

Sanjo Minami Rotary Club

2005～2006年度

第2560地区 三条南ロータリークラブ

2005年12月26日 第1771回 本年度第22回

週報

今週のおロータリアン



SERVICE Above Self

超我の奉仕

2005～2006年度 国際ロータリーのテーマ



- 【出席率】 会員64名中48名
【先々週の出席率】 93.33%
【ゲスト】 (株)東京商工リサーチ 新潟支店 部長補佐 戸内 星一様
【ビジター】 三条北RCより 澁岡 茂君 木宮 隆君
【先週のメイクアップ】
12/20 三条北RCへ 武藤昭三君 大久保秀男君 鈴木罔彦君
12/21 三条RCへ 天田 匡君 野崎正明君

会長挨拶

佐藤 栄祐 会長



段々と押し迫りまして、とうとう今年最後の例会になりました。振り返りまして、皆様如何でしたでしょうか。それぞれに思い出深き一年であったのではと御推察申し上げます。

先週の忘年会、大変盛り上がりまして楽しい一夜でございました。好みはそれぞれおありでしょうが、本物はそれなりに感動するものだと感心させられました。

今回の寒波は、先回に比べて雪の量も温度も大した事はない様に思っておりましたら、思いもよらず電気をやられまして、県下に大停電という被害をもたらしました。JRは県下全線でストップ。新潟市は全市停電状態で市内はマヒ状態に。全てが電気で動いている事を痛感させられました。

例の占、ここまでは的中しております。1月の占は小雪、暖冬となっております。どうぞ的中致しますようにお祈りしながら今年最後のご挨拶とさせていただきます。

良いお年をお迎え下さいますよう。来年お会い致しましょう。

国際ロータリークラブ 会長
第2560地区 カバナー
第4分区分アシスタントガバナー
会長 佐藤 栄祐
三条南ロータリー事務局

カール・ヴィルヘルム・ステンハマー(スウェーデン)

神 成 肅 一 (新潟西)

片 山 弘 (燕)

幹 事 船久保 孝志

〒955-8666 三条市旭町2-5-10

tel 0256-35-3477

e-mail info@sanjo-minami.jp

SAA

荒澤 威彦

三条信用金庫本店内

fax 0256-32-7095

URL <http://www.sanjo-minami.jp>

新会員紹介

◆渡邊 光郎 (わたなべ みつろう) 君

生年月日 昭和15年 6月18日
勤務先 (株) 誠晃舎 代表取締役
新潟市女池南2-1-16
TEL 025-283-2525
FAX 025-285-2944
自宅 新潟市親松138-1
TEL 025-284-0714
家族 妻
趣味 ゴルフ 海釣り 囲碁



創立20周年「感謝の集い」

三条北RC 会長 湊岡 茂君
実行委員長 木宮 隆君

三条北RCは昭和61年12月、三条RCをスポンサークラブとして創立され、来る平成18年には創立20周年を迎えることになりました。

変革する社会基盤の中で、20周年を契機に真のロータリアンとして果たすべき役割を新たなる自覚のもとで会員一人ひとりは一歩を踏み出してゆく所存です。

20年間の感謝の意を捧げるとともにこれからも一層のご指導を賜わりたく、感謝の集いを開催する運びとなりました。時節柄ご多用のところ誠に恐縮に存じますが、多くの皆様よりご出席賜わりますようお願いかたがたご案内申し上げます。

『感謝・感動・飛躍の20年』そしてガバナー誕生

とき 平成18年 4月22日(土) 10:30~14:30
ところ ハミングプラザVIP

三条北ロータリークラブ

ニコニコボツタメ



~12月19日 ¥51,000 今年度累計¥590,000~

三条北RC 湊岡君 木宮君

本日は三条北RCの20周年のご案内で出席致しました。よろしくお願い致します。

佐藤(栄)君

今年最後の例会です。

卓話の戸内様、暮のお忙しい中ご苦労様です。何か私のことのようにです!!

渡邊新会員、初出席おめでとう。

船久保君

戸内様、本日卓話ご苦労様です。宜しくお願い致します。

新会員の渡邊光郎さんを歓迎して。

今年最後の例会です、お世話になりました。来年も宜しくお願い致します。

野崎君

卓話の当番です。本日は東京商工リサーチの戸内さんをお願いしております。宜しくお願い致します。

長谷川君

○新会員をお迎えして。渡邊光郎さんをご紹介します。本日より仲間が一人加わりました。皆様のご指導をお願い致します。

○今年最後の例会です。皆様よいお年をお迎え下さい。

○BOXに協力

田代君

BOXに協力致します。渡邊光郎新会員の入会を祝して。

平松君

BOXに協力致します。戸内さんの話楽しみにしています。

吉田(秀)君

17年最終例会となりました。明18年も宜しくお願いします。

風が強く、体感温度が寒いです。

田中（久）君 平穩無事の年と思っていたところ、12月に入り、寒波、大雪、そして強風と停電、さて来年はどうなりますか？ 皆さんよい年でありますようお願いのみであります。

相田君 寒さ厳しい日が続いています。新年が参ります。良い年であることを願っています。会員の皆さん、今年は何かとお世話になりました。

野島君 本年もいろいろとお世話になりました。

安達君 1年間お世話になりました。皆様、良い年をお迎え下さい。

佐藤（秀）君 佐藤会長さん、楽しい半期ご苦労様でした。後期も頑張ってください。BOXに協力します。

坂本君 今年も今日が最後の例会になりました。来る年も宜しくお願い致します。

野中君 H17年最後の例会です。来年も宜しくお願いします。

住谷君 今年もお世話になりました。来年も良い年でありますように。

馬場（一）君 今年最後です。BOXに協力。

永桶君 結婚記念日にきれいな花をいただきました。有難うございました。

鈴木（武）君 先週の忘年会は楽しく過ごさせていただきました。

若井（博）君 先日の忘年会はドタキャンですみませんでした。

滝口君 風雪の止むことを願ってボックスに協力。

岡村君、坂井君、田中（悌）君、西巻君 BOXに協力致します。

菑澤君 前例会の家族忘年会、盛上がった楽しい一夜でした。親睦委員の皆さんに感謝致します。昨日の列車事故等、事故の多い年でありましたが、新年は良い年でありますよう、また、会員の皆様のご多幸をお祈り申し上げます。



1月のお祝い

【会員誕生】

1日・・・馬場信彦君	1日・・・飯山勝義君	2日・・・坪井正康君
3日・・・平松修之君	5日・・・野中 悟君	7日・・・草野恒輔君
8日・・・丸田肇一君	11日・・・佐藤 譲君	11日・・・田中正佐久君
14日・・・佐藤秀夫君	22日・・・谷 文光君（米山奨学生）	
25日・・・吉田 衛君		

【御夫人誕生】

1日・・・吉田スミエ（秀治）さん	2日・・・荒澤政子（威彦）さん
2日・・・田中秀幸（悌司）さん	3日・・・馬場淑子（信彦）さん
4日・・・馬場和子（茂夫）さん	7日・・・佐藤政子（栄祐）さん
9日・・・渡邊ノリ（光郎）さん	10日・・・永桶シイ（栄資）さん
11日・・・天田敏江（匡）さん	23日・・・星野敏江（健司）さん

** おめでとうございます **

卓話

「伸びている会社と衰退している会社」

(株) 東京商工リサーチ 新潟支店
部長補佐 戸内 星一様

1. 会社を構成するために必要なものは何か

* 次の3点がバランス良く構成されなければなりません。

- A. 人（社長、専務、常務、課長、係長、社員全員を含む）
- B. 金
- C. 物（販売する物には有形無形のものがあります）

2. 伸びている企業と衰退している会社の違い

伸びている会社は、NO. 1の人、金、販売する3点のものが優れています。逆に衰退している会社はその3点のうち何かは欠け、3点が欠けている会社は倒産しています。

なお、早めに会社を立て直す場合、3点のうち1点を良くすれば好転していきます。

3. 人に関して

基本的には社長をトップに専務、常務、部長が積極的に活動しなければなりません。社員（役職を含む）は上司を見ており、上司が動かなければ部下も動きません。例えば、子供は親の背中を見て育つと同じ原理だと思います。これは絶対条件です。

優秀な社員（社長役職を含む）が一人でも存在すれば、会社は順調に伸びる可能性が高くなりますが、一人でも問題社員がいると衰退する危険が発生してきます。



4. 金に関して

企業にとって金は必要不可欠のもので、金がなければ何もできません。金をつくるにはどうすれば良いのか！

会夜は利益を追求するものであって、慈善事業団体ではありません。そのため物を売って利益を上げ、その利益を使って更に利益を上げることが原則で、利益のストックの仕方（設備投資・在庫・社長個人等々）で、色々に違った効果が表れますが、基本的には現金をストックすることが必要です。

物を作ったり売ったりするため金が必要だが現在ない場合、この時に利用するのが銀行です。しかし、銀行より資金を導入すると利息が取られ、利益の一部が減りますから、採算を十分に考慮しないとイケません。近年はこの銀行借入を勘違いしている企業が多く、利益補填資金導入の方法と間違えている会社があるように思えます。

5. 物に関して（有形・無形があります）

物とは有形無形のものがあり、これを販売して利益を確保します。扱う物により色々な効果が異なり、出来るだけ同業他社を寄せ付けない物が必要ですが、同じ物を扱う会社が多いと販売競争になり、ダンピング等から利益が低下します。

利益を確保するためには極力ダンピングを避けた販売が必要で、他社を寄せ付けない物が必要となりますが、伸びている企業は有形無形でこれを持っており、販売先にとっては有利となるため、売上に貢献し利益を上げる結果となります。

伸びている企業例

A社（県内）

業種	ギフト用品卸販売		
資本金	4, 000万円		
業績	(売上高)	(税務署申告利益) (千円)	
	平成14年12月期	7, 500, 000	600, 000
	平成15年12月期	14, 400, 000	1, 200, 000
	平成16年12月期	15, 900, 000	1, 300, 000
金融依存度	0		

この会社の社長をはじめ社員はよく働きます。営業では昔の三条商人にあった「旅にでる」営業の原点があるように感じ、県外営業は最低5～10日出張に出る、近年は三条ではない営業が見られます。

金に関しては、近年の高収益と回収の良好なことから不足なく、自己資金操作が可能な財務状況にあります。設備（配送センター等の建設）の借入金は発生しますが、返済は早く長期に及ぶものではありません。

販売するものは独自の商品はありませんが、商品構成とカタログ製作良く売上に貢献、加えて「チョイス・システム」を売り物として好評を得ていることが強みとなっています。

B社（県内）

業種	各種金属プレス製品製造		
資本金	1, 000万円		
業績	(売上高)	(税務署申告利益) (千円)	
	平成15年 7月期	800, 000	41, 000
	平成16年 7月期	900, 000	81, 000
	平成17年 7月期	1, 500, 000	195, 000
金融依存度	月商対比4. 2倍（有利子負債構成比率 28. 3%）		

燕市に所在する会社で、現在好評を得ている「レミパン」を造って有名になっています。少数精鋭として時間内労働に取組み、効率の良い作業に努めています。これにより在庫を極力押さえることが可能となり、高収益を上げる結果、決算ボーナス等で利益を還元することが更に収益向上につながっています。

金は近年の高収益からキャッシュフロー的には不足なく、自己資金操作が可能な状況で、極力設備投資を控え、資金負担や収益圧迫を抑え現金ストックしています。

製品は前述の如く、平野レミの協力を得て作った「レミパン」が現在主力となり、B社の強みとなっています。この「レミパン」は機能だけでなく、素材から製造まで特殊な製法で、地元のみならず国外での製造を困難とした真似の出来ない製品となっています。また、この効果で、大手会社に新製品売り込みも安易となり、現在も時期新製品も考えられています。

C社（県内）

業種	酒造製造		
資本金	18,000万円		
業績		(売上高)	(税務署申告利益) (千円)
	平成15年 9月期	11,100,000	3,200,000
	平成16年 9月期	10,600,000	3,100,000
金融依存度	0		

C社は「久保田」「朝日山」で有名な会社で、製造設備には資金を投下しますが、金の生まないものには極力資金投下はしない会社です。自社の酒造りに必要な米は、委託で独自の米を生産しているとも聞きます。

特筆することは、借入金がなく、自己資本比率96.6%で支払手形もなく、財務内容としては県内ではトップクラスにあると思います。多額な設備投資も自己資金で行なわれる等、これがC社の強みとなっています。

D社（県内）

業種	園芸用品、利器工匠具、作業工具卸販売		
資本金	4,200万円		
業績		(売上高)	(税務署申告利益) (千円)
	平成14年 9月期	1,390,000	1,100
	平成15年 9月期	1,390,000	1,200
	平成16年 9月期	1,260,000	7,000
金融依存度	月商対比3.5倍 (有利子負債構成比率 73.3%)		

D社は内整理に入った会社で、昭和10年創業の老舗です。順調に推移してきた会社ですが、近年は流通経路変動から売上高はジリ貧、利益欠損により債務超過に陥り厳しい状況におかれた会社です。

時代の流れに乗り切れず、独自の商品がなく、加えて近年の金融システム（財務内容が債務超過、将来に期待できない）に対応できない体質が整理に入る原因になったと考えます。

以上については個人的な見解です。

業種柄、若干の差異はありますが、3社に共通していることは「人」「金」「物」があり、伸びている要因となっています。逆に衰退している企業は、「人」「金」「物」の何かが欠け、それが衰退の要因となり、3要素が欠けると倒産する事態となっています。

近年は老舗の倒産が増加していますが、これは老舗が「守りの経営」であることが言え、時代にマッチした経営にないことです。伸びている会社の経営は全て「攻めの経営」で、老舗であっても新たな組織作り、システム、製品、商品を取り入れている会社は伸びています。

伸びている会社は、現状を崩さず、新たな展開を考察し更なる進展を目指し、後退傾向の会社並びに低迷している会社は、「人」「金」「物」の1点を良くすることで会社は好転していくと思います。

3点とも難しい問題です。特に人に関しては難しく、如何に使っていくか、それぞれの個性を生かし実績を上げることが必要ですが、そうすると不平等であると不満も出、平等に扱おうと実績が上がらないといった結果にもなりかねません。

会社を変えようとする優秀な社員もおりますが、社員では言っても上司に反発され、聞き入れてもらえません。その結果、提案した社員は窓際に置かれ、最悪の場合は意見が出来なくなり、起死回生の策を見逃して最悪の事態になりかねません。社員と上司の風通しの良い状態にしなければなりません。社員の意見を反発と捉えるか、その違いをどうゆうふうで捉えるかが問題です。上司が頭を下げることも必要です。（意見を認めることも必要です。）

Who is this Rotarian of this week?

この方は **どなたでしょうか?** この方にお聞きしました。

Q 1 あなたの年齢は何歳ですか

A : 69歳

Q 2 あなたの趣味は何ですか

A : 登山・ゴルフ

Q 3 もし若くなれるなら何歳位になりたいですか

A : 27歳

Q 4 その年になれたらどんな職業についていると思いますか

A : 金物関係

Q 5 一つだけ望みが叶うなら何を望みますか

A : 健康体で長寿

Q 6 思い出に残るロータリーでの出来事がありますか

A : イギリスのスコットランドで開催された国際大会参加時 (エジンバラ、ロンドン観光)

Q 7 その他お話したいことはありますか

A : ロータリアンで何時までいられるか?

どなたがおわかりになりましたか?

答えは 会員ギャラリー「見て見て見て/フォトギャラリー」にあります。

また、プリント週報は次週週報に答えを掲載いたします。

[【線画に戻る】](#)

四つのテスト

一言行はこれに照らしてから

I 真実か どうか

III 好意と友情を深めるか

II みんなに公平か

IV みんなのためになるか どうか