



WEEKLY REPORT

ROTARY CLUB OF NAGOYA MIZUHO

2010～2011年度
国際ロータリーのテーマ
地域を育み、大陸をつなぐ
2010～2011年度
RI会長 レイ・クリンギンスミス

創会 立：1980年(昭和55年)1月10日
会 長：田中 隆義
幹 事：加納 裕
副 幹 事：梅村 昌孝
例 会 日：毎週木曜日PM12:30～
会 場：ビルトン名古屋

事務局：460-0008
名古屋市中区栄1丁目3-3 ビルトン名古屋910号
TEL：052-211-3803
FAX：052-211-2623
MAIL：2760_nagoya@mizuho-rc.jp
URL：http://www.mizuho-rc.jp/

第1502回例会

～雑誌週間～
クラブテーマ：「熱田の杜・友愛・気品」

2011年4月21日(木) 晴 第39回

司 会：鈴木健司会場委員
齊 唱：「それでこそロータリー」「四つのテスト」
ゲ ス ト：愛知学院大学経営学部教授 岩田憲明さん
ビ ジ タ ー：岡山後楽園RC 那須 保友さん
名古屋錦RC 長谷川周義さん
米山奨学生 楽怡さん
湯沢信雄さん(野崎さんのゲスト)

副会長挨拶

平野哲始副会長

「車を走らせる為に必要なものは？」と聞かれれば、「アクセル」と「ハンドル」という答えが、まず聞かれるでしょう。しかし自動車工学の専門家は「一番大事なものはブレーキです。違うと思うなら一度ブレーキのない車に乗ってみますか？」と仰います。つまり車はアクセルとブレーキ、即ち「動かす」「止める」と言う正反対の機能を、どちらかが勝り劣ることなく併せ持ってこそ、初めて車としての「存在意義」を持つ事になります。同様に、企業経営に関する「人・物・金」についても、本来は正反対の特性や両立しにくい条件を兼ね備える事が最近重要視されるようになってきました。



例えば「人」で言いますと、いま若い人たちが信頼し、求める経営者や上司は、もちろん仕事も出来るが同時に豊かな趣味を持ち、人間的魅力のある人間です。「仕事だけが生き甲斐」とばかりにアクセルを踏みっぱなしのトップや管理職は、好まれないばかりでなく、オーバーヒートして自身のエンジンを壊しかねません。社員も同じ事です。専門的な知識をより深く修得し、その能力をフルに発揮して、企業発展の原動力になるよう努力しなければならないのは当然ですが、大事なものはそれだけではありません。地域社会や家庭の中でも「ゆとり」を持った走り方、心豊かな過ごし方の方が大切だと言われています。

そして「物」。今ヒット商品のキーワードは「実遊感覚」です。これも「アクセルとブレーキ」の関係に似ています。機能性や品質などのアクセル部分だけを誇示しても、売れるとは限りません。感性に訴えるストーリー性や一見ムダに見える遊び心、言うなればブレーキ部分がむしろより大事な要素になってきていると思います。

さらに「金」。売れない時代、あるいは売りにくい時代にあっても、企業に求められるのは販売力である事は言うまでもありません。自社製品を強力でPRし、商品の見せ方、売り方に他社と一味違った工夫が求められますし、その為の資金投下は必要です。とはいえ、力以上の拡販、資金投入は当然リスクが伴い

ます。ここでも「進む」意識と「止まる」節度のバランスが問題になってきます。

先に鈴鹿で開かれた「F1グランプリレース」での「勝負の分かれ目は、コーナーでのブレーキ加減」という解説者の言葉はそのまま企業経営にも当てはまると思っています。これからも大胆にそして慎重に世の中を渡っていきたいと思っております。

出席報告

高木元明ニコボックス委員

会員66名 出席53名 (出席計算人数51名)

出席率 91.4% 4月10日は補填により85.2%

ニコボックス

高木元明ニコボックス委員

- ・コール・ロータリー名古屋の件でお願いに上がりました。
長谷川周義さん
- ・4月28日は結婚記念日です。先日の家族会に1人で参加したので「来年は一緒に行こう」と妻に言ったら「家族だったらね」といわれました。
関谷 俊征さん
- ・何回目かの結婚記念日を迎えます。
高木 元明さん
- ・春らしくなってきました。鈴木圓三さん、写真ありがとうございました。
鈴木 淑久さん
- ・久しぶりです。
八木沢幹夫さん
- ・私の友人、湯沢信雄さんをゲストにお迎えて。
野崎 洋二さん

4月お誕生日おめでとう

松岡 道弘さん 近藤 茂弘さん 稲垣 豊さん

ビジター挨拶

岡山後楽園RC 那須保友さん



岡山後楽園RCから参りました那須でございます。私は泌尿器科医として岡山大学で教授をしております。こちらには泌尿器学会総会に参加するために昨日から4泊する予定で参りました。私の専門は前立腺癌なので、今日は胸にRCのバッジではなく、「お父さんを大事にしよう」というキャンペーンで間寛平さんを起用した「PSA健診推進メンバー」のバッジを付けています。皆様も50歳を過ぎたら、是非PSAをチェックいただきますようお願いいたします。今日は皆様と一緒に楽しい時間を過ごさせていただきます。ありがとうございました。

- ・本日、13時40分より9階「ことぶきの間」にて新旧CA・理事会を行います。
- ・4月28日(木)はR規定により休会です。
- ・5月5日(木)は法定休日により休会です。
- ・5月12日(木)は11時より4階「梅の間」にて第5回クラブ奉仕委員会を行います。また13時40分より9階「ことぶきの間」にて第11回理事会を行います。
- ・先日委員会で決定しましたので、2760地区2011～2012年度地区大会組織表をお配りしました。各メンバーの方は自分の所属を確認していただけますよう、よろしく願いたします。

卓話者紹介

松岡道弘さん

岩田憲明先生のご紹介をさせていただきます。1946年岐阜県大垣市にお生まれになりました。そして1969年名古屋大学経済学部を卒業され、1974年名古屋大学大学院修了後、1975年長崎大学経済学部講師としてお勤めになられ、その後助教授を経て1986年愛知学院大学商学部教授になられました。1991年愛知学院大学経営学部教授となり現在に至っております。主な著書は「名古屋の元気な会社101社」(明日香出版社)、「なるほど! 元気な名古屋の企業100社」(ソフトバンク クリエイティブ)ですが、その他にも多数出版されています。本日のテーマは「近ごろ元気な中小企業に学ぶ」です。よろしく願いたします。

卓話

愛知学院大学経営学部教授 岩田憲明さん

近ごろ元気な中小企業に学ぶ



私は普段から色々な会社を見ているので、本日はその中から元気のある中小企業経営のヒントをご紹介します。『厳しい時代を「七五三」で勝ち抜こう!』と資料がありますが、この「七五三」を覚えて帰っていただければと思います。

まず「七つのK」をご紹介します。①健康・美容 ②介護・医療 ③冠婚葬祭 ④環境・省エネ ⑤教育 ⑥儉約 ⑦開発途上国、この七つのKがこれからの成長市場となり、チャンスがあると考えられますので注目していきましょう。具体的にどのような会社が頑張っているかをご紹介します。

中津川に「サラダコスモ」という会社があります。もやしで成長した会社ですが、O-157が流行したときに倒産しかけました。その時に糖尿病に良いと言われている「チコリ」という野菜を育て始め、グッと業績を伸ばしました。羅漢果というノンカロリーの甘味料を扱っている「羅漢果工房」という西区の会社があります。体内では吸収されずに排出されるため、糖尿病の人でも甘みを楽しめるそうです。ある時お子さんの患者さんから「羅漢果を飲んでいるうちに段々と治ってきました」と言われたことを機に中国の桂林の奥地に行って調べ、本物の羅漢果にこだわり輸入を続けているうちにほぼ独占して販売するようになったそうです。バナナダイエットブームで店からバナナが消えたことがあったように、健康や美容に関するものは今後とも需要は大きいと思います。

医療分野では、「本多電子」という魚群探知機のメーカーがアメリカに輸出していましたが、円高で業績が悪化した際にお腹の中の赤ちゃんを検査する超音波画像診断装置を開発しました。今までの業務とは全然関係のない医療分野へ挑戦されたのは非常に素晴らしいと思います。瀬戸の「朝日インテック」は針金や金網を作る会社でしたが、心臓手術の道具であるカテーテルのワイヤーを作るようになり好調です。(大府市に新鋭工場をつくった)天白区の「エバ」は酸素吸入器にガスを充填する会社です。医療関係者からの要望に応える形で土日休まずに供給したことで業績を伸ばしました。

冠婚葬祭分野で伸びていますのは「TEAR」という会社です。東京では小さな葬儀会場を多く展開させて、業績を伸ばしました。

環境・省エネ分野も非常に期待できます。「フルタ電機」という会社はビニールハウスの温度管理や茶畑の霜防止で使うファンを扱うようになりました。風が長い距離を直進するため、ダクトを作らなくても工場内で機械冷却を行える送風機を扱っています。

少子化ですので伸びないと思われた教育分野ですが、最近では一人のお子さんへ非常に熱心に教育を行うようになったため伸びています。これからはグローバル化の時代だということで小学生から特に英語教育に力を入れているようです。

儉約の分野ですと「ユニクロ」「ニトリ」「ヤマダ電機」などの、とにかく安く販売している店や大垣市生まれの100円ショップ「セリア」、回転寿司の「スシロー」や「かっぱ寿司」、280円均一の居酒屋も出てきました。

近年、開発途上国はどんどんと発展し、富裕層も増えてきました。中国からの観光客が日本のお米や電化製品、化粧品や薬など日本製の物は安全・安心だと人気があるそうです。2月にインドネシアへ行きましたが、現在は国民1人当たりの1年の所得は\$3,000位で、これからマイカーブームが起こりそうだと聞きました。日本では自動車の販売台数も人口も減っていますが、開発途上国ではこれから人口も増え、所得が上がり大きなマーケットになるでしょう。

七つのKには入れませんでしたが「危険・リスク」も伸びる分野だと思います。天災や治安の悪化によって市場が広がりそうです。治安の悪化によっては監視カメラの需要が伸びるでしょう。

成長市場に注目し、そこでどういった商品を提供するのか考えるヒントになるのが、①不足 ②不平 ③不安 ④不満 ⑤不便の「五つの不」です。成長市場のお客様と取引して、満たされざるニーズである五つの不を聞いてくるのが大切です。マーケティングによってお客様のニーズを他人よりも先駆けて見つけてくるのが大切な仕事です。どうしても分からないなと思った時には自分自身が感じた五つの不を考え、自分が困ったことをやればいいのです。自分が欲しいと思った物はきっと他の人も欲しいだろうとそれを商売にします。ニーズ(欲しているか?)とシーズ(自社でできるか?)がとても重要で、そしてリスク(失敗したとき耐えられるか?)についても考えなくてははいけません。さらに付け加えるならばタイミングも大切です。チャンスの扉というのは開いているのは一定期間で、必ず閉まってしまいますからチャンスを逃さないよう決定しなければなりません。

そして最後は「三つのW」です。成長市場に進出する会社の社長さんにはどんな共通点があるか考えたところ、①ネットワーク ②フットワーク ③チームワークの三つに努めておられます。人脈を広げておけば、たまに会う異分野の人達からは重要な情報もたらされます。自ら現地現物を確認するため色々な国へ行き、海外でチャンスを見つけましょう。ずっと社長室にいるのではなく「社長元気で留守が良い」です。そして社員への心配りやコミュニケーションを大切に、風通しの良い会社にしましょう。みんなで同じ事をし、成し遂げ、達成感を一緒に味わうと会社が一つになります。風通しの良い会社にいただければ、皆さんの会社も益々成長発展すると思います。それを祈念しつつ、私のスピーチを終わらせていただきます。ご静聴ありがとうございました。

例会のご案内

- 4月28日(木) R規定により休会
- 5月5日(木) 台北延平RCとの調印式
- 次回の卓話 5月26日(木)
卓話講師：元ラグビー日本代表 吉田尚史さん
テーマ：団体競技の素晴らしさ
- 次々回行事 5月19日(木) 台北延平RCとの調印式
場所：ヒルトン名古屋28階「ONE O FIVE」
時間：18:00～20:30