



Yonago East Weekly

●創立/1968年4月24日 ●事務所/米子市西福原1-1-55 ホテルサンルート米子 Tel (0859) 32 - 5531
 ●例会日/水曜日12:30~13:30 ●例会場/ホテルサンルート米子市西福原1-1-55 Tel (0859) 33-0911
 ●会長/尾沢三夫 ●幹事/永見吉平 ●会報/伊藤慎哉

出席報告

会員数81名

今週のお祝い

夫人誕生祝: 4日 坂口紀之君 5日 中村剛士君
 7日 岩崎浩君 19日 荒川雄司君
 23日 梅田整一君

小谷副会長挨拶

皆様こんにちは。本日、尾沢会長は公務で広島県呉の方に出張ですので一日代理を務めさせていただきます。今日の週報に載っていますが15日日曜に大山の一斉清掃がありました。

集合場所の博労座駐車場にはまだ雪の山がありその上で森田町長が挨拶をする様でした。私も12月から3月まで毎週スキーに行きますが今年も大変大雪でした。ゴミは2袋程取りましたが1つはペットボトルで1つは弁当の食べカスや車の部品などがあり大丈夫なのかと思いましたが、最後には大山と桜をバックに写真を撮って参りました。

8日には部門別地区協議会がありましたが、それぞれの部門に各担当で出席してきました。森田次期ガバナーのお話で会長はまず形から入るようと言われ、具体的には点鐘も心を込めて打つようにということ、会長挨拶はロータリーの内容で2分間にまとめてするよう言われ、私にとっては少し安堵と驚きを覚えました。

尾沢年度も先が見えて来ましたが、我々次年度もいろいろ準備をして行くため、幹事さんの方から次期理事名簿の発表があると思います。昨年の伊藤ガバナーが言われたように楽しんで皆さんの支援を受けながらやって行きたいと思っていますので宜しくお願い致します。

幹事報告

1. 地区協議会出席お礼状 (ガバナー・エレクト事務所)
2. 第4回次期ガバナー補佐会のご案内 (") (倉敷アイビースクエア)
3. 4/22(日)IM (境港市民会館)
4. 5/30例会後 職場訪問 (山陰労災病院) 「ミニ人間ドック」 先着25名
5. 5/2(水)休会(定款第6条)
6. 例会変更のお知らせ
 米子中央RC 4/26(木)夜間例会 ビジター受付あり
 境港 5/1(火)休会(定款第6条) なし
 米子南 4/30(月)休会(振替休日) なし
 松江東 4/26(木)4/21(土)創立25周年記念例会
 ビジター受付あり
 松江南 4/30(月)休会(振替休日) なし
 鳥取北 5/1(火)休会(定款第6条) なし
 松江しんじ湖 5/1(火) " あり
 倉吉中央 5/2(水) " なし
 松江 5/2(水) " あり

次回プログラム

5/2 休会(定款第6条)
 5/9 「ロータリーの友」紹介 他



4/22 第1・2グループ合同
 インターシティ ミーティング(IM)
 境港市民会館



こころの中を見つめよう 博愛を広げるために

Reach within to embrace humanity
 こころの中を見つめよう 博愛をひろめるために

《プログラム》

「人を生かす経営を目指す」

中小企業課同友会 会長 小田隆弘 氏
(株)コダマサイエンス



皆さんこんにちは、お招きいただき大変ありがとうございます。私は松江でライオンズに入っていてロータリーは初めてですが同じような形だと思いましたが、出席に対する厳しさに学ぶべき点だと感じました。

まず、私個人のことからお話させていただきます。昭和53年の8月から平成2年の1月まで積水ハウスの米子の所長で青木団地に住んでいました。娘二人は日新小学校に通っており、我社も昭和51年の創業ですが先代が米子で始めたので米子にはそうとう縁が有ります。米子はベンチャーとかよそ者とかを受入れる包容力のある町で、松江や鳥取は城下町ですから入りにくい所で、米子で育って松江に行くとかたちは当社にとって良かったと思っています。その代り松江は一旦入ると絆が出来てなかなか離れないのに比べ、米子は新しいものが来るとすぐに離れてしまう気風が有り米子で力を付け松江に出たパターンが良かったです。

53年に米子の所長で赴任した時に営業所が皆生通りに有り永見呉服店にご挨拶に行ったことをよく覚えています。

私は平成6年に当社に入社しましたが、シロアリの会社というのは職人肌で良い仕事をすればお客は来るという考えで、あえて住宅メーカーの下請けでもあり営業はしないという様でした。そんな業界にサニックスという大手が進出しどんどん営業を掛けて来ました。私は積水で営業してたので、このままでは駄目になってしまうと思い押し掛けで会社に入りました。ある時サニックスの中国本部長をしていた人が何人か部下を連れて当社に入りたいと言って来ましたが、私も会社の体質を変え会社を大きくしたいという思いが有り受け入れました。当時の山陰業界のマーケットは10億位でしたがサニックスが入ってきて10億位の売上を作りマーケットが20億に拡大しました。さらに私がコダマサイエンスの売上を伸ばし10億位取りましたからトータル30億に拡大しました。営業をしない状態から営業をすることによって3倍位の潜在需要を掘り起こしたことになります。

私が社長になって思ったことは利益配分をきちんと内部留保に回し、何か有った時の会社の存続のためを考えて会社を拡大して行くことが経営だと思っています。売上と利益との関係では当社の推移のグラフでも分かるように売上の上がって行く時に経費は後追いでついてくるので利益は出やすく、下がって行くときは厳しくなります。ただ長期的には少子高齢化で住宅は減っていくのでシロアリの事業も減って行くと思います、そこで今後は住宅のアフターメンテナンスの事業をやって行きたいと考えています。

中小企業家同友会について触れたいと思います。鳥根県は2002年に鳥取県はその2年後に出来ました。現在全国に4万2千社の会員で全国には色々な会が有りますがこの会は経営に対する学びの団体です。経営理念を作り、理念に基づいた方針を立て、経営計画を立てて行く作業をします。鳥取同友会は米子に本部が有りますので是非参加して下さい。同友会には自社の中で人を生かす経営をすることが言われます。社内エデュケーション(教育)のエデュケイトとの意味は能力を引き出すという意味が有り良い人間関係を社内で作り上げ、社員の満足度を上げることで顧客満足度を上げることが経営者の役目だと思っています。

最後に、5月はシロアリの発生時期ですこれを機会にトップセールスとしての営業をさせて戴きますので宜しく願いして終わります。今日は本当にありがとうございました。