

FUJIEDA ROTARY CLUB

藤枝ロータリークラブ会報

例会：毎週水曜日 小杉苑 藤枝市青木2-35-30 TEL 054-641-3321
事務局：藤枝市青木1-11-10 TEL 054-647-2300 FAX 054-647-2040
URL <http://www.fujieda-rotary.org/> E-mail club1972@fujieda-rotary.org

会長：石垣 善康 副会長：青島 彰 幹事：酒向 謙次 副幹事：大塚 博巳



【萩の花】

写真提供：鈴木 舜光君

第1877回

<ソング> それでこそロータリー
<ソングリーダー> 山田 昭雄君



【2010-2011年度 RIテーマ】
地域を育み
大陸をつなぐ
レイ・クリンギンズミス
BUILDING COMMUNITIES
BRIDGING CONTINENTS

会長報告 石垣 善康君

10月は米山月間であり又職業奉仕月間でもあります。

本日は職業奉仕月間ですので、私の職業 印刷に関する報告をいたします。

一昨日の NHK のクローズアップ現代でも放送されましたが、今、電子書籍 電子出版が注目をされ始めています。

今までも、過去に何回か実施されましたが、当時は、出版社が積極的でなく、ソフトが充実していません。いずれもそれほど騒がれなく終わっていました。

近頃は、若い人を中心に携帯を利用した電子書籍が秘かなブームとなっておりその市場規模は出版売り上げの約1割 500億円にもなっています。しかし本の内容はコミック系が多く、正式な書籍とはいえない状況です。

しかし、この春のアイポッドの発売等、電子書籍を購入して読むコンピューターの端末機器が整備されてきて一気に騒がれるようになりました。

現在は、570億円程度ですが、2014年には1,300億円市場になると予測されています。

電子書籍が普及すると、市場はどうなるか。

出版社以外の異業種からの参入があります。

大日本印刷、作家が直接ネット配信

取次ぎ問屋がなくなります。

トーハン、日販等

全国の書店の存在がどうなるか

書籍用紙 出版印刷会社 製本会社がどうなるか

物流会社が大幅に売り上げの減少

<メリット>

書籍用紙を使用しない一物流が必要なくなる一返本が皆無になる

= 地球環境、CO2削減に大いに貢献します。

販売価格が半額以下になります。

絶版になった本を見る事ができます。

<今後の見通し>

電子書籍を購入する読者と紙で読む読者とは異なる = 講談社が発行した

娯楽小説は電子で 20,000件販売し紙では 86,000部が発行されました。

しばらくは、共存していくと思われます。

先週は印刷組合の全国大会に岐阜に行ってきました。テーマは、乱世を生き抜く！信長の革新性に学ぶ。

今まさに出版業界 印刷業界は産業革命に匹敵する改革が起きようとしています。

4つのテストを旨にその波に流されないよう頑張りたいと思います。

当社にも、印刷データを電子本にできるソフトがありますのでよろしかったら試してみませんか。

幹事報告 酒向 謙次君

●ガバナー事務所より、国際ロータリー第2620地区のGSE派遣メンバー選考会が10月24日行われ4名の方が内定しましたとのお知らせが届いております。

●ガバナー事務所より、2011年ニューオリンズ国際大会早期登録のお勧めのご案内が届いております。

- 社会福祉法人ハルモニア様より、「福祉コミュニティ講座」のご案内と参加依頼が届いております。
- ザ・ロータリアン誌 11月号が届いております。

出席報告

櫻井 龍太君

本日のホームクラブ 出席者	前回の補正出席者
32 / 43 74.42%	31 / 42 72.09%

(1)欠席者(事前連絡とメイクアップをどうぞ)

石割君 後藤君 酒井君 萩田君
渡辺君 板倉君 落合君 杉山君 鈴木舜君
竹田君 仲田晃君

(2)メイクアップ者

松葉 義之君(静岡日本平)

スマイルBOX

櫻井 龍太君

障害者雇用を焼津ハローワークより依頼されやってみました。2名の方の受け入れでしたが、色々な意味で会社も社員の考え方も幅広くなりました。今後とも一步一步ですが、受け入れていきたいと思えます。

酒向 謙次君

スマイル累計額 473,000円

■ 会員卓話

玉木 潤一郎君



諸先輩方を前に、業界の動向や披露する程の専門技能も無いので、自分の事を話そうと思えます。私は、仕事や趣味の上では、雑食系です。すぐに自分でやってみたくになります。

現在勤務する会社は、父が創業しました。30歳の頃、起業するか入社するか迷いましたが、初期の資金繰りを割愛したいと考え、入社しました。当時、建築は父が民間工事を営業して受注しており、スポット案件ばかりで、引き継ぐ顧客も得意先もなく、とりあえず何もやる事が無く、まずは保険の代理店と不動産業に取り組みました。

当時、幹線道路沿いに店舗が一気に広がり、そこ

に目を付け、会社四季報を片手に店舗展開している企業に片端から営業し、建築の受注を始めました。自分が手がけた初めての事業らしい事業でした。

平成11年、雑貨ギフトショップ「Annyのお気に入り」を開店しました。初めての異業種進出です。異業種としては、現在は居酒屋を展開しています。年内に1店、短期目標としては5店、最終的には建設にならぶ柱に育てるのが目標です。これは最も大変なのは、人材育成とトラブル処理です。経験ゼロから勉強しました。事業に一番大切なのは気迫だという事を教わりました。

本業の周辺事業でも、不動産仲介をデータベースを用いた有機的なものにしました。以前の不動産業とは全く別物です。戸建て賃貸は、現在流行っていますが、当社は地域では最も早く着手して実績も挙がっています。現在は良質な住宅供給と個性的な分譲地開発にウエイトを置いています。

趣味の面でも雑食です。スポーツは現在はゴルフをかじってますが、空手(2段)と水泳(マスターズ出場)が好きで続けています。

柔らかい趣味では音楽(ドラムとギター)とマンガ(鬼平犯科帳など)が好きです。

本は子供のころから好きで、活字中毒です。最近ではティップネスに入会していますが、行けない時は自宅でもトレーニングします。

今後の仕事の見通しですが、競争激化、地域一番、地価停滞、などが私の建設・不動産業界のキーワードになると思います。居酒屋も、いっそうデフレ型への移行が進みます。悩みは累積事業が無い事です。今後は、文学界への再応募(芥川賞ねらい)と、静岡市内への出店です。まだ商売では味わったことはありませんが、美味しい思いも是非一度してみたい。

最後に、藤枝ロータリーに入れて頂き、様々な大先輩に会い、その個性の強さに圧倒されつつも付いていく事で、とても貴重な経験をさせて頂いております。今後も楽しい事を中心に、参加していきたいと思えます。ありがとうございます。

(担当/櫻井君)