Rotary Club of Mishima-South Weekly Report

三島南ロータリークラブ週報

2007〜2008年度　国際RI会長 ウィルフリッド･J･ウィルキンソン
ロータリー2008：ロータリーは分かちあいの心

三島南ロータリークラブ　会長 古屋 憲男
クラブ会長基本テーマ　「原点を学ぶ」

第877回 例会　2007.10.5（金）晴れ

司会：遠藤正亀君　指揮：望月保延君
ロータリーソング　「奉仕の理想」

副会長 大房 正治　幹事 西原 克甫

事務所 三島市大社町17−4
Tel.055−976−6351　Fax.055−976−6352
http//www.mishima-south-ro.gr.jp/

例会場 三島グランドホテル　Tel.055−975−4300
毎週金曜日　第1･第3夜間例会

会長挨拶

三島南ロータリークラブ　古屋 憲男君

● ロータリーの広報

歴史的に、ロータリアンは、ロータリーは広報を追及すべきではなく、むしろ私たちの素晴らしい偉業が自らを物語るようにさせるべきだという神話を、不朽なものとしてきました。しかし、１９２３年の声明は次のように述べています。「ロータリーの影響力を拡大する一つの方法として、クラブが立派に遂行した有益な事業については正しい広報が行われるべきである」

もっと現代的な広報の哲学が１９７０年代半ばに採択されましたが、それは次のように述べています。もし、ロータリーの綱領とプログラムへの理解や評価、支援を助長し、人類に対するロータリーの奉仕を広げるなら、「良い意味での宣伝、好ましい広報、肯定的なイメージは、ロータリーにとって望ましく、しかも非常に重要な目標である」

成果溢れる奉仕プロジェクトは、ロータリーの一番優れた広報メッセージだと考えられます。ロータリー･クラブが、このようなプロジェクトを一般の人々に周知させるためにあらゆる努力を払う事が極めて大切です。
ロータリー･クラブと地区が効果的な広報活動を考慮するに際しては、ロータリアンがロータリーのことを考えるとき、私たちの崇高な目標と動機について考えることが大切です。しかし、世間の人がロータリーのことを考えるときは、私たちの実施した活動や奉仕のことしか考えてくれません。

「ロータリーのいろは」より

文面中の「ロータリアンがロータリーのことを考えるとき、私たちの崇高な目標と動機について考える事が大切です。しかし、世間の人がロータリーのことを考えるときは、私たちの実施した活動や奉仕のことしか考えてくれません」
これは大変意味深い文章だと思います。

つまり、世間の人々は結果だけでロータリーを判断します。しかし、ロータリアンはよりよい結果を残すためのプロセスを大切にし、そのプロセスそのものに達成感が得られる事が重要だと私は思います。

プロセスの１つとして、会員増強もその１つかと思います。増強のための増強ではなく、崇高な目標を達成するための会員増強が出来たら素晴らしいと思います。

幹事報告　西原　克甫君

1. ９月２８日幹事、副幹事会が開かれました。西原と鈴木政則君で出席しました鈴木さんご苦労様でした。
2. 10月１日伊豆魂奉賛会理事会に大房君が出席くださいました。ありがとうございました。
3. 次年度のガバナーエレクトより次年度地区委員の推薦のお願いが来ております。
4. 11/4(日)地区大会出席義務者は、理事、役員全員ですので宜しくお願いします。
   10/9に登録をします。欠席される方は、17日までにご連絡ください。
5. 本日例会終了後、5階の「コスモス」の部屋で定例理事、役員会を開催致しますので関係者の方は、宜しくお願い致します。

訃報

伊豆中央RC、会員 早船進君が9月30日午後0時30分頃ご逝去されました。ここに謹んで哀悼の意を表すと共に心から御冥福をお祈り申し上げます。

御通夜、密葬　１０月１日　午後　６時００分
注　一般の方々は、ご遠慮ねがいますとの事です。

本　葬　平成19年10月14日(日)　午後　2:00
場　所　平安典礼三島南会館
三島市安久　339-1　TEL055-982-0808

メークアップ情報

三島ロータリークラブ
10月17日　夜間例会　10月31日　特別休会

三島西ロータリークラブ
10月11日　夜間例会　10月18日　例会日変更

伊豆中央ロータリークラブ
10月23日　例会日変更　10月31日　特別休会

以上ご報告致します。

おめでとう　会員慶事
会員誕生日　土屋巧君　10月1日

おめでとう　会員慶事
入会記念日　鈴木政則君　10月5日

出 席 報 告

	出席総数	出 席 率	メークアップ	修正出席率
前々回	26/36	69.44%	27/36	75%
今 回	26/36	72.22%	会員総数	36名

欠 席 者　あなたが見えなくて残念でした。
石井司君・大房君・岡君・金澤君・保坂君・松下君
矢岸君・山梨君・山本章君・渡邉君

スマイルボックス

田中四史生君
伊豆中央R.C.で一番親しくさせていただいた早船さんが他界されました。ご冥福を祈るばかりです。

土屋巧君
9月24日のゴルフコンペは残念ながら2位でしたが、古屋さん、米山さん、岡さんの"熱い"ご支援で、今後もゴルフをやろうという気になりました。また次回もハンデ3枚以内でお願いします。また、先日は誕生日にきれいなお花をいただきありがとうございました。

中村徹君
なんとなく。

根津延和君
9月24日のゴルフコンペで優勝させていただきましたのでスマイルします。

山上光喜君
お花ありがとうございました。

山口辰哉君
久しぶりの卓話です。ＩＴ化についてのクラブフォーラム。よろしくお願いします。先週の週報は今日中にアップしておきます。

広報委員会（クラブ外広報）　土屋巧君

ボイスQによるラジオ放送「みんなの声丸」が、第2期に入りました。今回は企業名の前に短いキャッチコピーを付けて放送いたします。本日より集金をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

第4回　理事　役員会　議事録

日　時	平成19年10月7日　第1金曜日　19時30分より
場　所	三島グランドホテル　5階
出席者	古屋　西原　澤田　兼子　片野　中村　野中　田中　山本　山口　望月　鈴木
欠席者	保坂　大房　山梨　渡邊　矢岸
オブザーバー	根津　土屋
議 事 録	鈴木政則
司　会	西原
会　長	古屋会長挨拶

審議事項

1．広報委員会　　土屋君より説明
　ボイスキューの放送について　１社　１００００円
　募集する　承 認
　月曜日　４時５５分位に放送予定

2．タイ自転車贈呈プロジェクト　　根津君より説明
　贈呈金及び土産の予算をどうするか
　特別会計より　２０００００円　引き出す　承 認

3．地区大会の出席者の確認
　理事　役員　１７名　出席
　本会計では１５名分なので　２名分は予備費より
　登録料は　一人　１３０００円　承 認

4．澤田君の出席免除について
　定款第８条第３節（ｂ）に該当する　承 認

5．次年度地区役員を推薦する
　ガバナーエレクトより地区役員を推薦依頼
　会長･幹事で地区役員を推薦する　承 認

6．伊豆魂神社例祭について
　特別奉賛金依頼　１口　５０００円　辞退をする
　承 認

7．ゴルフコンペにゲストで参加する場合
　入会予定がある方で　参加は3回までとする　承 認

卓　話　●●●●●●●●●●●●　IT化について

クラブフォーラム　IT化（クラブ内広報）委員会　**山口辰哉君**

●ＩＴは鉄砲と同じ

戦国時代の鉄砲を考えてみてください。１５７５年､武田信玄に織田信長が勝利した有名な長篠の戦いです。
当時の日本は､『鉄砲伝来』と共に各地の武将が競って鉄砲を導入して戦に備えていた､ＩＴ革命ならぬ鉄砲革命の時代です。

織田信長は『鉄砲の三段撃ち』という戦術で武田軍に勝利した訳ですが、実は信長の鉄砲装備率は武田などと比べてはるかに劣っていたという事実があるそうです。

信長は、陣地の取り方を工夫し、鉄砲隊を三段に分け、「撃つ」「掃除」「弾込め」を隊列ごとに順序よく行うことで、間断の無い射撃を可能にしました。

この 『鉄砲の三段撃ち』するという組織的・戦略的な使い方でハンデキャップを跳ね返し勝利を収めました。

今の『ＩＴ』も、信長の鉄砲と同じです。

ＩＴ自体は魔法の杖では無く、ただのツールですが、「組織的」「戦略的」に使うことで大企業と同等に闘える可能性を持っています。

しかし、それには『鉄砲の三段撃ち』にあたるような、中小企業が実践でき、また効果の高いＩＴ活用法が不可欠となってくるのです。

●具体的にＩＴ化とは何をすることなのか？

中小製造業の経営課題を考えたとき、(1)売上拡大、(2)コストダウン、(3)新規事業、(4)営業力の強化、(5)社員との情報共有・・・などいくつもの項目が考えられると思います。

このような経営課題を解決し、変革を起こすためにＩＴを活用することを考えたとき、どのようなことが考えられるでしょうか。

社内の仕掛けとしては、基幹業務のシステム化(経営、経理、販売管理等)、ＣＡＤ、インターネット利用、ＨＰ作成、ＬＡＮ導入、文書共有、電子メールの利用など。

では、具体的に電子メールを利用すれば、すぐに効果があがるといえるでしょうか。

答えは『否』です。電子メールの運用を開始しても、まず使う社員に使いこなすだけの力が無ければ、宝の持ち腐れとなってしまいます。また、組織的な戦略が無いままに利用していては、武田信玄のように、組織的な戦略をもっている織田信長に負けてしまうでしょう。
従って、ＩＴ化とは、社員一人一人のスキルアップ、トップ自らが推進する、組織力、チームワークの向上を土台とし、その上でＩＴをツールとして活用することなのです。

●ＩＴ活用の成果

それでは、ＩＴ活用で何が得られるかを考えてみましょう。
例えば、それまで営業スタッフそれぞれが、見積書を別々のパソコンで作成していたものを一元管理することにしましょう。

そうすれば、過去の見積事例を引用することもでき、見積履歴を共有することによって見積の精度も上がります。また一箇所に集中することで管理もしやすくなります。さらに、電子メールやグループウェアを利用すれば情報共有を実現できます。

クレーム情報、経営情報、営業情報、顧客情報などを共有すればメリットは増大し、また外部との情報共有も可能になります。

まとめると、以下のようなたくさんのメリットがあります。

- ・コスト削減ができる(特に人件費)
- ・事務処理の合理化ができる
- ・人件費が削減できる
- ・文書共有ができる
- ・情報共有ができる
- ・外部との情報共有を実現する
- ・ネットでビジネスをする、または受注のきっかけを掴む

逆に言えば、ＩＴを活用しなければ、これらのメリットを享受できず、周囲から取り残されてしまう危険性も十分考えられます。

●まとめ

- ・「システムの前に人ありき」＝ＩＴは魔法の杖では無いが、使い方によって大企業と同等に戦えるツール。そのための経営力強化が重要。
- ・ＩＴ活用＝経営課題を解決するために、ＩＴをツールとして組織的・戦略的に利用すること。
- ・ＩＴ活用を行って経営革新ができるかどうかは、企業の今後を考える上で非常に重要。大企業と同等に戦える土台をつくることができるか、取り残されてしまうかの分かれ目とも言える。

Photo Gallery

次回例会　10月5日（金）クラブフォーラム
兼子悦三君　矢岸貞夫君