

WEEKLY REPORT

佐藤鉄工では創業150年に向け、また会社を次の世代・その次の世代へ繋いでいくために何をすればいいかを社員主導でまとめてもらった『佐藤鉄工の「未来像」と「ロードマップ」』があります。詳細はホームページを見ていただきたいと思います。

さらに、私自身が創業150年に向けて何をすればいいのか、最近そのことを考える機会に恵まれました。私が会社を継いだのが2010年、あっという間の15年でした。息子が今年21歳になりますので、代替わりするまでの10年もしくは15年の間にどうすればいいのか、色々な思いや考えが出てきたのですが、最終的に「佐藤鉄工で今現在働いている社員が、自分の子供たちに働き場所として勧めもらえるような会社」を目指していこうとの結論に達しました。

余談ですが、大学を卒業後しばらくの間、温泉のコンサルタントをやっていました。仕事内容は、温泉も大切な資源であるとの考えのもと、温泉の適正な使用方法をコンサルとして助言していくことでした。昨今、源泉かけ流しでないと温泉ではないとの風潮もありますが、適正な使用方法でない場合は資源の無駄遣い—源泉かけ流しでなく源泉垂れ流し—となっていずれは枯渇してしまうこととなってしまいます。この話を始めると3時間は話ることができるので、興味がある方は個別にお願いします。

本日はありがとうございました。

佐藤鉄工ホームページURL <http://satoh-tk.co.jp>



大川高明会員

ポールハリスフェロー認証



松戸北ロータリークラブの有志の皆様にご協力いただいた北小金駅前まで2月14日まで輝いている黄金イルミネーション。協賛金のお願いが遅れてしまいましたが、ご協力いただける方は、まだ受け付けておりますので鈴木までどうぞ宜しくお願い致します。

《会報編集委員》平野崇広・尾崎直人・廣瀬淳一・佐久間音弥・佐藤友紀・本間沙也加

社会奉仕基金 ¥3603

Rotary  2024-2025年度

国際ロータリー 第2790地区 第13グループ

松戸北ロータリークラブ会報



「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

例会出席率 74.3%

第2467回 例会 2025年 1月15日(水)

- | | |
|------------------------|--|
| ■国際ロータリー会長 ステファニーアーチック | ■例会日 - 毎週水曜日12:30より(第1例会18:30) |
| ■第2790地区ガバナー 寒郡 茂樹 | ■例会場 - 流山市前ヶ崎717「柏日本閣」 |
| ■第13Gガバナー補佐 尾崎 裕一 | ■事務所 - 松戸市八ヶ崎1-11-13 サンライズハイツ101 |
| ■松戸北ロータリークラブ会長 柳 孝実 | ■TEL/FAX- 047-711-5950 / 047-711-5910 |
| ■松戸北ロータリークラブ幹事 関 征啓 | ■Web/Mail- www.rc2790-12.jp / kanji@rc2790-12.jp |

＜第2467回 例会プログラム＞

司会 渋谷剛士会員

12:30 点鐘	柳孝実会長
ロータリーソング斉唱【♪君が代♪奉仕の理想】	
12:33 お客様紹介	野澤新之助会長エレクト
12:35 会食	
13:00 例会再開	
会長挨拶・理事会報告	柳孝実会長
幹事報告	関征啓幹事
13:05 ポールハリスフェロー認証（大川高明会員）	
13:00 会員卓話（新入会員卓話）	佐藤友紀会員
出席親睦委員会 本日の出席率発表	大川高明会員
社会奉仕委員会 本日の社会奉仕基金発表	大塚精一会員
ニコニコ委員会 本日のニコニコ発表	中原光男会員
13:30 点鐘	柳孝実会長

＜会長挨拶＞

柳孝実会長



皆さん、こんにちは。今月は職業奉仕月間です。過去、職業奉仕とは何か？ということを経験で学んできましたが、職業奉仕というロータリー用語を、ロータリー用語で説明しているというイメージで、なかなか理解するのが難しいと感じていました。

そんな中で、職業奉仕について、近江商人の経営哲学のひとつとして広く知られている「三方よし」に近い考え方であるという講演を聞いたことがありました。「商売において売り手と買い手が満足するのは当然のこと、社会に貢献できてこそよい商売といえる」という考え方です。

もう少し詳しく説明すると、商品やサービスを買う「買い手（顧客・取引先）」の満足だけでなく、さらに進んで「世間」や「社会」に対する貢献をも目指すという考え方です。

今までは、この説明が一番理解しやすいと感じていたのですが、先日読んでいた本の中で、よりシンプルで分かりやすい話がありましたので、ご紹介させていただきます。

ビジネスにおいては、人の欲（欲望）をどれだけ満たしているかが重要で、ビジネスが得意な人は、人の欲を見抜くのが得意な人とも言えます。世の中の人々が何を求めているか分かっている人がうまくいくという話です。

自動車の育ての親であるヘンリー・フォードは、世界でT型フォードを1500万台も生産しました。彼はこう言っています。「もし私がお客さんに何が欲しい？と尋ねていたら、彼らはもっと早く走る馬が欲しいと答えていただろう」と。

すなわち、人の欲を満たす上で重要なことは、人に何が欲しいですかと聞いて回るのではなく、何を欲しがっているか考えて、予想して、提案することだということです。

人は何が欲しいかなんてわざわざ教えてくれません。また何が欲しいかすら分からないと言う人もいるかもしれません。それでも人には何かしらの欲があります。

フォードは、人の「より早く、より遠くへ、より快適に移動したい」という欲を見抜き、馬ではなく、車を作ったのです。

人が欲しがっているものを先取りして提案することが職業奉仕の出発点で、より多くの人の欲を満たす商品やサービスを提供していくことが社会貢献となり、その結果、我々が得る稼ぎとは、どれだけ多くの人の欲を満たせたかを表していて、後から付いてくるものだというシンプルな考え方に触れ、これこそが職業奉仕ではないかという気付きがありましたので、ご紹介させていただきました。

以上、会長挨拶とさせていただきます。

＜新入会員卓話＞

佐藤友紀会員



新入会員卓話として、ロータリーに入会させていただいた日も浅いので会社の紹介をさせていただきます。

佐藤鉄工株式会社は明治42年(1909年)に創業し今年2月で116年目を迎えます。もともとは江戸の町の鍛冶屋でしたので、家業としての本当の創業がいつになるかまではたどることができていません。また、東京の下町に会社が存在していたことから、関東大震災や東京大空襲によって古い資料がすべて焼けてしまったため、昭和20年以前の様子を知ることもできない状況です。幸い、私の曾祖父が創業からのことを書き残してくれていたため、おおよその歴史を把握することはできています。

佐藤鉄工では、配電・通信用金物、電線共同溝関連、建築用金物、基礎工事関連機材の大きく4つの部門の製品を扱っています。

配電・通信用金物は電信柱に装着されている金属製品で、電信柱に装着されている金物はほぼ一式取り扱っています。金物にSマークがついているものが佐藤鉄工の製品です。

電線共同溝関連では、無電柱化の流れにそった製品を扱っています。千葉県での取扱量は少ないのですが、成田山新勝寺の表参道や日光東照宮周辺のものも佐藤鉄工で納入しました。

建築用金物は旭化成のヘーベルなど、建物の外壁パネルを取り付けるための金物を取り扱っています。二ツ木にあるプチモールフタツギの駐車場や南柏のイオン駐車場の取付金物は佐藤鉄工で製造したものになっています。

基礎工事関連機材は、建物の基礎となるコンクリートパイルを建て込むための機材を扱っており、東京スカイツリーやつくばエクスプレス、羽田空港C滑走路は佐藤鉄工で扱っている機材でもって施工されました。