



35 創立：1984.7.10 / 証認：1984.8.6 国際ロータリー第2660地区 大阪鶴見ロータリークラブ会報

事務所：〒534-0026 大阪市都島区網嶋町9番10号 太閤園内
電話：06-6357-8171 ファックス：06-6357-8011
例会日：毎週火曜日 12時30分 / 例会場：太閤園
会長：山本隆一 / 幹事：源壽美子 / SAA：山崎修一
電子メール：rcosatrm@cf.mbn.or.jp
ホームページ：http://rc-osaka-tsurumi.jp/



インスピレーションになろう

本日の例会

〈第1613回〉 2018年11月27日(火) 本年度第17回

卓話

第3回出席強化イベント例会

担当：津野会員

- ロータリーソング 町に灯を
- ランチタイムミュージック

次回の例会

12月4日(火)

次回卓話

これからの大地震対策
講師：大阪大学名誉教授 鈴木計夫 氏

担当：田中(信)会員

前回の報告

PRESIDENT INFORMATION 会長インフォメーション

会長：山本隆一

二宮尊徳が実践した、

報徳を以ってロータリーを理解する⑫

道徳経済一元論

二宮尊徳を祀る報徳二宮神社にある尊徳の銅像には「経済なき道徳は戯言であり、道徳なき経済は犯罪である」という言葉が刻まれています。この一節は、私の第一回目の会長インフォメーションテーマでもありました。道徳は心・精神を意味し、経済は物・お金を意味します。尊徳は、道徳と経済は別々にあるのではなく、道徳のないところに健全な経済はなく、経済のないところに道徳の実践はできないと考えました。これは、どんなに立派に道徳を説いてもお金や食べ物がなければ生きて行けない。道徳を説くだけでは生活はできず、経済の裏付けがあって初めて生活ができる。しかし、経済成長によって社会の発展を持続させるには道徳規範が必要不可欠であるという意味です。尊徳は、心の修養を積むこと

で経済の発展を図り、経済の発展によって、一層道徳を發揚していくことが人の道であるとなりました。そして、道徳によって奪う事、争う事のない平和な社会が実現できると説いています。実際、ロータリーも会費が必要であり、奉仕活動には経済的原資が必要です。しかし、ロータリーは、その会費を原資として人や社会に役立つ奉仕を行っています。しばしば、この会費が会員増強のネックになったりもしますが、そのお金が世の中に役立つ活動の為にあることも理解してもらう必要があると思います。道徳経済一元論は、世の中全てが慈善団体では成り立たず、営利団体が道徳を以って経済を回すことで社会貢献を可能にすることを示しています。逆に言えば、両者がバランス良く融合しないと社会の発展は望めないということでもあります。職業倫理を重視するロータリーの職業奉仕の理念は、正に道徳経済一元論に沿ったものであると思います。

ロータリー財団月間

大阪鶴見ロータリークラブテーマ「もっとエモーショナルなクラブへ」

幹事報告

副会長：津野友邦

- 11月13日(火) 35周年実行委員会 例会終了後
- 20日(火) 休会
カイツブリ会 法隆寺カントリークラブ
- 27日(火) クラブフォーラム特別事業部門
第3回出席強化イベント例会
- 30日(金) 第3回炉辺会合 ロースト中之
島午後6時30分より

R 財団委員会報告

副委員長：小山義之

平成30年11月13日例会のロータリー財団月間の財団委員会からのお願い

先週の例会での田中委員長からお願いがありましたように、11月はロータリー財団月間です。

財団への皆様のご寄付の最も大きな使い道は、財団奨学生への奨学金ですが、その他の様々なプロジェクトの資金として使われています。例えば、今月のロータリーの友誌に大きく取り上げられているように、財団が現在力を入れているポリオ撲滅プロジェクトは、地球上からポリオを撲滅するのに、あと一步に迫っています。このような有意義なプロジェクトの資金として役立てられていますので、是非皆様のご協力をお願い致します。

次に、ロータリーカードを何人の方がお持ちでしょうか。このカードで買い物をして頂くと、0.3%が財団への寄付金となります。また、ゴールドカードの年会費は一万円ですが、そのうち三千円は財団への寄付金となりますので、是非このカードを持って、使って頂きたく、お願いいたします。

三つ目は、財団とは関係が有りませんが、常々気になっていることをお話しさせていただきます。例会の始めのロータリーソングの後の握手の際、殆どの方は、相手の目を全く見ずに握手をされていますが、欧米での握手の際相手の目を見ずに握手をするなどというマナーはあり得ないマナーです。是非お互いに目を見ながら握手をしようではありませんか。



¥7,000.-

累計 ¥405,000.-

田中(英)会員 卓話宜しくお願ひします。資料は宣伝ではありません。

秀島会員 田中英司会員お久しぶりです。

親睦委員会報告

委員長：吉羽潤司

来る12月18日(火)にクリスマス家族会を開催いたします。

ご家族ご友人などお誘いあわせの上、ご参加ください。

プレゼント交換を行いますので「貰ったらうれしいだろう品々」を12月11日の例会までに事務局にお届けください。

災害支援プロジェクト

10月分ライトミール振替

¥ 24,000.-

累計：¥864,425.-

卓話

中小企業向け(税理士事務所がスタート)
コンテンツプラットフォームの構築について

担当：田中(英)会員

■はじめに…引き続き、長い間幽霊会員としての立場を容認いただきありがとうございました。諸々の事情・想いがありますのでご容赦ください。長期間経過しましたので、僭越ですが、私の近況とe(I Tについて)をインニシエーションスピーチ風に説明させていただきます。よろしくお願ひします。

■今のeはすごい!(昔I Tは高かった⇒今はほぼタダです。)

◆日本もI Tインフラが整いました。

2000年~2002年頃

- B2Bシステム、要はeコマースのシステムですが、最初に発注した価格は1億2千万円でした。
- データセンター利用料は月額60万円でした。多分100GB以下のデータ量だったと記憶しています。
- 2002年、大阪事務所と東京事務所を結ぶTV会議

システム300万円、専用回線費用(N T T)月額5万円でした。

4年前

●4年前に導入したeラーニング(オンライン講座)運用システムは、初期費用30万円、月額費用5万円+α、発行アカウント100~300円/1アカウント、追加データ容量10GBごと2万円/月、追加同時視聴10毎2万円/月…合計月額17万円でした。

今年

●今年導入した新しいシステムは、初期費用30万円、月額費用29,800円、発行アカウント、同時視聴、保有データ1テラ(1024GB)まで含む…ただ同然です。現時点で800GBほど使っています。

◆参考…ビジネスの型の比較[ビジネスの型の優位性比較]

	規模の 拡張性	収益性 (率)	経営 リスク	総合評価	備考
1.受注型	△	○	○	△	
2.プロダクト型	○	○	○	○	1980年
3.ストア型	◎	△	△	△	
4.プラットフォーム型	◎	◎	◎	◎	
5.プラットフォーム型+金融	◎◎	◎◎	◎◎	◎◎	2020年

◆中小企業向け(税理士事務所を起点に)コンテンツプラットフォームの構築について

サーバー上のデータ保存、データ配信、配信先管理等のインフラは概ね原価ゼロ(廉価)です。様々な情報を、音声や映像で簡単に廉価で配信できるようになりました。私は、知恵や情報を音声や映像(主に音声)に収納して、適時聴講できるコンテンツデータベース(私の得意な分野、中小企業の経営支援や社員教育)の整備を進めています。前職のB B ネット(株)を辞任してから11年経過しましたが、6年半前から新たなビジネスを模索し始めました。ダッチロールしながらも概ね方向性が見えてきました。

◆B to B to B to E (この表現は死語ですが。)
当社(コンテンツメーカー)⇒税理士・会計事務所⇒クライアント⇒従業員

1. 財務支援プログラム ⇒ 『新・税理士』 ⇒ 財務支援
2. S P 経営プログラム ⇒ 『S P 経営認定講師』 ⇒ 経営支援
3. eラーニング全197講座 ⇒ 仕入れ・販売商材 ⇒ 従業員教育用に購入⇒受講

◆P of P ⇒ Tax office Innovation Platform

自前でG O O Dな税理士向けプラットフォームを構築して、その他の税理士事務所向けコンテンツサプライヤーを引き込む、次はP of Pモデルに移行します。

①自前のG O O Dな税理士事務所向けプラットフォーム ⇒ スモールなT I P

1. 財務支援プログラム(自社製)
2. S P 経営プログラム&コンサルタント向けプログラム(自社製)
3. 教育eラーニング全197講座(他社出店+プラットフォーム利用料)
4. …

※①が概ね完成したので大きなアライアンスを仕掛けます。

②その他の税理士事務所向けコンテンツサプライヤーとの融合です。

①+② ⇒ B I G なT I P …Tax office Innovation Platform

■前職B B ネットの社長を辞任してから11年が経ちました。

前職の経営は疲れ果てましたので、今回の事業は全く発想を変えて創っています。

(前回)力以上に、たくさん売って、たくさん雇って、あまり利益の無いストア型。

(今回)力8分目で、事業立地とビジネスの型の意識したコンパクトなコンテンツプラットフォームを創ります。

(指針)販管費が増加しないビジネスモデル。ストック収益。コンテンツビジネス。外部のネットワークと外注を活用。無理せず80%の力で、できるだけ優秀な人材

で、少数精鋭。

時間軸は遅れていますが、後3~5年、仕上げます。





(3ページより)

ご参考…SP経営【企業が患う5大疾病と5大指針】

第1の疾病	「分散症候群」
有病率	50%
5大指針(対策) ※経営の基準	第1条:すべてを単純(Simple)

第2の疾病	「安売り症候群」
有病率	50%
5大指針(対策) ※経営の基準	第2条:高収益(Profitable)な企業作りを

第3の疾病	「財務無策症候群」
有病率	70%
5大指針(対策) ※経営の基準	第3条:手持ち資金を潤沢(Ample)に維持

第4の疾病	「前のめり症候群」
有病率	40%
5大指針(対策) ※経営の基準	第4条:変化に対応できる柔軟性(Flexible)

第5の疾病	「お人好し症候群」
有病率	60%
5大指針(対策) ※経営の基準	第5条:経営判断を明確(Clearly)に

ROTARY

121万の
ボランティア会員
世界200カ国

本日のロータリーソング

町に灯(ともしび)を

出会いの挨拶してごらん
並木さらさら葉から葉へ
人にやさしい町の風
ロータリー ロータリー
廻って 守れ 風車になって
地球がきれいな息をする

出席報告		11月13日[1612回]	
会員数	34名	ビジター	0名
(内出席規定免除 9名)		ゲスト	0名
出席会員	24名中 16名	出席総数	21名
出席免除会員	10名中 5名	前々回 10/30 M/U	2名
出席率	21/29 72.41%	修正出席率	82.76%

ありがとうございました。感謝・合掌…

担当:吉羽会員