

# THE ROTARY CLUB OF NAGOYA WAGO 名古屋和合 WEEKLY 2760 地区 REPORT

Be a gift to the world

世界へのプレゼントになろう

2015-2016年度 国際ロータリー会長 K. R. “ラビ” ラビンドラン



2015-2016年度

会長:丸山弘昭 幹事:田中正次 クラブ会報委員長:川中有志

創立/1972年3月15日 例会日/水曜日 12:30~13:30

例会場/ウェスティンナゴヤキャッスル 名古屋市西区樫の口町3-19 〒451-8551

事務局/TEL 052-684-6591 FAX 052-684-6592

## 2015 July 8

■ 2015～2016年度方針  
“楽しくそして為になるRCを!!”

## NO.2

### 例会報告

●第2089回例会 平成27年7月8日(水) 小雨

●ロータリーソング 我等の生業

●出席報告 会員 105 (98) 名中 出席70名

出席率71.43% 修正出席率85.00%  
(6月24日分)

●ビジター紹介

都築八千代名古屋名東RC会長

佐竹得三名古屋名東RC幹事

●ゲスト紹介

・ゲストスピーカー

福岡ソフトバンクホークス(株)

事業統括本部 営業本部 第二営業部

部長 淵 郁子さん

・足立吉正君ゲスト 川合泰寛氏

・加藤一郎君ゲスト 平木聖三氏

●ニコボックス

「本日はお世話になります。」

都築八千代名古屋名東ロータリークラブ会長  
「本日のスピーカーの淵さんをご紹介させていただきます。ステキなお話しをお楽しみに!!」 間地 寛君  
「本日、体験入会で、私の友人でもあります川合泰寛が参加しています。これから末永いお付き合いよろしくお祈りします。」 足立吉正君

「平木聖三さんを紹介します。よろしくお祈りします。」 加藤一郎君

「入会予定の平木聖三さんを紹介します。8月から

例会に出て来ます。仲良くお願いします。」

田中正次君

「新年度早々の入会の川合さん。入会予定の平木さんを歓迎致します。」

会員増強委員会 加治佐健二君

「40日間入院していました。6月18日に退院しました。体調は本調子ではありませんが、クラブの皆様の友情に感謝します。」 加藤寿彦君

「名古屋市が誘致している「レゴランド」へ協力してファニチャードーム金城埠頭本店を拡大して南に移設しました。7月7日の披露会には丸山会長、加藤副会長、田中幹事には名古屋和合RCを代表して出席して頂きました。7月17日(金)に正式開店します。皆様も機会を見てご来店下さい。」

安井隆豊君

「安井隆豊さん、ファニチャードーム本店リニューアルオープンおめでとうございます。」

吉田正道君

本日のニコボックス	9件	37,000円
累 計	15件	201,000円

### 田中正次幹事報告

▽当クラブ行事予定

・7月15日(水) 18:00～ 納涼夜間例会。

場所はウェスティンナゴヤキャッスルです。

※7月15日(水)お昼の例会はございません。

※当日は出席100%の表彰を行います。

・7月29日(水) 例会終了後、クラブアッセンブリーを開催致します。クラブアッセンブリー終了後、理事会を開催致します。

\*本日、ワールドフード+ふれ愛フェスタのパン

フレット及び広告協賛募集のご案内を配布しております。

チケットご希望の方は名古屋和合RC事務局まで、お申込みください。

広告協賛は、直接、ワールドフード+ふれ愛フェスタへお申し込みください。

\*新しく会員名簿を作成いたしますので、ご協力をお願い致します。

## 丸山弘昭会長挨拶

### “企業の目的は何か”

「マネジメントを発明した偉大な人物」ドラッカーは、代表作「現代の経営」で「事業の目的について正しい定義は一つしかない。それは顧客を創造することである」「顧客の創造をするために、いかなる事業も2つの基本的機能—マーケティングとイノベーションを持つ」と言っています。

マーケティングとは現在及び将来の顧客が要求するものは何かを探り出す事業上の重要な活動で、今ある商品・サービスを効率よく販売する販売活動より重要な事業全体に関わる活動である。したがって、ドラッカーは新製品あるいは新サービスの開発のスタートラインはマーケティングであると断言します。

特定の製品あるいはサービスについて顧客が①何を求め②どの程度の値段を喜び③いつ、どこでそれを求めているのかといったことがマーケティング活動であり新製品の開発の元となる。

他方イノベーションとはより経済的な商品・サービスを供給することです。ドラッカーは事業のあらゆる場面でイノベーションが行われなければならないと言います。製品、販売技術、価格、顧客サービス、経営管理などすべてがイノベーションの対象です。

チャールス・ダーウィンは「種の起源」で「生き残る種とは、最も強いものではない。最も知的なものでもない。それは変化に最もよく適応したものである」という有名な言葉を残しています。これを事業にたとえると環境変化に適応した会社のみが永続できるということです。

知人であるOBCの和田社長は「私はいつも幹部社員と我が社の商品で10年後に残っているのは何か、無くなるのは何かを話し合っています」と語ってくれました。今、自社の会計ソフトが良く売れている

にも関わらず、クラウド会計を開発中だそうです。つまり自分で自分を壊そうとしているのです。“change before you have to”（追いつめられる前に変化を）を肝に命じて経営に当たることが大事です。

皆様にも自社の将来を担う社員を集め「10年後に残る商品・顧客10年後に無くなる商品顧客は何か」をブレストすることをお勧めします。

## 卓話

### 男性社会で働く女性の立ち位置

#### ～フォークスを球界一のナショナルチームへ～

福岡ソフトバンクホークス(株) 事業統括本部  
営業本部 第二営業部 部長 淵 郁子



①入社して3か月、円形脱毛発見！

②遊んでこい！

③ある日上司に呼ばれ...

④女性は男性の三倍の売り上げを出さなければ(涙)

⑤解決法：パーソナルブランディングに目覚める

⑥女性でよかった。女性は最大の営業ツール

⑦これで勝てる！

⑧社内での立ち位置

⑨イケてる女性営業を育てるために必要なもの

例会	月日	今後の予定
第2090回	7.15	納涼夜間例会 出席100%表彰 18:00~ ウェスティンナゴヤキャッスル (お昼の例会はございません)
第2091回	7.22	(株)CAMPBELL(モデル事務所) 代表取締役社長 坂田智子さん 「活躍するモデルの育て方」 ～ラリーレース参戦を通じて学んだこと～
第2092回	7.29	(株)アタックス 執行役員 主席コンサルタント (中小企業診断士産業カウンセラー・ BCS認定ビジネスコーチ) 北村信貴子さん 「女性の活躍推進のためのマネジメント」 ～女性の活躍推進の実態と課題～

○このウィクリーは再生紙を使用しております。