

# 神奈川東ロータリークラブ

KANAGAWA EAST ROTARY CLUB

DISTRICT 2590/CHARTERED MAY 29-1976/WEEKLY BULLETIN

2013-2014年度 R I 会長 ロン D. パートン

●クラブテーマ「心を見つめよう」●



## 第2590地区 ガバナー 市川 緋佐磨

- 会 長 伊 東 英 紀
- 会長エレクト 山 田 正 憲
- 副 会 長 江 森 国 一
- 副 会 長 横 山 範 夫
- 幹 事 山 本 芳 弘
- 副 幹 事 植 田 清 司
- 会 計 朝 日 達 夫
- 副 会 計 須 永 久 一
- S A A 矢 野 修 二
- 副 S A A 小 山 市 康
- 副 S A A 石 川 正 三
- クラブ会報 佐 藤 勝 彦



写真提供 小池将夫会員

**事務局** ホテルキャメロットジャパン内 〒220-0004 横浜市西区北幸 1-11-3  
TEL: 045-314-3900 FAX: 045-314-3555

**例会日** 毎週金曜日 0:30 ~ 1:30 PM (第5金曜日 6:00 PM)

**例会場** ホテルキャメロットジャパン **創立記念日** 昭和51年5月29日

**URL** <http://www.kanagawahigashi.com/>

**E-mail** [kerc@beach.ocn.ne.jp](mailto:kerc@beach.ocn.ne.jp)

2013-2014年度 **第17週報** No. 1811 2013年(平成25年)11月1日 第1811回例会記録 11月8日発行

**司 会** 植田 清司 副幹事

**点 鐘** 伊東 英紀 会長

**齊 唱** 「君が代」 「奉仕の理想」

**四つのテスト** 伊澤 政宏 職業奉仕委員長  
(第1例会のみ)

### 臨時総会

本日、会長(次々年度)及び2014-15年度の役員、理事の指名方法について、指名委員会によるものと決定しました。

### ゲスト紹介

石川 祝男 様 (ゲストスピーカー)  
 吉田 英明 様 (スピーカーアシスタント)  
 李 徳雨 様 (米山奨学生)  
 Ms. Crystal Voo (ルーヤンR.Cからの受入学生)

**ビジター紹介** 横浜MM21R.C 山田 晃久 様  
 倶知安R.C 尾崎 春人 様

**結婚記念日祝** 伊澤 政宏 会員 (11月5日)  
 白鳥 厚夫 会員 (11月7日)



### 本日〈11月8日〉のプログラム

- ◆ 齊 唱 「我等の生業」
- ◆ 献 立 幕の内弁当
- ◆ 卓 話 「マリオ鈴木の世界」  
ギタリスト・作曲家 マリオ鈴木 様  
(紹介者 矢野 修二 会員)

<< 本日のBGM 「萌子のテーマ」/マリオ鈴木 >>

## 入会記念日祝

田邊 正彦 会員 (10月31日)



するよう指示を頂いております。

委員輪番制による紹介も過去の歴史やエピソード、また、担当者のキャラクター等も加わり一味違った紹介が出来ていると思います。

今月のNo.1写真についても毎月積極的に投票して下さる会員が、半分弱に留まっておりますのでもう少しご協力頂きたいと思えます。また、アンケートにつきましては年度初めにお願ひし27名の方に返信頂きました。12月にもう一度お願ひし変化を確認したいと思います。

「ロータリーの友」への投稿ですが、石川会員、小池会員、江森会員にご協力頂き、「区民まつり」での募金活動の様子をフォトコンテストとロータリーアットワークに投稿すべく準備をしております。

## 特別行事

◎米山奨学金贈呈 李 徳雨 様

◎Miss Crystalへ支援金贈呈

## 出席報告

長井 章 出席委員長

|       |        |          |        |
|-------|--------|----------|--------|
| 会員総数  | 54名    | (36+18)名 |        |
| 出席会員数 | 43名    | (30+13)名 |        |
| 出席率   | 87.76% |          |        |
| ゲスト   | 4名     | ビジター     | 2名     |
| 前回補正後 | 90.00% | 前々回補正後   | 92.00% |

## 会長報告

伊東 英紀 会長

・地区大会長寿会員表彰記念品贈呈 山木 幹夫 会員



## スマイルボックス

矢野 修二 SAA

横浜MM21R.C 山田晃久様 本日、お世話になります。

俱知安R.C 尾崎春人様 またお世話になります。

伊澤政宏君 結婚祝い、ありがとうございます。今年で45年が来しました。妻に感謝しています。

白鳥厚夫君 ①石川祝男様、吉田英明様、今日の卓話、よろしくお願ひ致します。②誕生日祝い、ありがとうございます。③ボーイスカウトチャリティーコンペにて、龍ちゃんハーフ35って何なの？ベスグロおめでとう。

田邊正彦君 入会記念日祝い、ありがとうございます。

伊東英紀君 田邊様、先日はありがとうございます。石川様、本日の卓話、楽しみにしています。

青柳 紀君 先日のボーイスカウトチャリティーコンペにご参加の皆様、ありがとうございます。田中龍さん、ベスグロバンザイ。加藤様、ジャスト100位、おめでとうございます。

月山 勇君 青柳さん、先日は大変お世話になりました。晴天の下、霹靂のスコアでおまけに順位も飛ばされ景品は“ゴルフ上達の本”でした・・・トホホ。

河野明光君 白鳥さん、ご夫婦で景品の取り過ぎです。私にも少し回して下さい。

澁谷高弘君 矢野会員、ご好意ありがとうございます。早速使わせて頂きます。

西山 潔君 天野さん、先日は大変ご馳走様でした。佐藤さん、お心遣い頂き、ありがとうございます。

## 幹事報告

山本 芳弘 幹事

- ・本日、例会終了後に職業奉仕クラブフォーラムを開催致します。多数の出席をお待ちしております。
- ・次週、例会終了後に11月度定例理事会を開催致します。

## 委員会報告

雑誌委員会 委員長 天野 公史

今年度、会長の雑誌委員会への指標として「友」による内容紹介だけでなく、様々な方法を用いロータリアン誌に対する関心を喚起

山田正憲君 今年もあと2ヶ月ですね。

森永 健君 ボーイスカウトのチャリティーゴルフへ行って来ました。青柳さん、お世話になりました。

茂木知子さん ~血圧の高い方、浴に気を付けて~指宿に行って、砂風呂を体験致しました。おばあさんの1人旅でしたので、連れが来ると思われたらしく、散々待たされました。砂風呂は心地良いものと思っておりましたが、砂をかけ終わった瞬間に、その圧迫感に耐え切れませんでした。血圧の高めの方は注意が必要です。血圧が170、200と自称している白鳥会員、血圧降下剤を処方してもらいましたか？そして、浴は混浴までが安全と思われます。

赤堀和人君 パナーを頂きました。いつも事務局の田中さんありがとうございます。

|       |     |          |
|-------|-----|----------|
| 11月1日 | 15件 | 44,500円  |
| 本年度累計 |     | 782,238円 |

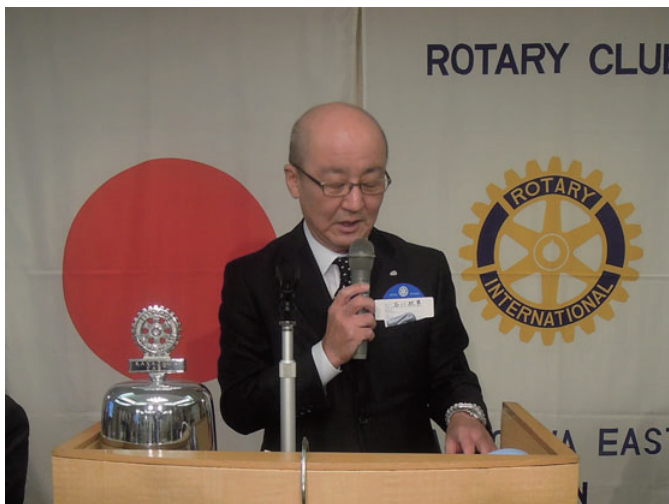
## 卓 話

### 「強いDNAが100年企業を創る」

(株)バンダイナムコホールディングス 代表取締役社長

石川 祝男 様

(紹介者 白鳥 厚夫 会員)



皆さんこんにちは。(株)バンダイナムコホールディングス代表取締役社長の石川祝男です。本日のテーマは、『強いDNAが100年企業を創る』です。私の夢は、バンダイナムコを今後未来永劫存在し続けること、つまり「GOING CONCERN」です。これは経営者の使命であると思っています。では企業を存在させる意義はなんのでしょうか。言わずとも、「企業の社会的責任を果たし続ける」ということです。バンダイナムコは、「世界中の人々に夢・遊び・感動を届け続ける」という使命を果たすために、存続し続けます。50年、100年と企業が成長し続けるというのは、一人の経営者だけでできることではありません。同じ志をもった人材を継続的に育てていく必要

があります。そのためには、企業のDNAを強化しながら継承していくことが必要で、それを成しえるのは、経営者の強い想いとそれを継承した一人ひとりの個の力につきます。

まず最初に、バンダイナムコのDNAの源である重要な2人についてお話します。ナムコ創業者の中村雅哉氏はエンターテインメントの仕事について一貫した理念を持ち続けていました。そして、ナムコが作り出す「遊び」に対して「責任をもって」取り組む姿勢について強い想いがありました。現在、私の経営者としての考え方は、中村氏の考え方がベースになっています。そしてもう一人、バンダイの創業者山科直治氏です。2005年にバンダイとナムコが経営統合した際に、ナムコ出身の私は、バンダイのDNAに初めて触れました。両社は同じ「遊びの会社」なのに、仕事のスタイルが大きく異なりました。当初戸惑いましたが、山科氏の言葉を知り、理解し、子供の夢を叶えるおもちゃメーカーとしての重い責任、そして経営者として企業を成長させていくチャレンジ魂を感じ、そのポリシーはバンダイのメンバー一人ひとりに確実に受け継がれていることを実感しました。山科氏と中村氏、「遊び、人を楽しませる仕事に自ら楽しみながら責任と誇りを持つ」という想いは同じでした。私は両社の統合はものすごく強いDNAになる可能性を感じました。

しかしながら、バンダイとナムコのDNAの融合は簡単にできたわけではありません。さらなる成長を目的に統合し、1+1=2ではなく、それ以上を目指していたわけですが、統合から4年間で業績は下降トレンドをたどり、2009年度には、営業利益がほぼ0となってしまいました。ちょうどこの年に私は持株会社の社長に就任したわけですが、振り返ると、逆境の中での社長就任でした。統合当初は、組織の統合などの基盤の整備に注力しました。また、2つのエンターテインメント企業が一緒になったことによるシナジーを追求しました。その結果、いくつかシナジー製品は誕生し、効率化やコスト削減で一定の成果ができました。また、ビジネスモデル・組織・業務プロセスの統合に注力しました。しかしながら、これによって社内の調整に時間が取られたり、責任感が欠けたり、世の中のトレンドを見失ったりとそれぞれの強みを打ち消しあう結果となってしまいました。「個の力」を持つ社員に対し、シナジーを強要した結果、経営陣の思惑と事業現場との間に大きな意識の乖離ができてしまったのです。この間、エンターテインメント業界はめまぐるしい変化を遂げますが、スピードが低下し、現場での意思決定に遅れが出始めたことで、環境変化や流行に取り残されてしまいました。私は、グループの存在危機さえおぼえました。この危機から回復するために、「スピードあるグループへの変革」と「収益力向上と財務体質の強化」を最大の目標としたリスタートプランを発動しました。「自主独立」、「健全な競争」、「権限と責任の明確化」を強く打ち出し、あくまで事業の現場が主体性を持ち、動きやすい体制へとシフトし、事業を主体としたスピードある経営ができる環境を整えました。体制の変更として一番大きかったのは、コンテンツ事業です。それまでは、家庭用ゲームソフト、業務用ゲーム機など、カテゴリーごとの組織でしたが、鉄拳、機動戦士ガンダムなどIP(キャラクター・コンテンツなど)ごとの組織に変更しました。小さい単位に権限委譲をして責任の明確化を図ったことで、スピードがアップするとともに、フレキシブルにさまざまなカテゴリーでコンテンツを供給することが可能となりました。また、会社間・戦略ビジネスユニット間の人事交流をこれまで以上に積極的に

行いました。これによって、さまざまなノウハウや人脈、2つの大きなDNAが絡み合うこととなりました。このような施策もあり、業績は回復し、2012年度は過去最高益を達成しました。この回復は、トップダウンでの指示というのではなく、ちょっときっかけを作ったことで社員一人ひとりが自然発生的に動きはじめたことが非常に大きいです。私は、社員に「暴走しろ」とよく伝えています。信じて任せた結果、世界中の人々に「夢・遊び・感動」を届けたいという社員一人ひとりの個の力が発揮され始めたのです。厳しい期間はありませんが、厳しい時があったからこそ、グループ内の経営者も社員も真の一体感ができました。逆境を乗り越え、業績を回復させたのは、バンダイとナムコの2つの強いDNAにほかなりません。2つの強いDNAが融合してきたからこそ、バンダイナムコの強みを発揮できるようになってきたのだと思います。

それでは、この『バンダイナムコの強み』とは何でしょうか。それは、エンターテインメントにおける様々な分野で多彩なビジネスモデルを持っていることです。そしてそれらは、環境やニーズ、技術の変化などに対応して常に進化し続けています。もう一つの強みは、強いIPをたくさん展開していることです。グループオリジナルに加えて他社の人気キャラクターもあわせて年間約200IPで展開を行っています。バンダイナムコグループでは、このような多彩なビジネスモデルと強いたくさんのIPを組み合わせて、それぞれのIP価値最大化を図っています。これこそがバンダイナムコグループの他社にはない大きな強みです。このように、バンダイとナムコという2つのDNAが融合し、強みを発揮し始めた当社グループですが、これをさらに高めるために2012年4月から3か年の中期計画をスタートしています。中期計画策定は、それまでは経営陣が考えてトップダウンで社員に伝えてきましたが、今回はボトムアップで作ることとしました。自分たちがやりたくなる中期計画を作るよう指示し、1年間かけて作りあげました。どんな計画が出てくるか、ステークホルダーに説明責任がある立場としては、勇気が必要でしたが、強いDNAがあれば、実践的な計画が決まると信じていました。実際出来上がってみると、ボトムアップでできた内容は、経営陣が考えていたものとほとんど一致していました。中期計画では「挑戦・成長・進化」をテーマに掲げていますが、この3つのキーワードにはそれぞれ数値の目標を定めています。それは、さまざまなプロセスを実行した結果の数値目標で、実行していくのは、グループ社員7,000名の「個の力」だと思っています。「個の力」を強くしていくために経営者ができることとして、中期計画のスタートと同時に、「自主独立」・「権限責任の明確化」・「健全な競争」をグループの基本原則として明記しました。一人ひとりが、自ら考え自らが行動の基点となり、自分の裁量で考え、まわりを巻き込み社内外のライバルと切磋琢磨する、このことが普通にでき始めています。

ところで、みなさんの企業は何で勝ちますか。先ほど、バンダイナムコの強みについてご説明しましたが、バンダイナムコには、それよりも大きな武器があります。「面白さで勝つ、人材経営の企業グループ」。遊びの仕事に責任と誇りを持ち、自主独立の精神で努力とチャレンジを続けることができる、ユニークな人間の集合体が武器であると思っています。人を楽しませたいという社員の想いと、エンターテインメント企業として持っている私たちの特質を合わせて考えた時に、「面白さ」が前面に出なければ、厳しい競争を

勝ち抜くことはできないと思っています。これこそが、バンダイナムコの強いDNAに由来したバンダイナムコの武器なのです。

バンダイナムコの企業理念は、「夢・遊び・感動」です。私自身この言葉をとても気に入っていますし、我々のこの理念は揺るがないものです。おもちゃやゲームなど、幼少期に夢中で遊んだものは、その人の人生を大きく左右する、人生を変える力を持っていると信じています。「夢・遊び・感動」は、人間しか持っていない感覚で、人間が人間に対して提供できる最大のサービスです。人生を変えるほどの力を持っています。この理念にむかって進むアプローチは、今後変化していくかもしれませんが、理念がぶれなければ、企業文化、DNAは根付き、浸透し続けていくものだと思います。

最後に、私の座右の銘ともいうべき言葉をお話しさせていただきます。それは、「以心伝心」です。辞書では、“文字や言葉をつかわなくても、お互いの心と心で通じ合うこと”と記しています。元々は、禅宗の語で、言葉や文字であらわせない仏法の真髓を師匠から弟子の心に伝えることを意味したそうです。現社会、会社組織においても、上司、部下の真のコミュニケーションは「以心伝心」ではないでしょうか。心底好きだと思っていると、必ず相手も好意を持ってくれます。その逆もあります。こと細かく指示命令しなければならない状況もあるかもしれません。しかし、しっかりとした企業の理念、それに育まれた企業のDNA、そして経営者自身が持ち続けている夢と情熱。これが確実に周囲につながっていれば、自ずと次世代の人材にDNAが伝承されていくはずで、「心で伝える」ことで、DNAは強くなります。

強いDNAを伝承し、50年、100年続く企業を目指して参ります。

## 職業奉仕クラブフォーラム

テーマ 「職業奉仕の正しい理解」

11月1日（金）例会終了後に職業奉仕による第二回クラブフォーラムが開催されました。



次週《11月15日》の卓話予定

テーマ 「アクティブシニアのライフスタイル

～超高齢社会の新産業と地域活性化」

三菱総合研究所 プラチナ社会研究センター 松田 智生 様  
(紹介者 白鳥 厚夫 会員)