

名古屋アイスロータリークラブ

RID2760 THE ROTARY CLUB OB NAGOYA IRIS

～ 世界へのプレゼントになろう Be a gift to the world ～
2015-16 年度国際ロータリー会長 K.R. “ラビ” ラビンドラン

例会日:毎週水曜日 13:00～14:00

例会場:ANA クラウンプラザ グランコートホテル名古屋

創立:2013年6月5日

会長:安井 忠 「楽しく・深く理解するアイリス」



- 斉唱 手に手つないで
 - 司会 片桐 栄子 会員
 - 出席者報告 出席者数 27 名 / 会員数 37 名
出席率 72.97%
- 前々回(第 112 回)修正出席率は 100.0%(37/37)

■ ビジター・ゲスト

名古屋北 RC 浦野三男 特別代表

■ ニコボックス報告

安井 忠 会長

本日より急に寒くなりました。風邪などひかない様皆様ご自愛ください。

櫻井 孝充 会長エレクト

RC バッチを車内で付け参上の運びと思いましたがぼろっと左シートのならずの底へ降下してしまい見つかりません。28F で新しい RC バッチを購入しました。天気は曇りですが新しい気持ちで頑張らせて頂きました。急に寒くなりましたが皆様ご自愛ください。感謝。

荒山 久美 直前会長

本日、給料日なのでニコボックス入れました。皆様もたまには収入があった時にはお願いします。

深見 礼子 会員

先日 11 月 2 日はイイフーフ (良い夫婦) の日でした。そうなれるよう今後も努力していきたいです。

片桐 栄子 会員

ANA ホテル 1 階にて専門学生さんのコラボでお菓子の家のお披露目がありました。是非帰りに 1 階のロビーをお菓子の家を見てくださいね。

青木 恭子 会員

会長から思いかげずお見舞いを頂き恐縮いたしました。大げさにして申し訳ございません。これからも宜しく願います。

須賀 祐介 会員

シェ・コーベは今年もおいしいおせち料理をご用意させて頂きました。宜しく願います。アイリス。スペシャル御用意させていただきます。

■ 幹事報告

- ・ 12RC の幹事会の報告
- ・ 12 月 2 日 年次総会
- ・ 12 月 9 日 VTT 委員長の卓話
- ・ 12 月 16 日 委員会毎の会議
- ・ 12 月 21 日 クリスマス例会

■ 会長挨拶

1964 年の東京オリンピックを皮切りに国際的なスポーツイベントの公式時計を担当世界的なブランドとしての地位を確立したセイコーの創業者・服部金太郎 (1860 年生まれ) は古物屋「尾張屋」を営む父親から学問の道で家名をあげることを望まれるほど利発な少年だったが「商人になりたい」として 13 歳で唐物屋の丁稚奉公に出ている。

しかしほどなくして時計屋に将来を見いだしいくつ

かの時計店で時計修理の技術を磨いた後通い職人を続けるかたわら自宅に服部時計修繕所という看板を掲げ時計の修理や古時計を修理して販売する小さな商いをスタートしている。18歳の時である。

当時掛け時計をはじめすべての時計は輸入に頼っており時計店にできるのは輸入時計の修理と販売だけだったが服部は薄利多売とお客からの苦情にはどんな事にも誠実に応じることで信用を得て着実に店を成長させていった。

服部のモットーは「休むな、急ぐな」であり堅実さを何より大切にしが一方で他の時計店に先駆けて外国商館から仕入れさらには外国からの直線輸入と常に一步先を心がけていた。

次に打ったのが国際時計の製造だった。

1892年吉川鶴彦を技術長に精工舎を設立した服部は2か月後木製枠のボンボン時計の製造に成功勢いを駆って懐中時計「タイムキーパー」の生産にも成功している。

しかし価格の点では輸入時計に対抗できなかった。そのため服部は品質・値段の両面で舶来品を凌駕する事を目指して掛け時計の利益を注ぎ込みながら実に15年もの歳月をかけて念願の利益を生む懐中時計をつくり上げることになった。まさに執念のたまものだった。

やがて服部は国産初の腕時計「ローレル」の製造にも着手するなど「絶えず人より一步だけ先を歩く」ことを生涯心がけていた。

こうして話している。

『私は常に世間より一步先を歩いてきました。

商人にはこれが必要だと思います。

大切なのは一步先であって何歩も先に進むと世間とかけ離れすぎてうまくいかない。

商人が預言者になっては駄目です』

服部は先見の明と堅実さを合わせ持つ商人だった。

私は我が社でも息子達にも社員にも昨日の事は反省せよしかし、一昨日の事は忘れよ。

それより今日明日明後日の事を考えよ！

これは私が長年言い続けている言葉でも有り私自身

こうありたいといつも願っている事で有ります。

結論は過ぎてしまった事を思い出してくよくよするなくよくよするより次に向かって明るくなる事を考えよといつも言っています。

正にセイコーの服部様が大切なのは一步先を考えよ。余り先の事を考えて夢だけを見て預言者になっては駄目ですと言ってみえます。

私も15年前に月商わずか1.5億円の会社が1ヶ月3件の倒産の憂き目に遭い1億円引掛かってしまいました。

当時、我が社は中部国際空港そして万博の仕事で沢山受注しイケイケドンドンの仕事をしていました。

たまたま私の知人の建築屋さんのビルを作るという事でそこに入っている電気工事屋さんを紹介して頂き社員に材料を買って頂く様営業に行かせました。

先方の社長さんは作業服を着て実直そうな町の電気工事屋さんであったそうです。

私がお願いしたビル建設のオーナーは名古屋でも有数の建築業でありましてまさかいい加減な会社の下請させているとは夢にも思いませんでした。

しかし施主はしっかりしているが紹介を受けた下請の電気工事屋はいい加減でした。

私の失敗はここからです・・・

親が良いからと言って子が良いとは限らないのです。

その月に電材を3千万位買って頂き請求書を20日締めで送り翌月の月末に現金支払の約束でしたがそんな中その電気工事屋の社長から我が社の営業マンに他の仕事も有るのでついでに買ってやると言う事で翌月も2千万位買って頂きました。

さあ翌月の月末になりました。先月買って頂いた3千万の集金に営業マンがお伺いしました。

誠に申し訳ない自分の会社の手落ちでゼネコンより入金が遅れているので1ヶ月の手形を切るからと言う事でその手形をもらって来ました。

まあ1ヶ月の事だからと言う事で仕方が無いかと待ちました。翌月の月末その手形は不渡り！！

結局3ヶ月分の売上の約7500万が1銭にも成らない内に無い金は払えないと開き直られてしまいま

した。

忘れもしません1999年10月の事です。

おまけにその月に他の商店で売っては駄目だ！と指示しているにも係らず営業員は自分の売上のみを優先した為手形3ヶ月分とその月の売上3500万が引っかかってしまい1ヶ月に1億500万円の不渡りが出てしまいそれまで40年近く商売をして来た私の自信もすっかり無くなってしまい『しまった、しまった、あの時にこうすれば良かった。ああすれば良かった』と自分の責任だと言う事で毎日毎日自責の念にとらわれ気がつくとは夜は眠れない社員が信用出来ない。

自分が死んで生命保険が入れば会社が助かる。

こんな事を毎日考えて半年間程鬱病になっておりました。

自分でも自覚が有りましたので頑張れ頑張れと自分に言い聞かせ少しずつ精神が安定して行くようになり又本来の安井忠に戻りました。

そこで気が付いたのは攻めている時の安井は強いが攻められた時の安井は誠に弱いと気が付きました。

お蔭様にて材料販売の会社も少しずつですが元気になり借金も少しずつ減りようやく製造業の会社と6対4位の合併が出来る様になり平成17年に製造と販売の会社を一つにして弥生プライマル(株)を設立する事が出来ました。

もともと電力会社系の下請会社で有りましたので技術はかなり持っていましたので今の所は順調に推移しております。

現在は駅前のビルJR郵政名古屋ビル笹島のグローバルゲイト等大型物件は全て受注をし又製造の方では太陽光を初め当社が一番得意な火力発電所の建設が始まりましたので大変忙しい日々を送っています。



■卓話

村田 会員

自己紹介と職業について卓話していただきました。

名古屋北 RC 浦野三男 特別代表

(急遽時間が空いた為、会長からの無茶ぶり)

RC について、メーカー等について卓話していただきました。



以上