



飯能ロータリークラブ会報

桜の中央公園と天覧山

© photo by Hiroyuki Maejima

ロータリーは世界をつなぐ

RI会長 マーク・ダニエル・マローニー

2570地区ガバナー 鈴木秀憲

第3グループ
ガバナー補佐 徳永真澄

つなげる：未来へつなぐ 変化：変える（基本に戻る）

第2899例会 2020. 3. 11

—— 世界理解月間 ——

天候 晴 (NO. 56-37)

会長 土屋 崇 幹事 中里 忠夫

例会日 水曜日(12:30~13:30) 当番 坂本君、鈴木君

例会場：ホテル・ヘリテイジ飯能sta.

☎(042)975-1313 〒357-0038 飯能市仲町11-21

事務局：東京電力パワーグリッド(株)川越支社飯能事務所内 〒357-0021 飯能市双柳353-4

☎(042)974-3111(代) FAX(042)973-1662

http://www.hanno-rc.org/ E-mail: hannorc@titan.ocn.ne.jp

- ・点鐘 土屋会長
- ・ソング 我等の生業 四つのテスト
- ・卓話 齋藤弘一様

【会長報告】

9年前の今日は東日本大震災が起こった日です。津波と原発事故による死者が15000人超、行方不明者2529人。復興はまだまだというところだと思いますが、今年は「復興五輪」の名目で東京オリンピックが予定されています。果たしてコロナの影響がどうなりますか。地区大会、RLI・ディスカッション・リーダー養成セミナーも中止。55周年記念の夜間例会につきましては趣旨をご理解頂き是非ともご出席の程よろしくお願い致します。

【幹事報告】

- 地区大会は中止。3/25通常例会。
- ◎例会変更のお知らせ
 - ◇入間RC
 - ・3/26(木) 定款により例会取止め
 - ◇入間南RC
 - ・3/31(火) 30(月)「花見家族例会」に例会変更 点鐘18:30 青梅市「井中居」

【委員会報告】

- ◎次年度幹事 森君
 - 4/1次年度役員委員長顔合わせ会18:30ヘリテイジ飯能sta. 会費6千円。出欠お知らせ下さい。
- ◎55周年記念式典実行委員会 神田(康)君
 - 「55周年記念例会」内輪で例会方式で開催。集合17時。制服着用。会員令夫人の出席をお願いします。文化新聞に、飯能RCから飯能市「緑の基金/文化スポーツ振興基金」に50万円寄付の記事が掲載。
- ◎退会ご挨拶 新井(康)君
 - 本部転勤となり本日で退会させていただきます。吉田(行)会員のご推薦で一昨年入会、吉澤委員長の下親睦活動委員を出来た事は大きな思い出。後任もご推薦頂き、また可愛がって頂ければと思います。楽しい時間を過ごさせて頂き有難うございました。

◎ご挨拶 服部君
3/28付で真言宗智山派総本山智積院執事、智山派教化部長に就任。26日、京都に着任します。任期は4年、週末だけ飯能で法事を行うという生活となり、RCは6月末まで休会します。20年間お世話になりました。有難うございました。

【出席報告】MU・無届欠席0 柏木出席向上委員

会員数		当日		前々回修正 出席率
全数	対象	出席数	出席率	
59名	5名	53名	89.83%	88.14%

【結婚・誕生日祝】

- 坂本親睦活動委員
- ◇入会記念日おめでとう
中里(昌)君、柏木君、市川君
 - ◇会員誕生日おめでとう
1大野(康)君、2小川君、13杉田君、24柏木君、30前島君
 - ◇結婚記念日おめでとう
川口君、矢島(高)君、服部君、杉田君、吉田(行)君
 - ◇夫人誕生日おめでとう
5神田(敬)夫人、6吉島夫人、12伊澤夫人、13吉澤夫人、17鈴木夫人

【SAA報告】

- ◎ニコニコBOX
 - ・3/28より真言宗智山派教化部長に就任致します。 服部君
 - ・結婚記念日お祝い有難うございます。 川口君、矢島(高)君、吉田(行)君
 - ・齋藤様、卓話よろしくお願ひ致します。本日は有難うございます。 吉島君、中里(忠)君
 - ・入会記念お祝い有難うございます。 中里(昌)君
 - ・誕生日お祝い有難うございます。 小川君、大野(康)君、前島君
 - ・妻の誕生日お祝い有難うございます。 吉島君、神田(敬)君、吉澤君、伊澤君

・先週お休みしました。 森田君
本日計 67,000 円、累計額 755,502 円。

◎ 25 日例会当番は田辺、都築会員です。

【卓 話】

講師紹介

中里(忠)幹事

S 21 年、兵庫県姫路市生まれ。県立姫路西高等学校、早稲田大学政治経済学部政治学科を卒業、三井物産(株)に入社。ワシントン米国本社、ロンドン、パリ支局長を歴任後、常務取締役役に就任。H11 年、同社退任。現在、川越市にしているな要職に就かれています。2 年前まで川越中央 RC に在籍、クラブ会長、地区役員等、歴任されました。

近江商人の経営哲学 ・現代にも生きる企業

元 川越中央 RC 会長 齋藤弘一様

近江商人は江戸時代中期に全国的規模でビジネスを行い、海外にも進出しました。トヨタ、丸紅、伊藤忠、高島屋、日本生命、ワコール等は近江商人が起源。何故近江商人の経営哲学はいまだに日本のビジネス発展の原動力になっているのか。

「三方よし」「売り手よし買い手よし世間よし」とは、鈴木さんという方が孫に家訓として残したもので、昭和に生まれた言葉。法律的なものを子孫に伝え、先の時代にどう転んでもいいように自分の思いを一族に示したものが家訓。近江商人は近江での「地商い」だけでなく、今の企業の基本的な事、本店・支店、ボーナス、保留金等、全部やった。戦略を練る際は、時代に合わせる事よりも、息子や孫の代にどのように企業を高めるかという事に力を注いだ。

400 年以上続く西川(株)は、蚊帳売りから始めて、越後まで行き、帰りに土地の名産を買ってきた。「のこぎり商売」は海外貿易とも繋がる。

(株)矢尾百貨店は、寛延 2 (1749) 年、近江商人・矢尾喜兵衛が秩父で創業。地域にとけ込む努力をし、借金をして 100 年後にそれを倍返ししました。近江商人の経営哲学は目先の事ではないのです。良い物売り信用を第一にして人事管理をしっかりやる。根幹は人柄、誠実性、裏表の無さ。自分達の前でいい顔をして他所のお客様に横柄な態度をとる人はダメ。どういう公平性で見るか。社長だから何をしてもいいという人も居るがそういう企業は持たない。近江商人は人を育成する事に力を注ぎ、人事評価も厳しかった。支店に行く者には裁量権を与えるため、誠実で真面目、人の気持ちの分かる対応が出来なければならぬ。その基本原則を徹底して教育したから長持ちした。人事は会社の根幹です。米国でトヨタ車 2800 台のリコールがあった時、トヨタの社長と話す機会があったのですが、「技術よりも基本を忘れたらダメなんだという事を思い知らされた」とおっしゃっていました。

「在所登り制度」丁稚から番頭になった後は別家、暖簾分けをつくり、そこを根城にします。ボーナス、報奨は能力に応じて出し、財務は全て書いて本店に渡す。現代は「金だ金だ」だが、「金」は「信用」から出るのです。背負ってる看板がダメだったら自分への信用が出るように営業活動すればいいのです。近江商人はそういう事を身を以って教えました。「在所登り制度」では信用される程、都に近い所に戻って来た。「もっと修業せい」という人は遠くへやり、経営能力、地場産業の観察力を養わせた。「姫路には皮革産業がある」と聞けば、さらにそれをどう活かせるか考えさせました。

岡田茂というワンマン社長が重役会議で突然退場させられた、かつての三越事件。「押し込み隠居」



ですね。たとえ本家の経営者、重役でも、態度が悪いから辞めて下さいと言えるのが近江商人なのです。

わが子が可愛ければ身分も隠して外に出す。庭掃除から水汲み、得意先回り。だから地形と地場産業の様子が手に取るように解かる。有力者とも懇意になり、ゆくゆくはそこ取引してプラスになっていく。そういう事をやっているのは近江商人とユダヤ系の一流企業。ただ、軒先を借りて母屋を取る事はせず、自前で土地を買って支店をつくる。そうすると地方地方の経済状況、政治状況がよく解かり、常に新しい情報の下で戦略と戦術を練る事が出来たのです。

矢尾氏が秩父に来た時は裸同然でした。必死に商売をして、秩父の土壌、人間の気質、どういふ事をやっているかよく鑑みて、自分の持って来た金を注ぎ込む前に借金をした。ユダヤ系は持っているものを施して相手を信用させるが近江商人は借金をするのです。「私は新参者です。皆様のお力で成り立つ商売で、申し訳ございませんがご協力をお願いします」という根回しです。初代の喜兵衛は自分の持っている金の 4、5 倍を借金をした。彼にしてみたら 10 年、20 年後にそれをじっくり返せる。持って来た金を保留して借金をして 100 年後に倍返し。困っている企業と取引して助けてきた。ビジネスは信用、トラストなのです。

政治家や時代に弄ばれた銀行は合併されざるを得ない。楽天の三木谷社長は元・日本興業銀行の会長クラスでしたが先を見たのです。何故日銀があつて日本興業銀行があるのか。大事な銀行は 2 ついらない、合併させよう。安倍首相の親父さん(晋太郎)の異父弟の、叔父さんが頭取をやっていたので話し易かったのだと思います。

近江商人は政治や行政に惑わされず、ただ一筋どうすれば皆に喜んでもらえるかを考えてきた。華僑ともユダヤ系ビジネスともちよつと違う。ユダヤ系は国が無いから一致団結しよう、銀行、ホテル、金属と、阿吽の呼吸で融通し合いながら会社をつくってきた。近江商人もいろんな商売をやっているが基本は「人材育成」だった。それと、もう一つが「始末」。自分のところは慎ましく生きよう、そして、ここ一番の時には金を出そうというのが近江商人の考え方でした。RC も同じでしょ。困っていたら皆で諮ってお金を出す。それが「始末」。無駄遣いをしないのが近江商人の一番いいところ。 「しわき」(けち)とは違うのです。

時の政権に近づいて損得を計るのがユダヤ系のビッグビジネス。ただし脆いところがある。近江商人は時の政権に関係なく、自らの内部がこういう状況だから、これを孫の代まで伸ばすにはどうしたらいいか、という長期戦略。今はこういう商売をしているが世の中は変わっていくかもしれない。そういう時、一番身近な重役会議に諮って支店長クラスを全部近江に帰らせ、本宅でどうするか話し合った。基本的な家訓は全部出来上がっていて、そこに時代時代の枝を付ける。それが近江商人の間に古文書として遺っているのです。

言っておきたいのは、「人材評価」とはどういう事か、という事です。本田宗一郎氏は「息子に跡を継がせる事は出来ない」と言ったのです。現代においても近江商人は、その精神論だけになしに、人事管理の手法とか、矢尾氏がやって来た事とかあるわけですよ。だから今でもあのように立派な近江商人が居るのです。

情に流されないように、よく見極めて、人材の育成に励んで頂ければ幸いです。