



2013-2014 年度

国際ロータリー会長 / ロンド・バートン
2690地区ガバナー / 森本 信一

会長 / 飯塚 大幸 副会長 / 内田 節夫
幹事 / 佐々木哲也 会計 / 石原 輝男

■平田ロータリークラブ 事務局

〒691-0001 島根県出雲市平田町 2280-1 平田商工会議所 2F
TEL: 0853-63-3232 / FAX: 63-5365 / IP: 050-5204-5816
URL: <http://hirata-rotary.jp/> Mail: office@hirata-rotary.jp

9:00 ~ 17:00 (土・日曜・祝祭日 休局)

■例会プログラム ■

例会日	卓話者	演題
5月22日	会員 大谷 良治	新入会員スピーチ
5月29日	ホテル ほり江 18:30 ~	夜間例会
6月5日	税理士 渡部 弘 敬 様	27年度以降の相続について

■出席報告 ■

会員数	出席者数	欠席者数	出席率	前回補正出席率
43	35	8 (3)	87.5 %	100 %

■欠席者 ■

内田 / 三好 / 園 / 来間 / 園山 (山根 / 牧野 / 木村)

■来訪者 ■

吾郷ガバナー補佐・原田グループ幹事
打田 (出雲南)

■メークアップ ■

5/15 大島卓・石原輝・黒田・来間・大谷・小松・石原俊・小村
園山・佐々木・杉原・堀江 (家庭集会)

■次回例会受付当番 ■

(6月5日) 石原俊太郎 / 持田稔樹 / 小汀泰之
(6月12日) 大谷良治 / 大島 治 / 大島卓爾

■近隣クラブ例会情報 (メークアップを考えましょう) ■

月	出雲中央 6/23 6/30(休)	松江南
火	出雲 6/24	松江しんじ湖 6/17 6/24(休)
水	大社 6/4 6/18	松江 6/18 6/25(休)
木		松江東 6/19 6/26
金	出雲南	

■会長挨拶 ■

「善き友」

本日は、出雲南クラブより吾郷紘一ガバナー補佐様、原田明成グループ幹事様にお越しいただいております。打田理成会長様には偶然のメークアップかと思いますが、平田クラブにとりましては大変重要なお三方をお客様にお迎えいたしました。さらに偶然、今晚は最後の5クラブ会長幹事会ということもあり、愈々年度も大詰めと実感しております。総括には少々早いですが、今期はひとえに吾郷G補佐の包み込むような大きなお人柄で温かい充実した第4グループであったと感じております。

さて、ロータリアンとしての「友」について申し述べさせていただきます。例会誕生月の「ハッピーバースデー」ソングでも「ディア・フェローズ(親愛なる友よ)」と歌いますが、「奉仕の絆」で結ばれたロータリアンは素晴らしい「友」です。イギリスでは国会議員がお互いを「ホノラブル・フレンズ(誇るべき友よ)」と呼ぶそうですが、同志を「友」とすることは素晴らしいです。

仏教でも「友」を大切にすることがあります。釈尊の十大弟子の一人・阿難尊者が「善き友を持ち、善き交遊を深めることは、聖なる道の半ばにも相当するのでしょうか？」と問うたとき、釈尊は「善き友を持ち、善き交遊を深めることは、この聖なる道のすべてである」と仰っています。私たちもそういう「友」でありたいと改めて思いました。

現在、家庭集会在開催されておりますが、各会合では善き交遊を深めるのみならず、ベテラン会員からの貴重な薫陶を受けるよい機会でもあります。内田会長年度の準備も着々と進んでいることと思っておりますが、さらに

充実したロータリー活動ができますようお互いに切磋琢磨したいと念じております。

第4グループガバナー補佐・吾郷紘一様 来訪ご挨拶



■幹事報告 ■

1. 例会変更

○ 出雲中央 RC 6/23(月) 家族同伴最終例会
於) ニューウェルシティ出雲
ビジター受付 11:30~12:30 事務局

2. 休 会

○ 出雲中央 RC 6/30(月) 定款第6条により
ビジター受付 なし

■委員会報告 ■

クラブ広報委員会 : 「ロータリーの友」5月号の紹介

■スマイル ■

吾郷ガバナー補佐・原田グループ幹事

(一年間お世話になりました。本年も後残すところ1ヵ月程となり、無事大役を終えられそうです。

皆様のご協力に心より感謝し、御礼を申し上げます。)

打田(出雲南) (初めてお邪魔します。よろしくお願ひ致します。)

飯塚大 (吾郷 G 補佐様、原田 Group 幹事さま、打田出雲南クラブ会長様、ようこそいらっしゃいました。一年間お世話になりました。)

佐々木 (吾郷ガバナー補佐、原田グループ幹事、そして出雲南 RC 打田会長 平田へようこそお出掛けいただきました。残り1ヵ月ほどありますが、いろいろお世話になりありがとうございます。また今夜もよろしくお願ひします。

大谷会員スピーチよろしくお願ひします。)

大島卓・黒田・田中浩・石原俊

(吾郷ガバナー補佐、原田グループ幹事、打田会長をお迎えて。)

榎野 (吾郷 G 補佐、打田会長、原田グループ幹事のご来訪を歓迎して。4回に分けての家庭集会、全員の方の出席に感謝申し上げます。本年度初の100%出席となりました。)

加藤昇 (吾郷ガバナー補佐1年間ご苦勞様でした。色々ご示唆を戴きありがとうございました。)

高砂 (吾郷ガバナー補佐様、原田グループ幹事様、打田会長様、ようこそ！ 来年よろしくお願ひします。

榎野会員、家庭集会お疲れ様でした。)

杉原 (大谷会員、すばらしいスピーチを期待しております。よろしくお願ひします。)

伊藤 (所用により早退致します。)

創立40周年記念式典・祝賀会を終えて

大島 卓爾

会員の皆さんの協力により40周年の記念行事が盛大に終わりました。ありがとうございました。

振り返ってみますと、約1年前から担当の部を編成し部長さんの企画立案に対して会員の皆さん1人々が知恵を出し合い、正に全員野球でした。

記念事業として、陸前高田市より古山敬光師を招き震災当時のスライドを使った特別講演、飯塚大幸管長揮毫によるチャリティー墨蹟展の開催等、記念事業及び式典に相応しい事業でした。その上に平田中学校生徒まで動員し愛宕山公園に「未来に繋ぐ地域の絆」として桜の植樹ができたこと等、社会的にもロータリークラブのPRとなり平田ロータリークラブとして将来大きな布石となりました。

正に創立40周年のセレモニーとして大変意義深い事業でありました。今後この周年事業の経験を生かし新しい発想でロータリーの歴史が刻まれることでしょう。

改めて会員の皆さんご苦労さまでした。

■■■ スピーチ・例会行事 ■■■

新入会員スピーチ 大谷良治会員

今日はせっかくの機会ですので私の経歴からお話をします。学校を出てすぐ順天堂に勤務。3か月ごとの転勤で最後に益田本部へとの話があった時期に父の体具合が悪くなり、地元で勤めたいとの思いで武永印刷に転職をしました。丁度21歳のころ、スピード違反で運転免許がないにもかかわらず営業職に。自転車でがんばります！と意気込みました。新規開拓にノルマ以上の成績が出て、営業に興味を持ちはじめました。いろいろな出会いがあり、ご縁を大切にしながら、その後、ワタナベ印刷で20年勤めました。

○印刷・広告業界の将来を見据えた戦略についてのお話ですが・・・

現在は、商品企画・チラシデザイン・パッケージデザイン・印刷にからめた企画など依頼をうけながら細々とやっているところです。

ここ近年、印刷の通信販売の登場によって価格競争にさらに拍車がかかってしまったことが多く利益はあがっていませんが、これからこの業界に残された戦略はどのようなものがあるのか、ないのか？日々模索しているところでございます。

長年この業界でコンサル的なこともなども含め、やってきましたが、印刷業界ほどひとくりにすることが難しい業界も少ないなあ～と感じていて、印刷とはいえ、企画・デザイン面に力を入れている会社、オンデマンドといって少ロットでA3版で1000枚～2000枚しか刷れない機械しかもっていない会社、製本や加工の設備で下請け中心の会社、それら全てに対応可能な会社。また作るものも紙からフィルム、最近では電子回路も印刷の

技術を用いて作られています。最近では3Dプリンター等、それらをひとくりにして印刷業界と呼んでいるので、なかなか「こうすればうまくいく」と全てにあてはまるような答えはないのかなと思っています。

ただ、最近、大きく2つのタイプの印刷会社が登場してきているのかなと・・・

キーワードで紹介すると「商品化」「地域密着」ではないかなと感じています。

商品化とは文字どおり今まで受注してきた印刷物を商品として売り出すことですが

メモ帳やノートなど、よく見かけるものから定規からクリップ、など別の素材で作られているようなものを紙でつくり販売する。もちろん、メモ帳くらいなら、どこの印刷会社でもつくれる事ができる。まず印刷会社だけで考え込まないデザイナーと一緒に共同で取り組む。大社神門どおりのめりやさんがオープンされた「えすこ」というお店がオープンしましたが、まさに最終的に売れる商品だけを作ろうというところに焦点をしばってられます。と同時に、作っている過程もユーザーに発信していく。最近ではホームページだけではなくスマホからツイッターはフェイスブックなどのメディアを使えば簡単に誰でも情報発信することが出来、興味を持ってくれる人が広がるのを手伝ってくれます。

地域密着型は印刷通販の登場によってその色は薄れたものの、印刷会社は地域密着型のビジネスだと思います。特にオンデマンド印刷機を有している会社が意識的に取り組んでいることですが印刷後のサービスを中心に様々な業務請負を始めています

発送先のリストの管理や宛名印刷またはシールの貼り付け、封入作業など、本来は印刷会社が行わなかった細かい業務を一手に受けるサービスもしたり・・・

また、地域密着型印刷会社の特徴としていえるのは「値段面では決して一番安いということを重視はしない」むしろ、お客様は値段より営業マンの(店の)対応の良さ、小回りの利きやすさといった面を評価されると感じます。これは私の今までの経験ですが、今もそう信じております

そういう意味ではどの業界でも共通することだと思います。やはり「ヒト」とのコミュニティが一番大切です。みなさん、どう思いますか？

最後に広告はデザイン次第で訴求効果は全然違います。

チラシを作成するときも伝えたい情報はたくさんあるが、必ず絞り込んで白地を多くレイアウトし、気の利いた目立つキャッチコピーなど入れることがよろしいかと思えますよ

デザインの語源は「削る」という意味で、不要なものを消して、最適なものを選ぶこと。けっして「足して飾る」ことではない。そういったことに注意して広告展開をすると

よろしいかと・・・参考になれば・・・

とりとめのないお話しになって恐縮ですが、このロータリーに入らせていただき1年が経とうとしておりますが、この間いろいろな気づきを発見・勉強させていただきました。

今後ともご指導のほどよろしくお願いたします。

ありがとうございました

