

第 3 1 回例会報告 (2月13日)

【 出席 報 告 】

- ・ 会員数 61名
- ・ 当日出席率 76.47%
- ・ 欠席数 21名
- ・ 前々回修正出席率 100% 17回目
- < 欠席会員 > 天野、原田、檜垣(圭)、伊藤、笠間、川上、佐々木、佐藤、白石(洋)、十河、田中、八木
- [免除会員] 原、松本、中川、瀬野、曾我部、宇高、吉田、高木、山之内
- < 1 / 30欠席補填 > (1/27松山北)竹田、八木、(1/28IAC)佐々木、(2/3今治北)檜垣(巧)、笠間、(2/4今治南)西本、十河、(2/10今治北)光藤

- 会長報告・ガバナーから2005年ロータリー100周年記念事業を推奨する資料が来ている。
- ・ 出席優秀者の表彰
- 幹事報告・2月22日(土)に伊予三島市福祉会館で開かれるIMの案内；10:00に商工会議所前を出発します。
- ・ 地区大会に出席の方は、多くの方の宿泊をお願いします。
- ・ 回覧物；ロータリーの友委員会資料、「友」インターネット速報、他

外部卓話

日本銀行松山支店 支店長 中島毅氏

「1980年代米国企業における競争力回復のための経営努力」
 アメリカが日本、ドイツに追い落とされた時代、1982年に書かれた論文“ In Search of Excellence ”(卓越性を求めて)の内容について話された。経営を計量的に分析して扱う合理主義の考え方は誤ることがある。競争力を取り戻すためには、
 1. 行動の重視 (1)組織の単純化：単純な組織作りは努力の積み重ねでしか実現できない。P & G社では企画書を1頁とする「1頁コミュニケーション・システム」を定着させるために40年を要した。T. I.社では「二つ以上の目標は、目標がないも同然」とする。中間管理職は上からのアイデアを塞ぎ止め、下からのアイデアを押さえる、何でも吸い取るスポンジである。(2)実験精神：試行錯誤を奨励し、「いつも何かちょっとしたことを試みる。」J & J社では「社長として間違いを犯さなかったとしたら、『積極的に判断を下した』とはいえない」とされる。(3)分塊化による各個撃破：身近にある問題を、処理可能なかたちにして、今、一件ずつ確実に片付けていく。
 2. 顧客への密着 最も重要な経営の基本原則は「常に顧客の身近にいて、彼らが欲するところを察知し、そのニーズを満たすこと」。(1)サービスというオブセッション：超優良企業は、品質、信頼性、サービスなどを理不尽ともいえるほど重視する。キャタピラー社では、世界中どこにでも48時間以内に部品を供給する態勢を組む。(2)ニーズの把握：超優良企業は常に顧客からこづきまわされているが、それに全く苦痛を感じていない。P & G社では、フリーダイヤルで年間20万人もの消費者から苦情の電話を受け付け、製品改良のためのアイデア源とする。(3)ニッチ戦略：超優良企業は「これなら他社に負けない」というニッチを持ち、「注文に応じて仕立てた」製品やサービスを投入している。
 3. 自主性の尊重 経営者の大半は、自社の従業員に殆ど注意を払っていない。それどころか注意を払っていないことにも気付いていない。人々を動かす秘訣はただ一つ、信頼することである。ただ、失敗をしたときのダメージを少なくするため、常に対話が必要。
 4. 価値観に基づく実践 組織においては、価値体系が極めて重要である。超優良企業が長年に亘って活力を保ち得ているのは、信条(コーポレート・カルチャー、企業コンセプトなど)を重視してきたからである。そして、決して機軸から離れない。
 5. 厳しさと緩やかさの併用 超優良企業は、一方で厳格に組織を管理しながら、同時に従業員が自主性と企業家精神を発揮することを促す。最も厳しい規範は「外部(顧客)の重視」、「顧客への関心」であって、顧客の言い分に耳を傾け、その要求にきりきり舞いさせられる環境に置くことである。

- < ゲ ス ト > 日本銀行松山支店 支店長 中島毅氏
- < 来訪ロータリアン > 今治南RC；近藤寛司氏

次回例会 (2月20日)

[ロータリー創立記念例会]

- < 会員誕生日 > 野間 豊博氏 (2 / 22)
- < 夫人誕生日 > 平尾浩一郎氏 (2 / 25)

[献立 ; 健寿司]