

# 週報

【No.702 2015/11 第2例会】

例会日：毎週金曜日  
 例会場：碧海信用金庫本店3F  
 安城市御幸本町15-1

TEL: 0566-75-8866  
 FAX: 0566-74-5678  
 Email: anjo-rc19580206@katch.ne.jp  
 HP: <http://www.anjo-rc.org>

## 第2845回例会

2015年11月13日(金) 12:30~13:30  
 司会者：中村 孝一君  
 ソング：「手に手つないで」「四つのテスト」  
 卓上花：ガーベラ・スイートピー  
 ニコボックス報告：杉山 淳一君  
 親睦委員会：青山 竜也君  
 ゲスト及びビジター

スズキ ヨタカ 鈴木 豊様 刈谷RC・IM実行委員長  
 ノムラ キヨヒコ 野村 紀代彦様 刈谷RC・IM実行幹事  
 イチカワ イクオ 市川 幾雄様 岡崎東RC・2015-2016年度地区大会実行委員長  
 シバタ ケンキチ 柴田 健吉様 岡崎東RC・2015-2016年度地区大会実行幹事



世界へのプレゼントになろう

2015-2016年度RIテーマ：

「世界へのプレゼントになろう」

安城ロータリークラブ会長方針：

「原点に帰ろう」

～BACK TO THE STARTING TO POINT～

- 会長：神谷 明文
- 幹事：寺田 孝司
- クラブ会報：奥嶋正衛・恒川憲一・小野田真代
- 創立日：S33年1月10日
- RI加盟認証日：S33年2月6日

### ■ 会長挨拶

神谷 明文会長



神谷 明文会長



刈谷RC IM実行委員長  
鈴木 豊様



岡崎東RC地区大会実行委員長  
市川 幾雄様

### ■ 幹事報告

寺田 孝司幹事

1. 刈谷RC・IM実行委員長鈴木 豊様・IM実行幹事野村紀代彦様がIMのPRの為、お越し下さいました。
2. 本日例会終了後、会議室にて理事会をおこないます。
3. 第3・4回安城RCゴルフコンペ宮崎カップを3/5-7に開催いたします。締切11/19。
4. 12/18例会終了後、例会場にて入会3年未満対象第1回研修会を開催いたします。
5. アマダ、プレゼント募金にご協力ください。

### ■ 出席報告

加藤 英明君

会員	60名
出席義務者	45名
出席	45名
欠席	7名
出席免除者の出席	15名
出席率	80.00%
修正出席率	11月6日 第2844回例会 90%

# 私が考える経営10カ条

## 健康づくりの東祥グループ

沓名 俊裕

ロータリークラブ入会後2年目にホリデイスポーツクラブをはじめ、9年目にジャスダック上場いたしました。建設業・不動産業からスポーツクラブやホテル業に転換したように、いろいろ事業を変えましたが、現在、ロータリークラブ20年目、64歳になりロータリークラブとともに成長し、発展できたと思っています。

**「小さく上場して大きく成長する」** これからも発展し続けるために私が考え実践している経営10カ条をお話したいと思います。



### 1. お客様を喜ばし儲ける

お客様を喜ばすだけではなく、儲けられる事業をすることが大事です。喜びがなければ悪徳業者になり、喜ばせるだけでは、ボランティアやNPO法人の形なので株式会社ではなくなります。大きく喜ばれることがあれば大きく儲けられます。

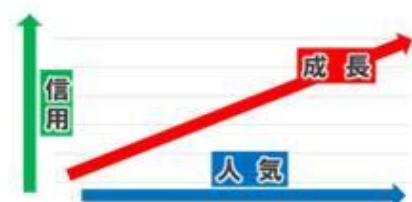
「お客様なくして発展なし、お客様なくして会社の存続なし」



### 2. 信用第一

「信用なくして事業発展なし」 会社の信用、個人の信用どちらも必要で、信用を積み重ねていくことで会社は大きくなっていくものです。また信用と同時に「人気」も大切です。人気＝評判であり、なににも変えがたいものであります。

信頼を得る努力、人気を獲得する努力をしていけば必ず会社は発展します。



### 3. 利益第一

儲からない仕事はしない主義。儲からない仕事というのは、この世に必要とされていない仕事だと思えます。必要な仕事ならば絶対に利益はついてきます。

儲からなければ、がんばっている社員にも還元できなくなり、お金・人の動きが滞り、体でいう血液に血が勢いよく流れる正常な状態が保てなくなります。

世のため、人のために何かするにも資金がなければできません。そのためまず利益が生まれるか、儲けられるかを考えなければいけません。

### 4. 施設サービス業

私が作った言葉です。

以前の不動産業からの転機は、**2002年3月GLホームの撤退**です。**65名の社員**がいましたが、展示場等住宅関連すべて本部に売却しました。社員を幸せにするためにやっていたがうまくいかず苦い経験をしました。

それから事業転換し、施設に運営ノウハウをプラスして高収益を出せる事業、施設サービス業を中心に展開しています。

私の考える高収益は、**経常利益30%**ですが、現状**24.9%**、中期計画では**27%**で、**28%**はまだ届かない大きな目標ですが、いずれ届きます。

そのために社員の力は絶対必要ですが、社員が倍働けば、倍儲かるわけではありません。倍働かす考えはよくなく、倍儲かる仕組みを作らなければいけません。

商売には**2つの形**があります。仕入れして販売する**キャピタルゲイン**と、投資して回収する**インカムゲイン**があります。今は**インカムゲイン**に切り替えました。



### 5. 利は元にある

商売は、仕入れ＝目利きです。社長直々に責任持って仕入れないといけない。いいものを安く仕入れ利益を得ること、商品に見合った値段を考えなければいけません。

利は元にある。これで商売は**80%**決まると思えます。ホリデイスポーツクラブの場合、元とは、土地と建物です。ここに**80%**の労力を投入します。安いいいものであれば、社員が売りやすく、必然的に儲かる、ということです。

## 6. 1%のひらめき



エジソンの名言「1%のひらめきと99%の努力」は本来「ひらめきが全てであって努力は当たり前」と言っていたものを記者が面白く書き換えたものです。

いいことを考えていればいいひらめきが、悪いことを考えていれば悪いことがひらめくと思います。天から降ってきたひらめきを大切にしている。いいひらめきが来るように、夜寝る前に宿題を与えると、朝ひらめくことがあります。すぐに社員にメールしたりしますが・・・

## 7. 仕入れなし、営業マンなし

仕入れがなければ、仕入れの運転資金がいらない、在庫がない、保管するための場所人が要らない。建設業の資金80%は在庫にとられていました。

営業マンに手痛い思いをしたことがありますので、信用できない営業なしで成長させたいと思っていました。労働分配率1/3で健全ですが、営業マンなしで15%にしています。



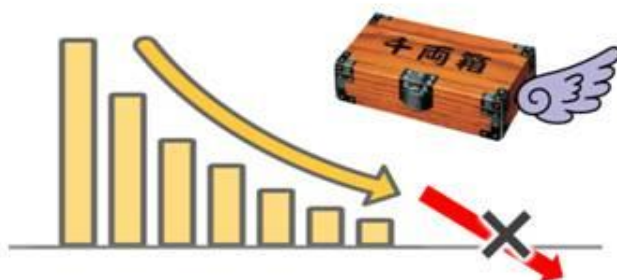
## 8. 飽和状態の時は新商品を投入

新商品を投入することで、新市場を開拓できます。今あるものは必要だから。この必要な商品をリニューアル、変化させて市場に出すことを繰り返していくことで市場が活性化され、さらに売れます。携帯電話の変化がまさにそれです。スマホですら

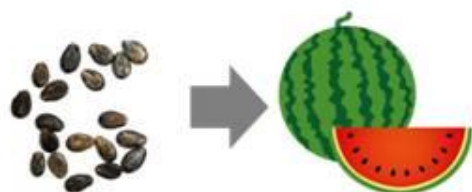


## 9. 儲からない事業はやらない

売り上げが右肩下がりになってくると、成長はなくなります。やめるタイミングは赤字になる寸前です。私は、これまで赤字になってやめたことはありません。全て赤字になる前に撤退しています。赤字になってがんばって黒字にする！と考えることもできますが、赤字前の努力と、赤字後の努力は全然違います。



## 10. 結果良ければ、全てよし



世の中は因果関係でできています。スイカの種はスイカしかできません。いい種を蒔けばきれいな花が咲くし、悪い種を蒔けば悪い結果しかできません。いい種を探すためには、今でも模索中ですが、結果をよくするためには、正しい考え方を持つことであり、種は自分の頭の中にあります。

正しい考えは、健全な体にもたらされます。健全な体は自分で作ることができ、いつでも変えられます。

私も、健全な体を作り、維持しています！！

**悪い種 = 悪い体**  
(悪い考え) → 結果に表れます



体重 82kg  
ウエスト 96cm

自分自身の考えを正しくすると...

**良い種 = 良い体**  
(正しい考え) → 結果よければ  
全てよし



体重 65kg  
ウエスト 79cm

**「健全な精神は、健全な肉体に宿る」**

健全な体づくりのために、ホリデイスポーツクラブで鍛えてください。