

THE ROTARY CLUB OF NAGOYA-CHIKUSA



WEEKLY 名古屋 ちくさ

題字 伊藤昌石

名古屋千種ロータリークラブ
承認 1982年 8月24日
例会日 火曜日 12:30
例会場 名古屋東急ホテル
事務局 TEL763-5110 FAX763-5121
会長 萩原 喜代子
幹事 渡邊 源市
広報・会報委員長 池 森 由 幸

No. 41 ローターリーを实践し みんなに豊かな人生を

2013~2014年度 RI会長 ロン D. パートン

今日の例会
第1505回 平成26年 6月10日(火)
友愛の日
樹木医カシナガ消防団 RCC 活動報告

先週の例会
第1504回 平成26年 6月 3日(火)曇
新会員卓話
林 永芳君 “マーケティングを知って
業種発想から業態発想へ”
福井 浩道君 “縁の下の力持ち”

- ◆君が代
- ◆我らの生業
- ◆出席報告

会員 41 (36) 名 出席 30名
出席率 80.00%
前々回 5 / 20 (修正出席率) 94.44%

渡邊幹事報告

- 1) 本日例会終了後、理事役員会を開催致します。
理事役員の方々は3階 桜の間へお集まり下さい
- 2) ローターリーの友6月号が届いておりますのでお帰り
にお持ち下さい
- 3) 最終例会の出欠の返信が未だの方は次週までに連絡
お願い致します。
- 4) 本日お渡し致しました、次年度の名簿等の校正です
が、修正追加がございましたら次週までに事務局へ
連絡お願い致します

萩原会長挨拶

新緑の中央高速道路を中津川インターでおり19号
をのんびり走ります。この道路を走ったのは つい数日
前。それなのに 周囲の景色の変化に驚く。
でも その中であって そこに住む人々は ほとんどと
言っていないほど数日前と変わっていない。
自然が主導権を握り 人はその中であって生活させても
らい 自然の恵みをいただいて ある人は農業を ある人
は森の木々たちのお世話をする。それによって 恩恵を
受ける。

反面 都会は人が支配している。どちらがいいとかど
ちらが良くないということではなくて 双方がバランス
を保っていくことが大切であることは言うまでもない。
そうこう偉そうなことを言っている私自身も いっぱい
の緑に囲まれ 知らず知らずのうちに深呼吸をして 頭
の先から 足の先まで たまった老廃物を 取り込んで
吐き出しているのです。
全く喧騒のない散歩道を ホーホケキョと恋人を探す
ウグイスを愛しく感じ 早くステキな恋人が見つかりま
すように！と祈りながら。
そして 木のとっぺんで鳴くカッコウの姿を追い求め
ながら歩きます。そんな風景をいただきながら 今 自分
には 彼らたちのような「一途さ」はあるのだろうか？
と 自問自答してしまいます。流れに身を任せている
自分が 恥ずかしくなります。
物言わぬ自然のすっと立つ威風堂々の姿に 尊敬すら
感じます。
窓から見える 大きく育った「カラマツ」は 大きくなれ
ば 自分で枝を落とします。それは バランスを保つた
めだそうです。 そんな お話を伺っていると 木々たち
にも はっきりとした意志表示があるのを感じます。
自分があるのですね。
部屋から見る景色に 突飛もないことを思いめぐらせて
いるのは 山のふとこで ぬくぬくしている私だけで
しょうか？

◆講演 “マーケティングを知って
業種発想から業態発想へ”
わが社の成長の転機になったこと
会員 林 永芳君



38歳の時、父から事業を引き継ぎました。ある人にマーケティングを勉強した方がいいと教えられ、それが24~25年前の話ですが、現在の浜木綿を支えているひとつのベースにもなっております。
自分の転機になったことですので、今回このことを話させていただきます

あるドリル会社の理念と目標

➤ 理念：わが社は素晴らしいドリルをつくることで世界に貢献する。

- 目標：〇〇年に世界シェア30%を達成する
- 行動指針
 - 軽くないか？ 丈夫にならないか？
 - 小さくないか？ 安くないか。
- 考えよ！考えよ！チャレンジせよ！考えよ

生産的なドリル会社の理念と目標

- 理念：わが社は穴をあける技術を開発することで世界に貢献する。
- 目標：〇〇年にドリル以外のマーケットを5分野開拓する。
- 行動指針
 - 我々の仕事は身近にないか？
 - 穴をあける方法はもっと簡単にならないか？
 - 穴をあける方法は他にないか？
 - 穴をあけるコストはもっと安くないか？
 - どの業界に我々の仕事はあるか？
- 考えよ！考えよ！チャレンジせよ！考えよ

ニーズとウォンツ（一般）

<ul style="list-style-type: none"> ○ 貯金通帳 ○ スポーツカー ○ キャデラック ○ 持ち家 ○ 温泉 ○ ディズニーランド ○ こめだ ○ 病院 ○ スポーツクラブ ○ コンビニ 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 安全・ベンリ ○ 女の子・スリル ○ ステータス ○ 家族団らん、くらし ○ のんびりした時間 ○ 家族との思い出共有 ○ 読書時間、打ち合わせ ○ 安心 ○ 健康・スリムな身体 ○ 便利・すぐ使用
---	--

中華料理店のウォンツは

- ・ 日常の食事に使う。
(面倒くさい、うまく作れない、安くつくれない、料理ができない、時間が惜しい)
- ・ 普段の休日に家族団らんでおいしいものを食べる。
(楽しい食事時間)
- ・ 法事で親戚とお坊さんとともに食べる。
(面子、集まった人の満足、おかえし)
- ・ 夫婦の結婚30周年記念
(感謝の気持ちを伝えたい、今後も仲よくしたい、愛する気持ちを伝えたい)
- ・ 家族で祝う還暦祝い
(親への感謝を伝えたい、親に喜んでほしい、家族で笑顔の時間)

業態の要素

T どんな時に	朝食時、昼食時、夕食時、間食時、夜食事
P どんな所で	カウンターのお店、ロードサイドのお店、繁華街の小さなお店、駅周辺のお店、ビルインのお店、ショッピングセンター内のお店、駅中のお店、住宅街の中のお店
O どんな動機で	一人で日常、夫婦で日常、家族で団らん、夫婦で記念日、法事等親戚も含めた集まり、会社の仲間と昼食、夕食、会社帰りに一杯飲みながら、腹へったから
S どんなライフスタイルの人が	車中心、電車公共手段中心、徒歩中心、

中華料理店のニーズ分析

当店はどのマーケットを狙うのか

120	<ul style="list-style-type: none"> ◆カローラ ◆しまむら、青木、 ◆後楽園、サイゼリア ◆王将、日高屋、バーミヤン 	<ul style="list-style-type: none"> ◆LOV4J ◆ボス・コーチ ◆イタリアン専門店 ◆陳麻婆豆腐店、糖朝、鼎泰豊
100	<ul style="list-style-type: none"> ◆クラウン ◆サーピルローの背広 ◆木曾路、柿安、立ち食い寿司 ◆浜木綿 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ポルシェ、ジャガー ◆ルイビトン、シャネル ◆次郎寿司、東京3つ星 ◆福臨門、赤坂離宮
80	日用品	趣味品

それぞれのウォンツを考える

日常 大衆品	王将・日高屋 バーミヤン	気軽に毎日、近いところでおいしいものを早い提供で、ボリューム不足なく、安く(予算内)、食べたい。
月1回 大衆品	浜木綿	家族の集いを楽しみたい。 (昼)女性社交・ゆっくり話せるところが欲しい。
年一回 趣味品	糖朝、鼎泰豊 陳麻婆豆腐店	話題、本物、一流、新発見など体験してみたいという欲求を満たす。
一生一回 趣味品	福臨門酒家 赤坂離宮	大切な人の接待で喜んでもらう。 (頼みごと成立、商談成立など)特別な記念日(仲良くなりたいたい)食べたというステータス

それぞれのお客様が求めるものは？

日常	王将・日高屋 バーミヤン	近い(商圏がせまい)、毎日でも食べられる(専門的ではない)、すぐにでてる(ファストフーズ、コンビニ)、予算内(価格)、カウンターがある、迷わず注文できる(知っている)、ジーンズでもはかれる、気軽にはいれる(ロードサイドは大きな看板)
月1回	浜木綿	個室、座敷、おおきな停めやすい駐車場、急がされない、感じの接客者、清潔な店内、高くない
年一回	糖朝、鼎泰豊 陳麻婆豆腐店	超専門的、おいしい、どこにでもない味、話題がある、有名、雑誌に載っている、専門店らしいお店、ある程度高い、著名な人が来てる
一生一回	福臨門酒家 赤坂離宮	高い、高級な素材、豪華な内装、中が見えない、知らない料理、豪華な食器など、1流のビルイン、1流の地域、有名なシェフ、おごそかなサービス、個室、すばらしい景色シェフのあいさつ、こだわり

一般外食マーケット（居酒屋は違うマーケットです）

業種	和食	洋食	中華
日常 1000円	スシロー 讃岐うどん	マクドナルド ステーキガスト	王将・日高屋 バーミヤン
月1回 3000円	木曾路 蓬萊軒	マリノ ブロンコビリー	浜木綿
年一回 8000円	よし乃寿司 野嵯和	ナチュラルレ ラ・エテルニータ	糖朝、鼎泰豊 陳麻婆豆腐店
数年一回 30000円	数寄屋橋次郎 吉兆・河文	ガストロノミー ホテルドミクニ	福臨門酒家 赤坂離宮

お店においてのマーケティングとは

- お客様の真の要求を知ること
- お店のつくるべき商品を知ること
- お店の提供するべきサービスを知ること
- お店の努力目標を知ること
- お店にきていただくべき人を知ること

お店にきていただく理由を知ること
 お店の適正な大きさを知ること
 お店に必要なすべてのものを知ること

真空マーケットを探そう

- ・ 地理的真空
- ・ 業態の真空
- ・ 品種の真空
- ・ 品目の真空
- ・ 品質の真空
 - ①素材 ③サイズ・量 ④時間・期間
 - ⑤用途、機能 ⑥形 ⑦色 ⑧デザイン
 - ⑨保存・保管 ⑩加工、組立
- ・ 価格レンジの真空
- ・ 時間の真空 ①営業時間 ②提供時間 ③使用時間
- ・ 提供方法の真空
 - ①通販 ②提携 ③IT ④自動販売機
 - ⑤デリバリー ⑥リース・レンタル
- ・ 支払い方法の真空
- ・ 客層の真空
 - ①パチンコ・ホテル ②パートナー探し ③倉庫業
 - ④住宅 ⑤賃貸不動産斡旋 ⑥内装工事
 - ⑦家具・ゴルフ用具
- ・ 規制緩和の真空
- ・ 需要と供給の真空
- ・ ビジネスサイクルの真空

まとめ 自社のことを知ってみよう。

自社の売り物はなにか？ 競合他社はどこか？
 わが社の商品の主力ユーザーは誰か？
 わが社のコアコンピタンスはなにか？
 わが社のマーケットに真空はないか？

◆講演 “縁の下の力持ち”
 会員 福井 浩道君



このような場所で自己紹介をさせていただきますと、名豊電機ってなにをやっている会社ですかとの問い合わせをよく頂きます。今回自己紹介を兼ねてご説明させていただきます

名豊電機株式会社	会社概要
商号	名豊電機株式会社
創立・創業	1975年6月
資本金	1000万円
売上高	7億4500万円(2013年)
代表者	代表取締役 福井 浩道
社員数	23名
本社	名古屋市名東区高柳町218
東京営業所	東京都千代田区神田小川町1-6-4
神戸プラント	神戸市東灘区住吉南町2-9-26
主要取引銀行	名古屋銀行 藤が丘支店
関連会社	台湾信名豊有限公司(台湾・桃園) 睢宁名豊有限公司(中国・昆山)

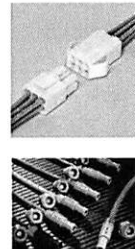
主な事業内容

<p>制御システム設計事業</p>	<p>コネクタ販売事業</p> <p>防水・特殊用途に特化</p>
<p>LED製品販売事業</p> <p>高輝度高寿命 FA向け大型表示に特化</p>	<p>WB小型トランス販売事業</p> <p>小型・高効率、UL/CE対応に特化</p>

自動車生産設備や工作機械にコネクタとはじめとした当社の製品が使用されています。

コネクタとは？

コネクタとは電子回路や光通信の配線を接続するための部品です。



携帯電話の中に内蔵されるような超小型のものから、防水、気密、航空宇宙、原子力向けなど様々な用途と種類があります。



当社は防水に特化したコネクタを中心に販売しています。

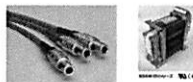
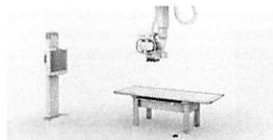
最大吊上能力550t、国内最大級オールテレーンAR-5500M

超大型建設機械にも当社の金属製防水コネクタが使用されています。

航空宇宙、鉄道産業にも当社の金属製コネクタが使用されています。



医療機器にも当社のコネクタや変圧器が使用されています。



毎分1,900枚のスピード計数。お店、オフィスの「速」は力。小型駆動装置 GRB-90/50



当社のLED製品が身の回りの製品に使用されています。

目立たないところで 名豊電機株式会社は 皆様の縁の下の力持ちになっています

◆6月理事役員会 議事録 (6/3)

審議事項

- 1) 今年度決算予定・次年度予算案 承認
- 2) 会員資格 職業分類の件
不動産コンサルタントをオープン 承認
- 3) 今期休会の3名について近況報告
足立一郎君 次年度より例会出席
林 哲央君 次年度も休会
林 正路君 次年度も休会
- 4) 2014-15年度地区補助金支給額 1,997ドルと確定
地区より入金8月中旬頃
振込時のロータリーレートにて円金額変動
(現在のレート計算 203,694円)
事業実施日程：9月27日(土)
アニマルトークプロジェクト
桜花学園 IAC も参加
寄贈品：音響機器
※今年度実施のビートルベッド制作にてカブトムシの育成中、カブトムシ採集は次々年度に実施可能
- 5) 6月24日最終例会の出し物について
弦楽四重奏に決定

ガバナー月信6月号より

■ガバナーメッセージ

ガバナー 田中 正規

6月はロータリー親睦活動月間です。レクリエーションや、職業で同じ関心を持つロータリアン同士の国際的な親睦と親善の重要性を認識し、親睦活動への参加を促し、親睦活動プログラムへの理解を促す

ための月間であります。RI 理事会は、プロジェクト、活動、行事を通じてこの月間を祝うよう、奨励しています。ポールハリスが「寂しかったから」ロータリーを始めた1905年は社交の場で友人を作ることでした。まず親睦からロータリーは始まりました。しかし、数年後会員以外の利益、奉仕に目を向けた社会奉仕の概念を持つようになり、これが早い段階でのロータリークラブの永続性、将来性を持ったロータリーの進化であります。

今のロータリーの中心は何といっても五大奉仕活動であります。ともすれば、会員外の方からは他の奉仕団体との違いがあまり無い様に見られています。また会員自身もそう思っている方もいると思います。今一度ロータリーの中核となる価値観(奉仕・親睦・多様性・高潔性・リーダーシップ)を思い出してください。その中で親睦はクラブの活性化のため、奉仕活動をするため、クラブ会員の増加と維持のため、の滋養強壮剤になるのです。

ロータリーは慈善団体ではありません。時代の変遷にて、ロータリー財団が大きくなり、重点分野ができ、RIの戦略計画ができました。奉仕活動が国際奉仕活動に発展し、ロータリーが開発途上国の援助団体になって、先進国のロータリー会員が減少して、開発途上国の会員が増加するのは自然の成り行きと私は思います。

これから日本のロータリアンが爆発的に増えることは困難と思いますが、退会を減らすことはできると思います。ロータリーの原点、本質に目を向け、自らが学び、実践し、磨き上げ、真のロータリアンとして輝くことで友人と繋がるのが第一歩だと思います。それには親睦が大きな力となるでしょう。ロータリーは個人、クラブが中心であります。

ニコボックス

萩原 喜代子

あじさいの花が美しく咲きはじまりました。でもこの暑さでかわいそう

笹野 義春

ホームクラブ暫くご無沙汰しました

渡邊 源市

ザックジャパン コスタリカ戦3-1での勝利おめでとう 本戦でもがんばって下さい

福井 浩道	林 永芳	堀江 宏輝
池森 由幸	伊藤 健文	檜尾 富二
加藤 重雄	小林 英毅	松岡多加倫
宮尾 紘司	三好 親	鍋野 可幸
西川 豊長	太田 和孝	大谷 恩
尾関 武弘	佐野 寛	鈴木 理之
鈴木 聖三	竹内 克豊	竹内 眞三
和田 正敏	吉田 玄	

林君 福井君 本日の卓話

よろしく申し上げます

合計 82,000円

次回例会 : 平成26年6月24日(火) 18:00 松楓閣
最終夜間例会