



第 1468 回例会 2017 年 6 月 13 日(火) 12:30 開会点鐘 ロータリーソング「我等の生業」 番伊にて

米山奨学生 ハリー・セイザー 君
 新会員卓話 杉藤隆志 会員 ・ 今井 徹 会員

第 1467 回例会(6/6)報告
 進行：中越 SAA

◎開会点鐘

◎「ロータリアンの行動規範」唱和 長 職業奉仕小委員長

◎会長挨拶 戸田 会長

本日のビジターを紹介します。七尾 RC の赤喜久造さんです。

会長として最終月を迎えました。これまで、みなさんのご協力ありがとうございました。残る一か月、最後までよろしくお願ひします。

ところで、「ようこそロータリーへ」(佐藤千壽著)という小冊子をご存じでしょうか？以前は新入会員の皆さんに入会時に渡していたそうですが、最近はなくなったようです。改めて読んでみたところ、ロータリーの基本的なことが述べられていますので、今月はこの内容に沿って話してみたいと思います。

まずは、ロータリー精神とは何かと問われたときに、簡単に表現すれば、「一人一人が他人の立場に立つてものを考え、他人のお役に立つような行動をしようということであり、おもいやりの心が大切であると」と述べています。

「情けは人のためならず」の思想がロータリー精神であるとしています。そして、このロータリー精神を知るには、例会への出席が大変大事であり、義務であるとも書いています。なぜなら、第一に、自分の限られた職業生活の中では得られない、多くの違った業種の優れた指導者たちと知り合いになることがあげられます。そして、そこで学んだことで、自らも成長し、自分の業界の人々にも、広めてゆく役割も担っているからです。かつては、一業種一人の会員でしたから、そ

の地域の業界や団体の代表として、例会に出席していることになっていました。そのため、その職業を通して奉仕する立場であることを考えると、欠席することはその責務を果たしていないこととなります。さらに、他の同僚ロータリアンに対しても、自分の業界・業種の情報を伝える責務も放棄していることとなります。ところで、例会の運営については、様々な誤解もあるようですが、今一度、例会に出席することの必要性を考えていただければと思います。

本日もたくさんの出席ありがとうございます。

◎幹事報告 寺田 幹事 別紙配布参照

- ・新会員候補者 2 名の案内
- ・七尾 RC より新会員候補者の案内 → 回覧

◎委員会報告

- ・ロータリーの友 6 月号紹介 森 副会長より
- ・6 月度お祝い発表 田中 クラブ奉仕委員長より

◎出席報告 浜田 出席小委員長

会員総数 49 名(内、出席規定適用の免除者 4 名)出席者 30 名

◎ニコニコ箱紹介 木村 ニコニコ箱管理小委員長

戸田 佐味さん、卓話期待しています。いよいよ最後の 1 ヶ月となりました。協力お願いします。

赤 久喜造さん 久しぶりに皆さんの顔を拝見にまいりました。親子入会 3 組バンザイ！

中越 3 代目登場。おやじとちがう一面がでるのかな、お話したのしみです。

間蔵 先週、休みました。

月	日	曜	プログラム	週報担当
6	13	火	新会員卓話 杉藤隆志 会員 ・ 今井 徹 会員	中野
6	20	火	クラブ協議会「次年度事業計画案・予算案」	魚岸
6	27	火	2016-17(戸田会長)年度最終夜間例会 (18:30)	今井富夫
7	4	火	2017-18(多田会長)年度初例会 (18:30 ゆけむりの宿美湾荘)	
7	11	火	会員卓話 吉井 治 会員	

会 長 戸田 一明
 副 会 長 森 仁志
 副 会 長 鳥畑 弘
 幹 事 寺田 彰
 広報ニューメンバーズ委員長 今井 富夫

創立1986年6月15日
 RI 認証1986年6月26日
 【国内第1721】



魚岸 佐味一郎さん、卓話ありがとうございます。

中野 イチロー卓話ががんばれ。

佐味貫義 一郎さん卓話楽しみです。中出さんのようにていねいに!!

姥浦昭二・川島・寺田・姥浦敏明・久保・松井・奥井・岡崎・森・長

佐味一郎さんの新会員卓話楽しみにしています。

6/6日計 19,000円 累計 1,228,650円



◎新会員卓話 佐味一郎 会員

新会員卓話ということで、生い立ちから自己紹介も含めてお話しさせていただきたいと思います。

僕は、1974年8月24日生まれの42歳の寅年です。家族構成は奥さんが一人です。結婚12年になりますが、なんとか離婚されず頑張っております。子供はいませんが、そろそろ作ろうかとも考えております。東京に長く住んでいましたが、東京は楽しいことばかりなのでなかなか子供を作ろうとは思えないのが本音です。

生家は七尾市藤野町、小学3年生までは山王小学校で、その後天神山小学校ができたため、天神山へ登校することとなります。子供の頃の僕の性格はとにかく活発で好奇心旺盛、なんでもやってみないと気が済まない子供でした。

例えば、マジックを持つと紙やホワイトボードは飽き足らず、家の壁にまではみ出して絵を描いたり、ハサミを持てば、紙だけではなく吊るしてあったお爺さんのスーツを綺麗に半ズボンに仕立ててしまう子供でした。とにかくよく喋る子供で、授業中には、先生の発言一つ一つに相の手を入れ、そのうち授業が全然進まない先生が怒って出て行ったこともありました。

今思えば非常に変わった子供でしたが、後々の自分の進路を考えるとそれなりに納得出来る部分もあるかなと思います。

中学は東部中学校で、陸上部に所属します。小学生の頃からなぜか逃げ足だけは早かった僕は、なんと市内の陸上競技大会の100m走で優勝してしまいます。小学校に上がった時から足が速かったので、母親になぜ自分は生まれつき足が速いんだ？と聞くと、僕は全く記憶がないのですが、保育園の頃、いつも朝寝坊していたので、ほとんど毎日あいじ保育園まで走って通わせていたということでした。

高校は七尾高校へ進学します。もともと小学校の頃から壁に落書きしたり、スーツで半ズボンを作ることが好きだった僕は、この頃から絵を描くことや物を作ったりすることに一層興味がわいてきました。そして父から美術系の大学というものがあると聞かされます。

七尾高校は進学校でしたので、周りの友人は早稲田、慶応などを目指していましたが、僕は金沢美大を目指すこととなります。

美大の試験はセンター試験、昔でいうところの共通一次試験と実技試験があります。実技試験は、2次試験までありまして、1次試験は鉛筆デッサン、1次に通った後、水彩、絵の具での2次試験があります。それぞれ5時間で絵を描くという内容でした。

僕は、高校3年生の冬より、多くの美大生を輩出している金沢の絵の予備校へ通うことになりましたが、予備校の先生からは「今からだ現役合格はちょっと厳しいかもしれない」と言われました。それまでは、高校の美術の先生に絵を習っていましたが、週一回のペースで金沢へ通い始めることとなります。

年明けには試験直前の集中講座があり、試験と同じ5時間で一枚のデザインを描き上げることを毎日行いました。1日の終わりに参加者全員50人くらい程度で、絵を評価の高い順に並べ、絵の評価は現役の美大生が行うのですが、そこで初めて試験に受かる為の絵の描き方があるということに気づかされます。

5時間という限られた時間の中でいかに一枚の絵を魅力的に見せるか。いつ終了時間が来てもいいように、計画性を持って描いているかなど、細かい技術を含めると、たくさんのノウハウが必要だったのです。

漠然と絵を描いていた僕は、時間内に満足いく絵を描けるはずもなく、趣味の延長では試験に受かるほど甘くはないことを思い知らされます。

一斉に貼り出された絵を見ると、インパクトも力強さも何もない、うすい調子の僕の絵は、見事ブービー賞に鎮座していました。次の日から僕は、達人の技を真似ようと、一番絵の上手い人の横に行き、鉛筆の濃さや使い方、立てて描いたり寝かして描いたり、時間の使い方など、真似できるところは、全て真似ることから始めました。

やがて試験になり、なんとか1次試験は通過したのですが、2次試験の水彩画を勉強する時間がなかったため、一年浪人することとなります。

浪人時代は、金沢に居を移し、朝から晩まで絵の予備校に入り浸り、水彩画を講師の美大生に徹底的に習うこととなります。

翌年、特訓の甲斐があつてか、念願叶って、金沢美術工芸大学の工業デザイン学科に進学します。工業デザインとは、自動車や家電などの製品デザインのことを指します。学校の内容を少しお話ししますと、1学科30名で4年間同じクラスメイトで勉強します。1日のスケジュールですが、毎日午前中はデザインの課題が出題され、午後は一般教養学科の時間となります。

課題が、二重三重に重なり、短期で提出する課題も多くありましたので、締め切り直前には2徹、3徹は当たり前でしたが、おかげで精神面もかなり鍛えられたと思います。

大学3年生の時には、自動車のデザインを専攻することになります。自動車に興味があったことと、自動車には家具、時計、オーディオ、インテリアなど、ほとんどの工業製品があるため、自動車を専攻すると全ての工業デザインのノウハウが勉強できると考えました。

そして大学4年に上がる春には、就職活動が始まっており、その時には、東京か大阪での就職を希望していました。理由は、より見聞を広めるためにはやはり都市部での生活が必要だと思い、どうせなら日本トップレベルの会社でノウハウを勉強したいと考えていました。一応、その頃にはある程度考えて行動できる人間になっていたようです。

やがて、僕は東京に本社を置く、日野自動車にデザイナーとして就職することになります。ちなみにデザイナーの試験というのは、企業から課題が出題され、1週間程度企業に泊まり込み、問題解決の観点からデザインを提案し、プレゼンテーションを行います。計画性と提案力、自分の考えを形にする表現力が問われます。僕は在学中に下手なりに何度も行って来たことでしたので、なんとか乗り切ることができました。

日野自動車はトヨタグループに属しており、日野ブランドのバスやトラックのほか、トヨタブランドのハイラックスサーフなどの四輪駆動車や北米向けのピックアップトラックを作っている会社です。ピックアップトラックというのは、後ろが荷台になった乗用車です。

日野自動車に就職した僕は、そこで「トヨタ生産方式」をじかに体験して学ぶことになります。「トヨタ生産方式」と言えば、工場の生産現場のムダ取りや改善をイメージする人が多いのですが、実際は生産現場に限ったことではなく、開発設計や生産準備、さらには販売などの間接部門まで、働く人の意欲を高める活動や、従業員の育成活動にまで、ノウハウが構築されていて、まさに「会社の経営思想そのもの」と呼べるものでありました。しかも常に進化し続けているらしいのでさらに驚きです。

僕が「トヨタ生産方式」を体感する中で感じたことは、実際僕がそうであったように、どんな人でも学歴問わず教育次第で一定の成果を出せるまで成長できるということでした。

僕は約10年間日野自動車に在籍します。初めの3年間は日野自動車です。バス、トラック、CMでおなじみの日野の2トン、などのデザインを手がけます。

その後、トヨタ自動車の本社へ出向となり、トヨタ自動車の北米専用車を担当することになります。

当時、北米で一番売れている車というのが、フォードのピックアップトラックでした。トヨタ自動車としては、その一角に食い込んでいきたいという戦略があり、北米プロジェクトを立ち上げます。僕は若干20代後半の若造でしたが、そのプロジェクトの末席に加えていただき、北米にあるトヨタのデザインスタジオに出向することになります。

スタジオの場所ですが、カリフォルニア州のニューポートビーチというところと、自動車産業のメッカであるミシガン州デトロイト近郊のアナーバーという町

の2箇所にあります。まずはニューポートビーチのスタジオへ勤務することになります。カーメルから約600キロほど南に下ったところです。

自動車のデザインについて簡単にお話しします。まず車体にあったテーマを決めます。高級車なのか、スポーツカーなのか、ファミリーカーなのか、若者向けか。外側のおおまかな形を決め、空力特性なども考えて、スポーツカーは背が低く、フロントガラスが寝ています。ファミリーカーになるにつれ段々とガラスが立って、背も高くなってきます。できるだけ沢山、人と荷物を載せるためです。

ボディの形状は、スポーツカーだと筋肉隆々の動物のイメージだったり、高級車だと威風堂々とした彫刻のようなイメージだったり、ターゲットとなるユーザーが一目見て「わーカッコえー」と感動するような形状を思考錯誤します。

室内については、スポーツカーは囲まれたコックピット形状で、メーターがいっぱいあって、操縦したくなるようなワクワクするようなイメージだったり、高級車はラウンジでゆったりと包まれるようなイメージだったりします。

それらのイメージを創り出すにあたって、まず頭の中にあるイメージを絵として描き出します。何枚も書いてイメージが固まってきたら、実際の大きさをモデルを作ります。木で作る場合もありますが、ほとんどの場合、粘土で作ります。温めると柔らかくなり、冷えると硬くなる粘土です。それを盛ったり削ったりして、イメージの形に近づけていきます。形が決まったら、3Dの測定器で、ポイントを図っていき、3Dデータとしてパソコンに保管していきます。

その後、設計部署がネジを止めたりする裏面の構造や、耐衝撃構造や成形する型などを考えて、生産体制を作っていきます。

ざっくりと話しましたが、生産体制が整うまでにマイナーチェンジで3年、フルモデルチェンジで5年ほどの歳月を要します。ヘッドランプ一つで約一億の開発費がかかります。

話を戻しますが、北米に着いてすぐに、現地の免許センターへ行って自動車免許を取得することになります。向こうの試験は、ペーパー試験と実地試験を受けるとすぐに免許が取得できる簡単なシステムで、ペーパー試験は、日本語が併記してあるもので、受験することができます。実地試験は幾つかポイントがあり、常時右折が可能なことと、停車しているスクールバスを追い越さないこと、障害者用のスペースに駐車しないことなどを守れば、ほぼ受かる簡単なものです。

が、僕の場合、実地試験を終えて戻ってきて安心してしていると、最後に試験官がボソボソと何かを言っていて、よくよく聞くと「ハザードを押して」と言っていて、慌てて押したのですが時すでに遅しで、一回目の試験は落ちてしまいました。何事も気を抜かずしっかりやり遂げることが大切だと改めて知らされました。

現地の言葉についても、聞き取りはそれなりにできたのですが、言葉を発することができず、はじめは苦労しました。とは言っても、生きていくには言葉は不可欠なので、数ヶ月かかりましたが、生活する分には

なんとか話せるレベルまでにはなりました。いくら TOEIC など高い点数を取っている人でも、やはり実践の英語では、独特の言い回しや、言葉を短縮して話すこともありますので、簡単にはいきません。その中でも間違っているけど恥ずかしながら積極的に話す人はどんどん話せるようになっていきましたので、やはり何事も実践ありきだと感じたのを覚えています。

北米には約1年ほどの滞在予定でしたので、行けるところはほとんど見ておこうと思い、休日になると必ず出かけて行き、グランドキャニオン、モニュメントバレー、セドナ、サンディエゴ、サンフランシスコ、ラスベガス、デスバレー、など西海岸や中西部で行けるところはほとんど行きました。

帰国後は、北米やヨーロッパのモータショーや市場調査を行いながら、自動車のデザインの他に、動画の撮影から編集も手がけるようになりましたが、実はアメリカでほとんど燃え尽きてしまった僕は、他の世界も見たいと思うようになります。

ついに、僕はより多くのことを学びたいと考え、個人事業主として 2008 年に独立します。デザインの仕事を行う一方、新規事業の提案なども行なっていました。そんな中、取引先のある企業の社長さんより、うちに来ないかと誘われ、お世話になることとなります。

その会社は小さな総合商社でしたが、様々な事業を手がけていました。私はそこで TVCM の制作、着物やアパレル関連のデザイン、食品や化粧品などのパッケージデザイン、イベントの映像関連の制作、web サイトの制作、家電販売、通信販売、催事販売事業の立ち上げなど、多くの事業に関わらせてもらいました。

また、海外企業との提携のため、中国の上海、常州、杭州やベトナムのホーチミンなどにも赴き、商品の買い付けや生産工場との業務提携にも携わりました。

一つの企業でここまで多義にわたる職種を経験できることはそうそうないため、この企業での経験は僕自身にとって、とても大きな財産になっています。

そして 2015 年からここ七尾市に戻り、石川印刷にて事業企画や web マーケティング、「F のさかな」の編集長などを務めております。

今現在、幾つかの事業を立ち上げて日々の業務に取り組んでいます。通販事業に本腰を入れ、Web サイト制作事業、動画制作事業、VR (バーチャルリアリティ) 事業などです。

通販事業については、前年度の 300% の売り上げを達成しております。もともとが少ない売り上げでしたので、伸び率も大きいのですが・・・。通販事業は特に関東のお客さんが多く、世帯年収 700 万前後の 40 代男性で代表される職業は IT 関連・・・と細かいユ

ーザー層まで見えてきております。今後は DM やメールマガジン、雑誌などを組みあわせて、土台をしっかりと作っていかうと考えております。

Web サイト制作事業は、昨今のスマホの普及率を考慮して、ホームページをスマホで見た時に、自動でスマホ対応に切り替わるシステムを導入しています。スマホ対応になっていないホームページはパソコン画面がそのままスマホに表示され、文字が小さく読みづらいものになっています。2015 年のグーグルの発表では、スマートフォンでの検索がパソコンの検索数を上回ったと発表されています。このデータを考慮すると、すでにホームページのスマホ対応は必須と考えられます。

さらには、お店の人が自分でリアルタイムに簡単に更新出来るシステムを導入しているので、お店や企業の人でもリアルタイムに情報を発信できます。必要であれば、SNS (facebook や twitter、インスタグラムなど) でお店のファンの方とも直接交流できる仕組みも提案しています。ちなみにこのホームページは簡単なものなら最短 3 日で納品できる仕組みにしています。

動画制作事業は、ドローンを効果的に使った動画制作を行っております。昨年末には東京のテレビ局から、ぜひ番組で使わせて欲しいと引き合いがありました。また、自社の PR に使用したいとおっしゃるお客さんもあり、ホームページとの組み合わせで、依頼される方もいらっしやいます。

VR 事業とは、ヴァーチャルリアリティの略で、日本語にすると仮想現実と言います。あたかも自分がその場にいるようにパソコンやスマホの中で施設を見ることが出来ます。グーグルの調査では、約 70% の人が事前に施設内を確認したいと思っているようです。主に観光施設や飲食店からの引き合いがあり、ホームページ制作と合わせて依頼される事例が多いです。

「今後の展望」などありますが、次回のお楽しみということにいたします。

最後になりますが、普段このように具体的に振り返ることがありませんでしたが、原稿を書くことによって、細かいところまで思い起こすことができ、新しい発見もありました。

この卓話の機会を与えてくださった、皆様に感謝を申し上げたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

◎閉会点鐘

〔週報担当: 山本〕

次週予告

6月20日(火) 12:30開会点鐘 番伊

クラブ協議会「次年度事業計画案・予算案」

今週の例会担当者: 浜田、伊藤、徳永、中出、宮川、今井徹 (6/13)

次週の例会担当者: 田中、佐味貫義、長田、木下徳泰、杉藤 (6/20)