感謝を込めて 50 周年 1969-2019 未来へ向けて

RI District. 2660　Mino-o Rotary Club

WEEKLY BULLETIN

2018-19

2018-19 President of Rotary International　Barry Rassin

国際ロータリー第 2660 地区 2018-19 年度ガバナー　山本　博史

会報　No.2411
2019 年 3 月 28 日発行

RI D.2660
箕面ロータリークラブ

Happy 50th Anniversary

2018-19 年度　　会長：片山　秀樹　　幹事：林　たかみ　　広報・会報委員長：黄堂　泰昌

事務局・例会場：〒562-0006 大阪府箕面市温泉町 1-1 箕面観光ホテル　Tel：072-724-2781　fax：072-724-1786
e-mail：mino-orc@abeam.ocn.ne.jp　HP：http://mino-orc.net/　例会日：毎週木曜日　18：30～

◆今週の例会プログラム◆	◆次週の例会プログラム◆
2019 年 3 月 28 日（木）第 2412 回例会 卓話：山本貴雄会員	2019 年 4 月 4 日（木）第 2413 回例会 交通安全卓話 講師：箕面警察署　阿古敏浩　様
◇ロータリーソング◇ 奉仕の理想	◆出席報告 2019 年 3 月 14 日（第 2411）回例会）◆ 会員数：30 名　出席者：19 名　出席率　70.37% 前々前回　　2019 年 2 月 21 日　77.78%

◆会長挨拶◆　　会長　片山秀樹

皆様こんばんは。

会長就任から 10 か月目、指名されてから 1 年半近くがたちました。入会して 6 年半の私がここまでこれたのは皆様のお陰と感謝しております。疑問点を諸先輩に聞き、理解してきたことは若い会員にとっても同様と思いますので本日はロータリークラブの組織についてお話いたします。

経営者の方が多いと思いますので株式会社と比較したいと思います。法律に規定されており、定款に従って取締役により運営されているのが株式会社です。最高意思決定機関は株主総会であり取締役会は業務執行機関です。取締役は株主総会で選任され代表取締役などの役割については取締役会にて決定します。

一方、ロータリークラブの場合は町内会、サークル、クラス会などと同様に任意団体(人格なき社団)であるため法には縛られていませんが定款に従って理事会により運営されています。期が始まる約 1 年半前に指名委員会にて指名された会員が年次総会にて承認された後に会長ノミニーに就任します。就任 1 年前に会長エレクトとなり、7 月 1 日に会長として新たな期をスタートさせます。理事役員については会長が候補を指名して年次総会にて承認されます。最高意思決定機関は総会であり理事会は執行機関であることは株式会社と同様です。

特筆すべきことはロータリークラブの組織が毎年新しくなることで、これはクラブ会長のみならず地区ガバナー、RI 会長も同じです。また、RI 会長、地区ガバナーは各クラブに所属している会員が出向して役割を担っていることもロータリー組織の特徴かもしれません。

本日は次年度の第一回理事役員会が開催されます。毎年、会長をはじめとした組織が新しくなるため、期がスタートする前から活動が開始されます。会社で言えば取締役会とは別に次年度取締役会が前年度からスタートしているようです。林会長エレクト、次年度もよろしくお願いいたします。

◆幹事報告◆　　幹事　林　たかみ

・５０周年記念式典出欠について

◆SAA報告◆

ニコニコ箱

上島一彦会員：芝野さんの卓話楽しみです！
また寒くなりましたね。

前田建司会員：芝野会員卓話宜しくお願い致します。
今日は確か２６回目の結婚記念日です。

芝野弘三郎会員：本日の卓話よろしくお願いします

山本貴雄会員

米山奨学会

山下恵司会員：芝野さん卓話楽しみです

上島一彦会員、片山秀樹会員、山本貴雄会員、芝野弘三郎会員

ロータリー財団

西宮富夫会員：芝野会員卓話よろしく

川端崇且会員：卓話よろしく

上島一彦会員、山下恵司会員、林たかみ会員、山本貴雄会員、梶山博照会員、芝野弘三郎会員

ベネファクター

片山秀樹会員：ベネファクターの仲間入りをさせていただきます。

◆２月７日卓話◆　　山下　恵司

商売上、強く影響を受けた人の話を具体的にさせていただきます。

まず学校を卒業して機械系の商社に就職しました。その時に若い頃商売をする上で基本的な話をされました常務取締役営業担当の話をいまだに覚えておりまして、利は元にありで仕入れ先を大事にしなければならない。又、会社の看板がなくても商売が出来るようにならなければならない。相手の懐に飛び込んで行かなければ中々可愛がってもらえないよ、と。以上３点を克明に覚えています。

それから後に山下商事に入社しまして、父が独立して５年ぐらい経っておりました。元の部下の社員に頭を下げて、まさに利は元にありの考え方で仕事をしておりました。父も可愛がられるタイプで評判も良く、ゴマをするタイプではありませんが。

中国の会社で北京の北東２５０ｋｍ位に承徳という市の会社の話です。

その会社は日本の会社との今風に言えばM&Ａで、山下商事にそれを勧めてきました。日本で工場を操業する気はなく、機械だけです。彼らは日本に駐在員をおいて情報収集をしておりました。私も彼らの計画に乗り、４年間ほど続きました。駐在の中国人女性からも信頼を得て上手くいき、現地の方にも信用されていただき、山下さんの奥様もと、招待していただき、一緒に訪問しました。向こうでは宴会で取り箸という常識がなく、自分の箸で料理を取り分けてくれるのがいやだと言っていました。また、地元の名士が空港まで送ってくれましたが、なんと公安の車で、「こんなことが許されるのか」と思ったものです。

バングラディッシュとの商売では、韓国で山下の話をきいてこられ、その会社が売りに出てるから話をまとめてくれという話がありました。彼らとも信頼関係が出来、細かい商売もやりました。ベトナムから買ってバングラディッシュへ。

ところが、一度だけうまく行かないことがありました。韓国に機械の代金を払ったにもかかわらず出荷することが出来なかった。Ｌ/Ｃが来てるにもかかわらず。１年がかりで回収に努力してその物件は諦めて他の物件でその分を取り返し事なきを得た。まあ、そういうこともあるのかな、と想定内でした。

韓国との商売では、１セット２千万弱の機械の自動化の装置を３０セット韓国の会社に売却しました。その装置は日本国内で山下商事が一手に引き受け総販売元になることができた。正に仕入れを全部押さえた、利は元にありです。

国内の会社の思い出深い話

神戸の震災の時に、契約に船積みをした会社の話です。広東省深センから東カンというところに紡績工場を作るから機械を準備してくれと。新品であればそれなりに難しいことではなく、古い機械を集めて据え付け稼働までという条件でした。カネボウさんに聞いたという事で名古屋の豊島という糸商で現在でもＮｏ．１です。機械本体、解体、梱包、輸送、現地据え付けまでとなると２億３億ではできません。かなりの資金負担が発生するのですが、その会社契約金５０％、残金は出荷までの約５ヶ月間にわたり毎月末にそれ相当のお金を振り込んでくれました。結論は、資金負担はほとんどなかった。

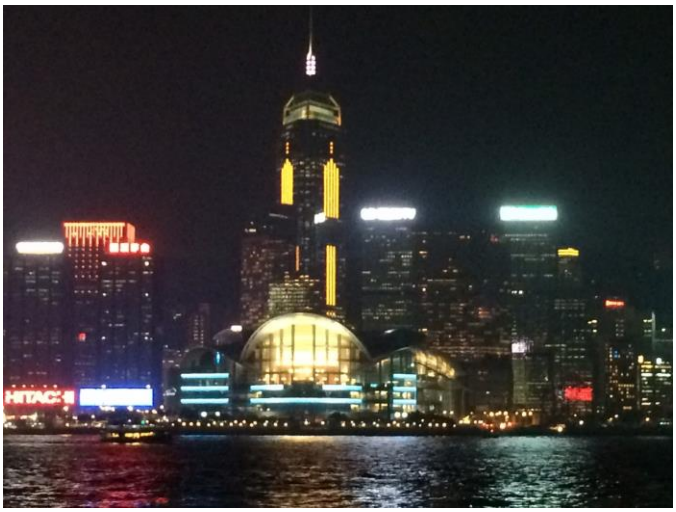
もう一つは強烈な話です。その会社は名古屋にあり、当時設備としては中国以外で世界Ｎｏ．１でした。増設、増設で海外、アメリカ、ブラジル、オーストラリア、スペイン、ポルトガルの新設はすべて新品でしたが、国内はコストを抑えるために、日本の縮小された工場を格安でもとめ増やしていったが、その流れに乗ってその会社と取引した。会長、社長、役員会、担当部署というのが一般的な会社ですが、その会社は違って購買担当課があり、その上にオーナーの会長がおられ、２人で設備を決めて行った。当時父はオーナーにも信用されていて、担当課長は私が引き継ぎ、徹底的に気に入られようと努力した。

お正月だろうと、出向いていき、誰でもするような接待なら意味がないと思い、徹底的にやりました。

取引、商売上で影響を受け、とことん商売をした。しかし、商品とは別で、私がいろいろ影響を受けたのは箕面ロータリークラブの先輩、同輩、後輩であった。自らすすんで教えを乞うていました。

考え違いをしないでください。誰も与えてくれません。自らがすすんでいかないとだめです。

◆２月１４日卓話◆　　芝野　弘三郎



A♥M