

2022年5月12日発行 会報第1100号

今週のプログラム

(2022年5月12日 第1100回例会)

3分間卓話④

テーマ「ロータリーのここが・・・」

次週のプログラム

(2022年5月19日 第1101回例会)

卓話：「引っ越し・その他」

担当：山本 友亮 会員

第1099回例会 (2022年 4月 28日) の記録

「会長の時間」

水島 洋 会長

皆さん、こんばんは。グエンさん、小山名誉会員様ようこそ。本日は高尾修会員の卓話です。今年度のプログラムを松田委員長に作成していただくにあたり、卓話はあるだけ年間ひとり1回で組んで下さい、とお願いしました。そんなお願いをするきっかけになったのは、本日卓話をしていただく高尾会員の昨年の卓話の回数でした。

2020年9月24日に「ばね工業会70周年について」、12月10日に「人工右膝関節置換術による闘病生活」、2011年3月11日に「ゆるっとダイエット」、そして4月1日にゲストスピーカーの渡辺様の卓話と、実に年間4回を数えました。

高尾会員はその都度興味のわくテーマを選ばれますし、回数の多さをいとわずに対応していただきました。私は卓話の回数の多さが皆さんの負担にならないように、という思いで冒頭をお願いをしたのですが、パストガバナー卓話、地区委員会卓話、3分間卓話等で12週を埋めることができよかったです。

また、地区関係の皆さんの卓話はよく勉強されていてたいへん参考になりました。パストガバナーの皆さんには会員増強のお話もしていただいたので、「おかげさまで新入会員が入会しました」とご報告できなかったのが残念でした。これは、私自身の次年度以降への課題としたいと思います。高尾会員、本日はよろしくお祈いします。



<お客様> 2022年度 米山奨学生 グェン キム フンさん

<出席報告> 黒川 彰夫 SAA 補助

会員数 (内出席免除会員 1 名) 17 名  
本日の出席者数 10 名  
(内出席免除会員 0 名)  
(内名誉会員 1 名) 小山 富夫 名誉会員  
本日の出席率 56.25%

<ロータリーソング> 全会員

♪手のひらを太陽に

<本日のピアノ曲> 近藤 美里さん

1. 亜麻色の髪の乙女
2. Close To You
3. ハナミズキ

<幹事報告>

山本 友亮 幹事

1. 次週は祝日休会となり、次回例会は 5 月 12 日です。  
5 月 12 日例会終了後、理事会を開催致しますので 理事・役員の皆様は  
ご出席をよろしく願い致します。

<SAA 報告>

松田 親男 SAA

※ラオス基金

藤田会員 G.W.始まります。  
高尾会員 コメントなし

※ロータリー財団

高尾会員 コメントなし

※米山記念奨学会

水島会員 高尾会員 卓話よろしくお願ひします。  
高尾会員 本日、卓話担当です。よろしくお願ひ致します。  
藤田会員 グェン キム フンさん 今日も宜しく！！  
木下会員 お久しぶりです！ グェンさん よろしく！  
山田会員 コメントなし

※メイプル基金

山本友亮会員 高尾さん 本日の卓話楽しみです。  
藤田会員 高尾会員 卓話楽しみです！！  
黒川会員 受付 お疲れさま。  
相原会員・小山名誉会員 コメントなし

## <委員会報告>

松田 親男 プログラム担当

次回例会は3分間卓話の最終回です。テーマは、かねてからお知らせしておりますように「ロータリーのここが…」です。ロータリー全般について、もしくは我々千里メイプル RC について、どちらでも結構ですので、皆様ご準備をよろしくお願い致します。

## <ファインセッション>

担当 山田 克子会員



例会場拠金は¥10,342 集まりました。皆様ご協力を頂き、ありがとうございました。

## 《本日のお料理》



- ・春雨の中華風和え物
- ・蒸し点心（黒豚焼売・もち米団子）
  - ・油淋鶏のサラダ仕立て
- ・豚モモ肉と茄子の味噌炒め
  - ・トマトと卵のスープ
- ・白飯 ザーサイ
  - ・杏仁豆腐

## <卓話>

## 「永守流 経営とお金の原則」

高尾 修会員

3月8日(火) 取引先の銀行から1冊の本が送られてきました。この本を読み、卓話のテーマを決めました。永守 重信様は現在グループ従業員11万人で、一代で1兆8000億円の企業に成長させた方です。著書のまえがきを紹介させていただきます。

私が自宅の納屋を改造してモーターメーカーの日本電産を立ち上げたのは1973年(昭和48年)7月、28才のときである。

創業メンバーは私を含め4人。お金も設備も知名度も無い、大きな夢とロマン、ほとぼしるような情熱だけを持ち、まったくゼロからのスタートだった。

創業以来、私は絶えず高い目標を掲げ、確実に成長を実現してきた。

これまで60社以上のM&Aを成功させ、今では世界の40数か国・地域でビジネスを展開し、グループ従業員も11万人を超えた。連結売上高は2021年度に1兆8000億円、2030年度には10兆円を目指している。

だが決してすべてが順調だったわけではない。とりわけ創業期の資金繰りでは大変な苦労をした。融資を求め訪ねた銀行には門前払いをされたことも一度や二度ではない。破綻の危機に直面し、会社をたたもうと考えたこともあった。

今も忘れられない出来事がある。創業ほどない時期に取引先の企業が倒産し、資本金を上回る多額の不渡り手形をくらった。さすがの私も絶望的になり、一時は真剣に自殺を考え、工場への道すがら死に場所を求め車で走り回った。そんな姿を見かねた母親が私に預金通帳とハンコをくれた。「このお金を使いなさい」というのである。

通帳を開いて愕然とした。残高はわずか10万円である。それでも母は自分の大事な預金で私を少しでも助けてくれようとしてくれたのだ。死のうとした自分が情けなくなり、涙が空っぽになるまで泣いた。そして私は固い決意を心に刻んだ。

「母親がくれた人生だ。ここでくじけるわけにはいかない。日本中の銀行を駆けずり回ってでも会社を守ってみせる。」死ぬ気になってやれば活路も開けるものだ。

その後、資金繰りになんとかメドをつけ、日本電産は窮地を脱することができた。創業まもないベンチャー企業は日々、生き残るか、つぶれるかの瀬戸際での戦いを迫られる。その中で実際に成長し、飛躍できるのはごくわずかである。

生き残って成長の花を咲かせるにはどうすればよいか。他にはない技術や高い志、それを実現するためのハードワークなどが必要なのはもちろんだが、何よりお金まわりの戦略、財務の戦略が不可欠であると私は考えている。

私も技術出身で財務の専門家ではないが、創業時の資金調達、金融機関との付き合い方、あぶない取引先の見極め方など、何度も荒波にもまれ、時には死ぬ思いをしながら自分なりの財務戦略を体当たりで身につけてきた。

その核心は「絶対に会社をつぶさないための財務戦略」であり、「会社を成長に導く土台となる財務戦略」である。

緻密で揺るぎない財務の戦略、原則があつてこそ、企業は成長できる。お金まわりの戦略をおろそかにしては、とても成功はおぼつかない。本書で訴えたいのは何よりもこのことである。

1986年、私は「技術ベンチャー社長が書いた体あたり財務戦略」という本を出版した。日本電産がまだベンチャーと言われていた時代である。  
今回、これをお手本としつつ、最新の状況を踏まえて全面的に書き改めた。

これから会社を興そうと考えている人、あるいは企業したばかりで奮闘中の若い経営者にぜひ本書を読んでいただきたい。会社をつぶさず成長に導くために必要な財務戦略、経営の基本原則について詳しく解説した。経営や財務の専門書にはない実践的な知識やノウハウをふんだんに盛り込んだつもりである。

本書では資本市場の活用、M&A、海外展開についても私独自の考え方、基本の戦略を紹介している。企業の経営者だけでなく、経営や財務の関心のある一般のビジネスパーソン、個人投資家にも参考になるはずである。

本書は金融機関の方にもぜひご一読いただきたい。企業を育てるのは金融機関の大きな役割であり、金融パーソンの醍醐味でもある。企業の成長性をどう見極め、企業とどう付き合えばよいか。本書を通じヒントを得て頂ければと思う。

近年、日本では急成長し世界が驚くようなベンチャー企業がなかなか見当たらなくなっている。

著書「永守流 経営とお金の原則」

永守 重信(ながもり しげのぶ) 様

1944年 京都生まれ

職業訓練大学校電気科(現・職業能力開発総合大学校)卒業

役職：日本電産会長及び創業者

～掲載していない内容～

第1章 キャッシュこそ企業価値の源泉

第2章 会社を成長へ導く財務戦略

第3章 ……第10章と「あとがき」まで続きます。

### 思いと願い

私は「まえがき」を読んで、45年目の自分を思い出します。28才で私を含め5人で今の会社を立ち上げました。苦労はしましたが、一生懸命に生きることを学び、愛妻と長女・長男・次男がそばにいてくれる喜びもわかりました。

これからも人との出会いを大切に、ロータリアン仲間とも楽しい人生を送りたいと思っています。よろしくお祈りします。

