

Rotary



宮崎南週報



ロータリークラブの活動を楽しもう！

宮崎南ロータリークラブ
会長 川村雅宣

第2074回例会

2021.5.31

会長／川村雅宣 幹事／島田博良
副会長／戸高勝利 会報／開地俊昭
例会場／宮崎観光ホテル
ソング／君が代 四つのテスト

会長挨拶

川村雅宣会長



日本は医療先進国なのになぜワクチンの開発が遅れているのか。確かに他の先進国より資金を充分にまわしていない事もありますが、ウィルスが細菌兵器として使用された時の対処をするため他国は軍によってワクチン研究もしています。軍事基礎研究の差が今回のワクチン開発の差ではないかと言われています。

軍事研究にはABCとあり、Aはアトミック（原子力研究）Bはバイオロジー（生物研究）Cはケミカル（科学物質研究）です。たくさんの失敗を重ねて研究をしています。当然人を殺すための研究ですが、味方も殺すわけにはいかないので、解毒剤の研究も同時にしているそうです。

ワクチンを製造している国は軍事大国ばかりです。

ロシア 中国 アメリカ イギリス ドイツ 等

日本：オウム真理教の地下鉄サリン事件

米国：オバマ大統領にリシンの郵便物を送りつける

北朝鮮：キム・ジョンナム暗殺事件では

神経剤のVXが使用された

ある程度の軍事研究をしておかないと、いざという時に対応できないという事がわかりました。こういう時に国力の差がでるのかもしれません。

出席委員会報告

井上竜志委員長

●出席状況

本日状況	前々回状況
会員数 (48) 49名	会員数 (48) 49名
本日欠席者数 20名	ホームクラブ出席者数 32名
本日出席者数 29名	メークアップ数 0名
出席率 60.42%	修正出席者数 32名
	修正出席率 66.67%

●前々回メークアップされた方／大浦秀幸会員、山地久守会員

ニコニコ BOX 0件 累計 61,000円

募金箱 6,111円 累計 156,008円

幹事報告

島田博良幹事



2021年5月のロータリーレートは、1ドル=109円となります。
6月までの例会会場は、こちら西館8階ですが、新年度7月からは東館になりますので、お間違いないようにお願いします。

親睦委員会

安川 潔委員長



- 6月21日(月) 年度末懇親会を開催いたします。ホテルマリックス 18:30～
- 6月27日(日) 宮崎南ロータリークラブ 親睦ゴルフコンペを行います。

フェニックスカントリークラブ スタート10時13分

●結婚月

田中 寛会員
川村雅宣会員
高瀬俊彦会員



Rotary ロータリー情報

●クラブ討論会 (Club Forum)

クラブフォーラムのこと。クラブ奉仕、職業奉仕、社会奉仕、国際奉仕、青少年奉仕の五大奉仕の中から問題を取り上げ、その実施、推進について、全会員が討論して進路を見出そうとする会合である。会員の公式会合。

●誕生日

小園隆司会員



本日のプログラム 会員卓話

大迫雅浩会員



※原稿につき当日発表と一部内容が異なります

●簡単な自己紹介

ここ数年で、新しい会員の方も増えました
ので、改めて簡単に自己紹介します。

年齢は6月で55歳。1966年生まれ、60年に1度の希少種
のひのえうま。血液型は温厚で頑固なO型。

ロータリーは入会して、入会と同時に諸事情で親睦委
員長代理、正式に親睦委員長、会員増強委員長、監事、
また会員増強委員長で、ちょうど丸5年になります。

生まれは福岡、中3から宮崎、4年で上京し、そのまま大
学卒業後、千葉県北西部の都市ガス会社に従事。

平成10年末より宮崎に戻り、宮崎南印刷に入社して早
いもので23年がたちます。

大迫パストガバナーは父であり、次女の婿としてご縁を
いただき養子縁組いたしました。

高瀬SAAは高校の1級先輩になりますが、実妹の旦那
で、義弟になります。

何処に行ってもパストガバナーの息子さん?という冠が
付いて回り、それなりに苦労もありましたが、今は逆に虎
の威を借りるつもりで臨んで、有難く感じており、楽しくロ
ータリーライフを過ごしております。

●世の流れは「デジタル化」。

インターネットによる情報革命、コミュニケーション革
命が進む中、今回の新型コロナウイルス蔓延を受けて、リ
モートワークやZOOM等のオンライン会議、SNS等によ
るコマーシャルなどにより、さらに急速にデジタル化が進
み、印刷業界はますますの苦境に立たされているのが現
状である。

●印刷産業は「情報産業」。そして現在。

デジタルインフラが広まる前は紙による伝達が主流で
あった。

2世紀頃に中国で紙が発明され、7~8世紀頃には木版印
刷が行われていたといわれる。この木版印刷は朝鮮半
島および日本にも伝来し、奈良時代、764~770年にかけ
て現存する印刷物で製作年代がはっきりと判明している
ものとしては世界最古のものである、日本の「百万塔陀羅
尼」が印刷された。

印刷産業の出荷額は、前回の東京オリンピックが開催
された1964年ころから右肩上がりに需要が伸びはじめ、
1991年の8兆9千億円をピークにシクリンクし、右から下
がりに落ち込み、2017年には5兆2千億円と、ピーク時の
約60%にまで減少している。

事業所数は27000社程度だが、この5兆円のうち、凸
版印刷と大日本印刷の最大手2社で出荷額の56%を占
めており、準大手主要10社で業界総出荷額の約70%を占
めているようなイビツな業界。

●それでも紙や印刷はなくなることはない。なぜならば 「印刷は文化」である。

コンテンツ制作（取材して、話を聞いて、文章を起こ
す）、紙の触り心地や風合い。読みやすい文字（フォント）
やレイアウト。美しいデザイン。写真加工の技術などなど。
旧来より、文字、活字は文化であり、印刷もその一端にあ
ると確信している。なにより私自身、紙も印刷が好きだ。

とは言え、努力と根性だけでは飯は食えないのと、
これから先の当社は、

①培われたコンテンツ制作の技術と経験はシステム会社 には絶対に負けない。

→企画・編集・デザインといった前工程の強化とデジタ
ル媒体を含むアウトプットの多様化に対応。

いわゆる、印刷「も」アウトプットのひとつとして、「何
の目的、なぜその印刷物が必要か」を勘案してお手
伝いする。

②幅広いデジタル化への取り組み

→web製作や動画制作はもとより、デジタルマーケティ
ングによるコンサルティング強化。Webや動画につい
ては特に、作った後に誰に、どのような人に、どんな
世代に見てもらいたいのか？ マスではなくターゲッ
ティングした上で「欲しい人に欲しい情報が届くよう
に、時にはほしくなるように」効率よく配信すること
がとても大事。

●宮崎イーブックとジャパンイーブックス

2013年より、紙とデジタルを融合した宮崎イーブックスを開発。

例えば、印刷物はそれそのものには配布機能はなく、設置場所に行って手に取って初めて存在を知る。

紙媒体が苦手とする、配布機能、検索機能、効果測定などをweb技術や動画などのデジタル媒体で補うことで、お客様の本来の「目的」をお手伝いしている仕組み。

現在は、民間も含めて、行政を中心に様々な印刷物を電子書籍化して広く公開している。(宮崎県+26市町村)併せてSNSなどから電子書籍やHPへ誘導したり、動画を活用したデジタルマーケティングなどを通して、「印刷物を作成したその後のアクション」であったり、「webや動画を作った後どう見てもらい、どのような結果となつたか?」などを総合的にサポートしている。

それまでは、印刷は印刷会社／webはシステム会社／動画は動画制作会社と、発注者はその都度切り分けて、多くの段取りや時間も費やし、なにより沢山の知識やノウハウが求められるので、とても大変であった。しかも版権問題がある。依頼した其々の会社に版権があり、自由にで使用できないため、デザインやブランディングの統一化が難しい。 →これがひとつの会社（当社）ができる。

万能というわけではない（システム開発は専門業者に
かなわない）し、口で言うほどた易いことではないが、こ
れらが一社でディレクション、制作することは勿論、外
注含めてコーディネートできる会社が当社である → 「広
告に関する様々な制作機能までを実装した広告代理店」
みたいな感じ

いまは、コロナで「クラスター」という単語に良い印象がないが、いわゆる「産業クラスター」と呼ばれる。

※クラスターは本来「群れ」「(ぶどうの)房」などを意味する。その名の通り「産業クラスター」は、ぶどうの房のように企業、大学、研究機関、自治体などが、地理的に集積し、相互の連携・競争を通じて新たな付加価値(イノベーション)を創出する状態のことと言う。

- 印刷業界が置かれた境遇や課題は、全国ほぼ共通である。

現在では、当社のビジネスモデル（仕組み）とシステムを1県で1社、全国28都道府県で採用していただいている、現在も拡大中である。各社が売り手良し、買い手良し、世間良しの、この「三方良しの仕組み」を活用して、各

地域の課題解決に取り組み、蓄積したノウハウや営業情報、企画書などを全国の仲間（Buddy）と共有して更なる強みを創っている。

●某食品加工業の話。

- ・先週末、昨年入社した新入社員と営業を行ってきた。
 - ・中央会の食品産業協議会で1分間の動画
→360万円で40社 →9万／社
 - ・すぐに催事等一過性のイベントをやりたがる
→もっと実益がある且つ利用価値の高いモノを
 - ・動画は同じ尺でも、やり方や内容次第で全然金額が違う。
 - ・いくらかかるかではなく、予算内でやる為の方法を、
見積もりではなくご提案書にして提出
 - ・作るだけなら正直、当社でなくてもできる
→当社が得意とする、作ったあとどうするか？をご提案
した
 - ・Youtube広告のコンサルやSNSマーケティングを通じ
て、その先の戦略をご提案
 - ・三方良し！ 各社の実益に繋がる（儲かる）／協議会
の評価が上がる（会員拡大）／当社は新規開拓ができ
(実績も上る)、末永くお取引ができる。

●pdf資料1枚「宮崎南印刷事業説明」



●動画サンプルetc (次ページ)



桝本 様



マルイチ 様



宮崎南印刷

桝元様

<https://www.youtube.com/watch?v=IylQSVyyiSs>
植松商事様

<https://www.youtube.com/watch?v=ztldrPmm6VpY>
マルイチ様

<https://www.youtube.com/watch?v=7LAZqy1JSnI>
宮崎南印刷

<https://youtu.be/Tde8OcnZGRg>