

Weekly
Report

東京お茶の水ロータリークラブ

2025-26年度RI会長
フランチェスコ・アレツォよいことの
ために
手を取りあおう

第2580地区ガバナー 中川 雅雄

1. クラブをもっと元気にしよう
例会を楽しみましょう
 2. 地域社会に役立つ活動をしよう
 3. デジタルをうまく役立てよう
- +ONE よい事はマネしよう

思いやりの心を大切に

2025-26年度 クラブ会長 山田 丈夫



本日の卓話 地域に貢献する「起業支援」について

(株)ソフィアコミュニケーションズ 代表取締役 林田 佳代様

司会進行

点鐘

手に手つないで

ニコニコボックス報告

会長報告

幹事報告

出席報告

日根野雅敏会員

山田 丈夫会長

永井 一史会員

日根野雅敏会員

山田 丈夫会長

木村 良成幹事

日根野雅敏会員

向けて動いている状態です。このインタビューのタイトルが「楽観主義者」となっているのは、ビル・ゲイツが「自分の生きている間に必ずポリオは根絶できる」という確信を持っているからです。

ビル・ゲイツの総資産は 30 兆円あり、これまでの 25 年間で既に 15 兆円を寄付しています。ロータリーとの関わりも深く、ロータリーが例えば 1 ドルを寄付すると、ビル・ゲイツの財団から必ず 2 ドルが上乘せされるという仕組みで寄付をしてきたそうです。ビル・ゲイツの財団とロータリーは非常に深い関わりがあり、その内容が記事に掲載されています。この 25 年間での寄付額は 1000 億ドルにのぼり、日本円に換算すると約 15 兆 4000 億円という莫大な金額になります。「The optimist」というタイトルは、ビル・ゲイツが必ずポリオを根絶できるという確信を持っていることについて、記事の中で語られていることからきています。

ロータリアンに向けたメッセージがページの最後に掲載されていたので、読み上げます。

「世界中のロータリアンの皆さまへ：長年にわたる献身とパートナーシップに心から感謝します。皆さまの努力のおかげで、いつの日か全ての子供がこの病気から安全を守られる世界で暮らすことができるでしょう。ゲイツ財団が活動を終える 2045 年よりもずっと前に、ポリオが完全に過去のものとなることを楽しみにしています。」

これが、彼が「楽観主義者」と呼ばれる所以に結びついています。内容の詳細は、皆様にぜひ記事を読んでいただきたいと思います。

出席報告

会 員 数	35 名	ゲ ス ト	0 名
出 席	15 名	ビ ジ タ ー	0 名
Z O O M	2 名	合 計	17 名

ニコニコボックス

山田会長

本日のクラブフォーラム、皆様のご意見をよろしくお願い致します。

土居会員

季節の変わりめ、体調管理に気を付けましょう。

計 8,000 円 累計 436,650 円

会長報告 山田 丈夫会長

- ・米山記念奨学会より、田邊会員に米山功労者（第 23 回メジャードナー）の感謝状が届きましたのでご報告いたします。
- ・来年 1/28 千代田 6 クラブ合同例会、2/26 地区大会、それぞれご出欠を事務局までお知らせください。千代田 6 クラブ合同例会は 11/26 まで、地区大会は 12/3 が締め切りです。よろしくお願いします。

幹事報告 木村 良成幹事

- ・次週 26 日はオンライン例会です。お間違えのないようよろしくお願いします。
 - ・月 1 回断食基金へのご協力ありがとうございました。
- <地区関係行事>
- ・11/18、千代田 6 クラブ会長幹事会があり、山田会長と私が出席しました。

ロータリーの友 11 月号の紹介 高山 肇会員

20 ページから 6 ページにわたって、Microsoft の創業者であるビル・ゲイツのインタビュー記事が載っております。記事のタイトルが「The optimist」楽観主義者となっており、どうしてビル・ゲイツのことをそのように呼ぶのかと思いながら読んでみました。



ポリオは既に地上から根絶されたものと私は思っていました。そうではなく、現在もアフガニスタンとパキスタンには常在菌が残っており、世界中がポリオ根絶に

今後の予定

- 12/10 (水) (於)東京ドームホテル 42F 「シリウス」
クリスマス家族親睦会
- 12/17 (水) (於)東京ドームホテル
年次総会
- 12/24 (水) 年末休会
- 12/31 (水) 年末休会
- 1/ 7 (水) (於)東京ドームホテル
暦作家・東京恵比寿 RC 井上 象英様
「干支学から見る午年の傾向」

クラブフォーラム

・同好会の再構築について

司会進行 木村 良成幹事

■木村幹事

当クラブのリーフレットを作り直す話が持ち上がり、同好会についても見直すことになりました。かなり前に作られた同好会もあり、これを機に見直し、リーフレットに掲載することで親睦を深める一助としようと考えました。先日の家庭集会（炉辺会議）で皆様から多くのご意見をいただき、それを基に例会後に30分から1時間ほど話し合っていました。3つの班に分かれて話し合った内容をまとめたものをご報告します。

- ・「同好会も親睦会の一環として考える」ということを一つの柱とし、様々なことを検討していきたい、現在不活動の同好会は廃止する方向で進めようという意見。
- ・2つの班から「アウトドア同好会の設置」という具体的な提案あり。デイキャンプ（釣り同好会と合同で釣った魚を食べる会、山へ行く、等）活動頻度は3ヶ月に1回程度。
- ・「楽しいと思うことが会員の継続につながり、退会防止になる」という意見。特に新入会員の方に「楽しい」と思ってもらえる同好会を新たに作り、活動していくべき。
- ・「茶落会と江戸文化研究会を統合し、歴史探訪や都内散策など、より広い文化活動としてはどうか」という提案。
- ・「麻雀同好会」の設立。田邊会員に良い企画をしてもらってはどうかという意見もあり。
- ・「楽器経験者による音楽関係の同好会の設立」という案（安田会員の場所を借りて発表会をする）。
- ・東京商工会議所の交流会を参考に、2ヶ月に1度ほど食事会などを開催してはどうかという意見。
- ・「カラオケ同好会」充実した施設を持つ安田会員を中心に、プロから教わる機会を設けてはどうか。

全体的に同好会活動が慢性的に停滞しているため、親睦活動の一環として捉え直し、全員参加で再び盛り上げていき、新しいリーフレットに掲載できるように早期に実現を目指したいと考えています。

今後の進め方ですが、「誰が何をやるのか」「誰が代表になるのか」「何をやりたいのか」といったことは、急には決まらないと思います。山田会長と相談し、12月の最終週あたりに再度皆様で集まる機会（家庭集会）を設けたいと考えています。昼でも夜でも構いませんが、30分から1時間ほど集中的に話し合い、具体的な方向性を決めたいと思います。年末の忙しい時期ですが、次の段階へ進めるための提案をさせていただきたいと考えています。

■山田会長

そもそもこの話はリーフレットを作り直すという目的から始まっています。どうせ作るなら、皆が活動し、参加していただけるようなものにしたいという思いがあり

ます。本日結論を出す必要はありませんが、リーフレット作成のスケジュールもありますので、皆様のご協力をお願いいたします。先ほど出た案について、ご自身がどう考えるか、ご意見をいただければ幸いです。

■石渡会員

例えば歌舞伎鑑賞会をやったとして、その後の懇親会なども含めると費用がかなり高額になる可能性があります。その費用は参加者で負担するのか、会として補助が出るのか。そのあたりが明確でないと、参加のハードルが上がってしまいます。海外旅行などは、これまでも参加者が限られていました。あまりに高尚なものは、かえって参加しづらくなるのではないのでしょうか。

■山田会長

あまりに高尚なものは難しいかもしれません。私が考えているのは、もっと気軽に皆さんが楽しんで参加できるようなものです。今まで活動が滞っていた同好会もありましたので、まずはそこから見直すことが大切です。自分たちの手の届く範囲で考えていきたいと思います。

■笠原会員

同好会に出席したら、例会の出席扱いになりますか？

■牛島会員

別のクラブでは4～5名以上集まればメイクアップにというルールがあり、各クラブの裁量で決めればいいと思います。皆出席を気にする方にとっては参加の動機になるかもしれません。同好会の活動報告書を出すのが前提になりますが。

■永井会員

他のクラブも皆、同じようなことで悩んでいると思います。ここに挙がっていないような活動で、他のクラブで成功している事例があれば、参考にしてみるのも良いかもしれません。我々が思いついていないだけで、もっと魅力的な活動があるのではないのでしょうか。

■西村会員

姉妹クラブなど、他のクラブの同好会と合同で活動するという手もあります。例えば、釣りやカラオケなど、共通の趣味を持つ人たちで集まれば、交流の輪も広がるでしょう。

■木村幹事

そういった他のクラブとの連携も、後日改めて皆様にご相談し検討していきたいと思います。そのためにも、もう一度、少人数のグループで意見を出し合う場を設けたいと考えています。炉辺会議の目的は、上下関係なく少人数で誰もが自由に意見を出し合うことです。当クラブでは、久々の試みで戸惑うこともあるかと思いますが、親睦を深め、仲間との活動を活性化させるための大きな柱として、この再構築を進めていければと考えております。

■牛島会員

12月の最終週に集まって、どの同好会をやめてどれを新しく入れるかを決めるということでしょうか？何回もやるのではなく1回出ているのであればそれをベースにして話し合ったらいいと思います。

■木村幹事

もう一度今出たご意見を聞いて、皆様にお聞きして進めていきたいと思ひます。皆様のご協力をよろしくお願いしします。

■山田会長

牛島会員からも意見がありましたが、一度出た意見を元に、皆さんからいるもの、いらぬもの、整理していきたいと思ひます。

■永井会員

そもそも、こういうことをやる目的は何でしょうか。このクラブの親睦を深めることが第一ならば、みんなが参加しやすいものが良いはずです。例えば、美味しいものを食べに行く会なら、ほとんどの人が参加できるでしょう。麻雀やカラオケは好き嫌いが分かれます。全員が参加できるものが一番良いのではないのでしょうか。

■西村会員

他地区のあるクラブの方と知り合って、奥様同伴の歌舞伎の会に参加したことがあります。楽しく仲間外れもなく、そういうことでまたご縁ができて、ロータリーって楽しい、こういう人がある、こんなことをやっているとか、そういうこともあってもいいと思ひます。お茶の水 RC の中だけと限定せず、いろんな形態があってもいいと思ひます。自分が、ロータリーって楽しいな、豊かだと思ひすることが重要だと思ひます。

■牛島会員

リーフレットというのは外の人に対してのアピールで、入会を考えている人たちに、こういう同好会があることをアピールするということです。同好会は、やりたい人が3人でも集まれば成立するものですから、まずはクラブとしてどのような活動ができるかを整理し、継続できるものを見つけていくのが良いのではないのでしょうか。全員が集まるのであれば、夜間例会を増やせばいいと思ひます。昼間は出られないけれど夜間例会なら出席できるという方もいて、皆が集まる機会が増えるので、夜間例会を増やそうという話が出たことがあります。そういうものも織り交ぜてやればいいと思ひます。前回の理事会で、リーフレット再作成する際に同好会を整理しようとお話しさせていただいたのですが、責任者については決めればいだけの話だと思ひます。

■木村幹事

皆様、貴重なご意見をありがとうございます。時間が押してまいりましたので、この続きはまた改めて炉辺会等で話し合い、皆様にご提案させていただきたいと思ひます。本日はありがとうございました。

第 1432 回 2025 年 11 月 26 日(水)

オンライン例会

司会進行
点鐘

手に手つないで
ゲスト・ビジター紹介
会長報告
幹事報告

日根野雅敏会員
海江田健司前会長

木村 良成幹事
海江田健司前会長
木村 良成幹事

ゲスト・ビジター

東京八王子北 RC・パスト会長

木村 悦子様

挨拶 東京八王子北 RC・パスト会長 木村 悦子様

先日は皆様に温かく迎えていただきありがとうございます。今日は ZOOM 例会ということなので、私も東京八王子北ロータリークラブはまだこういう例会はしておりませんので、どのような方法で行われているのか、ぜひ見てみたいと思ひ参加させていただきました。大変参考になると思ひます。どうぞよろしくお願いいたしします。

会長報告 海江田 健司パスト会長

- ・1/28 千代田 6 クラブ合同例会、2/26 地区大会、それぞれ出欠を事務局までお知らせください。千代田 6 クラブ合同例会は本日 11/26 まで、地区大会は来週 12/3 が締め切りです。よろしくお願いしします。

幹事報告 木村 良成幹事

- ・次週 12/3 は、東京ドームホテルでの開催です。会場は地下 1 階「シンシア」になります。お間違えないようお願いしします。また、11:30 より理事役員会を開催しますので関係者の方はお集まりください。
- ・今週末、岩本町・東神田ファミリーバザールが開催されます。クラブとして応援もかねて、当クラブ横断幕と一緒にご出席の方々と集合写真を撮りたいと思ひます。ご参加の方は、11/30 (日) 9:50 までにファミリーバザール本部前にお集まりください。

2025 年 11 月 30 日 (日)

米山学友会主催「2025 年感謝祭 & 忘年家族懇親会」



2025 年 11 月 30 日 (日)

岩本町・東神田ファミリーバザールにて



グローバルニッチトップ企業とその戦略について

渡辺 和久会員

本日は「グローバルニッチトップ企業とは何か」と、私自身の経験を踏まえた「グローバルニッチトップ企業がどのような戦略で世界と向き合っているか」についてご紹介させていただきます。少し専門的な内容も含まれますが、ものづくりの世界では日常的に向き合っているテーマであり、日本の中小企業の強みを理解していただくきっかけになれば嬉しく思います。

まず、簡単に自己紹介をさせていただきます。私は1973年、埼玉県川越市に生まれました。大学は中央大学理工学部精密機械工学科へ進み、ここで学んだことが現在の仕事の基盤になっています。大学時代は授業よりも研究室での生活の方が長く、ロボットの“目”となるセンシング技術の研究に没頭していました。当時は白黒カメラが一台200万円もする時代で、研究費も潤沢とは言えず、安価な電子部品を探しに後樂園から秋葉原まで何度も歩きました。その途中で御茶ノ水に寄り道し、街の空気を感じながら研究のアイデアを練る——そんな学生生活が今の私の原点になっています。

卒業後は、祖父母が創業し、現在は私が代表を務めるワックデータサービスに入社しました。当社はもともと靴下を製造するニットメーカーでしたが、自社の編み機を自動化したことがきっかけで、独自の技術が評価され、次第に他社の編み機改造の依頼を受けるようになりました。そこから「自動化技術そのものを提供する会社」として舵を切り、現在では工業用編み機の制御システムを専門に扱う企業へと発展しました。現在の売上の約98%は海外で、丸編み機用アクチュエータの分野では世界的にも高いシェアをいただいています。

こうした企業は「ニッチトップ企業」と呼ばれます。狭いが明確な市場において、他社に真似できない独自の強みを発揮する企業のことで、その中でも海外市場で主に戦う企業が「グローバルニッチトップ（GNT）」です。規模が小さくても、世界中の工場に欠かせない技術を持つ企業は多く、経済産業省もこうした企業を日本経済の大きな支えとして位置づけています。

GNT企業の特徴としてまず挙げられるのは「ニーズオリエンテッド」です。つまり、お客様の“困りごと”を出発点として製品開発を行うことです。「今の装置では性能が出ない」「もう少しだけこの角度を変えたい」——そんな声を丁寧に拾い、一緒に課題を整理しながら形にしていく。この“共同開発的な姿勢”が小規模企業であるGNT企業の強みであり、結果として大手企業では対応がちょっと難しい、細やかな対応力につながっています。

また、多品種・小ロットへの柔軟な対応もGNT企業の大きな特徴です。一つの装置をつくって終わりではな

く、使用環境や国ごとの違いに合わせて、細かな調整を加える必要があります。そうした「使う人の現場感覚に寄り添ったものづくり」ができるのは、中小企業だからこそだと感じています。

さらに、アフターセールスサービスを非常に重視しています。機械のトラブルは、お客様の生産ラインそのものを止めてしまう重大な問題になります。そのため、世界中どこであっても現場に駆けつけ、直接お客様と向き合いながら課題を解決する姿勢を大切にしています。こうした取り組みが信頼につながり、「次もあなたの会社をお願いしたい」という指名買いにつながっています。

もちろん、独自技術を守ることも欠かせません。特許の取得や製造方法のブラックボックス化など、模倣されにくい体制を整えることで長期的な競争力を確保しています。大企業や海外メーカーが追随してくることもありますが、長年の現場経験の積み重ねから生まれるノウハウこそ、簡単には真似できないGNT企業の財産です。

ここからは、私が母校で担当している中央大学の講義「精密機械工学概論」についてもご紹介させていただきます。この講義は一年生向けで、精密機械工学がどのように社会の基盤を支えているか、そしてどんなキャリアの可能性があるのかを伝える講義です。中央大学の精密機械工学科は、メカ、電気、材料、制御など、多様な分野を横断的に扱う学科であり、技術を組み合わせる価値を生み出す力が求められます。これは、まさにGNT企業で必要とされる総合的な技術力や幅広い視点と強く重なっています。

最後になりますが、今日お伝えしたかったのは、日本には大企業だけでなく、世界で確かな存在感を放つGNT企業と呼ばれる中小企業が多数存在しているということです。ある分野では“この会社がいなければ成り立たない”という企業が数多くあり、そうした企業が日本の技術力の底支えをしています。グローバルニッチトップという概念を通じて、GNT企業のみならず日本の中小企業の強みと可能性を感じていただければ大変嬉しく思います。

本日はご清聴ありがとうございました。