



|        |                 |
|--------|-----------------|
| R I 会長 | ■ ジョン・F・シャーム    |
| 地区ガバナー | ■ 佐野 英之 (秦野 RC) |
| 会 長    | ■ 村上 一秋         |
| 幹 事    | ■ 田中 徹          |
| 会報委員長  | ■ 瀨尾ゆかり         |

例会日 毎週水曜日 12:30~13:30 (12:00より食事)  
 例会場 伊勢原市石田 350 (株)アマダ内 フォーラム 246  
 ☎0463-96-3711

事務局 ☎259-1131 伊勢原市伊勢原 1-2-2 横浜銀行伊勢原支店内  
 ☎0463-92-5777 Fax0463-95-5313 mail: rclisehara@gmail.com



## 第2483回 例会

平成29年3月8日(水) 晴れ

### 会長挨拶

先日の遠藤さんの卓話から、私も創業の頃を調べてみました。創業は2002年7月、約15年前です。遠藤さんと同じアクストに移ったのが11月でした。コネクタという商品を開発し海外で造っています。2002年11月は売上0という状況でした。そこで経営プランを立てました。5年以内に年商1億、経常利益1千万超え、自己消費率50%超え。結果5年後、年商1億2千万、経常利益1200万、自己消費率50%と予算達成しました。そしてさらにプランを立て、10年以内に売り上げ2倍、利益2倍、自己消費率70%としました。こう見ると順風満帆の様ですが、1年目は利益600万マイナス、2年目資本金残額が後50万というところまで行っていました。色々問題はありましたが、運とそしてプラン通り進めてきたことが、今に繋がっていると思います。またいつかお時間をいただいて、経営戦略お話し致します。

### 幹事報告

#### ガバナー事務所より

- ・2017-2018年度地区予算案・カレンダーが配信されております。
- ・地区研修・協議会 End Polio Now キャンペーン感謝状贈呈のお知らせが配信されております。

「毎年あなたも100ドルを」クラブへの賞は2016年6月30日現在の会員数に基づき、全ての正会員がロータリー年度内に個人的に年次プログラム基金へいくらかの寄付を行い、一人当たりの寄付額が100ドルに達したクラブに対して贈られます。地区研修協議会 全体会議Ⅱにおいて

日時：4月16日(日) 16:30 場所：立花学園高等学校 返信：3月24日(金)迄

- ・第51回神奈川ロータリアン親睦テニス大会(上野杯)のご案内が配信されております。

日時：2017年4月11日(火) 9:30 集合 16:00 パーティ 18:00 解散予定

場所：湘南ローンテニスクラブ パーティ会場 MOKICHI

参加料：ロータリアン 7,000円 家族・ゲスト 5,000円

(どちらかだけの参加 ロータリアン 4,000円 家族・ゲスト 3,000円)

※コート使用料、ボール代、昼食、パーティ費を含む

締切：3/31(金)

- ・月間リソースのご案内が配信されております。水と衛生月間

- ・財団 NEWS 3月号が配信されております。

#### 伊勢原市国際交流委員会より

平成28年度国際交流事業部会 研修・拡大部会共催事業のご案内が届いております。

### 点 鐘

村上 一秋会長

### ロータリーソング

それでこそロータリー  
四つのテスト(加藤桂会員)

### 司会・進行

堂前 慶之副会長

### お客様

井上 喜博様(秦野 RC)

### 今後の予定

|         |        |                    |
|---------|--------|--------------------|
| 3/11(土) | 第2484回 | インターシティーミーティング     |
| 3/13(月) |        | 羽田空港工場見学ツアー(出席扱い)  |
| 3/15    | 第2484回 | 振替休会：インタシティーミーティング |
| 3/22    | 第2485回 | 井戸川会長エレクトPETS報告    |
| 3/29    | 第2486回 | 卓話：吉川芳郎君・西部康男君     |
| 4/5     | 第2487回 | 夜間例会：アルペロベッコ       |

日時：3月15日(水) 9:00 いせはら市役所 太田道灌像前集合

場所：箱根町 参加費：3,000円 締切：3/8(水)

いせはら市展実行委員会より

「第22回いせはら市展」への協賛のお願いが届いております。

伊勢原大神宮より

節分祭のお礼と記念写真が届いております。

INTERCTY MEETING

3月11日(土)

11:30~ 伊勢原市文化会館小ホールにて登録受付。

名札・食事券・お土産等を受け取り、しいの木で食券を出しお食事お願い致します。

13:00~合同例会 16:50~懇親会

全員登録となっておりますので、ご出席よろしくお願ひ致します。

3月15日(水) 振替休会(IM)



スマイル報告 内田 智久 スマイル委員長代理

|               |   |
|---------------|---|
| 井上 善博様        | 本日はお世話になります。よろしくお願い致します。  |
| 村上 一秋君        | 秦野 RC 井上様、ようこそいらっしゃいました！  |
| 田中 徹君         | 秦野 RC 井上様、ようこそいらっしゃいました。本日はよろしくお願ひします。  |
| 堂前 慶之君        | 秦野 RC 井上様、ようこそおいで下さいました。歓迎申し上げます。   |
| 大谷 聰君         | 孫の事ですが、厚木高校のダンスドリブル部が日本代表でアメリカの国際大会に出場し、準優勝して昨日フロリダより帰りました。   |
| 渡邊 健樹君        | 秦野 RC 井上様、ようこそ歓迎致します。   |
| 田村 貴寿君        | 秦野 RC 井上様、ようこそいらっしゃいました。荒巻さん、大澤さん卓話頑張ってください！  |
| 戸田 裕士君        | 3/12 大山登山マラソン走ります。今年はドハデなスポンサー名満載のチームユニフォームで走りますので気合充分です。タマちゃんは走るんですか？  |
| <b>奥様誕生祝い</b> | 佐伯 崇興君→家内の誕生をお祝い頂きありがとうございます。お陰様で元気です。<br>仲西 栄治君→妻の誕生祝いありがとうございます。3月14日が誕生日です。  |
| <b>結婚祝い</b>   | 山口 知英君→知り合って3ヶ月で結婚を決めました。答えは正解でした。  |
| <b>創立祝い</b>   | 大谷 聰君→創立を祝って頂きありがとうございます。<br>遠藤 郷平君→創立11年になります。商品の開発から実績づくりまで、10年はかかります。これからが販売の正念場です。健康に気を付けて頑張ります。創立を祝って頂きありがとうございます。 |
| <b>入会祝い</b>   | 濱田 勝彌君→S.36.3.25 入会です。10年後伊勢原 RC が誕生しました。お祝いありがとうございます。   |

おめでとうございます



出席報告 戸田 裕士 出席委員長

| 会員数 | 出席計算に用いた数 | 出席者数 | 出席率(%) | 前々回修正出席(%) | 事前 MUP   |
|-----|-----------|------|--------|------------|--|
| 57  | 54        | 33   | 61.11  | 62.96      | 井戸川 秀治君→公共イメージセミナー<br>東 学君→公共イメージセミナー<br>東井 重和君→公共イメージセミナー<br>萩原 庸嘉君→米山奨学委員会<br>松下 孝君→平塚 RC<br>内田 智久君→那覇 RC<br>事後 MUP<br>吉川 昌男君→伊勢原中央 RC |

## お客様紹介

### ご紹介 渡邊 健樹君

井上さんも私も、それぞれ伊勢原でサッカーチームを運営しております。井上さんのチーム エスファットは、マリノスも倒し県で優勝するほど強く、いつも優勝旗を持ちかえるチームです。お互いロータリークラブという事で色々お話しをしていくうち、伊勢原 RC 平成元年寄贈の優勝旗がエスファットさんにあることが分かりました。

### 井上 喜博様 (秦野 RC) SFAT Isehara SC



秦野 RC に 12、3 年在籍しております。先日保管しております少年サッカー優勝旗を調べておりましたところ、平成元年に伊勢原 RC さんから寄贈された優勝旗が出てまいりました。長年青少年育成というところにかなり寄与したものだと思っておりますので、一度実物をお持ちしご覧になって頂きたいと思っております。

### 堂前 慶之副会長

3月22日(水) 井上様、選手数名お越し下さいます。

## 委員会報告

### 小山 博正 職業奉仕委員会 委員長代理

#### 羽田空港航空機工場整備見学ツアー

3月13日(月)羽田空港航空機工場整備見学ツアー参加者の皆様へ

伊勢原駅北口市営駐車場前 9:00 バス出発→ユーティリティセンタービル(昼食)→ANA 工場見学→マダム・タッソー東京→グランドニッコー東京台場(ディナーバイキング)→伊勢原駅北口市営駐車場前着

## お礼

### 仲西 栄治君

父の葬儀のお礼を一言申し上げます。クラブから会員の皆様から大変お世話になりました。昨年5月脳梗塞で倒れまして、その後肺炎を誘発しそれを乗り越えたりとございました。そして先月15日に他界致しました。よく9ヶ月頑張ったと思います。本当に色々ありがとうございました。



### 卓話

### 荒巻 哲朗君

### 職業卓話

荒巻哲朗と申します。会社は、岡崎の濱田 PG 宅の斜め前にあります。

約 500 坪弱の敷地に事務所と倉庫が 2 つあります。

役職は代表取締役会長で、息子に席を譲り窓際族でございます。

本日の卓話は、貝原委員よりご質問いただいた内容に沿ってお話させていただきます。

伊勢原 RC では、私の職業分類は水処理装置となっておりますが、経済産業省の大分類では「一般機械器具」、中小分類では「濾過分離」という分類に属します。濾過材やフィルターハウジングというメーカーさんのいいとこどりの装置を作っております。寒川の浄水所などで最終処理である滅菌装置のメンテナンスなども行っています。装置のほとんどは一品料理です。お客様との打合せで要望を汲取り形にする仕事のため、ニーズに合致したものを納品しなければなりません。そのため常にお客様の役に立つ装置づくりに心がけています。お客様のニーズを汲み取るテクニクとしていくつか体験談をご紹介します。

1 つは、平塚の高砂香料様へフィルターを納品した際、充填室へ伺いました。お客様が匂いの漏れ検査をしていました。それでしたらこういうものがありますとお持ちした商品が即採用になり 1 億円の仕事になりましたが、後の消防法の改定で検査に通らず、生産を継続できなくなりました。しかしお客様には大変喜ばれました。

くすみや脱臭のための装置を納めたり、香料をつくるためのクリーンルームを設置したり、顕微鏡も納品しました。今でもご相談をいただく関係になることができました。

次に失敗した例です。NEC にセラミック工場があります。そこでコンクリートミキサーで練り終わったミキサーを洗浄した際の廃液は外へ出せません。そこで再利用をする装置を納品したのですが、FRP が爆発し撤収しなければなりません。夏の間に行った設置作業を再度冬に行うなど、3 回やり直すことになってしまいました。結果、1,900 万で受けた仕事が 4,000 万以上かかりました。ただ、私たちの過失でもあるので、お客様には泣き言を言わず処理をしました。そういった気持ちが通じたのか、社長様から「何かあったら、エース技研に言え。ちゃんと責任をとってくれるぞ」と社内に伝えていただきました。それ以後、NEC さんより今でも継続してたくさんのお仕事をいただいております。

モノの理解というよりも、心の問題ではないかと思えます。誠意を持って取り組まないと、相手は理解してくれません。RC の 4 つのテストを誠実に守っていくことは、人間としても非常に大事なことだと思います。時間となりました。本日はありがとうございました。



みなさまこんにちは。入会させていただいておかげさまで1年が経ちました。  
今年のテーマである職業卓話ということで、以下の3つに焦点を絞ってお話させていただきます。

### 1) どのような仕事か

弊社は、個人・企業を問わず、お客様の「困った」をデザインを通して解決する制作会社です。一般的にはデザイン会社と呼ばれている業態です。創業は1983年で、所在は市ヶ谷の五番町です。事業内容としては、DTPとWEBの企画・制作です。様々なお仕事に関わらせていただいて34年を迎えた会社です。会社の企業案内やイベント用の販促ツール、企業ロゴ、Tシャツ、メニューなど、印刷されたデザインに関しては全て関わらせていただいています。

同時にWEBまでワンストップでご提案させていただいています。

### 2) 利益の上げるための仕組み

これは非常に難しい質問なのですが、みなさんのように物販をしている訳ではないため、全てアイデアと技術で利益を生み出さなければならない仕事です。同時にコミュニケーション能力が必要になってきます。冒頭にお伝えしました通り、最初の打合せ段階でお客様が何に困っているかを共有しなければいけません。それに対してアイデアを出し、具体的にビジュアル化し、最終的に満足していただかなければなりません。制作の費用に関してですが、印刷媒体であれば、デザイン制作費、外注の印刷業者へデータを渡す際のデータ加工費の他にディレクション費というものがあります。この費用は、品質管理をする上での打合せ・進行管理やデザインのご提案に関する費用と長年流通案件に携わってきた上で確立した校閲費が含まれたものです。

### 3) 利益をあげるための工夫

常にトライ＆エラーでやってきてはいるのですが、昨今販促費が下がってきている中で価格競争が激化しています。DTP分野においては、流通チラシなどは以前の単価ベースの半額にもみたくない仕事もあります。そこに同じ人員を導入すると、期間がかかる上に利益が少ないといった状況になるわけです。数をやるにも限界があるため、スポット案件に頼らずにどれだけレギュラーを確保できるかが利益を上げるための工夫のひとつです。

WEBに関しては分業制です。デザイナーがデザイン制作し、コーダーがhtml制作し、プログラマーがシステムを組んで初めて納品できるため、費用も膨らみますが、期間もかかります。そのため会社で取り組まなければいけないこととして、無理なく効率的に平行して作業ができる体制づくりや個々の能力を上げるための仕組みが必要と考えています。都合により出社できない場合でもシステムでデータを管理しているため、外部からもデータを操作できる仕組みはできていますが、昨今、企業間で機密情報等の取り決めが厳しいこともあり、社外での作業は難しいのが現状です。

そんな状況下で利益を上げるためには、限られた時間で限られた人員でどれだけ効率よく業務を行えるかにかかっていると思います。

最終的には、良い人材を確保しなければ、安定した仕事を生み出せないと思います。

そのためには離職を防ぐための環境の整備だったり、コミュニケーションが大切なのではと思います。

これからも引き続き事業安定のため頑張っていきたい所存です。

ご清聴ありがとうございました。

