



# WEEKLY REPORT

ROTARY CLUB OF NAGOYA SOUTH EAST  
名古屋東南ロータリークラブ [ウィークリーレポート]

http://www.rc-nagoya-southeast.com/  
e-mail serc@h3.dion.ne.jp

06-07年度 RI会長 /  
ウィリアム(ビル)B・ボイド



承認 / 1969年3月12日 ■例会場 / 名古屋マリオットアソシアホテル ■会長 / 大西 弘高 ■幹事 / 成瀬 和男 ■クラブ情報委員長 / 手塚 幸弘  
事務局 / 〒450-6002 名古屋市中村区名駅1丁目1番4号 名古屋マリオットアソシアホテル2203号 TEL.052-583-0010 FAX.052-583-0009

## 1837回例会

2006年7月19日(水) 雨 第3回

斉唱 「それでこそロータリー」  
出席 会員 72名 出席 45名  
出席計算人数 67名  
出席率 67.16%  
前々回修正出席率 93.84%  
ビジター(サイン)  
京都RC 中山永次郎君、他 79名

### 会長あいさつ

(会長 大西 弘高君)



皆さん、おはようございます。外は大雨で、今日の例会はどのくらい集まるのかなと心配していましたが、このように大勢の方お集まりいただきまして本当にありがとうございます。

今日は各務さんが「経営観」について卓話をして下さいます。先日学友や奨学生を60名ほど集めて米山の総会がありまして、その話をしようかなとも思いましたが、今日は各務さんの話に集中してこの例会を進めたいと思います。再来週の例会で、その米山の話と、兵庫県の田中アツシさんという方が「例会に出るメリット」という話をしているの、そのことについて話したいと思っています。これは、例会とは会員同士が事業上の発想の交換をする時間を長く持つことが重要である、という主旨のお話ですが、今日の各務さんのお話もそういうことが主だと思えます。

各務さんは、我々地区のほうでいろいろとお話を聞くのですが、片山先生同様、各務さんも次のガバナーになってもらいたい候補の一人であるということ、皆さんにご報告しておきたいと思えます。

それでは今日は各務さんの話を楽しみに例会を進めたいと思います。以上で会長あいさつを終わります。

### 幹事報告

(幹事 成瀬 和男君)

1. 先日、半期の会費の請求書を送らせていただきました。振込先は三菱東京 UFJ 銀行です。なお会長の名前がまだ佐久間さんになっています。本日例会終

了後、大西会長が手続きしますので、本日振り込まれる方は、振込先の口座名・口座番号は一緒ですが、会長名を入れる必要がある場合は佐久間さんの名前をお願いします。

2. 次週、「納涼夜間例会」を中日パレス(中日ビル屋上ビアガーデン)にて行います。雨天の場合は5階のバンケットルームに変更になりますので、その点宜しくをお願いします。服装はラフな格好で結構です。

### ニコボックス

\* 早く梅雨が明けて欲しいですね!

浅野 豊彦君	堀田 一郎君	兵藤 正夫君
石田 晴信君	伊東與有三君	各務 芳樹君
片山 主水君	川田美代子さん	宮田 隆夫君
宮崎 薫君	水野 裕君	長次 修君
仲村 忠彦君	中村 規脩君	中島 美恵さん
大井 孝三君	岡田 新君	佐久間貞介君
清水 利男君	白木 良彦君	

\* 久しぶりに卓話させていただきます。各務 芳樹君  
\* 成瀬さん、宮崎さん、写真ありがとう!

山口 直彦君  
\* 伊藤和夫さん、先日朝食会おまねきありがとうございました。成瀬 和男君  
\* 成瀬さん、写真ありがとう。仲村 忠彦君  
\* 久しぶりに例会を出席しました。浅野 豊彦君  
本日合計 28,000円 累計 242,000円

### 会員卓話

「私の経営観」(各務 芳樹君)



私の経営観を知ってもらうには、まず私の生い立ちから話していかなければいけません。

私が東京工業大学を卒業したのが昭和25(1950)年です。しかし就職口がなく、2年間東工大の研究室で助手をしていました。そして昭和27(1952)年によく日

本特殊陶業に就職しました。就職後さっそくアメリカへ行くことになり、技術開発

### 行事のご案内

8月2日(水)の例会は、「会員卓話(担当: 中村保君・成瀬和男君)」です。

関係の部門で働いていました。日本の技術者としてはわりと早くアメリカへ行かせていただき、むこうで技術を習い、MITの教授などとセラミックスの結合・組織等の細かい研究報告を聞かせていただきました。

それらの豊富な資料を日本へ持ち帰り、日特でセラミック開発をしたわけではありますが、私は大学時代、「微細構造」というものに挑戦していき、X線や電子顕微鏡の開発をしていました。従って、帰ってきてからそういう装置を買っていただきまして、それから特殊磁器というものの研究を始めました。私、日特時代は、そういった微細な構造をしょっちゅう見ながら成長してきましたので、辞める頃には半導体のセラミックパッケージ、今で言うインテル、MODそういったところがやっているパソコンの素子、パソコンの一番大事な心臓部になる半導体、これを入れるセラミックパッケージの開発をやらせていただきました。それをアメリカへ売り込み、逆にアメリカから技術を持ち帰って、それでいろいろと研究開発しながらまた今度は逆にアメリカにセラミックパッケージを売りこむという、そういう時代にちょうど遭遇してきたわけでございます。しかし当時はプラグが儲かっておりまして、半導体のような儲からない仕事のためにわざわざアメリカまで行かなくてはいいいのではないかと、というような批判の声も出てまいりました。

ちょうどその頃、竹田印刷の長女である私の家内から、「印刷の手伝いをして欲しい」と頼まれ、そこで初めて印刷の世界に踏み込みました。とは言え私は半導体というものがどうしても忘れがたく、今から10数年前には日特から半導体関係の設計と版の製作、セラミックあるいはプラスチックに印刷する版の製作をやらせていただくようお願いし、それ以降今日までその仕事が続いています。私の微細の世界への挑戦というのは死ぬまででないんじゃないかと思っています。

私がおちらでお世話になってからロータリーの精神を植え付けられました。企業の経営についてもロータリーの精神とまったく変わらないと思います。私どもの経営というのは「ハード+ソフト+ハート」ということで、最後の「ハート」の部分を「お客様の期待とニーズに応じて顧客満足度ナンバー1の企業を目指します」ということで大切にしています。印刷業界だけに限ったことではなく、最終的にはどんな仕事も人と人の関わりを大事にしないといけないと思っています。

そんなことで今、グループ全部で10社ございますけれども、竹田印刷が中心になりまして、企画関係・広告代理店の「ウエッジ」、印刷資材の商社「光文堂」、つい5、6年ほど前には「かみたに」という関西の中堅クラスの印刷会社を傘下に入れました。そしてまたM&Aで日東電工の子会社の日栄印刷紙工をうちが引き受けることになりまして、徐々に事業が拡大していったわけでございます。この3年くらい前からは中国でも印刷の前工程をやらせております。こんなようなことで子会社がどんどん増えてまいりまして、業績に寄与してきたわけでございます。

しかし印刷業界を見てみますとほとんど横ばい状態で、業者数はこの5年間で2割、売上は1割ほど減っています。これは価格競争に明け暮れているこの業界の姿が反映されているものだと思います。

そんな中で竹田印刷はわずかずつではあります。売上が伸びています。連結の売上が約480億円で、利益が約19億円。竹田印刷単体では売上約250億円、利益が約10億円となっており、先ほどの印刷業界全体の落ち込みから見れば“勝ち組”かなと思っています。

印刷業界でもIT革命が進み、昨今ではデジタル化によってフィルムを用いなくても印刷ができるようになってきました。そのような時代変化の中で、デジタル情報をうまく活用して、半導体また液晶の世界に入ってきている印刷会社が勝ち組になっているということが言えると思います。もともと微細構造に対する技術を持っていますので、ICチップの入ったパスポートなどが普及してくると、こういう関係の印刷業者はますます利益が拡大されてくると思います。

当社でも半導体の設計からセラミックパッケージ、そして今、オーガニックパッケージから始まって、CADの設計、フォトマスク、スクリーンマスク、レーザーメタルマスク、こういった多層構造の基盤をつくるための版をこしらえて提供しておりますが、この分野が急成長しております。こういった技術が皆さん方のパソコンや携帯電話に使われています。今日、印刷のほうではもう頭打ちになってる売上、利益そういったものが、こういった分野で一応稼ぎ出せるようになってきました。

そういった流れの中でデジタルソリューション部、つまりはデジタル技術を使ってお客様の問題解決に貢献する部門ができました。

これには本当に多くの仕事がありますが、簡単なことと言えば、1000ページほどの文房具のカatalogを、すべてデジタルデータでデータベース化しサーバに蓄え、それを今度はウェブ上で閲覧できるようにするといったことです。今はCatalogだけでなく、ネット上で文房具を買いたい人はたくさんいます。こうすることによって、Catalogだけの売上を1億とすると、インターネットでの売上が3千万から4千万プラスされます。

また、そういったことだけでなく、最近では携帯電話のコンテンツも開発しております。成功した事例としては携帯でのお料理教室。携帯から料理のレシピを閲覧できるようにすることによって、スーパーで買い物しながら見ることができる。そういったコンテンツをドコモに納めまして、今会員数が8万人にまで増えました。毎月の中身の修正などで手間がかかりますが、月250万円くらいがうちの子会社に振り込まれます。

印刷業界というのはいろんな情報が集まりますので、その情報を蓄えれば様々な方面で使うことができます。最近では大和カードからも会員の管理までして欲しいという要望があり、大変な責任を負うこととなります。従って情報の管理には細心の注意を払わなければいけません。つい最近ではパロマの問題がありますが、そういったことが起こった場合には速やかに問題に対処して責任を取り、対応を公表する。そういった企業の社会的責任については何十年も前から注意を払っていますので世間の皆様にご迷惑をおかけすることはないと思っておりますが、皆さん方からの忠告によってもっと反省しながら経営していかなければいけないと思っています。

私はずっと極微の世界に挑戦したおかげでその技術が今も生きています。ただ経営の思想としては常にハートを持ち、一番大事なことは人間関係だということをお忘れず、お客さんの現在困っておられることに対してうちがいろんな角度から手を差し伸べて、そして解決してあげる。そうすればそこにまた新しい商売の道が開けてくるという、この精神をこれからも持ち続けてまいりたいと思います。

皆さん方の中に大変お世話になってる方もみえますし、またこれから世話になっていただける方もいると思います。宜しくお願いいたします。