

FUJIEDA ROTARY CLUB Weekly Bulletin

例会：毎週水曜日 小杉苑 藤枝市青木2-2-48 TEL 054-641-3321
事務局：藤枝市青木1-9-16 TEL 054-647-2300 FAX 054-647-2040
E-mail club1972@fujieda-rotary.org



岩本山より富士山
写真提供：山田昭雄君

会長：村松英昭 副会長：小宮弘一郎
幹事：後藤 功 副幹事：青島 彰

2006-2007年度
RIテーマ

率先しよう

ウィリアムB. ボイド

第1707回

<ソング> それでこそロータリー
<ソングリーダー> 竹田 勲君



会長報告

村松 英昭君

先日、北海道網走に行ってきました。あたり一面雪でした。気温は0 でした。室内はシャツ1枚で過ごせる程の温かさに保ってありました。

宿を網走湖畔にとりましたので、わかさぎ釣りを生まれて初めておこなってきました。湖は全面結氷していましたので穴釣をしました。入漁料を払い、釣ざおとイスを借り、湖の中を歩き、係りの人が持ってきた穴あけ機、削岩機を大きくしたような機械で直径15cm程の穴をあけて釣りはじめました。水の厚さは60cm程とっていました。晴れ間がのぞいている時はそれ程寒さはいらないのですが、曇ってきて、風が吹き雪が降り出すと大変寒く手は感覚がなくなる程でした。2時間程で15匹程釣りました。すぐ脇に電気コンロがあり、そこで唐揚げにして食べました。まだ生きているのか、油の中ではねていました。大変おいしかったです。

また、網走港より船に乗って、流氷を見てきました。船は南極観測船、宗谷のような砕氷船でした。網走港沖1kmのところに流氷がきていました。右に知床半島を見ながら北に進んでいきました。流氷はたたみ20畳ぐらいのがごろろ浮かんでいました。流氷は、海面が結氷して生じた海水が割れて、風または海流によって運ばれ海を漂流するもの。

このオホーツクの流氷は、母なる川アムール(黒竜江・・・ロシア間宮海峡に注ぐ)の河口から生まれ出た氷は急速に成長しながら風に吹かれ、海

流にのって南へ南へと移動し、80日間、1000kmの道のりを経て、オホーツク海沿岸に到着します。その頃には氷の厚さは1mに達し、流氷はある時はゆったりと漂い、ある時は獣のようにすばやく移動します。流氷は大自然の流れの中をいきもののように自在に流る。大自然の中に身をおき、大変心休まりました。

理事会報告

後藤 功君

- 3月、4月のプログラムが報告され承認されました。
- 桜井富朗君より退会届がでており、2月末日で退会が承認されました。
- 事務局員増員の件で、橋本千景さんを採用する旨承認をいただきました。
- 4月の理事会が3月28日(水)に変更され承認されました。

幹事報告

後藤 功君

- 2650地区より改訂版「ロータリー情報マニュアル」購読のお願いが届いております。
- 藤枝子供と本をつなぐ会より、平成19年度賛助会員登録のご依頼と、会の通信NO.37が届いております。

新事務局員紹介

橋本 千景さん

3月8日よりお世話になる事になりました橋本です。



わからない事ばかりですが、事務局の柴さんにいる
る教えていただきながら1つ1つ覚えて行きたい
と思いますので、よろしくお願いします。

出席報告

青島 彰君

本日のホームクラブ 出席者	前回の補正出席者
24 / 39 61.54%	29 / 39 74.36%

(1)欠席者(事前連絡とメイクアップをどうぞ)

○石垣君 ○櫻井龍君 ○鈴木廣君 ○松葉隆君
○水野君 ○杉山君 浅川君 板倉君 北村君
鈴木舜君 鈴木晶君 仲田晃君 宮崎君
望月晃君 望月志君

(2)メイクアップ者

後藤 功君(藤枝南) 松葉 義之君(藤枝南)
杉山 静一君(藤枝南) 松葉 隆夫君(静岡日本平)

スマイルBOX

青島 彰君

- 夫人誕生、結婚祝のお祝いをありがとうございました。
渡辺 篤司君
- 結婚記念日のお祝いありがとうございました。今年で結婚31年になりました。女房いわく、「いつまで私は我慢しなければならぬのかしら」が口癖になっています。私としては何と理解したらいいのでしょうか。
前島 章男君

スマイル累計額 689,268円

委員会報告

松葉 義之君

【創立35周年記念式典

実行委員会開催のお知らせ】

日時 3月23日(金)午後6時より

場所 小杉苑

会員卓話

酒向 謙次君

『子会社社長に就任
して』



私のツムラでの経歴は、医薬品の営業を約20年、薬事渉外担当2年、工場4年を経験してきました。漢方薬の製造、臨床、それを規制する薬事法と漢方薬の全てに関わってきたとって過言ではないと思っています。そんな私が、子会社ロジテムツムラの社長になった訳ですが、子会社をどう発展させてきたかをこの場を借りまして話させていただきます。大変僭越だと思いますが職業奉仕委員長として、日頃の自分の事業の努力する姿をお話することが第一義だと言わせていただいておりますので、それに免じてお聞きください。

さて、私は社長になって最初に考えたことは、この会社を早く独立した考えを持てる会社にしなれないといけないと思ったわけです。皆が、自分の役割、責任を果す会社って具体的にどう展開したら出来るのか? 先ずは、自分の会社の立脚点に立って考えてみました。この会社の特徴は、何かです。第一にツムラの子会社であること。第二にツムラの製品、漢方薬・入浴剤の保管、配送を業としている会社であること。と、当然といえば当然ですが、この2点です。では、子会社の役割とは何でしょう、それは、親会社の事業を支えることです。事業を支えるとは、最適(高品質、低コスト)物流の実行です。これは、経営的には大変です。元請事業を厳しくやるわけですから、利益面は厳しくなる。しかし、親事業の甘えは、子の役割を果していないばかりか、親からの信頼も信用も得られないということです。一昨年の医薬品、昨年の雑貨の最適物流の実行をいたしました。経営面では思っていた以上に苦しかったです。しかしながら、親からの信頼、信用を得られたと思っていますので結果良かった。以前は、そこまで真剣に考えていなかった、それでも良かったよき時代だったんでしょう。しかし、お蔭様で会社の実力も相当に付けてきました。子の役割を果し、力をつけたその実力をどう使うかです。第2点目のツムラの物流を扱っているわけですから医薬品の輸配送をコア事業にすればよいと、具体的には、薬剤師

を入れ、社員、ドライバーにGMP教育を行って
いました。しかし、それで付加価値を付けた仕事
に転換できたことは何もありませんでした。そん
な中、一昨年薬事法が改正され当社の具体的な、
医薬品の輸配送のコア事業の内容が明確になりま
した。医薬品卸売販売業、医薬品製造業、化粧品
製造業、部外品製造業、管理医療機器販売業、を
取得し医薬品、化粧品、部外品の3PL, 医薬品
の原料保管、医薬品の製品保管、といった仕事が
出来るようになりました。私自身も具体的な仕事
をイメージしてコア事業といていたわけではあ
りません。会社を世間からの見たときの姿と、社
長の経験を最大に活用できる領域を展開すれば成
功の道は絶対存在する。だから、医薬品をコア事
業にした輸配送をすればよいと。それが、他社と
の差別化、ひいては、得意な領域を築けるのでは
ないかと。会社の事業の明確な進路は、3年掛け
子会社の役割を果しながら同時並行で示すことが
出来ました。しかし、それだけでは、従業員が夢
を描けるまでにはまだ、不十分でした。社内整備
が、ぜんぜん出来ていませんでした。社内規則、
人事、経理、総務、財務等まだ不十分でした。公
平性、透明性を保つには、社内の決まりが、明確
になっていないといけません。人の好き嫌いが横
行し最悪の状況を生んでしまいます。そんなとこ
ろにやる気など起こるわけがありません。もう一
つ大事な点、責任の所在です。これを明確にする
には、組織がしっかり作られていなと駄目です。
などなど、子会社が、自立、自律していくとい
うことは、思った以上に大変でした。社外に対す
る明確な方針をたて、社内に対しては、公平性、透
明性、責任性を明確にする組織作り、と規則等の
明文化を果しました。3年半をかけて自立した子
会社として目実とともに社内外とともに体制が整
ったと思っています。後は、従業員が自己責任の
なかでいかに発展させるかにかかっています。乞
うご期待です。有難うございました。

(担当 / 成瀬)