



碧南ロータリークラブ週報

第2962回例会 令和2年11月11日(水)

- 会長 岡本 明弘
- 幹事 鈴木 泰博
- 会場監督(SAA) 服部 弘史

2020-2021 年度 国際ロータリーのテーマ

- 例会日 毎週水曜日 12:30
- 例会場 碧南商工会議所ホール
- 事務局 碧南商工会議所内 〒447-8501 愛知県碧南市源氏神明町 90
- TEL<0566>41-1100 FAX<0566>48-1100
- ホームページ: <http://www.hekinan-rc.jp>
- E-mail: info@hekinan-rc.jp



ロータリーは機会の扉を開く

- 会報委員 林 俊行・石川鋼勇・牧野勝俊

●本日のお弁当

大正館

●本日のお客様

(株)田中金属製作所 代表取締役社長 田中和広様
安城RC I.M実行委員長 横山真喜男君、I.M実行委員 加藤正人君

会 長 挨拶

失礼致します。11月になりまして、愛知県の1日当たりのコロナの感染者数が8月以来の100人を超えたということで、どうも都市部で増えているようであります。これから寒くなりますが、窓を開けて換気をするという基本的な感染予防対策をして、例会をやっていきたいと思っております。また、明日は1年ぶりに碧南3クラブの親睦ゴルフ大会が開催されます。碧南RCからは16名が参加ということで、これも感染予防対策をしっかりと、碧南3クラブの親睦を図りたいと思っております。よろしくお願い致します。



岡本明弘会長

さて、先程はIMのPRを横山IM実行委員長さんと加藤実行委員さんにしていただきました。感染予防対策として、2会場での開催になるということで、大変なご苦労があるということがよくわかりました。次年度は碧南RCが担当になりますので、開催方法等をしっかりと勉強させていただきたいと思っております。よろしくお願い致します。

そこで、本日は「ハイブリッド型例会」についてお話をしたいと思っております。碧南RCは11月の理事会で、オンラインによる例会開催が承認されました。RIでは既にホルガー・クナーク会長が「新型コロナの流行はロータリーの見方を変え、『新しい日常』で新たな機会を見出せるかどうかは、バーチャル例会を開催することにかかっています。」と言われました。第2760地区からもZoomやYouTubeを使って、常時例会を開催してほしいという連絡がきて

おります。西三河分区では安城 RC さんが最初に Zoom 例会をされました。碧南 RC は 8 月に名古屋城北 RC さんに招待される形で、Zoom による卓話を行いました。このことを理事会で 8 月ぐらいから意見交換をしまして、今回は Zoom を使ったハイブリッド型の例会を開催することを決定させていただきました。このハイブリッド型というのはロータリーの友にも書いてありましたけれども、通常の直接顔を合わせる例会出席と一部 Zoom による例会出席の複数方式での開催のことです。具体的に言いますと、例会に出席できる方はいつも通り例会場に出席していただいて、例会場に行くのは心配だなと思う方は Zoom を使って出席していただく形になります。本年度の方針は「温故知新」ということで、会員相互の「つながり」を大事にするという意味と碧南 RC の適応力を高めるものであります。準備ができ次第、この例会を開催したいと思います。そのことをお伝えしまして、本日の会長告知と致します。

本日の例会もよろしくお願ひ致します。

幹 事 報 告

幹事報告をさせていただきます。

- ・ 第 5 回理事会報告につきましては、幹事報告書の通りでございます。



鈴木泰博幹事

委 員 会 報 告

<出席奨励ニコボックス委員会>

総会員数 65 名 (内出席免除者 15 名の内出席者 9 名) 出席者 49 名	
出席対象者 49 / 59 名	出 席 率 83.05%
欠席者 16 名 (病欠者 0 名)	

<ニコボックス>

安城 RC I. M 実行委員会横山様、加藤様

I. M の PR をさせていただきます。よろしくお願ひ致します。

岡本 明弘君

良い事がありました。

杉浦 秀延君

母校、愛知県立碧南工業高等学校平成 30 年度機械科卒業生 榑原史起さん、迫田将樹さんの 2 名が、技能レベルの日本一を競う技能五輪全国大会に出場します。競技の様子は、11 月 13 日～Web LIVE 配信予定ですので、応援よろしくお願ひします。

石川 鋼逸君

本日の卓話の講師、田中和広様をご紹介させていただきます。

「商品のステージを作る町工場」

㈱田中金属製作所 代表取締役社長 田中和広様



田中和広様

皆さん、こんにちは。ご紹介いただきました田中金属製作所の田中和広と申します。お招きいただきまして、ありがとうございます。今日は「商品のステージを作る町工場」というテーマでお話をさせていただきます。よろしくお願い致します。

こういった講演をいただいた時に最初にご紹介するのが、「債務超過 8000 万円」、「倒産寸前」、「V 字回復」、「利益率 25%」ということです。僕が仕事をやらせてもらっている上で、1 番苦勞した時期と回復した時期になります。

簡単に会社の説明をさせてもらいますと、1965 年に父が創業し、本社ビルは岐阜県岐阜市、工場は岐阜県山県市にあります。50 年以上金属加工に関わってきまして、シャワーヘッド・水回り製品の製造開発をしております。

先程、V 字回復という話を少しさせてもらったんですけども、奇跡の V 字回復は何故かなということもいつも考えてやっています。仕事というのは不思議なもので、奇跡ではなく軌跡があって、回復できるためにはその道があったんだというふうによく思うんですね。実演販売は特殊な売り方と言われますけれども、決して特殊じゃないんですね。自分が売りたいものを人に伝えるということが僕は大事だと思っていて、売り場に立って必死にものを買ってきたということなんですね。「一の後ろの方がある。」という言葉が僕は好きで、成功するまで発信し続けることをやってきました。思いというのは一所懸命喋ると伝わるんですね。僕らのやっている商品は自分たちで作った商品ですから、ノウハウもあるし、そこに付加価値があるので、債務超過 8000 万円が 3 ヶ月で消えて、経常利益が 25%を超えました。要するに商品が踊るステージを自ら作ったことがプラスになったんじゃないかと思うんですね。下に「アーティスト理論」という言葉がありますが、実は商標を取りました。アーティスト理論というのは、自分から発信することで、自分がやってきたことだなという形で、こういう言葉を作りました。僕らは町工場ですから、町工場のためのアーティスト理論を考えました。気負いも謙遜もない真の目的ということで、

1. 良いモノ作り（創る）
2. 伝える
3. 売れる

になります。私が 1 番大事だと思うのは、「伝える」ということなんですね。私は商品の良さを伝えることはできるんですけども、社員に色んな思いを伝えることが上手にできないということがありまして、よく主語がないと言われます。会社でのコミュニケーションが難しいなと思っています。あと、基本的には人は感動しないと商品を買ってくれないんですよ。ですから、僕らは感動を伝えてお客さんに購買していただくきっかけを作る必要があると思っています。最近よく使うのが、「伝える先に購買がある」という言葉で、誰も知らない商品が

いっぱいあると思うんですね。とにかく人に会って伝え続ける。そのぐらい商品に対して、自分の仕事に対して深追いしていかないと絶対に人に伝わっていきません。実演販売や足で稼ぐこともあるんですけども、今はコロナ禍ですので、色んな媒体を使って発信することが重要になってくるかなと思います。

伝える武器として、

- ・実演 → 店舗
- ・Instagram → 画像
- ・Twitter → 日記時々仕事（日々の出来事）
- ・YouTube → 動画配信（ターゲット配信）
- ・テレビ → 無料枠・CM・パブリシティ

の5つになります。2018年12月7日に関西読売テレビの「大阪ほんわかテレビ」で紹介され、2019年1月8日にはテレビ朝日の「羽鳥慎一モーニングショー」でも紹介されました。CMも少しやり出しまして、24時間テレビで流れました。

きっかけの法則として、

- ・強力な発信力
- ・出会い
- ・タイミング
- ・自分、商品を記憶に残す
- ・厚かましさ

ということが大事で、チャンスは逃がさないことが1番大事かなと思います。トライ&エラーを恐れない。汗をかいたら結果は絶対に出ます。時代を味方に付ける（他力を引き付ける）ということもチャンスを逃がさないことだと思うんですね。正にボリーナオースリーミストは時代を味方に付けた商品です。是非皆さん、この悪い時期でも何かチャンスはあると思います。それをしっかり自分で感じ取ってもらえればと思います。僕が喋らせてもらったことが皆さんのためになるかどうかわかりませんが、私も頑張りますので、今後ともよろしくお願い致します。

ご清聴ありがとうございました。

次回例会案内

令和2年11月25日（水） 定款第7条第1節(d)(1)による休会
令和2年12月2日（水） 年次総会

「現年度中間報告及び前年度財務報告、次年度理事役員選挙」