



OSAKA SEMBA ROTARY CLUB JAPAN

W E E K L Y R E P O R T

設立 昭和 63 年 (1988) 5 月 23 日
 事務所 〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋 1-7-3 大丸北炭屋町ビル 6 階
 TEL. (06) 6244-1008 FAX. (06) 6244-1010
 WEB. <http://sembarotary.club> E-mail : semba@cocoa.ocn.ne.jp
 例会 毎週月曜日・12 時 30 分・ホテル日航大阪 Tel. (06) 6244-1111
 会長 林 拓 幹事 山川良知 会報広報委員長 大島 弥生



四つのテスト／言行はこれに照してから I. 真実かどうか II. みんなに公平か III. 好意と友情を深めるか IV. みんなの為になるかどうか

第1517回 例会 2023年 (令和5年) 11月20日

(ロータリー財団月間)

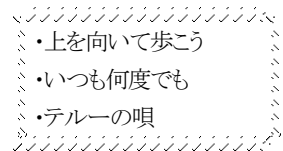
本日のプログラム

(本日のプログレス 吉本 力 副SAA)

- ロ-タリ-ソング 「日も風も星も」
- 会長の時間 ○ 幹事報告 ○ 委員会報告 ○ ニコニコ箱報告 ○ 出席報告
- IM委員会別ミーティング

前回 (11月13日) 例会記録

◇プログレス 吉本 力 副SAA



1. 来客紹介 藤井 宏明 親睦委員
 ゲスト: 0名 地区外: 0名 地区内: 4名 合計 4名

2. 会長の時間 「趣味と自分に向き合う時間 Part1」 林 拓 会長



今週と来週は私の趣味の話しながら「自分に向き合う時間」というテーマでお話したいと思います。私はもともと、趣味は浅く広くというタイプで、一つの趣味を長くということが少ない人間です。

そんな私が小学生から高校生まで毎冬続けたのがスキーでした。小学 1 年生から初めて 17 歳の時に野沢温泉スキー場で日本スキー連盟の基礎スキー検定で 1 級を取りました。当時、デモンストレーター日本 5 位の森林之助氏が主任検定員でした。彼の 1 級がましくて冬と春は常に野沢温泉スキースクールの特訓コースに入会していました。この頃 1 級より上は準指と言って準指導員検定がありましたが 25 歳以上という年齢資格があったので、受けることができないままスキー熱は冷めてしまいました。

30 歳後半から友人に誘われて釣りに没頭した時期があります。最初は波止場でサビキ釣りから始めて、アジなど簡単な魚を釣っていたのですが、フカセ釣りや、紀州釣りなど徐々に難易度を上げていきます。紀州釣りというのは名前の通り和歌山の方が考案した釣りで、砂や糠、撒き餌など独自のブレンドで作った団子の中に針と餌を忍ばせて、ドボンと海中に投げ、それがそこで割れると餌であるオキアミが出現し、魚がそれを捕食するという嘘のように本当に釣れる釣り方です。一番長く続いたのが磯釣りで冬のグレ釣りです。通称「寒グレ」と呼ばれ非常に繊細な釣りです。

世界に希望を生み出そう

CREATE HOPE in the WORLD

真冬の餌取りになる小魚がいなくなる水温 14 度あたりで底に潜む 40cm 以上の大物を狙います。船で磯の岩に渡してもらいますが、まずは津波が発生したらどこから逃げるか避難経路を確認します。そして竿を出して準備していきます。グレは非常に目が良いのでハリスを太くすると餌の動きが不自然になり捕食しません。だからと言って細くするとすぐに切られてしまいます。ウキの種類と調整にも非常に神経を使います。本番の 1~2 月あたりは極寒の中、時には風速 7m の中 6 時間から 8 時間ひたすら無言で魚との知恵くらべをしています。

言い換えれば結構過酷な時間ですが、この時間にいろんなことを考えます。いま思い返すとなんの修行ですか？みたいな時間でもあるのですが、人間追い込まれて初めて気づくこともたくさんあると思います。でも私はその過酷な状況の中に置かれる孤独感が好きなのだと思います。そんな自分に向き合っている時間に仕事のスキームを思いついたりします。

そして 40cm のグレなどそう簡単に釣れるものではありませんので、坊主で帰ることも良くあります。

釣りはその後、石鯛釣りから船釣りや、擬似餌で青物を狙うジギングやアオリイカを狙うエギング、黒鯛を狙う落とし込みまで一通り経験して最近はあまり釣行しておりません。釣り同好会を設立する方がいらっしゃれば是非お誘い頂きたいと思えます。

40 代半ばからはロードバイクに熱中することになるのですが、このお話は次週会長の時間に続けさせて頂きたいと思えます。

3. 委員会報告

◎IM 実行委員会 片岡 清夫 委員長

来週 20 日の卓話の時間は IM ロータリーデーの各委員会別のミーティングの時間とさせていただきます。

IM ロータリーデー当日の内容は決まりましたので、これからは準備すべき作業の時間となります。各委員会において、それぞれの役割を確認しタイムスケジュールを立てて頂きたいと思えます。

◎国際奉仕委員会 澤田 宗久 委員

いつも歯科医療奉仕活動にご理解ご支援いただきありがとうございます。

8日の水曜日に八尾竹瀝小学校で5年生、6年生の出前授業を行なってもらいました。

7月にバヌアツのペンテコスト島での歯科医療奉仕活動に行った時、5年生6年生の作った折り紙を持って行きフレンチの小学校にドネーションをしました。ボランティアとして小学4年生の関根君がバヌアツの生徒たちに折り紙や切り絵の作り方を教えていました。その後バヌアツの生徒たちが折り紙や切り絵を作っていました。

それを日本に持って帰り八尾市立竹瀝小学校にドネーションしました。日本の小学生が作ったものよりバヌアツの生徒たちが作った作品の方が色合いが鮮やかで細やかな作品がたくさんありました。竹瀝小学校の生徒たちはバヌアツの生徒たちの作品を見て感動していました。来年の4月13日にIM5組のロータリーデーの時に八尾市立竹瀝小学校の校長がパネラーとして参加していただきますので皆さんよろしくお願い致します。

4. ニュニコ報告 大久保 喜弘 親睦委員

澤田 会員……いつも歯科医療奉仕活動に御理解、御協力いただき、ありがとうございます。

8日に八尾市立竹瀝小学校において2学期の授業を行って来ました。次回は3学期に行いますので宜しく願いいたします。

塩尻 会員……バリ島の里子さんが5つ星ホテルに就職しました。めでたいです。良いご縁を頂いた岡本さんに感謝!

甚田 会員……連続欠席のお詫びです。

岡本(真) 会員……野田さん、先日はありがとうございました!

林、大久保、中西、大嶋、中村、宮原、北野、片岡、吉本、小山、俣野、原山、篠藤、中井、山川、盆子原、坂本、清水、井澤、野田、大島、小島、岩崎、藤井、

各会員……冬の到来 木枯らし1号の発表

5. 出席報告 吉本 力 副SAA

会員総数 39名 出席率計算会員数 38名 出席会員数 31名(オンライン1名) 出席率 82%
第1513回(10月23日) 修正出席率 100%

6. 職業奉仕卓話

◎ 林 拓 会員 「私の仕事論」



皆様、私の会社は雨具屋です。

中国や東南アジアで生産した商品を日本へ輸入して、国内量販店へ販売しております。国内の総合スーパーではイオンをはじめとするほとんどの店舗でお取り扱い頂いていております。商品の生産や販売の現場のお話は確か以前の職奉卓話でもお話しさせて頂いたと思いますので、本日は私が仕事に対して思うことを聞いて頂ければと思いお話しさせて頂きます。

1994年アメリカ留学を終えてバブル崩壊後の日本に帰国し、父の経営する会社の事情など何も知らずに、入社することとなりました。バブル崩壊、不良債権ってなんのこと?ももとはアメリカで広告学を専門としており、経済や会計の勉強は全くしていなかったため、まずは「優しい決算書の読み方」と「初めての貿易実務」という2冊の本を買いました。その後、銀行からこのままでは融資の継続は難しいとも言われ始めて、「資金繰表の作り方」C D ROM 付きという本を買いました。収益の悪化原因は明白で、自社ビル建設のために発生した借入金の元金と金利の返済でした。ではそのビルを売却すれば良いのか?世の中はバブル崩壊で不動産価格は半値8割5割引と言われる時代で、売却しても二束三文なので売ることすらできない状況でした。

当時の私はクリエイター志望であって経営者志望ではなかったので、まずは私を経営者としての再教育をすることが必要でした。そんな中で紹介された銀行系コンサルティング会社が1年間プログラムで開催する10回セミナー、財務や法務や経済、マーケティングは合宿で勉強しました。そして1年間共にした同期生は貴重な経営者仲間となり、卒業生の受け皿となる経営セミナーに参加することで100名以上の友人と飲んで騒いで経営論を話し合う、私の30代はそんな時代でした。その中には今でも貴重な友人が多数います。

そろそろ会社とはどう生き物なのか、ということが少し分かり始めてきます。決算書は率を言わなければ幸いなことに足し算と引き算のみです。それぐらいは計算の弱い私にも分かりました。会社に金銭的な余裕を持たせるにはどうしたら良いのか?簡単でした。粗利益を伸ばせば良いことです。業界平均は23~25%、当社はそれにも届いていませんでした。これを改善すると言っても容易なことではありません。5%粗利を改善しようとすると手法は小手先になってしまい、その目標すら達成できない。ならいっそ2倍にしようと考えました。お客様に同じ商品を高く買ってくれとお願いしても絶対に有り得ないことは自分で営業をしていたので痛いほど分かります。なら仕入れを改革するしかない。10年ほどかかりましたが、既存の仕入れ先に迷惑がかからないよう、少しずつ海外直買に移し、徐々に台湾、香港人も中抜きして中国人と直接取引するように移し替えをするかたわら、広州交易会などで見つけてきた新しい生地工場をタクシーに乗って中国中を探しに行きました。とにかく品質の受け入れ可能な安い原料を探し回りました。この時に英語では限界があると気づき、中国語の文法書を一冊買ってタクシーや飛行機の中で読み漁っていました。おかげで今では中国の日常会話ではあまり不自由はしないようにはなりました。そして粗利益改善の最終仕上げは長期為替予約の利用です。最初のうちは負けることもあり、勝ちと差し引きしてもトントンということもありましたが、そのうちほとんど勝ちに持っていけるようになりました。そうして最高時に粗利益は56%まで上昇しました。

こうして得た粗利益は純資産として企業価値にも加算したのですが、まずはお客様が当社との取引に対する抵抗条件を取り除くことに経費を使うことを考えました。

- ① 物流改革:全ての配送を自社から外部委託倉庫へ移管する。物流費4.5%上昇。
- ② 社内基幹システム再構築:弱小ソフト会社→さくらKCS→富士ゼロックス
- ③ 製品不良率0.01%未満への挑戦:工場と日々改善、不良原因別分析表を研究、縫製ラインの流れを管理することで主要委託工場は不良率0.01%未満を達成しました。

この③を達成するために2008年中国福建省廈門に廈門九十貿易有限公司という現地法人を設立しました。社員数9名のこの小さな会社は当時、私の指示で当社の商品が委託先のどこで生産されているか突き止めることから始まります。時には田舎の民家のガレージであったり、廃墟の2階であったり、小学校の教室であったり、とありとあらゆるところで生産されていました。そんな状態で安定した品質の商品など生産できるわけがありません。ですがビザ無しで出張に来る日本人の検品員は2週間で帰ってしまいます。ですから本当のことは何も知らないと言っても過言ではありません。2008年からまずは当社の商品が発注元からどこに行ってしまったかを徹底して把握し、工場を絞り込み、そして現在は毎週月曜日の午前中にW E Bミーティングを行い本社生産管理部から指示を受け、月曜の午後から金曜日の夕刻まで各検品員は取引工場へ泊まり込みで毎週出張します。そして原材料の検品、裁断、中間検品など全ては検品日報で毎日送信されます。急ぎの案件はSNSのチェーンで写真など判断が必要な事項が日本と共有されています。こうして改善を継続することで徐々に0.01%の壁を破ってきました。

こうした改革で物流に問題はなくなり、生産管理部と廈門九十との連携で納期遅れも99%無くなりました。基幹システムによる受注、発注、在庫や財務は全てシステム管理となりました。データベースによるお客様の実績データによる提案資料の作成も容易になりました。そして不良率もお客様にとって問題視される数値から完全に除外されました。今では売上ベースで80%以上のお客様との取引はペーパーレスとなりました。残る大問題は当社に売れる商品の開発ができていのかどうか？が問題となってきます。機能素材を使用した商品分野で他社様には劣っていないと自負はありますが、評価するのはお客様です。

そんなこんなでどうにかお客様にも一定の信用を頂戴しましたが、ここにきて当社にとって大きな暗雲が立ち込め始めました。それは衣料品におけるカテゴリーキラーの台頭です。ずいぶん前からユニクロなどS P A型の小売は登場していましたが、当社が現在の競合先でどの競合メーカーが一番怖いかと聞かれたら、特に怖さを感じる競合先はないと答えます。しかし同業態でないのであれば、怖さを感じる会社はあります。イニシャルが「W M」の作業衣料専門のお店です。商品によっては市場価値で5万円ほどの商品を5,000円で売っていたりします。価格破壊というよりは価値の破壊と言っても良いのかもしれませんが。生産はカンボジアとミャンマーが中心のようですが、ハッキリ言って工場調査や工場基準などは何も存在せず。まさに価格が勝負のようです。私も最近中国で関連の工場を視察してきましたが、当社では到底発注することはできないような現場でありました。しかし低価格の威力は凄くお客様に支持されているようです。

最近、ニュースにもなっていましたのでご存じの方は多いと思いますが、東京四谷に本社がある某総合スーパーは海外のステーキホルダーから利益の上がらない衣料品からは撤退するよう言われ実際2024年以降、婦人服の販売は中止するようです。当社の担当者も先方バイヤーからは2024年春以降の納品はストップするよう言われています。これは決してこの企業だけの問題とは思えません。いずれはその他の総合スーパーにも似通った問題が出てくることでしょう。

このコロナ禍でECサイト上での売上は年々上昇してきています。当社のような製造販売を手掛ける商社も小売店を頼らない、エンドユーザーであるお客様が望む価値、品質、スペックの商品をいかにして直接エンドユーザーと繋がってお届けしていくかを考えなければならぬ時代になってきています。アフターコロナでコロナ前に環境に戻ることは絶対にならず社員にもよく話をしています。発生したことを無かったことにはできないのですから、変化へ対応するしかありません。当社は来年、コロナで減少した売上を全く違う角度からのアプローチで、しかし商品はあくまで本業である雨具を販売する新規事業を立ち上げます。立ち止まっても未来が見えることはないのですから。新しことに挑戦していきたいと思えます。

◎ 坂本 田鶴子 会員「私の仕事について」

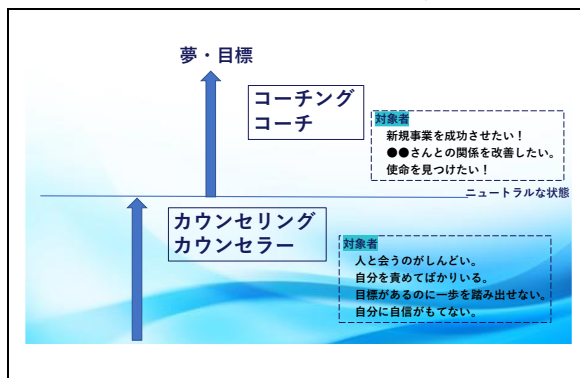


みなさま、こんにちは！坂本田鶴子でございます。本日は、お時間をいただきありがとうございます。職業奉仕卓話ということで、仕事の話させてください。

実は、前回の卓話で30分間がつつりと仕事の話はさせていただきました。今回、職業奉仕卓話はどうしようかと思っておったのですがついこの間、女子の飲み会の際に某素敵女子から「仕事は何をしているかわからないよー」というご意見をいただきまして、改めて説明させていただいたら、と思えます。そもそも、カウンセリングとかコーチングとかわかりにくい人によっては胡散臭く感じる方もいらっしゃると思うのです。

もしかしたら、興味のない方もいらっしゃると思いますが少しの時間、おつきあいいただければ、と思います。
前回は、私がつくったオリジナルセッションを説明させていただきましたが今回は、一般的な「コーチング・カウンセリング」について説明をさせていただきたいと思います。

まず、私が何をしているかといひますとこんなことをしています。コーチ・カウンセラーです。
コーチング・カウンセリングを使って、人をサポートさせていただきそんな仕事をしています。
カウンセリングとコーチングの違いですが簡単に説明させていただきますね。

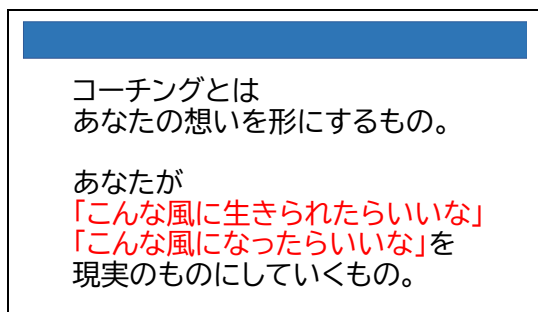


この真ん中の線が人がニュートラルな状態、だと思ってください。しんどくもなく、盛り上がりすぎでもなくということです。
下の範囲が精神状態がマイナス、上の範囲がプラスです。このマイナスの部分の扱うのがカウンセリングです。
このマイナスをゼロにもってくるのが「カウンセリング」カウンセラーの仕事になります。
コーチングの特徴は、「夢」「目標」があることです。たとえばこんなことクライアントさんが、夢目標をかなえることを伴ってサポートする。このスキルがコーチングでコーチの役割、となってきます。
これ、ひとりで目標に向かっていってもいいのですが人間というのは、回り道をしがちな生き物なんですよ。
特に目指すものが大きいほど、メンタルのブレーキがかかりやすい。

- 夢や目標は明確なのに、最初の一步がどうしても踏み出せなかったり
- あと少しで目標に到達するにもかかわらず、やっぱり自分には向いてない、とあきらめてしまったり
- 目標に対しては順調に進んでいるのに、人とのトラブルが絶えなかったり

そこをサポートさせていただくことによってより早く、より軽やかに、よりその人らしく、目標に到達するのをサポートさせていただくそれがコーチの仕事です。

コーチングとは



意識には、顕在意識と潜在意識があるのはご存じでしょうか？
この「無意識の意識化」をしていくのが、コーチングだと思ってください。
できることは、大きく分けて4つあります。

①あなたの夢、目標を現実にしていくもの。

⇒実現

②あなたの問題を解決していくもの。

⇒解決

③あなたが本当にやりたい事を見つけていくもの。

⇒発見

④過去のトラウマの癒し、思い込み変換

⇒カウンセリング、ブレーキ外し
セルフイメージのUP

④は、カウンセリングの分野になります。

目標が高ければ高いほど、夢が大きければ大きいほどメンタルのブレーキが発生する。

その他に、ブレーキ解除やセルフイメージのアップなどをして壁を乗り越えるのをサポートする。

方法は対面 or ZOOM になります。一定の期間、伴走をさせていただき、クライアントさんが目標・夢に到達するのをサポートしていきます。

コーチとの1対1の会話
クライアントのテーマを扱っていく。
時間:90分~120分

期間は、最低3か月～
大切なのは
セッションとセッションの間。
「気づきを行動に移すこと」が
非常に大切になります。



コーチング・カウンセリングを使って承認・勇気づけ・クライアントさんの可能性を伝えながらクライアントさんが夢・目標を実現するサポートをする。そんなお仕事をさせていただいています。今日は、おつきあいいただき、ありがとうございました！

コーチ・カウンセラー 坂本鶴子

クラブ理念:わたしたちは人類社会の共栄を願い、高い感性をもって
奉仕活動につとめ、社会の発展と平和に貢献します

クラブビジョン:多様性を認め合い、会員一人一人の心が豊かになる
魅力あるクラブを目指す

☆次回11月27日(月)例会予定

・委員会卓話:R財団

・職場見学&懇親会