



【2012-2013年度 RIテーマ】

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：仲田 廣志 副会長：大塚 博巳 幹事：池ノ谷 敏正 副幹事：森下 敏顯

第1966回

■ 我らが藤枝ロータリー

■ ソング リーダー 竹田 勲君



【コスモス】

写真提供：櫻井龍太君

会長報告

仲田 廣志君

皆さん、こんにちは。月日の経つのは早いもので、今日はもう9月26日です。先週の後半あたりから、日差しも和らぎ、空も高く澄み渡り、秋らしくなってきました。秋は、私達日本人にとっては、誰もが一番待ち望んでいる季節のように思います。スポーツの秋、読書の秋、食欲の秋、行楽の秋、観月の秋、味覚の秋、味覚のあき、花の秋といったところでしょうか。固有名詞を付ければ、秋刀魚の秋、紅葉の秋、ゴルフの秋、どんな言葉も秋には似合うように思います。四季をこのようにはっきりと感じられる国は、日本だけと聞いています。私自身も昭が一番好きです。日本にうまれて良かったと思うのも、秋があるというのも大きな要因です。先週、ガバナー補佐から、ガバナー訪問が終わりましたとの報告と、訪問の際の各クラブの配慮に感謝しますとのメールが届きました。何のお礼も出来ませんので、罪滅ぼしにコスモスの綺麗な場所をお知らせします、とのと内容でした。長野県佐久市にコスモス街道があるそうです。コスモス街道は、昔、狩人の唄になった所で有名だそうです、そこではなくその奥との事です。コスモス街道を通り抜けると、少しで内山牧場(群馬県)につくそうですが、そこだそうです。面積3~4万平方米位の場所に一面に咲いているそうです。大半の人はコスモス街道で満足して帰ってしまうので、案外空いているそうです。コスモス街道のように人為的でなく一面に咲くコスモスは、圧巻だそうです。少し遠いですが、コスモス好きの方がいらっしゃるようでしたら、教えてあげてくださいとのメールでした。藤枝にも、岡部の奥にコスモスの花畑を觀賞出来る所があり

ますが、一万坪のコスモスの花は想像もつきません。秋はコスモスに限らず、色々な花の觀賞もできます。空気も爽やかな時期です。山に行き自然の清廉さに出会えば、何か感じ得るものがあるのではないのでしょうか。日々の喧騒な社会での生活に少し間合いを入れることも必要だと思います。私も10月後半に福島に紅葉見物を予定しています。皆さんも色々、秋の行楽のご予定を立てられていることと思いますが、この素晴らしい季節を大いに満喫していただきたいと思います。また。ロータリー活動につきましても、会員増強、インターアクトクラブの活性化へのご協力をお願いしますと共に、皆さんの日頃よりのクラブへの思いやりの気持ちに感謝を致しまして、会長報告とさせていただきます。

幹事報告

池ノ谷 敏正君

- 第2620地区より
2011~2012年度地区会計決算報告書が届いております。
- 第2620地区より
静岡第5分区親睦ゴルフコンペのご案内が届いております。
- 小杉苑より
新発売「藤枝桐たんす弁当」のご挨拶が届いております。
- 公益財団法人 麻薬・覚醒剤乱用防止センターより
ニュースレターKNOW87号が届いております。

■ 出席報告

中森 義次君

本日のホームクラブ 出席者	前回の補正出席者
31 / 39 79.48%	33 / 39 84.61%

(1)欠席者(事前連絡とメイクアップをどうぞ)

○石垣君 ○石割君 ○小泉君 ○杉山君

○平君 落合君 仲田晃君 山田君

(2)メイクアップ者

河井 宏文君(榛南) 松葉 隆夫君(藤枝南)

杉山 静一君(藤枝南) 櫻井 龍太君(藤枝南)

石割 郁子君(静岡北・藤枝南)

■ ビジター

鈴木 徹君(藤枝南)

■ 委員会報告

「在宅で受けられる

医療・介護」

保健担当

柳原 寿男君



介護保険制度があ

り、介護保険の対象となると介護度に応じて介護サービスを総費用の1割負担で受けられる。

居宅療養管理指導(訪問診療、訪問歯科診療、訪問歯科衛生指導、訪問薬剤管理指導)訪問看護、訪問リハビリテーション(理学療法士、作業療法士による)訪問介護(ホームヘルパーによる)訪問入浴介護等々です。

市町村の窓口(介護保険課)に問い合わせてください。

■ 3分間スピーチ

村松 英明君

ミュージカルへどうぞ。ミュージカルといえばウェストサイドストーリーは皆様ご存知のことと思います。皆様ぜひ実際の舞台へ足を運んでご覧になって、感動を味わって下さい。キャッ



ツ、ミスサイゴン、レ・ミゼラブル等いろいろなミュージカルが上演されています。ぜひ一度劇場へ。

■ 会員卓話

平野 純也君



前回に引き続きランチェスター経営戦略について卓話しました。

ランチェスター戦略

フレドリック・ウイリアム・ランチェスターが導き出した戦闘法則である。

戦闘機、兵力数とその損害数量について研究し、法則性があることを発見した。

ランチェスター法則

① ランチェスター第一法則・・・戦闘力＝武器効率(質)×兵力数(量)

局地戦、接近戦、一騎討ちの場合に当てはまる「一騎打ちの法則」

② ランチェスター第二法則・・・戦闘力＝武器効率(質)×兵力数(量)の二乗

広域戦、遠隔戦、確率戦の場合に当てはまる「集中効果の法則」

(参考)大阪百貨店比較

弱者と強者の定義

強者とは、競合局面において勝っている市場占有率1位の企業

弱者とは、競合局面において負けている市場占有率1位以外の全ての企業

ランチェスター戦略モデル式

戦略・・・目に見えない全体の計画(意思決定、仕組みなど)

戦術・・・目に見える具体的な作業、武器(意思伝達・行動、仕掛け、作業など)

「戦略力」:「戦術力」＝ 2:1

弱者の5大戦法

① 局地戦 ② 接近戦 ③ 一騎討ち ④ 一点集

中 陽動作戦

経営の8大要因とウェイト

「商品」、「地域」、「業界・客層」、「営業」、「顧客」、
「組織」、「財務」、「時間」

営業関連：商品関連 = 2：1 のウェイト付けになる

ランチェスター戦略 3つの結論

1. ナンバー1主義の条件は、

- ・市場占拠率 26.1%以上のシェア。(安定目標値は 41.7%)
- ・2位との間に 1.7 倍以上の差をつけている。
- ・上位3社で 73.9%以上のシェア。

ナンバー1を作る方法は・・・。

- ・「地域」「製品」「市場」・・・何でもいから圧倒的に強いナンバー1を作る事
- ・弱者は「地域戦略」が最も大切。

ナンバー1のメリット

- ・逆転されにくく、地位が安定する。
- ・利益率がアップする (価格競争に巻き込まれない)
- ・ブランドができる (○○といえばあの会社、紹介が増える)

2. 足下の敵攻撃の原則 (競争目標と攻撃目標を分ける)

- ・攻撃目標はあくまでも下位の企業とする。
上位と戦わない。勝ちやすきに勝つ。

(例) トヨタと日産

3. 1点集中主義

○ 攻撃目標を一つに絞ってそこに集中する。

「やらない事を決める」

「地域」「顧客」「商品」を細分化し、優先順位を決め、集中すること。「選択と集中」

「狭くする」「絞り込む」

○ 一点集中の方法

地域・・・営業拠点から 30 分以内がベスト
移動時間はマイナス。

- ・陶山訥庵の「イノシシ退治」
- ・クロネコヤマト 一日 150 件、繁忙期は一日 300 件

・セブンイレブンのドミナント戦略

顧客・・・弱者は万人受けを狙わない。

- ・業界は特化するやり方。
- ・顧客層に特化するやり方。
- ・上位顧客に特化するやり方。

(例) ニーズ・ツー・ユー社

商品・・・「売れている商品」「流れに乗っている商品」に一点集中して売る。

(例) ベルギービール Japan (株)木屋

(担当 / 池谷君)