



伊東・吉田より望む富士山／三井恵美子・画

Ito West R.C. Weekly

R.I. 第2620地区 静岡第1グループ



伊東西

会長 村上恵宏 副会長 稲葉雅之
幹事 三井勇人

例会場 伊東市竹の内1-3-16 暖香園ポウル2F
例会日 毎週(金曜日) TEL 0557-37-1512
事務所 伊東市竹の内1-3-16 暖香園ポウル内
TEL・FAX 0557-37-0036
ホームページ <http://itowest.rcy.jp>

出席報告

	会員数	出席規定 該当者	出席者	欠席者	M. U	出席率
本日	51	50	43	7		86%

ROTARY OPENS OPPORTUNITIES ロータリーは機会の扉を開く

2020～2021年度 R.I.会長 ホルガー・クナーク
第2620地区ガバナー 荻原英生

2020.8.7 第1999回例会 No.1999

会長挨拶

皆様こんにちは。さて、梅雨も明け急に暑くなりました。このコロナ禍、熱中症にも気をつけて下さい。先週はPDCAの話をして頂きましたが、本日はBCP(事業継続計画)について話をさせていただきます。BCP(Business Continuity Panning)事業継続計画のことです。企業が自然災害、大火災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となす事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことです。2001年9月11日のアメリカ同時多発テロで世界貿易センタービルが崩壊し、そのとき多くの企業が事業を継続するのに必要な機能を失い短期間で業務を再開できず営利企業としては大きな損失を被る中、Lehman Brothers Inc(リーマンブラザーズ)という企業だけは、いち早く業務機能を復旧させたことは、当時大きな驚きでした。同社には以前からBCPが存在し、さらには、万が一に備え、社員への教育も行っていました。この頃からBCP(事業継続計画)が日本で最初に注目を集めました。その



後、2011年3月11日東日本大震災が起き関東～東北地方を中心に多くの企業が被災して業務の中断を強いられ、そのまま倒産・廃業に追い込まれた企業も少なくありませんでした。一方、被災した企業のなかには、緊急時に重要な業務の継続を図るための計画(要するにBCP)を準備していたおかげで早期復旧を果たし、震災の影響を最小限に止めることに成功した企業が存在します。テロや災害・事故・事件はもちろんコロナ、インフルエンザなどの感染症など多くのリスクに備えてBCP(事業継続計画)を策定し浸透させ柔軟に対応し、組織の生命線である重要事業を継続できるようにしておくことが重要と考えます。

本日の欠席者

野村玲三君 小川久君 稲木孝彦君 安西光枝君
鈴木喜代志君 梶原幹人君 増田真啓君

メーカーアップ

久保田英二君(e club one) 沼田竹広君(伊東R C)

幹事報告

○本日例会終了後理事会を開催

会員慶事

○皆出席おめでとう
松屋永久君 14年
稲葉雅之君 7年



地球にやさしい再生紙を使用致しております

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

委員会報告

- 社会奉仕委員会 沼田竹広委員長
九州水害の件
- 親睦委員会 小川嘉洋委員長
2000回記念例会の件
- 公共イメージ向上委員会 牧野隆広君
ロータリーの友の紹介

スマイルボックス

- 石井 幸弘君 日曜日から4日連続でゴルフをしました。スコアは110以上が多く、しばらくゴルフは休もうとおもいます。
- 飯島 崇宏君 本日は、卓話の担当です。よろしくをお願いします。
- 市川 正樹君 (商連会長) 世間ではコロナ禍で大変ですが、伊東市商店街連盟では8月10日より、テイクアウト夜市を始めます。会員の皆様のご利用をお待ちしています。
- 村上 恵宏君 梅雨も明け、急に暑くなりました。コロナ禍・熱中症にも気をつけましょう。
- 稲葉雅之君・松屋永久君
皆出席
松屋永久君 14年
稲葉雅之君 7年

卓話

担当 飯島崇宏君

皆様、本日卓話の担当の飯島です。どうぞおつきあいの程よろしくをお願いします。コロナウイルスの騒動の影響によって私の卓話の予定が二転三転して、年度をまたいでやっと卓話を実施することになりました。以前に経営していたスイミングクラブについての話と、運営から撤退して別の運営会社に経営を引き継いだ理由について話を進めていきたいと思えます。

スイミングクラブの誕生は、前回の1964年に開催された東京オリンピックで日本が期待にこたえることができず、メダルをほとんど取ることができなかった。その反省からオリンピックで活躍できる選手を育成するために、アメリカや欧州を参考にジュニア（小学生）から水泳を覚え、育成・

強化していくシステムが必要だと考えて、スイミングクラブが生まれていきます。スイミングスクールを始めるにあたって、はたしてお金を払って水泳を習いに来ようかと不安をかかえてのスタートであったようですが、不安に反して、子供たちがぞくぞく集り、次から次へと、大都会から小さな町までスイミングクラブが出来ていきます。

それから20年位たつとスイミングクラブは飽和状態になって競争が激しくなっていきます。そのために新しいプログラムの開発や他業態を取り入れたりして売上げを増して行きます。たとえば子供水泳教室に加え、成人水泳教室、そして腰や膝の痛みを改善を目的とする健康水泳、さらには水中歩行のクラスと多くの方が参加できるプログラムができてます。それとともにトレーニングジムを併設したり、エアロビクスダンス、ヨガクラスを開設したりして、多方面に手を広げていくクラブが増えていきます。さらにここ最近では別の変化が生まれ、パーソナルトレーニングに象徴されるように、より高い専門性が求められ、そして重視されるようになった気がします。

そんなスイミング・フィットネス戦国時代の中、勝ち抜いて行くにはどうしたらいいのでしょうか。ある先輩がよく挨拶で話していたことを思い出します。勝ち残る者はただ力があるのではなく、時代の流れに柔軟に対応し変化できる者や、会社なのだと言っていました。うちのスイミングクラブも時代の激しい変化にうまく対応できずに廃業（正確に言えば運営から撤退）した会社です。子供の水泳教室が利益の中心でありましたが、子供の数（人口）減少が影響して、過激な売上げ減少で、このまま続ければジリ貧になると判断して撤退を決断しましたが、幸いなことに事業を継承する会社が見つかって、会社自体は建物と施設を貸せる管理会社として存続することができました。



(担当 斎藤隆一)

プログラム予定

8月28日 卓話 齊藤 洋
9月11日 休会①

9月4日 会員増強フォーラム 理事会
9月18日 卓話 荒堀憲二