

歧阜北週報

2月 世界理解推進月間

□題 字 波多野 光裕

□例 会 毎週水曜

□会 場 岐阜都ホテル

□会 長 波多野 光裕

□副会長 長野 鉄司 2011-2012 □幹 事 松野 秀計 No.1434

会報委員長 西垣 康紀 12.2.15 発行

前回の記録

第 1433 例会 2/8(水) 職場例会(於:石金)

担当: 職業奉仕委員会

本日の予定

第 1434 例会 2/15(水) 卓 話 1 O O 万 \$

担当: 森本時夫

次回の予定

第 1435 例会 2/22(水) 卓 話 1 O O 万 \$

担当:若山和正、岡田一二三

会長挨拶 【波多野 光裕 会長】

「本日は、職業委員会担当の職場例会です。永瀬 委員長が素晴らしい話をしてくれる講師を石金に連 れてきてくれました。昨年、地区の職業委員会に出 てみえる国井会員の関係で、地区の職業委員会が岐 阜で開催されました。その際、懇親会の席へ私と永 瀬委員長が表敬訪問させて頂いたのが縁で、初めて お会いしたのに打ち解けてしまい、自社で行ってい る職業奉仕の話がおもしろくて、本日に至りました。 最後まで、よろしくお願いします。」

出席報告(敬称略)

会員数:31名 出席数:16/31 出席率:51.61%

欠席者:15名(出席免除7名 74.19%)

来訪者:岩田鉄工所

社長 岩田 勝美(羽島R.C)

ニコニコBOX(敬称略)

波多野光裕、山口八郎、永瀬 章、国井省二

岡田 忍;岩田社長ようこそ

岩田勝美;本日講師をさせて戴きます。宜しくお願

い致します。

職場例会

担当:職業奉仕委員会 永瀬 章委員長 『混迷の時代を生き抜く』

講師 岩田鉄工所社長 岩田勝美様 (羽島R.C)



岩田鉄工所は、昭和29年に父が創業。

私は、岐阜工業高校を卒業してカヤバ工業の下請け の会社に入社。

父が大病したので3年弱で帰って後を継いだ。ところがこんなバカバカしい仕事を自分がやらなければいかんのか。こんな仕事をしていたらこの会社は、駄目になる。こんな時、カヤバ工業が下請けで仕事をしてくれる処を探していた。担当者が見に来てくれたがこんな所へは、仕事は、出せんと断られた。22歳の私は、何とか仕事が欲しいので半年ほど通って試作品をだし、やっとの思いで戴くことができた。だんだん難しい仕事も戴けるようになった。

職場例会 続き

25歳の時、年商の半分もする森精機の機械(NC 旋盤)が欲しくて親父に話したがバカなことを言っ とるなと叱られた。でもこれがあれば絶対に他社に 勝てるという思いで上手に丸め込んで購入する事に 成功。社員6人でやることがこの機械1台で出来て しまう。

次々と機械を購入し、大いに儲かった。ところが儲からなくなって初めて分かったんですがお客さんが 手間ひま時間をかけてやっていた作業時間分をくれていた。色んな人が見学に来て真似をして皆がやる 様になった。値段は、どんどんさがり途端に儲からなくなった。

要は、人が見て簡単に真似出来るような事をいつまでもやっていては、直ぐに儲からなくなると言う事です。じゃあどうすれば儲かる様になるかという事ですが『ひとのやらない事』をやればいいという事です。もう一つは、『人の持っていない武器を持つ』という事です。

どういう事かというと岡山にある「ヤスダ」という会社の機械を買う。普通の3倍近くする機械で一つのステータス的存在の機械です。超精密な物を造る機械で一年中23℃の恒温室で作業をする。

『超精密、超難しい物に特化すればよそが真似する ことは、出来ない。』と言う事です。

他社が真似出来ない事をやる、という事ともう一つは、小さな市場(ニッチ市場)を狙えという事です。大手がやりたがる大きな市場では、大手が入ってきてもっていってしまう。

あまりうま味がなければ大手は、手を出さない。それに身の丈にあった市場を狙えと言う事です。

ある時、リンゴ園で愛犬が居なくなった。こういう犬はいませんかとあちこち聞き回った。

そしたら電話がかかってきて見つける事が出来た。。 また、ある時、東大の先生から連絡があった。

インターネットである会社を探していたらおたくの 会社が出てきた。

これは、どう言う事かというと常に情報を発信していたと言う事です。犬がいませんかとあちこちに話をした。インターネットの場合は、当社のホームページを作ってこういう事が出来る会社ですよとPRをしていた。要は、『情報を発信しないと何も始まらない』と言う事です。

電動杖の伸助さんを作った時も多くのメディアに取り上げられ軽くしたいという事を訴えていたら大垣のメーカーからカーボンで作れば良いじゃないかと ミズノを紹介して戴いた。

ここでも常に軽くしたいと情報を発信していた事が 功を奏した。

満たされない需要と言うものが沢山あります。要するに困りごとを解決する事が新しいビジネスに繋がる。こういう事をやる事によって便利になる、楽になる。マイクジョウダンを作った時もそうです。

職場例会 続き

ある宴会でボーイが何回も出て来てマイクを上下する。

わずらわしいし、見苦しい。リモコンで簡単に上下 出来たら良いなと言うのが発端です。

つたない話で申し訳ありませんがこの辺で終わり にさせて戴きます。





次回例会のご案内 第1435回 2月22日(水)

卓 話 100万\$

担当:若山 和正、岡田 一二三

会報·広報 2月担当 原尾 勝