



jump

新情報

おすすめ

リンク集






ネット検索

ソフト

## 「入って良かった青年部！」 ～乗って良かった仁田丸～



### CONTENTS

-  仁田新会長に聞きました。 .....2
-  総会開催される .....3
-  第2回広島YEGゴルフ大会開催される .....4. 5
-  5月例会講演会「21世紀を考える」 .....6. 7
-  私はこのページでゴルフが上手くなりました!? .....8



総会で講演される  
宗兼直前会長



5月例会秋葉市長のご講演

次ページ

# 仁田新会長に聞きました。

新年度に入って、新会長になられた瀬戸内海汽船社長の仁田一郎氏にインタビューを申し出たところ、多忙な時間の中、時間を割いていただきました。これは、瀬戸内海汽船 本社での仁田会長へのインタビューの抜粋です。

新会長になった率直な感想について  
「これまでの副会長時代とは違ったプレッシャーを感じています。」

最終的に決めていかなければならないことは多い、その中でいかに、皆さんに喜んでいただけるものが提供できるか、いつも頭を悩ませています。役員会においても盛んに意見交換がなされていかに良い青年部にすることができ、真剣に考えていますので、それをまとめあげるのは大変なことですが、その分やりがいを感じています。」

今年のテーマは、「入って良かった青年部」ということですが。

「今年の新しい事業として、国内研修や家族例会を設けています。海外研修はちょっと時間的に難しいという人に対して、国内研修は参加していただきやすいし、また家族例会というのは、家族を大切にしたいという考えと、こうして私達はまじめに学びながら交流活動を展開しているということ、家族にも理解していただけるのではないかとこの思いから企画しました。昨年末にアンケートを取りました。どういう目的で入ったのか、どういう時間帯が参加しやすいとか、いろいろなことをたずねましたが、もっと人と知り合う機会が欲しいとのことで、新しい事業を開始することになりました。そして時間も以前の金曜日3時というのは参加しづらい時間帯ということでしたので、5時半からにしました。」

とにかく、皆さんの声を聞きながら、改善でき

ることは改善し、少しでも良い青年部を目指して、皆さん一人一人が青年部に入って良かったと言われようになりたいですね。」

逆に、青年部の会員に会長から望むことというのは、どんなことですか？

「せっかく、青年部に入っただけですから、そのことを貪欲に活用していただきたいということですね。今年は4月に宗兼前会長さんの講演があり、5月には秋葉市長の講演、そして6月は渋谷社長さんに「ISOの取得」に関して話していただきます。」

青年部に入って、そういう方の話を聞けるチャンスはもろることですが、もっと青年部というのを活用しても良いと思います。去年、国際化委員会でサンフレッチェ広島島のトムソン監督夫妻



仁田新会長



熱い想いを語られる仁田新会長

と焼き鳥を食べたり、JALのステューデントの話を聞いていた委員会もありました。各委員会は自分で様々な活動をする事ができます。場合によっては、飛び入りもOKにして、それをホームページを使って募集すれば、委員会以外の人も知り合う機会も増えて、積極的な交流が促進されるのではないかと思います。」

最後に、青年部のみなさんにメッセージを。

「青年部のメンバーだからということだけで、商売に結び付けるのはどうかと思います。でもいろいろな人と知り合い、それに信頼関係が築かれると、話は変わりますよね。今年は『YEGメッセ』というものを企画しています。これらを一つのきっかけにして、出会った人同士が親しくなって、そのあとお互いがどういった仕事をしているのかを認識して、それから仕事が発生しても面白いのではないかと思います。商売が先ではなく、委員会活動などを通じて、いかに信頼関係を築くことができるのかのほうに、大切な気がします。」



インタビューが終わって



仁田 一郎

瀬戸内海汽船株式会社 社長

- 昭和36年 5月26日 生まれ
- 昭和60年 3月 愛媛大学法文学部法文学科卒業
- 昭和60年 4月～ 株式会社西武百貨店
- 平成4年 2月
- 平成3年 3月 瀬戸内海汽船株式会社取締役
- 平成8年 2月 瀬戸内海汽船株式会社代表取締役社長
- 平成8年 7月 広島県旅客船協会会長
- 平成10年 4月 広島商工会議所青年部副会長
- 平成12年 4月 広島商工会議所青年部会長

# 総会開催される

さる4月28日、広島全日空ホテル「葵の間」において平成12年度通常会員総会が滞りなく終了した後、講師にフジスタ代表取締役であり当青年部の直前会長である宗兼邦生氏をお迎えし「こっそり教えます。儲かるコツ」を題名にご講演していただきました。

自社の歴史と宗兼氏が、自ら経験し、考えて実行された経営方法ですので、みなさんにも参考になると思います。以下は、ご講演の内容を、重要ポイントをピックアップしてまとめました。

「こっそり教えます。儲かるコツ」  
フジスタの10の法則

『儲かる人と、損する人の差』

損する人は、社長自身だけが儲けようとするが、儲かる人は、お客様また従業員など相手が儲かるようにすることで結果として自分が儲かる。

スーパーマーケットでたとえと、お客様の喜びが店にしようと思えば品質がよく、サービスがよく、綺麗な店にしなければならぬ。従業員は、より多くの給料を多くもらうために、お客様のメリットと会社のメリットの矛盾を考えるのが仕事となり、結果として会社が儲かる。

『物を持たない経営に徹するPART1』

借金をすれば利益の1/2から返済しなければならぬ。金利計算をすると税金よりも借りたほうがメリットがあり、リースだと全額損金扱いできる。

『物を持たない経営に徹するPART2』

宗兼社長が「主婦の店ムネカネ」に入社して4年目を迎えたころ、当時、小売業が成長するには多店舗展開するのが最も一般的な戦略と考えられていて、多店舗展開するには、土地を購入し、その上に店舗を建て、それを担保に次の店舗用の資

金を銀行から借りるということが必要であった。そこで前社長の敏明氏は資金繰りで苦労していた。それを見ていて自分はそのようにはなりたくないと考えた。それで社長に就任してまず行ったのが、ストック型経営からキャッシュフロー型経営への移行である。

『組むなら一流と組め』

仕事のパートナーは、一流と組め。一流はノウハウがあるから高く売れる。

『ビジネスモデルを確立しろ』

山を切り開き、トンネルを掘り、線路を引くのが経営者の仕事であり、どの分野に集中するか、自分に合う「事業領域」を決定することが大切である。そして会社のビジョンを社員に熱く語れる。ビジョナリーカンパニーでなければならぬ。

『まず利益を出せ！利益をだすには？』

仕入れ、コスト、その他の洗い直しをすることにも、無駄な経費の削減をする。そして利益が出たら社長の懐にいれず、従業員に利益の半分を還元し残りの半分は再投資せよ。利益を還元された社員は、やらされる仕事で自分の仕事になり、さらに利益を生む。

『自社の強みを伸ばし、弱みをつめる』

自社の強み、弱みを把握し意識して、毎年メリハリをつけて取り組め。全ての事を一度に実施する

るのは無理である。

『中長期計画を立てるPART1』

P/SよりもB/Sが大切、理想のB/Sに近づける計画を立てる。具体的には経常利益3%以上、自己資本比率40%以上、ROI10%以上の数値に近づけるように経営計画を立案する。計画立案が全体の70%、80%であり実行は20%、30%である。

『中長期計画を立てるPART2』

バランスシートを見て戦略を立てる。月商を上回る借り入れをしない。借入をしないと銀行が来るがまだ借りない。

物を買わずにリースする。ファンドを利用する。

『新しい商品が沢山ある。』

『5年で3倍の目標をたてる』

目標設定は30%UPで考える、5%10%UPでは何もしないのと変わらない。方法は条件設定から変えてゆく。



新役員紹介



宗兼直前会長

プロフィール

宗兼邦生 [むねかへくにお]  
昭和28年8月16日生まれ [46歳]  
神戸大学経済学部 卒業  
昭和52年3月 株式会社ヨークマート 入社  
昭和52年4月 同社 退社  
昭和54年3月 株式会社主婦の店 入社  
昭和54年4月 同社 取締役 就任  
昭和63年11月 同社 代表取締役 就任  
平成2年1月 株式会社フジスタに社名変更  
平成3年9月 株式会社フジスタに社名変更  
平成11年4月 広島商工会議所青年部会長 就任

以上の講演から、宗兼社長の㈱フジスタは老舗企業がしがみつきな伝統の世界から一歩ずつ新たなステップを踏み出し、そして、その結果として急激に変化する市場に対応できる次世代流通企業におおきく転換しつつあることが解ります。「自分はこのようにしてきた、何かの参考にしてほしい」と最後の言葉に宗兼社長の自信を感じました。

聴講した会員の皆さんには大変有意義な講演であったと思います。



原長 仁田会長 竹内副会長  
広島商工会議所副理事長事務局 広島商工会議所白井副会頭



懇親会の様子



あいさつされる池内広島商工会議所会頭

「押し商品のサイト「一点」

昨年度のニュービジネス委員会が取り組んでいるECショップの事例報告がありました。

ECショップ・ECコマースというのは簡単に言うと、インターネットを通じて市場を開拓しようというネット上の販売形態ですが、委員会ではこれを研究する中で、実際にホームページを立ち上げ、そこで独自に開発した新商品「大吟留酒一点」を販売するという試みを行っています。

当日はモニターを使用しての説明・「EC友の会」への入会募集があり、懇親会で84名の入会者を得ました。ECショップ友の会のメンバーは出店商品の提案ができます。

まだ見ていない方、友の会に興味をお持ちの方、是非ECショップ「ネットモール一点」をごらん下さい。

アドレス <http://www.itten.net>

お問い合わせ：ECショップ友の会に参加されたい方は

[kkubota@mub.biglobe.ne.jp](mailto:kkubota@mub.biglobe.ne.jp)まで

# 第2回広島YEGゴルフ大会開催される

去る6月3日の土曜日にリージャスクレスト ゴルフクラブ グランドコースにて第2回広島YEGゴルフ大会が華々しく開催されました。第2回ということもあり、みなさんリラックスした雰囲気の中でプロ顔負けのナイスプレーや珍プレーが続出し、皆さん楽しく1日を過ごしました。

懇親会では、表彰式が行われ、夜遅くまで親睦と交流を深めることが出来ました。



あいさつされる仁田会長と会員親睦委員会石田委員長、丸子委員



懇親会  
飛び入り参加で、6月例会のPRを  
された経営者開発委員会安川委員長



代理の古田  
です！



懇親会 あのショットはねえー



ニアピン賞・道本 聡さん



懇親会 宗兼直前会長のあいさつで開会

## ラウンドメンバー (参加者38名)



山野・森・斉藤・河上組



石川・卜部・木原・横田組



古田・宮本・大前組



後藤・藤井・堀江組



石田・坂本・新谷・丸子組

ご苦労様！担当の会員親睦委員会の皆さん



3位・広藤 明浩さん



ニアピン賞・坂本 一郎さん



2位・田村 満則さん



ドラコン賞・堀江 征治さん



ゴルフ大会 懇親会



優勝・森 貴史さん



ブービー・横田 泰行さん



ニアピン賞・毛利 倉太郎さん



来年はがんばろう  
最下位の熊本 卓司さん



ドラコン2本とった  
山野 浩正さん



西本・川上・山田・熊本組



沖中・角川・佐々木・毛利組



植田・佐藤・広藤・道本組

参加者の平均スコア 106

ベストグロス 84 新谷欽史さん

1打あたりのコストパフォーマンスが  
1番よかった人 187 熊本卓司さん

1ホールの最多打数 16 木原浩司さん



仁田・田村・白井・本組



寺西・櫻井・諏訪・延末組

# 5月例会講演会「21世紀を考える」



5月例会 秋葉市長  
ありがとうございました

広島市長 秋葉 忠利 氏

日時：平成12年5月26日(金) 17時30分～18時45分  
場所：広島商工会議所101号室

## 科学的思考の重要性

21世紀の日本社会それから広島を考える上で、私がとても大事だと思っている点をいくつかお話しします。私はもともと数学が専門ですし、科学を大事にしてきた人間ですので、そういった視点から考えたいと思います。

科学の中味を整理すると大体ふたつに分けられます。ひとつは何を事実として認めるか、ということですが、それが科学の役割です。基礎でもあります。もうひとつは事実をどのように整理するのか、という整理の仕方や技術です。この整理の仕方では一番大事なことは論理的であること、あるいは合理的であることだと思います。

ところが日本の社会では、残念ながら事実を事実として認めることが中々できない、また事実の整理の仕方が十分に吟味されていません。

例えば、どの新聞を見ても必ず占いが載っています。しかし、占いには科学的根拠はないと言いつつ、しかも良いと思います。また血液型で人を判断するということも相当いい加減です。ところが、かなり多くの方がこういう占いと血液型を基礎にして、仕事をしたり、あるいは自分の生活を律していたりします。占いといっても、今日は友達を大切にするといい日になりますよ、というの占いは占いの範疇ではなくて、それは誰にとっても大切なことですから、そのレベルなら問題はないという考え方もできます。しかし、「今日は黄色いネクタイにすれば良いことが起こる」というのはちょっと違うと思います。

実は今申し上げたようなことと大体同じ範疇に入るので、国会での議論も残念ながら同じようなレベルの議論が非常に多いのです。

議論が必要じゃないという考え方もできますが、それは民主主義といいますが、政治のあり方の根本を否定することになります。

21世紀の日本にとって大事なことのひとつは、まず事実を尊重する、事実を組み立てている論理を尊重することです。

20年近く生活したアメリカ社会では頻りに議論をしますが、残念ながらここにアメリカ人と議論して勝てる日本人はほとんどいません。国会で行われているような日本的な議論では国際的に通用しないのです。

すなわち何を事実として把握するのかという点できちんとしたデータを持っていない人はまず脱落です。そのデータをまとめて論理的に説明できない人もまた脱落します。

そういう意味で日本人に必要なことは、自分の主張をしっかりと持つということです。そして、その主張には根拠となる事実と、その事実を説明するための論理が必要です。

## 事実としての地下街の特徴

事実の集積と整理という知的資産、このことがなぜ大事なのか、具体的な例を示したいと思います。

いま紙屋町に地下街をつくってますね。地下街が成功するかどうかは広島にとって重大な関心事です。市長になってから関係者にいろいろ聞く、「いや大丈夫です。必ず成功します。」と答えが返ってきます。多くの資料を勉強しましたが、その中に「全国どの地下街をみても、地上の店に比べて地下街は販売額が多い」とありました。

この点、アメリカの学問の世界は面白くて、社会学の一分野に消費者の行動を詳細に調べ分野があります。そして、その学問の蓄積は全部公開情報です。そ

れと照らし合わせる結果が非常によくわかるのですが、なぜ地下街は地上の店に比べてたくさん物が売れるのでしょうか？

答えは地下街に入ると中々地上に出られないからです。つまり滞留時間が長いからです。

学問的な業績として、物が売れる量、金額とその店の中にある滞留時間とに相関関係があるということ、研究者がストップウォッチを持って何千人、何万人の人を調べて、統計的な処理をして、わかっていくのです。だから物がたくさん売れますよといったら、それは店の中に長い時間いたということだと思えばいいわけです。ということは地下街に入ると長い時間いる、それで納得がいきますよね。

そのことひとつを知っているか知っていないか、もちろんこれだけではありませんが、やはり販売作戦を立てる、企業経営の基本にするというのは大事なことだと思います。

IT革命云々で、マイクロソフトが儲かっている、アマゾンネットコムが上手にやっている、いろいろあります。しかし、それはただ単に天才児がいて、アイデアが素晴らしいから、そういうことだけでなく、マイクロソフトの中には今言ったような消費者の行動についての専門家、PhD(博士号)を持っている人が必ず何人かいて、作戦をきちんと立てているはずなんです。

しかし、そういう基礎的な部分での基礎づくりをなさざりして、あたかもひとつだけいいアイデアをどこから聞いてくれば、それが事実であろうとなかろうと、ただそれに従ってれば、あるいは極端な場合には占いを見て、いい占いだったらそれで成功するんだというような考え方に陥ってしまうと大きな誤りだと言わざるをえません。

## 被爆体験の学問分野としての確立

もうひとつ例をあげておきます。それは被爆体験をどういふふう以後世に伝えていくかという話です。

第二次世界大戦中、広島、長崎には原爆が投下され、ユダヤ人に対してナチスは虐殺を行いました。このユダヤ人のホロコースト体験と被爆体験で随分違うところがありますが、大きな違いのひとつは、世

# 懇親会

例会後「メルキュール」で懇親会が行われました。

上田宗箇流による  
点出し



佐川肇さんによる  
バンドネオンの演奏



仁田会長を囲んで



5月例会担当 中核都市研究委員会  
上田委員長あいさつ



長崎市立大学の主要な講義で、学生が授業を受ける様子。講義の分野としてこの体験の意味を大学生だっ  
たらずほとんど全ての人が学習するという事実です。それに対して被爆体験については全く何も行われていないに等しい状況です。

### 広島の新産業とは

最後に21世紀に広島でどんな産業を興したらいいか考えてみたいと思います。

まず重要なことは、どんな産業を興すにしても、歴史的な資産を大切にすることです。

例えば広島地域の特徴はやはりマツダがあるということです。そのマツダがあるという事実を、我々は正確に理解していないのではないのでしょうか。

別の形で言いますと、世界中で有名な都市はたくさんありますけれども、本場に質の高い車をつくれる都市は数えるほどしかありません。パリが有名だからといって芸術の都かも知れませんが、パリでは車はつくれない。ニューヨークでも車はつくれません。ワシントンでもだめです。日本の中だつて車ができるのは広島と名古屋、それと東京周辺ですね。三つしかない。それをやはり大事にしないではいけません。

それに比べて例えば家電産業を考えてください。松下の工場は全国いたるところにある。どこが違ふかと言えば、家電は分散型の産業ですが、自動車は集積型の産業です。両者は複雑度が違います。

ひとつ注釈を要するのは、海外に進出した工場であつてるのは、車のコピートだということです。オリジナルの車ではなくて、本拠地でつくってる車のコピートだからできるのです。本物はできない。そこが集積産業の違いで、集積度の高い産業というのは非常に複雑なシステムを必要とします。

「歴史は繰り返す」という言葉がありますが、より正確には「忘れ去られた歴史は繰り返す」。これはアメリカの哲学者ジョージ・サントヤナという人の言葉です。忘れられた歴史は繰り返す。だから人類の遺産として、被爆体験を我々が残していくのか、それともある程度時が来たら集積的に人類としては最早その記憶を持たないのか、ある意味でその次の世代の運命が決まってしまう問題です。

自動車をつくる上で大事なのは複雑なシステムを非常にスムーズに動かすための、実は情報のやりとりが上手にいくつる地域だということです。情報のやりとりは上意下達ではなく、例えば部品メーカーからマツダの本部に情報が上がっていくような逆方向の情報も非常に大事です。そして情報のやりとりで一番速いのは人間どうしが話をするということです。それが一番正確だし、一番速いのです。その点を活かすということが大事で、だから極端なことを言うと、自動車産業は製造業の分野に入りますけれども、情報産業なのです。と言つて、その一部として情報産業でもあつたのです。ただ最近の市場が変わつてきて、情報産業の部分を取り離してパッケージにすれば、それが売れる

時代になつたという違いがある。そのところをひとつ大事な点として押さえておいてもらいたいと思います。

それからもうひとつは市場の変化です。市場と研究者、市場と製造業、みんな一体になっているというのが今のマーケットの特徴です。

例えばインターネットやIT革命で日本は遅れてると言われますが、そんなことはありません。今の特徴は市場が中心になる、消費者が中心になる市場を考えると、日本は世界的にリードするポテンシャルを持っている。

それがどうしてわかるかというと携帯電話です。今度テレビを見るとときにアメリカ人が持つる携帯電話を見てください。大体みんな同じ型のものしか持ってません。機能も本場に貧弱です。日本の携帯電話は全然違うじゃないですか。やはりアメリカ人にはあれだけなかなか使いこなせない。日本人だから使いこなせるのです。

そこで大事なのは、携帯電話は電話が進化した形ではないということです。携帯電話はポケベルの進化し

たものです。そしてポケベルを一番最初に双方の通信手段として使つたのは高校生でしょう。そういうところから市場は変わつてくるわけです。携帯電話を使いこなせるという能力は、他のどの国に行つてもありません。ですからそういった強みを活かして、しかも広島にある集積度を活かした新しい産業をつくっていくことが一番大事だと思います。

### 2002年

#### 広島で中国ブロック大会を開催!

2002年夏(秋ころ)、全国商工会議所青年部連合会(商青連)の公式行事である「中国ブロック大会」が広島で開催されます。

広島YEGの「2002年中国ブロック大会準備特別委員会」(桜井文昌委員長)では、他のYEGとの交流や連携を深めることのできる広島らしく素晴らしい大会を目指して、現在準備を進めております。

今後、その準備状況について、あんとれぶれす紙上で発表してまいります。

### 「健康チェック!

#### コレステロール値が高いと言われていませんか?

飽食の現代、コレステロール値の高い人が増えてきています。コレステロールが高いことで問題になるのは、「高中性脂肪血症」から、「生活習慣病」になってしまうことです。

そうなる前に、まず、食習慣を見直しましょう。食事に注意するだけで、薬など使わずに、コレステロール値が下がることもあります。薬が必要な場合でも、食事に気をつけることで、薬の効果はあがります。

食事のポイントは次の四点です。

- ・夕食の量を現在よりも減らしましょう。
- ・「主食、主菜、副菜」のそろった食事をこころがけましょう。
- ・肉よりも魚や大豆製品を積極的に食べましょう。
- ・「緑黄色野菜」を十分にとりましょう。

食べ過ぎのチェックは、体重の変化で最もよくわかります。まず、自分の標準体重を知り、「BMI」判定をしてみてください。

標準体重 = 身長(m) × 身長(m) × 22

(例) 身長160cmの場合  
1.6 × 1.6 × 22 = 56.32 (約56Kg)

BMI =  $\frac{\text{体重(Kg)}}{\text{身長(m)} \times \text{身長(m)}}$

(BMI判定)

20未満	やせぎみ	20~24未満	普通
24~26.4未満	やや肥満	26.4以上	肥満

あなたの判定は、いかがでしたか?

仕事上、外食やお酒の付き合いも多いと思いますが、油控えめ料理を選んだり、野菜料理をプラスしたり、夜遅くの飲食はしないようにして、体重の変化に気を配り、生活習慣病を予防しましょう。

(取材協力 平林医院 平林一郎先生)

# 私はこのページでゴルフが上手くなりました!?



「青年部のみなさんにとってお付き合いには必要不可欠ですが、その方法として会食の次に重要視されるゴルフ。今号では、ゴルフ特集を組んでみました。」

「まだ経験したことのない人へ」

ゴルフは、だれでも一生涯つきあえるスポーツです。性別・年齢・体力関係なくプレイを楽しむことができます。仕事のつきあいだから仕方なく始めた人が多いのは事実ですが、しかし一回始めたら、ほとんどの人が夢中になるのも事実です。一度経験してみたいかがでしょうか。人生が広がるかもしれません。

「初級・中級の人へ」

上達するにはとにかく練習あるのみ。しかし、自己流で練習してもなかなか上達しません。

「練習場を効果的に利用しよう!」

・初心者がフォーム作りをするのなら1階打席より2階で、  
初心者の人ほどボールを上げようとして下から上に向かってすくい上げになりがちです。(ところが上げようとするほどボールが上がらないのがゴルフ)  
2階打席なら打球があまり上がらなくても気にならず、すくい打ちのクセになりにくい。

・得意なクラブと嫌いなクラブを交互に打つ。

例えば、7番アイアンが得意なら、7番から始めて、他のクラブを打つたらまた7番に戻って、また他のクラブに移るといった風にします。(得意なクラブでの「いい感じ」が他のクラブでのショットにもいい影響を与えるようになります。)

・ダブリを防ぐ練習法(練習の時からダブリす打つための工夫)

ボールをマットの一番先において打つ少々ダブリしてもマットの上ではヘッドがすべりジャストミートと勘違いしてしまう。そこでボールをマットの先に置いて、スイングアークの最低点がボールの先になるよう練習をする  
ボールの先10 のところに目印を置き、それも打つつもりで練習する。  
アイアンショットはダウンブローに打つ(ボールの先のターフをとる)ので、このように練習すると良い

・体の上下動をなおす練習法

ティーアップしたボールをウェッジで打つ。クラブにはロフトがあるので打つ面積が少なくなる。ティーアップした状態はボールが浮いている感じとおなじなので、上下動はミスショットにつながる。

この練習でボールが1か所に集まるようになればパーフェクト

・スライスを直すなら1番左の打席に、フックを直したいなら右打席に。

気持ちだけではなかなかクセは直らない。後ろにor前ネットのある打席で練習する、と、心理的に、左にor右に振りにくいことから軌道の修正がき易い  
直前練習に行ったら

・練習をゲーム化してみる  
(調整をかねてシミュレーションゴルフで想像力を養ってみる)



「一番好きなクラブを重点的に練習(いいイメージをつくっておく)」

「上級者の人へ」

6月より、ダイナマイト吉島店に、ゴルフアースドックができました。内容は、サイエンスアイフィールドという機械を使い、試打によってヘッドスピード・ボールスピード・バックスピン・飛距離などを測定するものです。このシステムにより、最適なクラブがわかります。(写真上・右) 無料ですので気軽に試打ができます。

但しこのシステム、ジャストミートした時のデータを拾う為、初心者の人の場合測定値がなかなか出ない可能性があります。  
いかがでしたか。実は、昨年・今年の青年部コンペのプービー2名が、上達したいがために企画・取材しました。その成果は、来年のコンペまでのお楽しみに……。

取材協力

高陽ゴルフセンター  
ダイナマイト吉島店

## 新しく会員になられた皆さん

5月新入会員

松島 敏喜 株式会社 廣島リピング新聞  
佐々木 一郎 (有) 総合紙器  
中川 佳美 (株) パーティ・フー  
広島支社

6月新入会員

木 志郎 泰光産業(株)  
那須 広孝 (株) シンパ  
長谷川 晴信 長月興産(株)  
岩佐 輝彦 西日本電信電話(株)  
廣島支店法人営業本部  
榎本 有紗 (株) エノモト(榎本写真館)  
安田 秀一郎 西日本リネンサプライ(株)  
射場 和子 (株) キャンベラ

## 「YEGメッセ2000」出展企業大募集

来る、10月27日(日)「YEGメッセ2000」が開催されます。テーマは「新たな出会いの場」。会員相互の交流から、一歩進めたビジネスの場での交流を目的に実施いたします。ぜひ、出展企業として参加をお願いいたします。

問い合わせ 異業種交流委員会 委員長 藤田 泰明

TEL 082-885-2221 【クラタ空調機器(株)】

異業種交流委員会 担当副委員長 石川 豊

TEL 082-251-8301 【協和レジナス(株)】

\* 出展企業募集の案内は、今月中に事務局から各会員宛てに送付されます。

## 編集後記 (木原 浩司)

やっと「あんとれぶれす」17号が完成いたしました。今年度の広報委員会の初会合で、普通なら顔合わせですむのですが、いきなり出席者全員に仕事が入られてしまいました。委員長以外の人は、目が点になったのはいうまでもありません。それでもなんとか記事が集まりました。  
仁田会長へのインタビュー記事は、すぐOKになったかと思えば、担当者の思い入れの強いゴルフ特集は、そのわりには無難な記事になりました。  
広報委員会の各メンバーは四苦八苦していますが、一致団結して「あんとれぶれす」に取り組んでいますので、その成果をご期待ください。



6月、全日空ホテルにて前年度異業種交流委員会の同窓会がありました。

旧委員会の案内・企画等、ホームページのカレンダースケジュールのコーナーでご紹介できます。ご連絡は広報委員会又は事務局まで