



国際ロータリー 第2660地区

2014-2015年度

2015

八尾ロータリークラブ会報

4/15
vol.54 No.39

国際ロータリー テーマ

**ロータリーに輝きを
LIGHT UP ROTARY**

国際ロータリー 会長 ゲイリー C.K. ホアン

八尾ロータリークラブ テーマ

**ロータリーの心を実践し
人間力を高めよう**

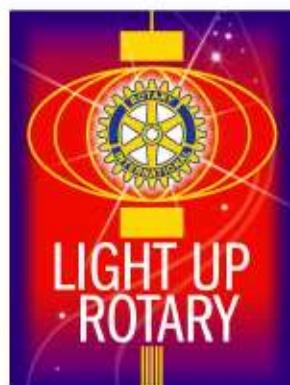
会長 中川 将

国際ロータリー 第2660地区 テーマ

**ひとりひとりの輝きで、
あなたの地域を輝かそう**

LIGHT UP YAO

国際ロータリー 第2660地区 ガバナー 泉 博朗



四つのテスト

言行はこれに照らしてから

1. 真実か どうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるか どうか



八尾RCバナーの主旨
「我々のクラブは、若いも若きも
相手を敬愛し、和気あいあい、
楽しいクラブライフを送っている
ことが誇りであります」

第2627回 例会 プログラム

▼開会「点鐘」

▼ロータリーソング

「それでこそロータリー」

▼ゲストの紹介

米山奨学生 三宅 健 様

▼出席報告

▼その他の報告

▼会務報告

「会長の時間」「幹事の時間」

▼SAA報告 ニコニコ箱

▼卓話

「がんよもやま話」

佐々木 洋 名誉会員

▼閉会「点鐘」

▼卓話予告

4/22 「自分の身は自分で守る」

堺 和則 様

会長の時間

先日、イーストホノルルRCを訪
問してまいりました。会員11名、家
族13名、ホームステイ4名の大人
数でハワイを訪問しました。

ロックンロールパーティに参加さ
せていただき、先方の例会にも出
席しました。

幹事報告

▼6日(月)金光八尾中学・高校
の入学式に会長・幹事・田中会員
で参加してまいりました。

▼当クラブ元会長の田中純吉様
が7日に逝去されました。9日に通
夜、10日に告別式が行われます。

▼本日夕方、地区の米山奨学生
オリエンテーションと懇親会が開

催されます。次年度カウンセラー
の宮川会員にご出席いただきます。

▼9日(木)夜、新旧合同の四和
会が開催されます。本年度と次年
度の会長・副会長・幹事で出席い
たします。

▼10日(金)に東大阪西RCの30
周年記念式典と祝宴が行われます。
会長・副会長にご参加いただきます。

▼先週卓話をいただきましたロー
タリー・フェスティバルについて、
事業の参加とポロシャツなどの購
入の回覧をまわします。

▼地区よりバヌアツへの義援金の
協力要請が届いております。先週
に続き、募金箱をまわしますので、
ご協力ください。

▼先週訪問したイーストホノルル

八尾ロータリークラブ 2014-2015年度 会長 中川 将 幹事 吉本 憲司

事務局 八尾市清水町1-1-6 八尾商工会議所2F

TEL 072-991-2129 FAX 072-924-0010

URL www.yaorc.com E-mail info@yaorc.com

例会日 毎週水曜日 午後0時30分-午後1時30分

例会場 八尾商工会議所3F

創立 1961(昭和36)年3月28日

RCより、我々の訪問を記録した会報をお送りいただきました。本日皆様にお配りしております。また国際奉仕・児林委員長より皆様にお土産をいただいております。お召し上がりください。

▼次週15日(水)AM11:00より、今月の理事会を開催します。

その他の報告

▼親睦活動委員会・

高井 榮彌 委員長

本日例会後、春の親睦旅行を開催します。ご参加よろしく願いいたします。

今回は神戸方面の2ヶ所を訪ねます。理研を見学後、お食事をお楽しみいただきます。親睦活動委員会としては今年度、最後の事業です。よろしくお願いいたします。

▼小谷 逸朗・次年度副幹事

11日に地区研修・協議会が開催されます。対象者の方はご出席をお願いいたします。

また15日の例会後、第2回の被選理事会を行います。

卓 話

「イオミックの誕生の軌跡」

▼株式会社IOMIC・

代表取締役 鉢呂 敏彦 様

本日は例会にお招きいただき、ありがとうございます。父が跡部に昭和41年、プラスチックの射出成型の会社を興しました。私は貴クラブの小林様から誘われ最初、商工会議所の青年部に入会させて

いただきました。その後、青年会議所(JC)にも入会させていただくことになり、活動にも熱心に取り組んでいました。

JCの時も、例会で講師をお呼びしたことが度々あったのですが、私はもっぱら「自慢話にしか聞けない」と感じたりしておりました。そういう私も、先日は池田RCでお話をさせていただく機会を得たりしています。

さて、なぜ私がゴルフグリップに関わることになったのか、お話しさせていただきます。当社では当初、農機具のグリップをメインで作っていました。レバーの握る部分の部品です。クボタやヤンマーの仕事をしていただいていた。

ただ、当社で扱っていたのはビニールの中でも一番シビアな素材で、温度少しでも上がると炭化してしまうような難しいものでした。つまり、どこも嫌がってやらないような商品をやっていたのです。

やがて材料が値上がりすると、みんな中国へと進出することになります。中国で作ると当然ながら安くできますから、国内で生産しているとその分、利益は下がり、だんだんと面白くない商売になっていきます。

私は37歳で父から社長を継ぎ、その面白くない仕事を続けていました。JCを卒業してからも、ゴルフはよくしていました。タラオCCの会員なのですが、一生懸命練習して、毎週ように出かけていました。

あるとき店で、珍しいパター見つ

けて買ってみました。これがまた、よく入るパターでした。そんなことをインターネットで書き込みしていたら、ある社長とつながったのです。

そのコンペに参加し、私はベストグロスで優勝したのです。それがきっかけとなり、その社長とお話しするようになりました。片山選手と江連選手らと契約していたそうで「イオンを使ったものが作れないか」との相談を受けました。

その製品を作ってみたところ、1月に完成した商品を2月にビッグサイトでの見本市に出品すると、これが大反響を呼びました。急いで金型をおこし、5月に発売にこぎつけました。これがまた大きな反響を呼ぶことになりました。

それまでゴルフクラブのグリップといえば、ほとんどがゴム製品でした。プラスチックのものは、ほとんどありませんでした。ゴムなら金型が安くてすみすので、ロットが少ない場合にはその方が初期投資が少なくて済むのです。やがて量産され数が増え、プラスチックになっていくのです。

またゴムは、紫外線で劣化する弱点があります。カチカチになってしまうのです。それを克服するために、新しい耐久性のあるプラスチックの素材が開発されました。これをゴルフクラブに使えないか、と考えたのです。

グリップはほとんどが黒いものばかりですが、なぜ黒いのかと言いますと、カーボンを入れているからです。だから黒しかできないの

です。色ものは劣化が早くなるため、すぐに交換しないといけなくなります。しかし、うちの材質は紫外線で劣化しないものを開発しました。だから、どんな色も作ることができるのです。

「自分で使えるならプロのプレーヤーも使えるだろう」と考え、いろいろ開発しました。ゴルフのつながりから、チャンスが持てたと思います。

さて、製品は完成したのですが、今度はそれをどうやって販売していくかが問題です。当社は生産はしますが、販売のノウハウはありません。そんな時、金物団地に問屋があったので、そこで売ってもらうことにしました。「たくさん口座を持っています」という問屋がたくさん寄ってきましたが、この業界は1次問屋と2次問屋が入り乱れていることが多く、結局重なっているところが多かったりで合計1500軒ぐらいでした。

当社は関東と関西に1件ずつ、問屋を持つことにしました。当時最も売れている商品が700円だったのですが、私は自社の製品を3倍の値段で売ろうとしました。しかしその値決めなどで問屋とも対立し、結局は自分たちで売ることにしたのです。

ところが当社の社名の「横綱」ブランドでは売れないと思い、マイナスイオンとイオンセラミックからとって社名を「IOMIC」としました。

発売後は、なるべく販売店が売やすいような方法を考えました。

社長の私は少しだけ給料をもらい、あとは広告宣伝費に充てました。それも週刊誌ではなく、月刊誌の広告を出した。月刊誌なら1ヶ月、保管してもらえます。

商品のアピールについて「ゴムよりも硬化しない」など、いろいろな文句を考えたのですが、やはり目立つのは色だという結論に達しました。

各店舗でも目立つところに置いてもらいました。そして狙い通り、色が目立ち客の目にもとまるようになりました。

それがメーカーの役目だと思っています。売る人が動きやすいようにしてあげることです。

ゴルフを楽しむ人たちは、やはりプロのプレーヤーに注目するものです。江連氏はプロを指導するコーチもしており、彼に当社の出資者にもなってもらい、共同で会社を興しました。その頃から宮里藍選手が出てきたりして、その後、女子ゴルフがどんどんかわいらしくなっていくたのです。

一方の男子はスターが不在で、低迷していましたが、まず女子プロがこぞって当社の製品を使ってくれました。「上田桃子や横峯さくらはどれを使っているのか」と、よく店に買いに行ってくれたようです。

現在、プロに対しては担当者つけて営業しています。女子では約半分、男子でも1～2割は当社の製品を使ってもらっていると思います。当社の製品は、去年48勝しました。今年もすでに、8勝してい

ます。ランキングのベストテンに入る選手にも、数多く使っていただいています。現在は売上高の約75%をイオミックが占めています。

ところでドライバーは年々、軽くなってきています。マーケットが高齢化していることもあると思うのですが、高齢になるとクラブもなかなか思うようには振れません。ここ数年でも40グラムくらい軽くなっています。クラブが軽くなると当然、ヘッドスピードも飛距離も変わってきます。ゼクシオからはグリップも軽量化を求められているところです。

松山プロも当社の製品を使ってくれているのですが、やはり宣伝効果は絶大です。うそのように売れるのです。そこでタイの工業団地に工場づくり、生産をしています。人件費は日本の約8分の1です。

お客様は常に「良くて安いものを」を求めてきます。これからも努力してまいりたいと思っております。

ニコニコ箱

▼中川(将)会長 先週例会、イーストホノルル例会出席のため欠席致し、濱岡副会長に御世話になりました。又、イーストホノルル例会御出席の方々おつかれさまでした。鉢呂様本日の卓話たのしみにしています。ご夫人誕生日。

▼濱岡副会長 田中純吉様のご冥福をお祈りします。本日は親睦旅行よろしくお願ひ致します。

▼吉本幹事 鉢呂様、ようこそお越しくださいました。卓話よろしくお願ひいたします。

今後の予定

月	火	水	木	金	土	日
		1	2	3	4	5
6	7	8 春の親睦旅行	9 四和会	10	11 地区研修・協議会	12
13	14	15 理事会	16 四輪会	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29 (例会休会)	30	雑誌月間 4月		

月	火	水	木	金	土	日
				1	2	3 春の RYLA
4	5 ロータリー(例会休会) フェスティバル	6	7	8	9	10
11	12	13 理事会	14	15	16	17
18	19 クラブ ゴルフ コンペ	20	21	22	23	24
25	26	27 皆和会	28	29	30	31

▼松本・池尻会員 例会・親睦旅行欠席お詫び。

▼高井会員 親睦旅行よろしくお願ひ致します。

▼坂本会員 ハワイでは色々お世話になりました。

▼村本会員 中川会長、ハワイではごちそうさまでした。児林さんお世話ありがとうございました。

▼井川会員 親睦委員会の皆さま、本日お世話になります。

▼小林会員 鉢呂さん本日卓話ありがとう。写真ありがとう。

▼菅野会員 バッジ忘れ。

▼山田(博)会員 例会欠席お詫び。

▼田中会員 ホノルルイーストRC訪問時には、私どもの家族が大変お世話になりました。

した。大きな試練を与えられました。例会欠席お詫び。

▼柏木会員 鉢呂社長本日卓話よろしくお願いします。親睦旅行お世話になります。

▼松井会員 むすこがハワイで大変お世話になりました。おいしかったと帰って来ました。

▼山陰会員 鉢呂先輩お久しぶりです。卓話よろしくお願いします。

▼長竹会員 よいことがありました。

▼吉田会員 山陰さん、こんにちわ。

▼児林会員 イーストホノルル55周年公式訪問無事帰国しました。皆様ありがとうございました。親睦旅行欠席お詫び。例会欠席お詫び。

本日の合計 60,000円

累計 3,111,540円

今期の目標 3,500,000円

春の親睦旅行 (4月8日例会後に神戸方面へ)



出席報告

月日	会員数	出席	(内出席規定適用免除者)	出席率	メイクアップ	確定出席率
3/25	57	35	6	70.09%	1	78.26%
4/1	57	39	4	88.64%		
4/8	57	33	5	73.33%		