

●国際ロータリーテマ



世界へのプレゼントになろう



SABAE ROTARY CLUB

●クラブ活動方針

2015.7-2016.6

塩梅よく

会長 小部 隆充
幹事 大橋 良史

●6月 第1例会

●R1第2650地区スローガン 『クラブに「個性」と「憧れ」を!』

点 鐘 12:30~
四つのテスト
国歌・ロータリーソング斉唱
会長の時間
結婚・誕生祝、勤続表彰
幹事報告等

●第2757回 平成28年6月3日(金)

卓話 (株)クララ調剤薬局 堀江 邦旺 会員
代表取締役社長

テーマ 「ロータリー 42年を振り返って」

▼第2756回例会報告 平成28年5月27日(金) ▼鯖江商工会館 3階中ホール 出席率 86.2%

四つのテスト
言行はこれに
照らしてから
一真実かどうか
一みんなに公平か
一好意と友情を深めるか
一みんなのためになるかどうか

それでこそロータリー

佐野 直美 ソングリーダー



大橋 良史 幹事



るだけ、車は乗り合わせ願いたい。
②最終例会出欠を名簿に記入願いたい。
③先週例会で諮った川上勝義入会候補者が、異議なく承認された。6月2日(木)に、入会インフォメーションする。
④次年度ロータリー手帳在庫が3冊。希望者は、事務局まで申し出願いたい。
酒井芳則職業奉仕委員長が、「ようやく、みんなでやしきおどり普及実行委員会のポスターができた。1人1枚以上持ち帰り、事業所や知りあいの処等に貼付願いたい。出前講習練習等の趣意書もあるので、呼びかけてほしい」と、依頼。

ニコニコBOX報告

(敬称略・順不同)

- | | | |
|---------|---------|---------|
| 1 小部 隆充 | 3 堀江 邦旺 | 3 岡本 圭子 |
| 1 田村 康夫 | 3 幸道 森市 | 3 齋藤多久馬 |
| 1 帰山 明朗 | 3 窪田 健一 | 3 清水 康弘 |
| 2 大橋 良史 | 3 牧野 友美 | 3 下村 義孝 |
| 4 吉田 俊博 | | |

- 1: 吉田会員、本日はお世話になります
- 2: 1、川上様の入会承認ありがとうございます
- 3: ヨシダ工業(株)職場見学に期待して
- 4: 工場見学ありがとうございます。卓話機会頂いて



会長の時間



丼物を3カ月間食べ続けたら体はどうなる? 研究結果が出た。「丼物=健康に悪い」イメージを払拭するため、吉野家ホールディングス(HD)が始めた実験。

20-65歳未満の男女24人に、毎日必ず「冷凍牛丼の具」を食べてもらった。さらに被験者は毎日の食事内容や回数、飲酒量、睡眠時間等を日誌に記入。実験の開始前後で体重や血圧、BMI値や体脂肪率等がどのように変化したのか、検査を受けた。こうしたちょっと過酷と思える実験でも、ドロップアウトした人はいなかった。

さて、気になる結果は、同HDはこう記している。「生活習慣病の原因となるメタボリックシンドロームにつながる体重や体脂肪率、血圧、中性脂肪、コレステロール類、血糖値等の有意な変動を引き起こさなかった」。つまり、「牛丼を3カ月連続で食べ続けても、体重や体脂肪率が変化したり、血液データに影響を与えなかった」という結論。

さらに「今回実際に12週間摂取した健常成人男女及び、血糖値の高めな方々においても、摂取前と後でなんら健康リスクが増加する兆しは見られなかった」と、報告。

私は吉野家の回し者ではないが、以上紹介申し上げる。

幹事・委員会報告

①例会終了後、一旦閉会しヨシダ工業所(株)へ移動。出来

卓話 ヨシダ工業(株) 吉田 俊博 会員
代表取締役社長
テーマ 「100年企業を目指して」



1. 会社の沿革

私が生まれる前、昭和23年に先代が舟津3丁目が開業。同35年、現木村病院東に600坪の土地を求め、移転。同44年現社名で法人改組し、現在地に移転入居。営業内容は、元々眼鏡部品から始めた。30年前に楽器、フルート部品と縁ができた。中高級品に絞り、(株)三響・(株)松フルート製作所等と取引。日本が世界の80-90%占め、当社はその70-80%。医療はオリンパス関係と取引。平成2年に縁があり医療機器分野に入り、楽器部門は同6年に立ち上げているが昭和58年に話がいった。铸造等の技術がなくなり、眼鏡工業組合や商工会議所に聞いて当社が紹介された。話を聞くと眼鏡部品、蝶番と似ていた。



卓話の様子(ヨシダ工業(株)2F会議室)

異形線を切るだけ。これなら簡単にできる、というのが始まり。これが32-33年前。この部品で3-5年、年間取引10万円前後の期間があった。

2. 異業種への転換

どうして異業種へ展開したのか。私は2代目。大学、会社、ドイツ留学等で8年間、福井を離れていた。当時、眼鏡は作れば作るほど売れた。まじめに仕事していれば、利益がついてきた。でも、申し訳ない言い方だが、眼鏡業界にずっと居座っているのは、たかが知れていた。当時はよかったが、いい状態が30・50年と続かない、と予測。県外企業、上場企業と付き合いたい、というのが前提にあった。

もう一つ、当社のDNAは眼鏡でなくても、依頼があれば、何とかトライした事があった。その最初は、私が入る前から取り掛かっていた、マルマンのライター部品。当時の同社は大手で品質程度も高く、我が社の技術レベルでは中々できなかった。そのため専用機を開発し、やっと量産体制ができた頃に取引を停止された。当時、百円ライターが出回り、高級ライター用の当社部品がいなくなった。

しかし、専用機を作ったことが、品質のレベルアップに貢献。完全に赤字だったが、これが次につながった。

約20年前、今でいうJAXA、当時の宇宙開発事業団の仕事。天空にいっしょに上げる部品でインコネルという、チタンより難しい部品。どこでも削られないので依頼され2年間トライし、1000分の2や3という技術で何とかできるようになった。材料支給、その他一切なしで頑張ったが立ち消えになった。しかし、これも苦労しただけの事はあった。そのお陰で、チタンの1000分台の加工が、できるようになった。そういうDNAがあり、大事にしたい。

医療や楽器の分野で、注文がきた際絶対に断るな、ともかくやろう、失敗してもいい、というのが「ともかく いっぺん やってみよう」と、いうコピー。この精神が今でも続き、社員に浸透しありがたい。これが、1・2度失敗しても、次につながる成功の道を開いてくれた。

楽器部品は、当初、思ったほど売上が伸びなかった。ある時、先方の誘いで工場を見学した。フルートを日本で生産開始した頃から技術が変わっていない、鑄造作業があった。金属を溶かし、ギザギザの粗い頃からヤスリがけしていた。粗・中仕上げし、後はバフ磨き。大変な作業で、1回、不良とか修理が来て新しい部品にすると、皆、調整し直す必要があった。これ等をプレスでやればどうか、と提案。プレスは金型にはめて潰せば、ある程度の精度が出る。一度やってみる事になり、そこから始まった。それも当社に技術はなく、当時、業界で技術が一番の金型企業に持ち込んで、そこそ姿にはなった。しかし、グレードアップや10倍の量産体制に入る事を依頼すると、断られた。お客様の要望に応えられず、当社で設備を買って始めた。

これが上手いきき、喜ばれた。他の世界的に有名な企業にも話を持って行ったところ、そんなの必要ない今の技術で十分、と全部断られた。しかし、最初のお客様が市場に出る顧客の手に渡り何年かしてきたら、音が変わった、見栄えが良くなった、という評判が浸透してきた。



前述企業が頭を下げて依頼に、他の断った企業もきた。

医療機器もよく似た経緯。オリンパスは内視鏡で有名。先ほど見学した(写真下)のは、胃に穴をあけて超音波メスで患部を焼いたり、切り取る。当時は、ドイツが盛ん。日本でも売りたいくて、当社に白羽の矢が当たった。但し、耐震構造で建物を建てる事が前提。しかし、設備も結構なり、我が社の規模では、梯子を外されるとひとたまりもない。非常に悩んだ。最後は、ウインウインで一緒に手を携えて行こう、と言われ決断した。この分野は日本で、交換部品は世界で我が社しか作っていない。お客様に恵まれ、私たちの対応姿勢が評価され、信頼を得ている感じがする。

3. 次なる時代へ ◆100年企業を目指して ■経営理念

①常に技術力の向上に努め、満足の得られる製品づくりに専念する ②会社の発展と社員の幸せの実現をめざす ③取引先、及びすべての協力者との相互繁栄を図る ④世界的視野をもった信頼と夢のある企業づくりに邁進する

偉そうに100年企業と書いたが、これが目的ではない。現に101年目に倒産した会社もある。100年にこだわっていない。経営理念を創業50周年の時に策定。私は2代目。創業者は、自分の得意分野と熱意があり、一生懸命やれば何とかできる。ただ、2代目はその得意分野と創業者の才能を必ず持っているわけでもない。違うものを出していかなければならない。そんな中一般的に3代目で企業はつぶれる、と言われる。私なりに3・4代は会社のためだけでなく、創業者の能力がない人間は、皆の力を借りる必要がある。



吉田会員の工場を見学する会員

最初に、ものづくりの会社である、という事は中心に据えよう。これがサービス業に転換する事は当分ありえない。

次に、社員と共に歩もう。社員が豊かになる事を大事にしないと、会社の発展もないところが大きい。会社の社員だけでなくステークホルダー、お客様も仕入れ業者、他に会社と関わっている皆さんと相互繁栄、フィフティフィフティ、ウインウインでやろう。

4番目は、今は福井県、日本となっているが、将来は規模の拡大によっては世界を相手にする必要があり、そういった夢だけは持ち続けよう。という4点に絞った。

ここにすべてのエッセンスがある。100年企業は端的に言う、社員と共に歩んで社員が経済的にも心も豊かになる。基本、入社する方は、多くある会社の中から当社を選んだ。我々も何人かの中から選ぶ。不可思議な縁(えにし)ができる。大事にし、持っている才能を伸ばしたい。60・65歳まで勤める事を考えると、ヤル気満々で仕事しないとその人生は無意味になる。

法政大学大学院の坂本光司教授が、毎年、日本で一番大切にしたい会社大賞等を選ぶ際の指標に、社員に関する指標等があり、我が社の経営理念と似ている点が多かった。今まで以上に教授に感化を受け、好きになった。

同教授は、社員、取引先、経営者自身、障害者採用等を重要視。心温まる、人間の血が通った会社である事を力説する。その通りにはいかないが、当社に入ってよかった、という人生を送られる会社にするための方策である。

同じく、経常利益率30%以上ある会社は、もっとお客様に値段を下げる、社員の給料を上げる、大概是15%程度でよい、とよく言う。当社も賞与を多く出すよう努力している。業界、福井県の中でも上位置になってきた。社員が経済的に豊かになることが一番。社員の給与を減らしてまで利益を出す会社は、私は好きではない。