



会長 高野 太

幹事 吉田 盛治

例会日／毎週月曜日 12:30～

例会場／トキハ会館 4F

TEL 097-532-0611

FAX 097-532-8386

会長スローガン

「勇気を出して
新たな一歩を
踏み出そう」

Email : oita1985rc@mist.ocn.ne.jp

ホームページ : www.oita1985rc.jp



2020-21年度国際ロータリーのテーマ

「ロータリーは
機会の扉を開く」

ロータリーは機会の扉を開く

R I 会長

RI第2720地区ガバナー

大分第4グループガバナー補佐

ホルガー・クナーク

硯川 昭一

和田 正敏

■ 本日のプログラム (7月27日)

19:00 点 鐘

ロータリーソング 「四つのテスト」

ゲスト・ビジターの紹介 会長 高野 太

会長の時間 会長 高野 太

出席報告 出席担当 利光 勇一郎

幹事報告 幹事 吉田 盛治

委員会報告 「関係委員会」

ニコニコタイム 姫野 勇人

19:30 地区補助金プロジェクト全員協議会 計画

社会奉仕委員長 坂本 肇会員

* 今週のお祝い

会員誕生日 橋本亜紀子会員 (7月29日)

結婚記念日 姫野 勇人会員 (7月31日)

■ 第3回例会の記録 (7月20日)

ZOOM例会へ向けレクチャー会 門脇 啓二会員

・ 出席報告 (7月20日)

会員総数	22 名
7 月 20 日	
出席免除	0 名
出席会員数	17 名
出席率	77.27 %
ゲスト	0 名
ビジター	0 名
7 月 6 日	
修正出席率	90.91 %

ロータリーソング

【四つのテスト】

真実かどうか みんなに公平か

好意と友情を深めるか

みんなのためになるかどうか

会長の時間 (7月27日) 会長 高野 太

マクドナルドは何屋さん？

本日は少し軽い雑学をお話させていただきます。

突然ですが、表題にもなっている質問、マクドナルドは何屋さんでしょうか？

そうです、ハンバーガーショップです。表向きには。然しながらマクドナルドという企業、実は初期から中期にかけては不動産業が本業だったのです。(現在も多少はその名残はあるようです)

たしかに経営戦略上の基盤はハンバーガーを売ることにありますが、マクドナルド社 (マ社) が第一に考えていることは、店舗出店時の立地条件です。

マクドナルドは基本的にはフランチャイズビジネスです。そのフランチャイズ権を買った人 (法人) は、マ社があらかじめ購入した土地の上に店舗を建て、ハンバーガーを売り、その土地への借地料をマ社に代わって支払っていく仕組みになっています。

分かりやすく説明します。まずマ社が立地条件の良い土地を探し購入します。この時重要なのが、その購入代金はマ社が銀行から借りるということです。次にマクドナルドのフランチャイズ権を購入したフランチャイザーに、その土地の上に店舗を建てさせ、そこでマクドナルドのハンバーガーを売らせ、利益を確保させます。その利益の中から店舗が建っている土地に対し借地料を支払ってもらうというのがマ社の基本的なビジネスモデルです。

ここで要となるのが、マ社が購入した土地に対する銀行への毎月の支払金額よりも、毎月フランチャイザーがマ社に支払う借地料のほうが高額だということです。

大衆受けするより良い方法で、マクドナルドのハンバーガーをフランチャイザーに売らせることによって、半永久的に借地料がマ社の口座に入ってきます。そのうちマ社は銀行への支払いも終わり、その土地は名実ともにマ社のものに。さらにその先もハンバーガーが売れ続ける限り、土地の借地料はマ社に入り続けることになります。

ここで更に重要なのが、この立地条件の良い一等地、マ社が手に入れるのにいくら支払ったのかということです。そう一円も支払っていないのです。

これがマクドナルド社の真のビジネスモデルです。
私はこのことを知ったとき、目からウロコが落ちるように、お金やビジネスに対する考え方が180度覆ったような衝撃を受けたのを鮮明に憶えています。

そして今思うことは、万事物事はある一方向からだけ見るのではなく、多面的に観望し、種々様々な世界観を受け入れていくことが必要な時代になったのだと想像するのです。

〈卓話の時間〉

菊池武司会員の卓話

(7月13日つづき)

菊池武司

- ・生年月日：昭和42年10月22日（52歳）
- ・家族構成：金融機関勤務の妻、高校3年の長女、中学2年の長男
- ・出身：大分県杵築市
- ・モットー：「恥と汗はかけばかくほど磨かれる」
- ・税理士事務所約20年勤務後、中小企業診断士の資格を取得して独立
- ・蹴キーフォーサックス 7月15日が創業10年目
- ・趣味：色々と断捨離 なんちゃってジョギングと息子の週末のサッカー観戦



(株)キーフォーサックス 1

診断士を目指したきっかけ

- ・挫折
- ・ある診断士との関わり
- ・税務業務に携わる中で、事業計画書の策定支援を行うが、数字の計画は支援出来きても業績向上となるような具体的な増収策や業務改善策の提案に限界を感じた。
- ・損益分岐点売上高
- ・事業再生の支援

実際に独立して

- ・中小企業診断士という資格について 数ある士業の中ではマイナーな資格
- ・勘違いによる「満を持して」事業再生
- ・先輩診断士との会話 民間企業へのコンサル
- ・当てが外れた顧問先へのコンサル
- ・支援機関へ営業

(株)キーフォーサックス 2

もう一つの事業

- ・株式会社 経営塾歩み 平成30年7月設立
- 「企業は経営者の影である：ロマンを実現のものとするには、経営者の自己革新は欠かせない今日の一步が明日を創る」
- 会社を登記すれば誰でも社長になれる。しかし経営者になったわけではない。
- 真に経営者と呼ばれるには会社を発展させ、社会に貢献できるようにしなければならない。
- 多くの社長が成功と失敗を繰り返しながら経営者になっていく。
- しかし、それには多くの時間が必要である。
- 先人の経験や知恵から学ぶことによって、回り道をせずに経営者となるお手伝いをしたいと経営塾を立ち上げました。



(株)キーフォーサックス 4

業務内容

- ・独立当初 中央会様のアドバイザー 経営革新計画の承認 1年半で16件そのうちの1件
- ・新連携、大分県ビジネスプラングランプリ、ものづくり補助金
- ・講師業
- ・介護事業に業種特化、建設業、製造業、製造小売り、営業系
- ・セミナー事業 年間4本
- ・事業再生
- ・人財育成 組織と人づくり 関係の質構築
- 「1人の百歩より100人の一歩」
- 採用サポート、従業員モラルサーベイ調査、ES・CS調査、階層別研修

(株)キーフォーサックス 3

〈卓話の時間〉

(7月20日)

ZOOM例会へ向けレクチャー会



例会の予定

- 8月3日（月）会員増強について（穂田会員）
- 8月17日（月）ゲスト卓話
- 8月26日（水）ガバナー公式訪問 12:30～
レンブラントホテル 2階 久住の間
- 8月31日（月）夜間例会 19:00～コンパルホール

幹事報告

- ・2021～2022年度 地区委員推薦のお願い
9月4日（金）提出期限