

What, S-I-T? (第4回)

11月30日、インターネットショッピング&オークションサイト「楽天市場」を運営している楽天が日本有数のインターネット・ポータル事業を運営しているインフォシークの発行済株式100%を約90億円で取得し、完全子会社化することを発表しました。これにより、楽天は日本市場においてインフォシークのブランドを所有すると同時に、同社のもつ検索エンジンを含む各種技術の独占的使用権を獲得したことになります。

楽天では、「インフォシークの強みである強力な検索機能を核とした「情報系」サービスと、楽天の強みである質の高いショッピングを中心とした「生活系」サービスを組み合わせることで、今後大きなシナジーが見込める」としています。「楽天市場」の出店者にとってはインフォシークからのトラフィックを取り込むことにより、さらなる来客数の増大・来客層の拡大を見込め、「楽天市場」と「インフォシーク」両サイトを訪れるユーザーにとっては従来よりも総合的かつ高度なサービスを受けることが可能となります。今回の資本提携をきっかけに、楽天はこれまでのショッピング・オークションを中心としたインターネットコマース企業から、より広く総合的なメディア企業を目指している訳で、Yahoo Japanへの追撃が今後展開される事は必至です。

また、地味なニュースでしたが11月17日、参議院本会議において、「書面の交付等に関する情報通信の技術の利用のための関係法律の整備に関する法律案」が賛成多数で可決しました。これにより来春にも電子的手段による契約や通知が認められる見込みとなり、電子商取引の普及に拍車をかけるものとして期待されます。

この業界、今後ますます目が離せません！！

楽天=http://www.rakuten.co.jp/
インフォシーク=http://www.infoseek.co.jp/

第7回中海テレビ放送杯野球大会

11月19日(日)、4強の座を賭けた試合が行われた。ええ歳こいたおっちゃんやちがのぼせて投げ、打ち、走った。勝利の女神って呼ばれとるええによばを振り向かせるために。

再三にわたるピンチをナインはおろか、ベンチ、はたまた応援席に陣取る土井会長ファミリー以下応援団一丸となって跳ね返す。しかし、T S C野球部も得点圏にランナーを送ってもあと1本が出ない。息詰まる均衡はついに5回裏の相手チームの攻撃で破られる。四球をきっかけに、ヒット、エラーが絡みこの回6失点。我々に6点差をひっくり返すだけの回も残っていません。

野球部の精神的支柱でもある徳中会長がアクシデントにより欠場を余儀なくされ、ベストメンバーで臨めなかった不運はあったが、初の公式戦で1勝を挙げたことが野球部員にとって無形の財産となったことは言うまでもない。あとは捲土重来を期し、来年の栄冠を勝ち取るだけである。

P. S
これからもT S C野球部は会の看板を背負っているという事を肝に銘じ、全力でプレーしていきますので、会員の皆さん、応援宜しくお願いします。

聞いてごしない Part 14

先日、会社で言わなくてもよい一言を言ってしまった。誰にでもあることだと思います。

言葉は、使い次第で人を喜ばせたり傷つけたりします。人を喜ばせる言葉の源は、相手を思いやる優しさだそう。

たとえば上司が部下を褒めるとき、表面だけを見て褒めるのは完全ではなく、これまでにどんな工夫と努力をしたのかを察した上で言葉をかけると、自分を理解してくれているという信頼感が生まれるそうです。

今からでも言葉の重さを考え、信頼関係を取り戻し、よりよい人間関係を築きたいものです。

(トライアスロンカゲのどん)

コピーをして名簿にお貼り下さい

(newカマーズ)



はらぐち たつ し
原 口 達 志 O型
備後ラグズ(ナイトラウンジフリー)(バー&グリル)
代表取締役社長 飲食業
〒683-0805 米子市角盤町3-13
TEL 38-1232 FAX 38-1232
(KT) 090-3377-0840 (EM)

H12.11入会
(推薦者)安部(利)
中島(太)

(コメント)

今回、推薦者の方の勧めも有り自身の意欲と事業の発展を願い入会させていただきました。まだまだ分からない事ばかりではあるのですが、出来る限りの行事に参加させていただきます、がんばって参りますので指導よろしくお願致します。

(newカマーズ)



ふる いち おさむ
古 都 修 A型
備後ハウジングユウ 代表取締役
建築業
〒683-0804 米子市米原6丁目18番34号
TEL 37-2720 FAX 37-2721
(KT) 090-3638-8779 (EM)

H12.11入会
(推薦者)安部(利)
市位(清)

(コメント)

この度西部青年中央会に入会させていただきました古都です。まだ入会してまもないので何をどうしていいのかわかりません。これに、皆様いろいろおしえてもらい、中央会の一員としてがんばってがんばっていくつもりです。

12月例会案内

と き 平成12年12月18日(月) 18:30~
と ころ 米子国際ホテル
内 容 忘年例会
担 当 newカマーズ・21地球委員会

12月役員会報告

12月定例役員会が平成12年12月1日(金)、海王に於て開催された。当日の主な議題は、次の通りです。

- (1) 12、1、2月例会開催の件
- (2) 新加入会員加入の件
- (3) その他

※尚、詳細については、委員長までご照会下さい。

編集後記

今年もはや12月、年初の予想では景気も良くなり株価も2万円突破だったはずなのに、どうしてしまったんだ!

真剣に景気回復を図る気があるのか!と怒りはこれぐらいにして今年が「良かった人」「悪かった人」様々だと思いますが、良かった人は良いところを伸ばし、悪かった人は悪かった点を改善して来年はみんなが良い年にと願いながら20世紀最後の忘年会で「フィーバー！」

「英知を養う」「フィロソフィア」
2000.12 No.158
Handsosome

発行人：鳥取県西部中小企業青年中央会 会長 土井一朗 編集責任者 浜 義徳 印刷所 東京印刷局

会長より会員の皆様へ
「志と実学」(その2)

“凡人に勝ち方あり”

会長 土井一朗

「志」

第2章 「誇り」を持って…

歴史を知り日本人としての自信を取り戻すのだ

外国にビジネスでいかれた人が必ず質問を受けるものに、「諸外国での政治不安や紛争・社会問題について、一体日本人はどう考えているのか。日本の歴史について、日本の教育は何に主眼を置いているのか。」等があり、日本人としての考えを求められる事が非常に多いのに驚かされます。そうです、我々は間違いなく日本人なのです。

国際社会では、自国の歴史、哲学、価値観、教育のことを答えられない人は相手にしてもらえません。にもかかわらず、我々はあまりにも歴史について無知であり、それは限度を越えています。21世紀は間違いなくグローバルの時代です。経済も地球規模で動いています。グローバルスタンダードの時代だからこそ、我々は日本人としてのアイデンティティーを持たなくては生き残れないのです。

日本はとにかく物質的に豊かな自由社会になりました。そして自分の国の歴史や文化に誇りを抱くことなく、経済利益と快楽だけを追求しています。このため、家族の絆が弱まり道徳心と宗教心が薄れてきました。我々リーダーは、子どもや孫の時代まで豊かな時代が続くよう、考えて行動する責任があると考えます。

「実学」

第2章 必要利益を知る

経常利益とは、“会社の存続”という絶対命令を果たすためのものであります。

過当競争・不況・陳腐化・天災などの危機と直面したとき、利益があつてこそ乗り切れるのです。つまり、経常利益とは、会社を“破滅”から救う保険の役割を果たす意味で事業存続費と考えます。

目標経常利益を計画する際の考え方の例としては

- ①一人当たり100~150万円と考える
- ②年間返済金額から考える
- ③過去2~3期の実績数字が黒字ならば、その推移から見込む
過去2~3期の実績数字が赤字ならば、赤字累積を埋める

など、それぞれ会社の事情をもとに経営者が決定します。

経常利益から逆算して売上高を算出すると、ほとんどの経営者は驚きます。「売上が足りない」「固定費が多すぎる」等々…。こういう苦しい経験を経営者がして、販売計画・利益計画・経営計画が出来あがります。この経験は経営者を変え、儲ける体質作りが実現し、経営者としての自信が取り戻せるのです。

県青中、手作りの経営研修会開催

平成12年11月27日米子市文化ホールにおいて、「鳥取県中小企業青年中央会、経営研修会」が行われた。

約120名の参加者で迎えた研修会は、青年中央会ならではのそそ出来る大変内容濃いものであった。奥森県会長が、「今年は、形を変えて懇親会だけではなく、手作りのパネルディスカッションを初めて取り入れた。」と、開会で挨拶されたのに続き、土井西部会長による講師先生の紹介で始まった。

講師の奥森清先生は、新和産業株式会社の代表取締役であり、学校卒業後から現在に至るまで経営者として多様な経験を御持ちの方である。当会県会長の御兄弟でもあり、講演の始まりは、青年中央会も経費節減のかなという経営に引っかけた笑いからはじまった。

「商いあれこれ」という演題で、船の塗装を中心にされてきた昭和43年頃からの境港水産業界の移行に合わせて、苦労話を交えながら、それぞれの時代にはブームがある。ブームに乗る事を生き残る手段と考え、浮かれてブームに乗った人は、後に姿を消していく、残っている人は、一時的なムードに乗らずにやってこられた方であり、一つの事業を10年サイクルで考えると、儲かるのは2年、それまでに8年は掛かる。

これからは、右肩上がりではない、水平線がいいところでありこれを乗り切っていくために経営者として大切なことは、「自己責任と自助努力」「知恵を出す」「数字に強くなれ」と述べられ、「問屋がだめならメーカーに行って情報のギブアンドテイクを計れ」「名ばかりの取締役はやめること」「質素節約は、経営者の給料を減らすことからはじめること」「銀行へ金を借りに行くときは経営者自ら行くこと」など親身を持って話された。

また、土魂商才の精神と、それぞれの個性にプライドを持って下さいと話を締められた。パネルディスカッションでは、「負けるな 中小企業」のテーマを掲げ、ビジネスのヒントになるような事、どんな思いで事業をはじめたか、また、どうやって躍進したかなど同業他社、ライバルもいらっしやる中でパネリストの方々は、借しまず発言され思わず聞き入ってしまう内容であった。

経営理念、増収益の方法、将来展望のそれぞれの問いかけに対しパネリストの方々の御話を聞かせていただいた。特に「失敗してわかったこと」で始まる話は、なかなか聞けるものではない。

その中で人材育成について皆さんとも重要と考えておられ、業種が違っていても人と人の付き合いであることに変わりはない、ということを再認識させられる内容だった。

また、質素節約しながら自分の思いをサービスという形で商品にたくし、他社と違った目玉商品を創ることの大切さが壇上の方々の体験談、今後への意欲を聞く中で強く感じられた。その後、会場をホテルサンルート米子へ移し懇親会が行なわれた。

11月度委員会報告

志委員会
平成12年11月6日(月) 於：ホールサムインかいけ 出席者/9名

志委員会は11月6日ホールサムインかいけでおこなわれた。冒頭に委員長より1月をめどに会員各社の将来ビジョンを発表する事を言明された。

まず5年後、10年後の中長期展望を描く。そしてそれを実現するための目標管理をきちんと行うことが重要である。具体的には将来像を実現するために半年の目標を立てる。外部環境の変化などを盛り込みながらPLAN-DO-CHECKを繰り返していくのである。

続いて「志と潮目の共鳴する時がある」の演題で委員長より話があった。昔の武将の攻め時と引き際を心得ている者が天下を取っている。その要諦は

- ①自分の部下が何を望んでいるか心得ている。
- ②時流に乗る。
- ③引く時には潔く引く。次の手を考えての撤退は負けではない。
- ④グランドデザインを持つ。
- ⑤(まとめ)「攻め時」は「よく耐えて時を待つ力」、「引き時」は「決定の早さ」が問われる。

続いて土井会長、釜田委員長、岩田会員から企業理念の紹介があった。土井会長一企業の使命感(目的)をはっきりさせなければならぬ。自分は社員教育に力を注いでいる。時流に乗るためのノウハウやヒット・コンセプトは金で手に入るし、すぐ陳腐化する。しかしそれを生かす社員の質は金では買えない。ここで肝要なのは企業の使命感をきちんと社員に伝えなければ魂の抜けた教育となる。個人の夢と会社の理念のベクトルを一致させねばならぬ。

釜田委員長一十年前今の会社を興したときはゼロからのスタートだった。今の産廃処理の需要を見越し中途半端な投資ではなく、ビジョンをしっかり持って取り組んだことがよかった。今後は資料としてデータを蓄積させることを心がけたい。

岩田会員二代目として社員を引きつける為にひとつの事業をやり遂げた。それから社員の目が変わってきた。座右の銘は「会社をつぶさない」「和を持って」「死ぬまで修行」である。事業の撤退はその後の付帯経費を見抜かねばならぬ。

広報委員会
平成12年11月2日(木) 於：米子食品会館 出席者/13名

内容は、ハンサム12月号の企画と紙面割りをA班5名が担当する。注目のトップ記事は会長の「志と実学」第2回目を依頼し、その場でひきうけて頂いた。そして2面には、西部主催の県経営研修会と取材を行う志委員会をもってくださる事となった。その他フットサル、例会報告、IT講習、新入会員あいさつと内容がかなり多量であり紙面割りが難しかった。その後、12月忘年委員会について検討を行った。

newカマーズ委員会
平成12年11月9日(木) 於：東亜ビル1F 出席者/20名

近岡21地球委員長より
忘年例会での①チャリティーオークションを行う事②8月以降の新入会員の自己紹介を行う事が役員会で決まった旨の報告
続いて、各役割分担を決めていきました。新入会員では解りにくい事は21地球委員会の方から教えていただきながらの打合せ会となり、新入会員は良い勉強になりました。
忘年例会では、ニューカマーズ会員は全力で21地球委員会をサポートし、会を成功させるよう頑張ります。

実学委員会
平成12年11月6日(月) 於：米子食品会館 出席者/10名

松江伸武氏(㈱ダイマツ代表取締役)を講師にお招きし、「鳥取県・米子で生まれた氷温を活かし、世界の健康を目指す〜21世紀 氷温フーズタウンの建設〜」と題してご講演をいただいた。

【氷温】
氷温とは、0度から食品が凍り始める零下3度くらいまでの温度領域で、この温度で食品を加工すると新鮮さが長期間保たれるだけでなく、添加物を加えなくても自然の熟成作用で旨味が増す。30年前、当時鳥取県食品加工研究所長であった故山根昭美氏が二十世紀梨の保存研究から発見した鳥取発の世界的技術である。

■氷温への取り組み
【両親の教え】
「食品を扱うということは人様の命を預かるということ。魚も米も命であり、命を食べることで人間は生きているのだから感謝の念を忘れるな」
【自然・伝承に学ぶ】
手がかじかむほどの厳冬期に干したカレイが一番おいしかった経験が、後の氷温にひらめく素地となった。

【若き日の志】
20歳の頃、東京築地市場と満員電車の人の多さにショックを受け、「いつかこの人達に自分の扱う食品を食べさせたい」という志をもつ。

■氷温との出会い
【故山根昭美氏との出会い】
昭和53年、山根昭美氏の講演で氷温に出会い、「氷温であれば『寒仕込み』を年間通して実現できる、添加物を使用せずに『大寒の味』といわれる旨味が出せるはず」と研究を始める。商品化したものの、消費者に受け入れられるまでに実に15年の歳月を要する。

■氷温を活かして、世界の健康を創る山陰・鳥取県へ
【地域の特色を活かして、山陰から日本・世界へ情報発信】
大山の麓に広大な「氷温フーズタウン」を造り、出雲(歴史の街)・松江(文化の街)・米子(健康の街※)の三都市を中心とした山陰圏から全国へ、日本から世界へ向けて情報発信するためのプロジェクトに現在取り組んでいる。
※健康の街：氷温の街から食の街、そして健康の街へ。

政治・地域ビジョン委員会
平成12年11月8日(水) 於：ホールサムインかいけ 出席者/9名

役員会報告
・11月担当例会の細部までの打合せ及び通し練習を行なった。

21地球委員会
平成12年11月9日(土) 於：東亜ビル1F 出席者/7名

今回の委員会は、ニューカマーズ委員会と合同で行われた。内容は12月忘年例会の打ち合わせに終始した。

委員会参加者の関心事は、むしろ当委員会の出席率の低さに向いていたため、21時30分から反省会として、今後の委員会運営の在り方についての話し合いの場を設けた。

「教育と環境」について考える、といった漠然とした運営ではなく、テーマを具体的に且つ絞り込んで勉強していかないとどっちつかずになるのでは?という意見が大勢を占めた。8月の委員会での大山登山が、環境を考える側面であれば「一木一石運動」、教育を考える側面であれば「市立中学校の登山教育」、といった両側面を持ち合わせている格好の題材である事から、ごく身近ではあるがあまり理解できていない大山を取り上げることで話は落ち着いた。

12月の委員会が忘年委員会となるため、日を改めて再度委員会を開くことを決めた。

情報メディア委員会
平成12年11月10日(金) 於：米子食品会館 出席者/7名

今委員会は、田中委員長を中心に役立つホームページの紹介と近い将来におけるインターネットの必要性を米子食品会館にて開催された。

全体的に役に立つホームページの紹介ではありましたが、今回の委員会の中で話題の中心はeコマースであった。

eコマース
B to C (企業と一般消費者の間の電子商取引) /例：ショッピングモール、音楽配信、オンライントレード、インターネットバンキング等
B to B (企業と企業間の電子商取引) /オンラインによる受発注(資材、文具等)
G to C (住民サービスのインターネット利用) /各種申請、交付が出来るサービス
G to B (政府と企業間の電子商取引) /申請書類の電子化(貨物の通関における申請のネットワーク化、郵政省のインターネット入札公告等)
これからのビジネスは、eコマース中心に動く時代が来るであろうと感心するばかりであった。

総務委員会
平成12年11月6日(月) 於：米子食品会館 出席者/10名

年明け、3、4、5月と行事が続くので、OB交流会、レクリエーション例会と担当班を決めて準備に当たった。
・県経営研修会懇親会、アトラクションの打ち合わせ

11月例会報告



平成12年11月15日ホテルサンルート米子に於いて11月例会を開催し、まず綱領唱和の後、土井会長の挨拶があり、会長タイムでは、会長資料が配付され、資料にそって創業の心(一期一会)について話をされた。続いて新入会員2名へのバッジ授与が行われた。その後連絡事項と続いた。

その後、委員長タイムで政治・地域ビジョン委員会の小椋委員長から全国の交通事故の概要について事故発生状況の特徴、平成11年中交通事故による死者数は前年を上回る資料をもとに説明があった。

演題：「地方からの情報発信への挑戦」
講師：株式会社サテライトコミュニケーションズネットワーク 代表取締役社長 高橋孝之氏

わが中央会第17期卒会され、我々会員のOBである、講師先生は、「今日のわたしがあるのは、中央会の皆さんの友情が今日のわたしを支えて、また今こうして久し振りに、皆さんにお会いできた事をうれしく思います。」と挨拶。演題に移り、CATV設立において米子の活性化の為にローカルニュース情報を流す重要性を感じた、と話された。

CATVコンテンツ流通事業(番組配信サービス)、放送局、サプライヤー、プロダクションなどの優良な番組や番組プロモーション、またはSCNが制作した番組を、CATVの自主制作チャンネルの充実に役立てていただく為に、CATVに衛星で配信するサービス(CATV業界情報サービス)、CATV事業に、CATVのデジタル化に関する情報CATVの制作した番組ビデオジャーナリストなどの番組制作に関する情報などCATVの運営制作、技術に役立つ情報を衛星で配信するサービス(CM配信サービス)企業や公庁等のCMやインフォーマーシャルを全国のCATVに衛星で配信するサービス、SCNの野望デジタル化→3チャンネル化→番組不足、製作プロダクションCATVローカル局を結ぶシンジケートの確立、TSCの後輩へベンチャー精神をもって意志を貫き永遠に挑戦をして行く為に新たな産業を起こすだけではなく、古い産業も必ず再生出来るかと挑戦する意欲を感じた。

