



(国際ロータリー会長 ジェニファーEジョーンズ)
2022-2023年度 国際ロータリーのテーマ
「IMAGINE ROTARY (イマジン・ロータリー)」
(第2660地区ガバナー 宮里唯子)

WEEKLY BULLETIN
OSAKA NAMBA
大阪難波ロータリークラブ週報

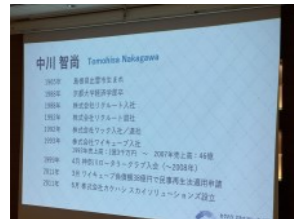
4月 会員誕生日 おめでとうございます

- | | | |
|--------------|--------------|--------------|
| 4月 2日 長崎 武会員 | 4月 7日 西野文秀会員 | 4月8日 松井潤会員 |
| 4月 9日 吉田 智会員 | 4月11日 黒川友二会員 | 4月11日 山川正時会員 |
| 4月20日 網千康史会員 | 4月22日 石川益三会員 | 4月24日 中川博之会員 |

大事なものはトップのマインドと言いますか、僕は必ず伸ばすというこの強い信念が1番重要なんじゃないのかなと思います。会社を大きくしている方には共通点があると思っています。それは損得勘定だけで動いていません。後は勉強熱心かどうか。人に会う事、新しい人に会う事が大事だと思います。



本日入会された 上江ひとみ会員
河井美由紀会員、前田文恵会員



3月30日(木)北極星本店にてC・Gの合同テーブル懇親会を開催いたしました。楽しいひと時を過ごしました。また、E・Fテーブルも合同テーブル懇親会を開催いたしました。



今日の卓話	次回の卓話	ロータリー4つのテスト
<p>4月6日(木)</p> <p>テーマ「体験談・反社会的勢力との闘い」</p> <p>卓話者 近畿大学法人本部参与 南野伸一氏</p> <p>卓話担当者 藤原秀之会員</p>	<p>4月13日(木)</p> <p>テーマ「ノーマライゼーションを目指すどこでも誰でもウエディング」</p> <p>卓話者 株式会社ReWel 豆茅英志様</p> <p>秋田祐作会員</p>	<p>言行はこれに照らしてから</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 真実かどうか 2. みんなに公平か 3. 好意と友情を深めるか 4. みんなのためになるかどうか

第35回例会 本日のプログラム

- 開会 (点鐘) 通算第2179回例会
- ・国歌 「君が代」
 - ・ロータリーソング 「奉仕の理想」
 - ・ソングリーダー 岡本真一郎会員
 - ・来客紹介 友好委員

会食

- ・歌とピアノ 木下裕子
- ・会長報告 林 博之会長
- ・幹事報告 松田禎胤幹事
- ・委員会報告 各委員長
- ・出席報告 出席委員
- ・ニコニコ箱報告 SAA
- ・卓話

閉会 (点鐘)

♪ 奉仕の理想
奉仕の理想に集いし友よ
御国に捧げん我等の業
望むは世界の久遠の平和
めぐる歯車いや輝きて
永遠に栄えよ 我等のロータリー
ロータリー

ニコニコ箱報告	
前回の合計	¥115,000
本日までの累計	¥3,382,000 (113%達成)
3月末の予算額	¥2,990,000

出席報告		
前回	3月30日	3週前 3月9日
会員総数	68名	出席免除を除く MUを含む 修正出席率80.00%
出席会員数	54名	
出席率	83%	

これからの予定

- 4月 8日 (土) 2023-24年度のための地区研修・協議会
- 4月13日 (木) 例会
- 4月20日 (木) 休会
- 4月21日 (金) ~23日 (日) 三姉妹親善訪問 ホストクラブ：釜山西北RC
- 4月27日 (木) 例会
- 5月 4日 (木・祝) 休会
- 5月11日 (木) 例会・新旧合同理事会

大阪難波ロータリークラブ 例会日時 毎週木曜日 12:30
創立 1976年8月5日 例会場 スイスホテル南海大阪7階 芙蓉の間
会長：林 博之 幹事：松田禎胤 会報・雑誌委員長：川井宗次 事務局：安部亜希子
事務局 〒542-0076 大阪市中央区難波5-1-60 スイスホテル南海大阪5階
TEL 06-6632-3956 FAX 06-6632-3957 e-mail osaka-namba@poem.ocn.ne.jp

4月は「環境月間」です

前回の記録 第34回 3月30日(木)

★来客紹介：日高友好委員

ゲストスピーカー 中川智尚様
西原会員ゲスト 大塚哲平様



中川智尚様 大塚哲平様

★会長報告：林会長

1. SDGS目標12「つくる責任使う責任」について解説をいたします。この目標がどんな内容なのかというと、消費と生産のバランスを保つために、しっかりと仕組み作りをしていきたいと思いますという内容です。なぜこの目標が掲げられているのか？今の世の中、本当に便利になっていていろんなものがあり、今も絶えずいろんなものが作られて、大量消費をされている。その一方で、資源が足りていないという現状があります。そして今後、世界的にさらなる経済成長をしていこうという中で今の課題は、すごく加速している状況です。また現在の生活を維持しようとする、地球が3つ存在しないと今の生活で保てないと世界的に言われています。どんな問題が挙げられるかということ、目標2でもお話した食品ロス問題、日本は世界最大級で、約年間621万トンの食品ロスを出していると言われていて、世界的に見ても年間で13億トンの食品ロスを出しているという非常に大きな問題となっております。そんな中で私たちに何ができるのか？
一つは先ほどの食品ロス問題では食べ残しはしない。さらに、食品ロス予備軍と言われる、味はとっても美味しいけれど、形がちょっと崩れていたり、賞味期限が迫っていて捨てられる商品を引き取ったり、物を買う前に、今自分が持っている物で代用できないか？と考えたり、またゴミを減らす事に繋がりますので、日々意識して行動していけたらいいなと思っております。

★幹事報告：松田幹事

1. 来週例会終了後、定例理事会を開催させていただきますので、理事役員の方はご出席下さい。
2. 林会長 松田幹事ご推薦の上江ひとみ氏、林会長 千田会員ご推薦の河井美由紀氏、福田

会員 川口会員ご推薦の前田文恵氏の入会が決定し、本日インフォメーションを行いましたのでご報告いたします。

- 4月13日は当初休会の予定でしたが、例会を行いますのでよろしくお願い致します。4月20日は休会となります。
- ガバナー月信4月号に2月25日行われました2660地区IM第4組ロータリーデー及びフレッシュロータリアン研修交流会の報告記事が掲載されております。受付横に置いておりますのでご覧ください。

★委員会報告

◇和太鼓部：徐部長

和太鼓購入の協力金の経過報告。

★ニコニコ箱報告：森田副SAA

林 博之：上江さん、河井さん、前田さん、ご入会おめでとうございます。末永くよろしくお願い致します。ロータリー楽しみましょう。

松田禎胤：上江さん、河井さん、前田さん、大阪難波RCへのご入会おめでとうございます。共に奉仕活動を楽しみましょう！！

谷口 勉：女性会員3名の入会を祝して。ご活躍を期待しています。

北橋茂登志：入会記念日、自祝。

北田好文：カケハシスカイソリューションズの中川社長、遠路東京からの卓話、宜しくお願い致します。

遠藤友一郎：3人の女性の方の会員をお迎えして心より喜んでおります。

千田忠司：ご入会おめでとうございます。

西原芳博：本日の卓話、私のサラリーマン時代の大先輩、中川さんです。宜しくお願い致します。

川口栄計：上江ひとみ様、前田文恵様、河井美由紀様、入会おめでとうございます。

松浦孝尚：上江さん、河井さん、前田さん、ご入会おめでとうございます。

福田 忠：上江ひとみさん、河井美由紀さん、前田文恵さん、ご入会おめでとうございます。これからも末永く宜しくお願い致します。

三島敏宏：前回卓話にて、重点分野が6つから7つに、環境保護が追加されていまして。誤表示失礼しました。

中川博之：例会欠席お詫び。

荒山義雄：例会欠席お詫び。

吉田啓介：例会欠席お詫び。

岡野邦男：例会欠席お詫び。

山川正時：妻の誕生日にキレイなお花ありがとうございました。

松井 潤：例会欠席お詫び。

上江ひとみ：本日入会しました上江ひとみです。宜しくお願い致します。

河井美由紀：本日入会しました河井美由紀です。よろしくお願い致します。

前田文恵：本日入会させて頂きました。どうぞよろしくお願い致します。

★大阪難波RACへのニコニコ箱報告

累計¥324,000

★卓話 テーマ「伸びる会社と
衰退する会社の違いを知る」
卓話者 中川智尚氏
卓話担当者 西原芳博会員

僕は京都大学からリクルートにいき、ワイキューブという会社がまだ売り上げ1億3000万くらいだったのですが、その時に東京の立ち上げをし、それも2年で辞めました。そこからどんどん会社が伸びていき、1億3000万という会社が最終的には46億まで売り上げが伸びました。しかし、そこから急降下に落ちてきました。実は2011年に38億円で民事再生しました。その時僕は副社長でした。そして当時残っていたメンバーを連れて、作ったのが今のカケハシスカイソリューションズで、今設立して10年弱です。会社がすごく伸びた時と逆に急に右肩下がりになった時の両方を経験しています。

実は、ロータリークラブに入会していました。9年いたと思います。会社が大きくなるきっかけになったのが実はこのロータリークラブです。当時、横浜銀行の支店長がロータリーにいらしてその方が3000万の融資をしてくださり、それがきっかけですごく伸びてきました。売り上げ10億の会社が40億調達しました。たくさんお金を使い会社を伸ばしたのですが、最終的には銀行が貸し剥がしになり、売り上げが40億ほど伸びている時に利益3億、4億出したのですが銀行ってそういうものだと思いました。そういう経緯で会社が落ちていきました。

僕の会社は、今のこの人手不足の中、中小企業で難しいところで人をなんとしても採用する。人を採用してもらおうお手伝いをするのが売り上げの7割ぐらいになっています。後は教育研修。社員の方の研修をしています。また、奄美大島で宿泊事業もやっています。奄美大島は実はロータリーの友達が10年ほど前に癌で亡くなる寸前だという噂を聞き、行ったことがきっかけで、奄美大島で事

業を始めました。

後はカンボジアなどで教育実習生の送り出し機関を持っていたりもしています。基本的には東京、大阪、名古屋で事業をやっています。

本題に入りますが、伸びる会社と衰退する会社の違いをお話します。僕の周りは正直伸びている会社ばかりです。しかし、会社は伸びてばかりではなく、必ず落ちる事もあります。そうした時に立て直すのが大変ですが、そこで本当は経営の真骨頂があるということです。

企業のきっかけというのは制約されたくないとか、お金が欲しいとかで、社会貢献したいという理由で企業する人はなかなかいないと思います。きっかけは色々あると思いますが、どのくらいのレベルの会社を作るのだと、目標設定をすることが1番大事だと思います。

中小企業といっても売り上げが1億を超える会社は全体の16%ほどしかありません。日本の場合は10億を超えるとなかなかの会社になると思います。ほとんどの企業の経営者の方は会社を大きくしたいと思っているのですが、ゴールに行くには色んな道があります。衰退していく会社には特徴があります。自宅が事務所になっている方やマンションの一室でしている方は事務所を構えているか実はすごく大事です。後は経理担当が奥さんだと、なかなか会社が大きくなりません。会社は無駄金をいくら使えるのかすごく大事で、奥さんは無駄金を許さないで、そうすると奥さんが経理担当していると会社は絶対伸びないと思います。後は衰退していく会社は大体何も新しいことをしません。

逆に大きくなる会社の特徴は社員を採用する、社長以外に優秀な人材がいる、これがものすごく大事です。若い方を取れば新しい情報が入ってきて、若い方がした提案を社長が乗ってみるということは大事だと思います。そして、事業資金を作る、お金を借り入れるというのも大事です。自己資金だけで、コツコツ貯めたお金を大胆に使うことはなかなかできません。5年かけてお金を貯めて出るのでなく、その5年分を買うと思ってお金を借りるというような事ができる会社こそ、僕は伸びるのではないかと思います。ですから事業を伸ばすポイント資金だと思います。

また、トップの方は大抵優秀なのですがその右腕が取れるかどうか、これがすごく大事です。この方は募集ではなく自分で引っ張ってくるしかないと思います。そして、新規事業、新規の顧客改革、ここに力を入れるべきだと思います。資金を作り、社員を取る、そして新しい顧客改革をする、これができれば会社は必ず伸びていくと僕は思います。