



唐竹晩秋 Karatake in late autumn

© photo by Isao Yoshida

飯能ロータリークラブ会報



“ロータリーに輝きを”

RI会長
ゲイリー C.K.ホアン
2570地区ガバナー
坂本元彦

「行動，ACTION」

第2613例会 2014. 9. 17

—— 新世代のための月間 ——

天候 曇 (NO. 51-12)

会長 山川 莊太郎 幹事 高橋 弘

例会日 水曜日(12:30~13:30) 当番 吉島君、山岸君

例会場：マロウドイン飯能 〒357-0021 飯能市双柳105-8
☎(042)974-4000

事務局：飯能商工会議所内 〒357-0032 飯能市本町1-7
☎(042)974-3111(代) FAX (042)973-1662
http://www.hanno-rc.org/ E-mail: hannorc@hanno.jp

- ・点鐘 山川会長
- ・ソング それでこそロータリー
- ・卓話 田辺 實会員

【会長報告】

昨日、飯能では結構大きな地震。9月1日は防災の日。大正12年、関東大震災では約10万人が死亡、悲惨な状況は世界に伝わり、503のロータリークラブから8万ドル(3千万円)のお見舞い金。当時、大工の日当1円、かけそば7銭。「RCはすごい」という認識が新たになった。中秋の名月もあつと言う間に過ぎ、もうお彼岸。「暑さ寒さも彼岸まで」、体調を整えるのが大変かと思いますがようやく過ぎ易い季節が来たように感じます。先週は50周年、各委員会別の予算検討等有難うございました。質問・相談は中里(昌)、石井、矢島(巖)各バスター会長まで。9/13第3G研修セミナーに前久保、松下会員が出席。26会長幹事会。28女性教育会館、ロータリーリーダーシップ研修セミナーに次年度会長幹事が出席。地区大会は12/6(土)7(日)。記念ゴルフ大会は11/17(月)高坂C C、180名、登録5千円、森親睦活動委員長まで。地区決議会10/11。先週は細田(吉)会員よりお米を大量に頂き大変有難うございました。

【幹事報告】

- ◎例会変更のお知らせ
- ◇新所沢RC
 - ・10/21(火) 通常例会
 - ・10/28(火) 移動例会

【委員会報告】

- ◎雑誌委員会 前久保君
- 『友』9月号。表紙：琵琶湖のウインドサーフィンと重要伝統的建造物群保存地区指定の京都府・伊根

町のイカの天日干し。2015年3~6月号の表紙写真、我こそはという方、ご応募を。横組P9、中村啓二郎会員は「ラオス農業支援センター」を建設し寄贈、教育省と職業訓練プログラムを2年間かけて完成、移譲する契約を取り交わす。会員はラオスに常駐し15kgのダイエットにも成功。重度の糖尿病は帰国後、担当医も驚嘆するほど全快状態。よい事をする福が舞い降りるんだなと感動しました。縦組P4、福岡県大木町・石川町長の講演。「おおき循環センター」には毎年、国内外から3000~4000人の見学者。家庭に白い水切りバケツを配布、週2回、生ごみを回収、し尿等の汚泥と一緒にセンター内で処理、発生するバイオガスと液肥をリサイクル。センターで使用する電力の7割が確保出来るそうです。

◎「日本人として大切な教育」講演会 市川(洋)君
沢辺会員の代理でお話します。10/15(水)高橋史朗氏の講演、申込書をご提出頂ければ幸いです。

【出席報告】無断欠席なし 馬場出席委員長

会員数		当日		前々回修正 出席率
全数	対象	出席数	出席率	
60名	6名	51名	85.00%	88.33%

【M U】

- 8/20 (地区) 半田君
- 9/4 (入間) 土屋(良)君
- 9/9 (日高) 橋本君
- 9/13 (地区) 杉田君、松下君、前久保君

【SAA報告】

- ◎ニコニコBOX
- ・田辺さん、本日は卓話よろしくお願ひ致します。矢島(巖)君 山川君、吉田(健)君、小川君、高橋君、矢島(高)君

- ・皆さんよろしくお願ひします。 山岸君
 - ・細田吉春さん、ホールインワンおめでとうございます。 先週はお米有難うございました。 山川君
 - ・入会記念有難う。 細田(伴)君
 - ・本人誕生日、78才です。 吉田(健)君
 - ・早退 吉澤君、大野君、森君
- 本日計15,000円、累計額255,614円。
 ◎24日例会当番は吉田(行)、吉澤会員です。

【卓 話】

講師紹介 柏木会員選考委員
 H10年入会、会員歴16年。S18年のお生まれ。中央商事(株)を起こされ、葬祭業としては市内、県内と言わず、国内有数の業界の雄に仕立て上げられた。「宗教法人安養寺」を設立、貫主として、職業を通じての社会奉仕活動をされています。

私の人生観とロータリークラブ

飯能RC 田 辺 實 会 員

人前で話をするのが大変苦手で、会社を設立しても話がまともにも出来ずなかなか仕事にならなかった。代わりに3人前、4人前も話の出来る社員が必要だった。「天は自ら助くる者を助く」。高校時代、卓球部の後輩に中里忠夫君という、話す事では5人前の男がおり、先輩の強みで本田技研を退職させ、中央商事の第1号社員として入社してもらった。会社は中里君の5人力の営業力で発展。葬祭業に参入、ギフト部門と葬祭部門を分離、独立経営をする事となり現在に至る。

入会時、紹介者の森和夫先生が会社に来られ、真剣な面持ちで「皆から注目されているので素行だけは注意して下さい」と言われた。選考は厳しい条件で、森先生のご尽力で入会させて頂いた。忠告を守り、人のためになる素行に努めている。

経営者として心がけている事。仏陀の教え：この世を去る時持っていける物は人に与えた悲しみと喜びだけ。名誉、富、権力は持っていけない。感謝は心で思うだけでなく、有難いと思った事は人にも同じ喜びを与えて初めて感謝が完成する。返謝出来る経営者が人々の喜ぶ事を考えると、時代を超えた発想、アイデアが湧いてくる、事業の発展の礎が出来ると説く。真の成功者の秘訣「果報は寝て待て」とは、やれる事は全力で全てやり、あとは天に任せる、最良の事を期待して待つ事が出来る。「大丈夫」「全て受け入れる」という覚悟、ものごとくにびくともしない気力を「胆力」と言う。立派な経営者は胆力を備える。瞑想、呼吸法、日常の中で「小悟」を得る生き方を身に付ける必要がある。返謝の出来る人間に、そして、全力でやる訓練をし胆力を養い身に付けるよう努めている。今は僧侶となり修行中。キリストは、商売が一番大切な事として「10%を人に与えなさい」と説く。商売の根本は「良きものを人々に与える」こと。心を打つもの、生き方を変えるようなものを与える。病気ならば、癒してくれる良き言葉や勇気を与える。「与える」「10%損をする」という生き方であれば必ず繁栄するとキリストは説く。中央商事は30年前から毎年100万円以上を近隣市町村の社会福祉に寄付してきた。友の会感謝の集い歌謡ショーに4千人を招待、800名参加のゴルフ大会。「10%損」をして生きる生き方を得意先、社員、多方面で心がける。仕入先にも支払日の短縮を図り、月末払いを25、28日払いとし感謝される。値引き要求はしない。心を割って話し合いをする。「100万円で仕入れるが110万、120万円の価値ある商品を納品するよう努力して欲しい」。お客様の信頼を得る事が受注増となり仕入先の納入も増える。良い物を売れば受注が増える。信頼関係が出来、どこよりも安くどこよりも良い商品を納品してくれるようになり、お客様に10~20%安く、良い物を提供出来るようになった。棺はオリジナル生産、メーカーから直接仕入れ。同業者と比べ50%以下で仕入れ出来るためお客様により安くより良い物を届ける事が出来る。仕入先との信頼関係を大切に、メーカーと直接取引はせず仕入先を通して。仕入先は安心して常に新しい品物を探し、どこよりも早く提案してくれる。良きものを与える良きものが返ってくる。人を信用すると人から信用される。嫌うと相手も必ず嫌っている。私達は何を返したら良いか。それは「良きもの」を返せばいい。良きもの、良き感情。他人から「有難う」と言われる生き方が最高の生き方だと思う。得るばかりでなく、社会への奉仕、弱者を助ける部分を持つ事。仏教では「利他」と言う。

中央商事の社是は「上求菩提下化衆生」。常に向上心を持って



努力し世の中のために役に立つ。心に清水の池を持つような生き方を求めている。ロータリーの職業奉仕は正にこの事、「四つのテスト」が全てのような気がする。事業を繁栄に導くための4通りの基準。「真実か」嘘が無いか。「公平か」全ての取引先に対して公正か。「好意と友情を深めるか」商取引が店の信用を高め、同時に、より良い人間関係を築き取引先を増やすか。「みんなのために」全ての取引先が適正な利潤を保てるか(RCの行動規範より)。ロータリアンとして「四つのテスト」を肝に銘じ、毎日を過ごしたいと思う。

「東海の雄」と言われたヤオハンの社長を教訓にしている。驕りは9合目に表れる。驕りに入ってしまい、権力が邪魔をして人からの注意が届かなくなった。全部自分が正しいのだと正当化する癖をつけ、衰退。その後のダイエーも同じ道を歩んでいる。北川八郎先生(著書抜粋)：驕りに入る人は権力が好きで、いろいろな物を積んだ貨車をいっぱい後ろにつけてしまう。業績が上りの時はいくつ貨車をつけても必死に上がって行っただけなのに良い役職とか地位、財産、社員、人に言えない秘密を持ってばつ程、下りに入った時、ブレーキを踏んでも後ろからどんどん押されブレーキが利かなくなってしまう。我々は貨車を少なくしていく人生が一番良い。驕りに落ちて衰退に入ったとしても自分の後ろに重荷を積んだ貨車が無ければいつでも止まる事が出来る。特に「秘密」という荷は潰れて曝されると悪臭になり易く捨てられない。ブレーキを踏む勇気さえ失う。転換が利かない。社長としての生き方は、貨車「秘密」「驕り」を少なく、自在に止められるよう「開明性」を心がけ、勇気と胆力を養って生きていく事だ。

中央商事は20年以上前から経営の開明性を心がける。その1つ、毎年開く「経営発表会」。取引金融機関、主要取引先・仕入先、顧問会社等に決算書を全て公開、経営内容の報告、新年度事業計画等の発表を行い、意見を聴いて参考にし理解を得ている。その後、各銀行から新規事業のための借入の提案書が届くようになり、借入条件も毎年低くなり、優遇して頂いている。主要3行とは平均して取引するよう心がけている。取引額も借入利息も公表しているので、かき引きの必要がない。

仕入先60社が協力を会を作り、「経営発表会」には協力会役員も出席するため経営状況も分かり安心して取引出来る。信頼関係が強く、業種別に協力関係が幅広くあり、中央商事の事業発展、受注増のため、商品開発、新商品提案等、協力してくれる。取引は公平性を基にし、発注も透明性があり、安心。毎年行われる「協力会総会」は100%出席。中央商事と取引するためには協力会の承認が必要で、飯能RCの入会よりも厳しい選考が行われる。入会すれば会員は全て平等、公平に取り扱われる。社員や会員同士の個人的感情等で取引が左右される事が無く、如何に良い仕事をするかに専念出来、共に協力し合えるよう心がける。

社員に同業他社より20%以上高い給料を支払う経営に心がけ、経費削減の対策を行う。1つが発注システムの合理化。20年前、700件の葬儀受注に対し発注業務社員は15人だったが、コンピュータによる自動発注システムを4千万円かけて開発、現在は1700件の受注を6名で行っている。また、法要殿1式場当たりの営業社員は1名で済むようになり、20年前90名居た正社員は40名に、パート等含め55名で行っている。

経営理念「まごころの創造 気くばり 思いやり 優しさ」の3本柱を、日常の仕事で実現する研修体系も作った。まごころのサービス向上が最高の商品。お客様の信頼を得る事で受注が増え社員に還元される。感謝される仕事をすればする程、給料も多くなる。嘘の無い、心の経営を心がけて来た。

65才で中央商事を退任し株式売却、相続し、資産は3人の子に全て生前贈与。今年金と妻の収入で生活しており、細田(吉)会員にお米を貰って助かった。70年間多くの人にお世話になってきて、これからの人生は恩を返すためにも1つでも多くの喜びを人々に与えられればと思っている。還暦を迎えて僧侶の道を選び、天台宗で得度、四国・安養寺再建のため代表役員になり、埼玉、所沢、日高分院を建立。心の拠り所となる寺を築くため10億円を投資。檀家1500軒超、永代納骨堂600基、500基を現在増設中。あと5年で檀家3000軒を目標にしている。「みんなのために」寺かどうか。寺の運営からは手を引き、私は日本で初めての全宗派を包括する「安養敬学真宗」の宗祖として、真の人々の心の拠り所となる寺を確立するため布教活動をしていきたい。明るく楽しい、住み易い、安心安全な夢と希望のある社会づくりのために。…これが私の職業奉仕であると思っている。

※次週の例会案内は省略。