



Sabae Rotary Club

R | 第2650地区 2019-2020年度 鯖江ロータリークラブ

2019-20年度 国際ロータリーテーマ

2019-20年度 第2650地区スローガン

ロータリーは
世界をつなぐ



伝統と革新
世界はひとつ



鯖江ロータリークラブ会長方針

心で繋がろう

会長 清水 康弘

第2904回
8/2(金)

8月第1例会

点鐘:12:30

テーマ 「感性について」

会員 孝久 治宏 会員
卓話

第2905回
8/9(金)

8月第2例会

点鐘:12:30

テーマ 「労使トラブルの傾向と対策」

弁護士
卓話 中村 淳 様

第2906回
8/23(金)

8月第3例会

点鐘:12:30

クラブフォーラム

4つのテスト

- ① 真実かどうか
- ② みんなに公平か
- ③ 好意と友情を深めるか
- ④ みんなのためになるかどうか

開 会 点 鐘
四 つ の テ ス ト
国 歌 斉 唱
ロ - タ リ - ソ ン グ
会 長 の 時 間
幹 事 報 告 等
プ ロ グ ラ ム
閉 会 点 鐘

出席率74.4%

8/2(金)
第2904回
例会報告

注:次週(8月16日)は休会です

鯖江商工会議所 4階大ホール

ロータリーソング



「奉仕の理想」

幸道 森市
ソング副委員長

会長の時間



清水 康弘 会長

20年ほど前、姉の嫁ぎ先の実家でエンゼルフィッシュがいっぱい生まれたので飼ってみたいかと

言われ、僕の兄弟全部が飼うことになりました。何せ田舎のこと、余程のことがない限り嫁ぎ先からの頼み事には二つ返事です。

エンゼルフィッシュというと代表的な縦縞の平べったい魚が20匹ほどやってきました。皆兄弟で同じ模様です。半年ほどたったころだったと思います。突然二匹がほかの魚を追いかけてアエアパイプを口を使って掃除を始めました。すると次の日には百個近くの卵を産み付けていきました。雄がその横から精子をかけていくのですが、ほかの魚があつという間に卵を食べてしまいました。甥っ子姪っ子になるはずの卵をです。しばらくするとまた同じことが起こりました。何度かするうちにふと気が付いたことがありました。卵を産む日がいつも同じ曜日だったのです。そうか、魚にも生理があつてこの魚は7日なののだと思いました。これではダメだとペアだけを細かい穴の開いた板で仕切ってやりました。漸く卵が食べられなくなり二匹が口やら鱗を使って卵に新鮮な水をかけるようになりました。子育てを始めたのです。やがて孵化をするもミジンコみたいな小さな魚が泳ぎ始めます。それを見たほかの魚が一斉に仕切り板の前に並び近づいた小魚を吸い込んで食べ始めました。親は仕切り板に近づく子供を口にくわえて離れたところに放してやるのですが結局全部食べられてしまいました。しょうがないので仕切り板を外したら親は狂ったように兄弟たちを攻撃していました。何とか子育てをさせてやりたい

ので、しょうがなくもう一つ水槽を買ってそこでペアだけを放してやりました。すると7日後にまた産卵しました。

それまで僕は女性はすごいなと思っていました。出産をするとおっぱいが出るようになり子育てをしている間は生理がこないなど女性の神秘だとずっと思っていたのですが、そうではなくこれらは生命の神秘なのだ初めて気づきました。

やがて卵が孵化し少し大きくなってくると模様が見え始めます。2、3割の魚に縦縞がなく縞無でしたので姉に聞いたところ親は雄が縦縞でメスは縞無だったという事でした。ハッと気が付きました。メンデルの法則だ。縦縞が優性遺伝、縞無が劣性遺伝。具現する比率は3:1。

熱帯魚の飼育でも気付きのアンテナを張っていると日々勉強です。

幹事報告



酒井 雅憲 幹事

本日例会後、定例理事会を行いますので、対象者各位はお集まりください。

福井県内RC例会日

無印:12:30-開始

K:18:30-開始

L:19:00-開始

月曜日 福井東RC(AOSSA)

若狭RC(竹野やまね・7-12月おれそみ屋)

木曜日 福井RC(ユアーズホテル福井)

金曜日 福井あじさいRC(新緑パブリック)

火曜日 福井南RC(福井織協ビル)

水曜日 福井北RC(びんがらアース77)

L 福井水仙RC(福井パレスホテル)

福井西RC(バドクリン新緑ビル)

K 福井エニックスRC(びんがらアース77)

K 丸岡RC(丸岡城のまちふじエッセイ)

武生府中RC(越前たけふ農協会館)

三国RC(三国観光ホテル)

勝山RC(勝山市民活動センター)

大野RC(大野商工会議所会館)

L 敦賀西RC(ニューサンピア敦賀)

武生RC(武生商工会館)

敦賀RC(福井銀行敦賀支店)

会員卓話 **孝久 治宏 会員**

テーマ **「感性について」**



卓話者紹介 西尾 俊一 プログラム委員長

今年度の会長の意向もあって、第1週は、結婚・誕生・出席等の表彰の為、会員卓話をメインにさせていただきます。1番最初にプログラム副委員長の孝久さんをお願いしました。皆さんお食事をしながらゆっくりきいてください。

会員卓話 孝久 治宏 会員

テーマ「感性について」

どうも今の時代は、理性より感性が求められているようです。そして、組織運営は「支配と命令と管理型から、愛と対話とパートナーシップ型に変える必要がある」と、いわれています。人々に伝わる情報が新聞、テレビ、ラジオ、雑誌等のマスメディア中心だったのが、個人個人、それぞれが、色々な方法で入手できるようになり、同じく発信できるようになりました。結果、人々の価値観が多様化し、感性が重んじられているようです。同時に、未来を予測することが、非常に困難な時代に生きる私たちは、個人も組織も、自ら未来をつくっていくしかないようです。誰もが、ゼロから新しい価値を創造する場面に、直面していくようです。

そこで、(1) 鯖江商工会議所で最近取り組んできた「デザイン思考」(2) 私が20年ほど前から年2回聞いている「感性論哲学」(3) 30年ほど前に1年間、毎週土曜日に指導を受けた「インダストリアルデザイン」の3つの事が、昨年12月につながりました。

最初に、「デザイン思考」。市内には、眼鏡、繊維、漆器の基幹産業があります。しかし、近年は著しく情報技術革新が進んでいます。「顧客価値の実現」の手段の変化、「モノの所有」から「機能の利用」。顧客ニーズの最大限の充足をはかる「サービス・ソリューション」の提供力が、より重視されるようになってきました。要は、これまでの、より優れた品質のモノを提供するという、ビジネスモデルが通用し難くなってきました。そこで、鯖江商工会議所は、『地元企業の「顧客価値の実現」手段の変化への対応』を喫緊の課題の一つと設定。2016年には、まず、地元企業のプロダクトアウト的なアプローチからの脱却を目指しました。当時、顧客起点で顧客の潜在的なニーズを発掘し、製品やサービス等を生むためのアプローチとして注目されていた、「デザイン思考」を活用した3か年プロジェクトを開始しました。

初年度目は、「デザイン思考の導入」をテーマに、経済産業省、アメリカのシリコンバレーに本社があるデザインコンサルファーム、KMD慶応大学大学院メディアデザイン研究科等の協力のもと、セミナー/ワークショップを開催。翌年度は、「デザイン思考の浸透」をテーマに、東京大学i.school、KMD等によるセミナー/ワークショップに加え、デザイン思考を活用した商品・サービスの開発・改良を目的とした、個社支援を実施。その際、デザインコンサルファームと、いろいろと接触する機会がありました。そして、2017年5月に同社から、「最近、地方創生についての相談があり、関心を持ち始めた。よければ、鯖江市の地方創生のお手伝いをしたい」旨、話がありました。当所で協議し、同社の協力を仰ぎ、前向きに進めることとなりました。

そして、昨年6月、「デザイン思考の実践」をテーマに、(一社)福井県眼鏡協会、KMD、鯖江市等との産学官連携により、地域基幹産業である眼鏡製造業の底上げを目的とした「めがね産地 0→1 プロジェクト@表参道」を立ち上げました。プロジェクトは、地元の眼鏡企業の個社支援を中心に、約半年間実施。その間、企業は、勉強会で学んだデザイン思考のアプローチを用いて、商品、サービスの開発、改良に取組みました。

そして、11月30日～12月2日に、東京・青山でその成果発表の場として、最終顧客である消費者を対象とした展示販売会『TOKYO MEGANEFESTIVAL』を開催。地元企業26社が参加。イベントには、3日間で延べ14,500人が来場し、予約受付分を含め875万円の売上を計上しました。その時感じた事ですが、このプロジェクトに関わった人たち、総合プロデューサー、デザイナー等の方々は、業界の最前線で活躍している人たちでした。あまり時間がないこともありましたが、直前までいろいろな答えを出さずに、ギリギリまで企画やレイアウト、ポスター等の情報が出てきませんでした。現地や現場で、調査、観察、ヒアリングし、それぞれに感じながら整えるような感じでした。出展者や関係者から、進捗状況はどうなっているのか尋ねられると、「もう少し待ってほしい」というほかありませんでした。通常の展示販売会ですと3か月ほど前から、出展者や会場レイアウト、ポスター、チラシ等が出来上がっています。結果、1か月ほど前にようやく出来上がり、集客方法やレイアウト、当日の会場担当者等が、決まっていきました。この2か月ほどは、不安でいっぱい、生きた心地がしませんでした。しかし、できあがった会場はオシャレでかっこよく、それにマッチした人たちが大勢来場し、眼鏡専門店のような空間とは違う、少し雑然としたところもある会場でしたが、多くの売り上げを確保することができました。イベントは、企業が、それまでの取組に対し、消費者からフィードバックを受け、次の展開の方向性を考える上での貴重な場となりました。世の人の感性に訴え、共感と呼んだ結果だと思いました。

次に「感性論哲学」です。私は、20年ほど前から年2回聞いている。この間、「激動の時代に本当の自分を生きるには」命から湧き上がる欲求、欲望、興味、関心、好奇心を実現しないといけない。それが自分の哲学、ということが印象に残っています。

最後に「インダストリアルデザイン」。ここでは、頭で血の汗を流せ。アイデアがわからないときは、手を動かせ！現状観察や調査をし体を動かさなさい！と教わりました。

これらの3つの事が、昨年12月につながり、「昔からそうだったのかもしれませんが、今の時代は、理性より感性が求められている。組織運営は、支配と命令と管理型から、愛と対話とパートナーシップ型に変える必要がある事を強く感じました。



にこにこBOX報告

- 1.誕生祝を頂いて
- 2.勤続表彰を頂いて
- 3.卓話機会と勤続表彰を頂いて
- 4.卓話を楽しみに
- 5.暑くなりましたが暑さを楽しんでください
- 6.ご自愛ください
- 7.暑中見舞い申し上げます
- 8.猛暑が続きます。体調管理気を付けましょう

結婚祝	誕生祝	勤続表彰
 岩尾 顕治 会員	 深見 泰和 会員 桑原 重之 会員 野呂 和夫 会員	 婦山 明朗 会員 大橋 良史 会員 瀧ヶ花 秀晃 会員 孝久 治宏 会員 笠原 昌示 会員

1 桑原 重之 会員	4 野呂 和夫 会員	4 西尾 俊一 会員
2 婦山 明朗 会員	4 岡本 圭子 会員	45 吉田 俊博 会員
2 瀧ヶ花 秀晃 会員	46 田村 康夫 会員	7 窪田 健一 会員
24 大橋 良史 会員	4 深見 泰和 会員	7 岩尾 顕治 会員
3 孝久 治宏 会員	4 酒井 芳則 会員	8 梅田 吉臣 会員
4 齋藤多久馬 会員		
4 酒井 雅憲 会員		
4 野中 敏昭 会員		

日本事務局からのお知らせ
2019年7月のレートは、1ドル=108円です
 (7月レート適用は、7月1日(月)以降に弊局口座へ着金対象)