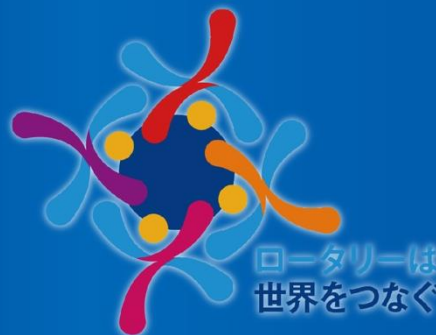




2019-2020 年度  
第 2626 回例会  
令和元年 12 月 4 日 (水) 晴れ

RI 会長 / マーク・ダニエル・マローニー  
地区ガバナー / 杉岡 芳樹 (相模原 RC)  
会長 / 東井 重和  
幹事 / 土屋 修  
会報委員長 / 大澤 守門



### 会長あいさつ



2019-2020 年度 / 東井 重和会長

だんだんと寒さも厳しさを増してきていましたが、ここの所は穏やかな日が続いたりもしております。寒暖差が非常に激しいので皆様ご自愛お願いいたします。冒頭に残念なお知らせからいたします。

当クラブ会員の大谷さんから大会の申し出がございました。健康上の理由でございまして、1994 年の 3 月に入会され会歴 26 年の大先輩でした。大谷さんとの思い出は多々ございますがゴルフと一緒にプレーさせていただいたり炉辺会合などで活発に意見を交換されたり、例会もほぼ休まず来られていたとおもいます。来週が最後となりますが、長年の功労に深く感謝するとともに、いつまでもお元気でいていただいて、たまには遊びに来ていただければと存じております。

さて、先日パスト会長会がございましたのでご報告をさせていただきます。11 月 29 日金曜日にこみやで開催させていただきました。私と築城エレクトの挨拶の後、山口さんに乾杯のご発声をいただき中締めまで終始おだやかなムードで行われました。その間に皆様からご意見などを頂戴いたしましたのでいくつか報告いたします。

まずは、最近では委員会活動が活発に思われる。委員会活動はクラブの要でもあるので続けてほしい。それと、ロータリーの目標は、明るい未来を創る・最高の伊勢原ロータリークラブを創る、この目標を忘れないようにとご意見いただきました。伝統を守るために過去に一票を入れる、これは伝統を守るだけではなく、良いところを更に良く変化していけということだと存じております。その他、ここ数年の例会は非常に明るく行きやすいなどたくさんのご意見をいただきました。楽しいクラブ作りの前には、目標設定・ルールを守る・色々な情報は周知徹底する、など皆様のご意見をいただき、強く再認識いたしました。ご参加されたパスト会長の皆様ご指導賜り誠にありがとうございました。大変有意義な時間でございました。

### 点鐘

東井 重和会長

### ロータリーソング

君が代・奉仕の理想  
四つのテスト 添田博充会員

### 司会進行

築城 忠生 会長エレクト

### 今後の予定

- ・ 12/11 [第 2627 回] クラブ年次総会
- ・ 12/18 [第 2628 回] クリスマス例会
- ・ 12/25 [第 2629 回] 特別休会
- ・ 1/1 [第 2630 回] 特別休会
- ・ 1/7(火) [第 2631 回] 3RC 合同夜間例会及び新春賀詞交歓会
- ・ 1/8 [第 2631 回] 振替休会
- ・ 1/15 [第 2632 回] 卓話：東井和重会長

### 幹事報告

#### ★ガバナー事務より

- ・ 12 月のロータリーレートのお知らせが配信されております。1 ドル=108 円
- ・ 2022-2023 年度ガバナー・ノミニー確定宣言のお知らせ  
津久井中央ロータリークラブ佐藤祐一郎 (さとう ゆい ちろう) 会員 ノミニー確定

#### ★例会変更のお知らせ

- ・ 秦野 RC  
12 月 10 日(火) 12 月 14 日(土) 育成会とのクリスマス会に振替  
12 月 17 日(火) 12 月 22 日(日) 家族親睦クリスマス会に振替  
グランドホテル神奈中秦野  
9F スカイバンケット  
点鐘 16 : 00

- 12 月 24 日(火) 休会
- 12 月 31 日(火) 休会

### スマイル報告

瀧尾ゆかり / スマイル委員長

東井重和君 / 土屋修君 / 築城忠生君 / 大谷聡君 / 松下孝君 / 飯田隆三君  
市川正孝君 / 戸田裕土君 / 添田博充君 / 外谷正人君 / 高梨浩樹君  
堀口雅巳君 / 熊谷勝利君 / 村山恵子君 / 間壁みみ君 / 瀧尾ゆかり君

[結婚・入会・創立 記念祝い]



井戸川秀治君

結婚・入会・創立 記念を祝って  
いただきありがとうございます。

会員数	出席計算に用いた数	出席者数	出席率(%)	前々回修正出席率(%)	MAKE UP
58	56	34	60.71	なし	なし

## 委員会報告

<外谷正人/財団委員長>

[財団寄付]

本日も14口 財団寄付をいただきました。

<天野耕一郎/親睦委員長>

[クリスマス例会]

12月18日(水) 18:45～ 天(伊勢原駅北口市営駐車場前)

プレゼント事前用意: 12/11(水)迄

<田村貴寿/会員増強委員長>

[会員増強委員会開催]

12月4日(水) 18:30～ 鳥好

<土屋修/幹事>

[3RC 合同夜間例会及び新春賀詞交歓会]

出欠返信 12/11(水)迄

## 卓 話

村上 一秋 / 株式会社 トラストコンポーネンツ代表取締役



弊社は18年程前に設立いたしました。事業内容は産業用コネクタの製品企画・開発及び販売です。主要取引先は大手電機メーカーや通信関連企業です。そこに産業用、通信用、その他各種コネクタを提供しています。

## ■製品市場

マシンビジョン、工場の生産ラインで使用する様々なセンサーや画像処理機器などを繋ぐコネクタ、放送・通信関連では、放送用カメラのズーム機能のコントロールをする部分、4G5G 携帯基地局向けアンテナ等に弊社の製品が使われています。

5G 関連需要の見通しは、NTT ドコモ、KDDI 共に21年3期の基地局設置計画は20年3期の倍以上を想定しています。

## ■ビジネスプラン

事業の背景には時代認識がありました。

- ・モノづくりから情報活用の時代への変化
- ・価格の国際水準化現象
- ・リストラの進行
- ・従来型企業組織と仕事の仕組みの崩壊

傾向としては

- ・情報のブロードバンド化
- ・工場生産ラインの無人化・海外移転
- ・経営スピードの加速化、低固定費化

があげられます。

事業成功の鍵は

- ・市場で最もコストパフォーマンスが高い製品を最短納期で顧客に提供すること。
- ・少量製造ロットからのカスタマイズ(カスタマイズ戦略)
- ・全ての製品の品質、環境対策が国際品質水準に合致し、日本市場で受け入れられるレベルであること

この3点を抑えておけば良いということです。

基本のビジネスモデルは・提携メーカー機能・自社機能・代理店機能の3機能がありますが、このうち自社機能のみを徹底して行うことです。自社機能とは、製品開発、総合的マーケティング機能、品質管理、環境対策です。

製品・市場戦略の検討対象

1. 市場動向(セグメント、市場規模、成長性、集中度、構造変化、販売チャネル等)
2. 経済性(価格・品質、収益性、コスト・投資、付加価値=粗利益、損益分岐等)
3. 競合状態(シェア、コスト競争力、財務諸比率、技術力、販売力)
4. 成功の鍵の抽出(技術・特許、製品、価格、販売方法、組織、提携)
5. 成功の鍵に対する自社のギャップを洗い出す

上記のことを弊社は実行しました。

最後に、ビジネスモデルとは儲かる仕組みだという事です。そして、しっかりした製品と市場戦略が必要です。この辺のことを抑えておけば大きな失敗はしないと思います。

## Isehara Rotary Club

〒259-1131 神奈川県伊勢原市伊勢原1-2-2 横浜銀行伊勢原支店内

TEL. 0463-92-5777 / FAX. 0463-95-5313

E-MAIL. rc1isehara@gmail.com

(事務局勤務時間 / 月・火・水 / 10:00～17:00)

[例会場]和膳 照國 / 伊勢原市東大竹937-1

TEL. 0463-92-1919

[例会日]毎週水曜日 / 12:30～13:30

(食事は12:00より準備いたしております)