは、このまま彼らに任せていては上手くいかないと考え軌道修正を行います。実直にビジネスに取組む中間層の夫婦にターゲットを変更し、新しい形のFCビジネスを展開していきます。このターゲットの変更は上手くいき、さらに事業は拡大していきます。

そうした中レイは出張に向かいます、ミネアポリスの店舗を訪れると、レイはたくさんの人から盛大な歓迎を受けます。いつの間にか称賛を浴びるまでになっていたのです。また、その晩とあるレストランを訪れると、そのオーナーでマクドナルドの経営を希望するロリーとその妻でピアニストのジョアンと出会い、レイはピアノを弾くジョアンの姿に一目惚れをしてしまいます。今回の出張ではこれまでの状況とは変わり、相手から加盟を熱望されるようになるなどVIP扱いに浮かれるレイだったが、次第に資金難に悩まされるようになります。

資金難に悩むレイは、兄弟に売上げの取り分を1.4%から3.5%に増やしてほしいと交渉します。しかし兄弟からは自分で同意したんだろうと却下されてしまいます。次にアイスの冷凍費用が高いことに気づき、どうにか電気代を削減できないかと悩んでいると、ジョアンから粉のシェイク＝インスタミックスを紹介されます。アイスよりも安く手に入り冷凍不要、作る時間も半分になり、なにより味も十分においしかった。これであれば解決できると考えたレイは兄弟に代用を提案するがこれもまた却下されてしまいます。頭を抱えるレイのもとに銀行から最終通





告が届いてしまいます。

そんな中、融資限度額の増額交渉に行ったレイは、銀行先で投資アドバイザーのハリー・ソナボーンと出会います。ここから転機が訪れます。ハリーは不動産の概念を持ち込むことを助言し、レイはその発想の転換に驚かされます。その内容とはレイが土地を買い取り、加盟店にリースすることで建設前に安定した収入源が確保できるというものです。これにより加盟店への支配力が手に入り、品質を保てない店舗はリース契約を解除することができるのです。そうしてレイはフランチャイズ・リアルティ社を設立し不動産事業に踏み出すと、マクドナルドはほとんど全国へ拡大していきました。

しばらくすると不動産事業の情報が兄弟の耳に入り、レイと兄弟は衝突します。兄弟は「許可なしにそれはできないはずだ!」と言い、それに対しレイは別会社だから君たちの権限外だ、店舗で起きることに干渉できるが店外では別だと反論します。そしてレイは結局インスタミックスの導入も勝手に始めてしまいます。それもまた兄弟の耳に入り「そんな権利はない契約違反だ」と問い詰め、それに対しレイは「契約は破るものだ」と反発します。やがてフランチャイズ・リアルティ社はマクドナルド社を名乗るようになります。兄弟はレイを追放しようとしますが、すでに大企業の社長となったレイを裁判で負かすことは不可能でありました。そして元々糖尿病を患っていた兄マックはストレスを抱え倒れてしまいます。

病室に見舞いに行ったレイは白紙の小切手を兄弟に見せます。もう勝てないと兄弟は全てを悟りました。270万ドル、現在の日本円の価値約3億6千万円で全ての権利を買収します。永続的に利益の1%を兄弟に支払うという条件での契約を兄弟は受け入れるしかありませんでした。結局紳士協定が守られることはなく、名実ともに会社を手に入れたレイは自らをマクドナルドの創業者「ファウンダー」と名乗るようになったのです。ちなみにこの紳士協定が守られていたとしたら現在の価値で年間約4億6千万ドルにも上ったといいます。日本円に換算すると約610億円。今現在もマクドナルド兄弟の孫たちが支払うべきだと騒ぎを起こしているようです。

さて、マクドナルドはどのようにして世界最大のファーストフードチェーン店に成長していったのか?成長ポイントはいくつもありませんでしたが不動産事業により一気に成長していきました。このモデルを確立し大規模なFC展開に成功したことが、マクドナルドの飲食店とは思えない利益率の高さに繋がっているのです

レイ・クロックは兄弟が始めたマクドナルドを奪ったわけですが悪物なのでしょうか?マクドナルド兄弟には0を1にシステムを創り出す力があり、対してレイ・クロックにはその1を1000にまで拡大させる成功要因を見抜く力、ビジネスセンスがあったのではないのでしょうか。約束を守らず目的の為ならどんなことでも厭わないというレ

イのやり方は強引なものであったが、品質第一でFC展開に積極的ではなかった兄弟だけではマクドナルドがここまで成長することはなかったと思います。

一方でマクドナルドが存在しない国があるのはご存知でしょうか。マクドナルドは世界中に39万を超える店舗を持ち毎年その数は増え続けていますが、マクドナルドが1つもない国がこんなにも多く存在しています。主にアジアでは北朝鮮をはじめイラン、アフガニスタン、そしてアフリカは最も人口の多い大陸の1つで、ファーストフードの需要が高まっていますが、マクドナルドがない国の方が多く、54カ国のうちモロッコ、エジプト、南アフリカ、モーリタニアの4カ国にしか存在しません。なぜこれらの国にはマクドナルドが存在しないのでしょうか?

- それにはいくつか考えられる理由があり、
  - 1.例えばアイスランドにはかつて店舗が存在していたが2009年のリーマンショックの影響で通貨が暴落し、必要な食品の輸入コストがかかりすぎてしまうことから、すべての店舗が閉鎖を余儀なくされました。
  - 2.ナイジェリアのようないくつかの国は、マクドナルドのレストランがある国から遠く離れており適切なサプライチェーン、インフラが整っていないこと。
  - 3.政治的に不安定である国や、国民が貧しくコストをかけることが投資となりえない。
  - 4.国民の食生活があまりにも異なるためマクドナルドの商品の質を低く見ている。
  - 5.大規模な国際企業が地元の人気企業と競合したり、欧米の文化を持ち込むことを嫌う
- などの理由が挙げられます。特に政治的な理由や紛争地域であることが主な要因と考えられます。

最後にマクドナルドを成長させることができた理由についてこのような言葉を残しています。

「執念。世の中に執念に勝るものはない。才能があっても成功できない者はごろごろしている。天才も報われないのが世の常だ。学歴も賢さを伴うとは限らない。執念と覚悟があれば無敵だ」

このようにレイ・クロックは語っています。システムだけでなくマクドナルドという名前に惹かれ、実際クロックバーガーと言う店名ならここまで大きくなることは無かったと言葉を残しています。看板のゴールデンアーチに目を付け、手に入れようとした彼の執念は凄まじいものであった。その後のマクドナルド兄弟は店名をザ・ビックMに変更し営業を続けましたが、レイ・クロックがわざわざ店のすぐそばにマクドナルドの大型店を出店し、マクドナルド兄弟の店舗の売上を意図的に奪いザ・ビックMは倒産しています。またミネアポリスのレストランオーナーの妻、ジョアンと結婚し第2の人生を送りました。

果たしてレイ・クロックは英雄か、怪物か皆さんはどう思いますか?

以上で終わります。ご清聴ありがとうございました。

■次週のプログラム予定

「ゲスト卓話又は会員卓話」

■閉会宣言

■点鐘 福田 和彦 副会長

例会案内

- 〈月曜日〉 広尾RC:日高信金広尾支店 〈水曜日〉 帯広RC:ホテル日航ノースランド 〈木曜日〉 足寄RC:足寄銀河ホール21
- 帯広南RC:北海道ホテル 上士幌RC:川村福祉会館 清水RC:清水町中央公民館
- 〈火曜日〉 芽室RC:めむるーどセミナー 音更RC:ハビオ木野 帯広西RC:北海道ホテル
- 帯広東RC:ホテル日航ノースランド

■出席報告/窪田 篤弘 出席委員長

会員数	計算に用いる 会員数	ホームクラブ 出席数	メークアップ	欠席	出席率
65		39			60.0%