



2010/11 WEEKLY BULLETIN



国際ロータリー第 2790 地区第 3 分地区 B

市原ロータリークラブ会報

第 2280 回例会 2010 年 9 月 29 日(水) SAA/宮地会員 会報担当/岡本会員

例会場:五井グランドホテル 市原市五井 5584-1

事務局 0438-38-3535

★点鐘 市原 RC 会長 西村美和子 ★ソング それでこそロータリー

★お客様

いらっしゃいませんでした。

★ 会長挨拶 市原 RC 会長 西村美和子



皆様こんにちは。

先週の 24 日金曜日に千葉のホテルオークラで第 3 分区 B の情報研究会がありました。

当日のテーマは、「私たちはなぜ週一度ロータリーに集うのか」ということでした。

出席者の大半はロータリー会員歴の長い年長の方々でした。

その中で大方のご意見は、一週に一度仕事を離れ異業職の方々のビジネスの状況や色々な事柄に関して見解や意見を交換できるという事が、週一回例会に参加する意義ではないかということでした。

只残念な事に入会歴の浅い若い方々の参加が大変少なかったことです。

是非今後はこの様な会に積極的に参加をして頂き、それぞれがロータリーの会員であることの自覚や意義を見出して頂ければと思います。

大変有意義な情報研究会であったということを皆様に御報告いたしました。

★ 幹事報告 幹事 伊藤英樹



・次回例会はガバナー補佐来会によるクラブ協議会です。ご参加よろしくお願ひ致します。

★ 委員会報告

● 国際奉仕委員長 常澄会員

マレーシアの報告書を回覧しましたので、ご覧ください。

★卓話



●西村芳雄会員

私は、今年度のロータリー情報小委員長を拝命致しておりますし、また、当小委員会の四人の大先輩の方々がそれぞれ大変素晴らしいお話をされましたので、今日は私なりのロータリーについてお話致します。

私が入会したのは角谷会長・斉藤幹事の時で、早いもので2年9ヶ月経過しました。入会前の私は、ロータリーとは裕福な人達の特別な社交

クラブで寄付・慈善団体の印象しかありませんでした。ですから本当はどういう団体なのかと、入会式の時に頂いたクラブ計画書や手続要覧などを読みました。しかしながら、数多くの専門用語や略語が使用されておりますし、特に手続要覧はびっしりと小さな文字で印刷されておりますので、誠にお恥ずかしい限りですが読破できませんでした。ただ、その時に先ず思いましたことは、世界中で100年以上の長きに渡り、宗教や国家や民族あるいは思想・信条というハードルを乗り越え、どうして発展し続けているのか、と言う事です。そして、心に深く感じました事は「四つのテスト」です。この言葉は、日々の生活においてロータリアンでない人も実行できる、人としての道を言っていると思いました。また、ロータリーのイロハを知るために一番助けられた本は、今でも重宝しておりますが、常泉会員の「ROTARY Q&A」です。ロータリーの理念や綱領に始まり、歴史や実践と、余すところなく掲載され非常に分かり易く説明されておりましたので基礎知識を得ることができました。また、全員が何らかの委員になり会の運営に参画していることに少し驚きました。

入会后、毎週の例会や炉辺会談等に参加し、人生経験豊富な先輩でありまた企業経営においても先輩であるクラブのメンバー各位から、ロータリーのことだけでなく色々なお話を伺うことが出来、幸いなことだと思っております。しかしロータリーについてはなかなか難しく十分に理解出来たとは思えません。そこで、クラブより頂きました色々な書物を、時間はかかっておりますが読み続けております。中でも、ロータリー情報研究会の基調講演集を拝読しますと、斉藤パストガバナーはこう述べておられました。「ロータリーとは、人生の哲学のことを言う。自己の為に益せんとする欲望と、他人のために犠牲を惜しまないという奉仕の心、この相克を調和させることを言う。」と。素晴らしい言葉で感銘を受けましたが、果たして、私のような凡人に出来るのかな、と思ったのも事実です。

また、興味深く読ませていただき参考にしようと思いましたが、「ロータリー哲学の理論と実践」の中の、不況に強いロータリーの哲学と題された箇所です。なかでも職業奉仕の実践(各論)では、現在の厳しい経済状況下で、我々経営者が如何にして運営していくかを、各項目毎に例を入れながら、ロータリー哲学あるいは視点とどう調和・合致させれば良いかを述べておられます。

ロータリー運動は、会員相互の交流を通じて自己啓発を図り、道德水準を高め、その心をもって自らの職業を通して社会に貢献することをめざしている倫理運動。超我の奉仕と I SERVE。私はこれが基本理念と思っておりますが、疑問に思っている事があります。それは、今年度のクラブ計画書の中で、当地区の織田ガバナーが、国際ロータリーの路線に警鐘を鳴らされ異を唱えておられる事です。提起されておられる問題は、皆様方も御承知のことと思いますが、職業奉仕の理念の衰退・中央集権化・ボランティア団体化の推進についてです。私にはこれがどういう事なのか理解できず、勉強不足を痛感しております。

このようないろいろな問題を解決していくために、クラブ例会などに参加して知識を吸収し、また前週開催されましたような地区の研究会に参加し他のクラブの方たちと討論したりして、自ら研鑽せねばと思っております。



●南山会員

< 炉辺会談の反省 >

前年度、始関職業奉仕委員長の企画した炉辺会談で利己と利他と調和を実践するための私の考え方について話してほしいと言う要請がありまして、食事前の1時間と言う長い時間を頂いたので、対象が入会5年未満の会員でしたから前置から入り、私の生立ち、経歴など長々と話しをして時間の配分が下手で結論の話が尻切れトンボになったことを反省していましたので、今日は結論からお話したいと思います。

ます。

< 綱領の重要性 >

次になぜ綱領の話をするかと言うと、我々はロータリアンであるからです。

私の会社もそうですが、世の中の会社でも、今政権を取っている政党でも、その組織の鏡である綱領のないものが沢山あります。

綱領がなければ、その活動・行動がブレる時にあることがあります。それは当然のことです。

私達のロータリークラブには、立派な綱領があります。

その綱領が活動の源でありますので、ブレることがない様個人生活、事業生活、社会生活にロータリーの基本理念である綱領のもとに、それぞれの奉仕活動をする訳であります。

そのうち職業奉仕について、“利己と利他と調和”を実践するため、私の考え方について述べさせていただきます。

< 利己と利他との調和 >

利己と利他とは、一見相反する様に思う人がいるかも知れませんが、私はそうと思いません。

確かに利己の世界は、打算の世界です。

私は、建設業で生きている人間です。

したがって、2Pの資料は建設業の目指す財務諸表の経営成績の目標値です。

この目標値に近づけるための努力をしています。

勿論、他業種の目標値とは異なることは承知しています。

建設業は少資本で利益獲得を、また資本回転率の向上を目指しているものです。

これは、所得獲得の手段であり、利潤追求の手段であります。

しかし、そこに倫理の思想をもって適正な職業生活が必要であることは言うまでもありません。

私は今76才です。どんなに長くてもせいぜい100才位でしょう。

しかし会社には寿命がありません。倒産とか廃業などんでもないことです。

会社を作った以上、永遠に成長そして発展させねばならない宿命があると思います。

いわゆるゴーイング コンサーンです。

それがあって、はじめて次の利他の世界です。

その世界は愛情の世界であり、世のため人のために奉仕する心のゆとりが出来るわけです。

心のゆとりがなければ、世のため人のために奉仕する気持ちにはなれないと私は思います。

< 経営資源の充実 >

そこで心のゆとりを作るためには、自分の生業である会社の経営資源の充実にあると私は思います。

一般に会社の評価のモノサシの一つとして、経営資源は“ヒト・モノ・カネ”と言われていますが、しかしその他に“情報収集力、技術・技能”の重要性をあげる人もいます。

それは、他者に対する差別化戦略の一つであり、“ヒト”の充実です。

ヤル気を起させる人間関係管理・モチベーション管理が必要と思われます。

これに関しては、私にはそれに関する専門知識が不足しているので、省略させていただきます。

今日は経営資源の“モノ・カネ”のみについて私の考え方、取り組み方についてお話ししたいと思います。
そこで次のページに移りたいと思います。

私の生きている建設業には、官庁工事参加のためには経営審査（経審）Y点について、私はそれぞれの経営分析比率の目標値について、私のコメントを述べたいと思います。

勿論他業種の目標値とは、多少違うことは充分承知していますが、あえてこの指標に近づけるため私のコメントを述べたいと思います。

<負債抵抗力指標>

X2：負債回転期間

目標値が0.9カ月と言うことは、負債が月商以下と言うことになります。

したがって、いくら低金利時代と言っても長期・短期借入金、支払手形は論外、買掛金（未払金）だけで月商以内にとどめるべきであると考えます。

X1：純支払利息比率

目標値が-0.3%と言うことは、支払利息<受取利息・配当金にすることです。

これは、X2にもどると短期・長期借入金ゼロを目指し、現預金・投資有価証券の増大に努めることになると思います。

しかし、そう簡単なことではないと思う人がいると思いますが、期間をかけて努力することです。経費削減に努めて、期間を掛ければ必ず成就すると信ずる。

<収益性・効率性指標>

X3：総資本売上総利益率

目標値63.60%は、建設業では今日達成困難と思うが原価削減、総資本の減少（資本回転率の上昇）に努めることと思う。

X4：売上高経常利益率

目標値5.1%は、今日建設業の現状では達成困難と思う。

しかし努力目標としたい！

従来の経審では、営業利益重視であったので本業以外の利益も上げる必要があります。

（副業収益も・・・困難）

そのために何をやるべきかを考えたい。

私は、有価証券への投資（X1の評価にも貢献）配当金の増大

<財務健全性指標>

X5：自己資本固定資産比率=1/固定比率

目標値350%は、建設業は固定資産は少なくとも良いので容易です。

それは使用頻度の少ない運搬費は今日リース業の発展のお陰です。

また、必要な土地・建物を個人名義にして賃貸料として費用計上処理する。バブル時代に

購入した土地は、不良資産であるため時価処理して自己資本の充実にもなる。

X6：自己資本比率

目標値 68.5% 毎期々々適正利益を確保して、内部留保を継続して実現可能と思う。
すなわち自己資本の充実です。

<絶対的の力量指標>

X7：営業キャッシュフロー（大まかには、経常利益+原価償却費）

目標値 15 倍 これは高い程良いのは分かるが、これは大企業と中小企業と同一のモノサシでして、中小企業は目標値を無視して良いと思う。

経常利益の増大は、営業利益・営業外利益に努め原価償却費の増大はX5 指標と相反するので、どうでしょう？

X8：利益剰余金

100 倍 これも高い程良いのは分かるが、これも大企業向であるので中小企業は目標値を無視して良いと思う。3P は以上の指標の目標値を財務諸表に図形化したものです。

通常どこの会社の決算書類の貸借対照表・損益計算書を見ても、その結果は数量（比率）に応じて一見出来る円形式にした決算書を私なりに作成したものです。これは目標値を基準にして作成したのですが、自社の決算値を重ねて比較すれば、次年度の目標設定が出来るのではないのでしょうか？

会員に税理士・会計士がないから、偉そうに計理の話をしたことをお許し下さい。

結論は、どの業種でも共通の目標は自己資本の充実にあると思います。

御静聴、有難うございました。

★ニコニコ・Sorryボックス

●西村芳雄会員

拙い話で申し訳ありません。数年後の卓話では、もう少し内容のある話をしたいと思います。

●福原会員

白鳥さん、始関さん、津留さん、万崎さん、平野さん、岡本さん、山本さん、篠田さん、10月4日地区大会記念ゴルフ宜しく願い致します。

●津留会員

伊藤幹事さん、サラの1泊2日ショートステイありがとうございました。本人も大変楽しかったと言っております。どなたかショートステイにご協力をお願いします。

●南山会員

下手な話を聞いて頂いて有難うございました。

●三木会員

2011～'12 第3分区Bのガバナー補佐仮委嘱状をいただきました。皆様方の熱きご支援をお願い申し上げます。

●西村会長・伊藤幹事

南山さん、西村さん卓話ありがとうございました。やっと暑さからも解放され、いよいよロータリー活動も本格化します。どうぞ皆様にも御協力、御支援を直一層お願い申し上げます。

★ 出席報告

前々回 84.0% 本日出席 34名 欠席 10名 本日出席率 77.27%