



# 高槻ロータリークラブ

## 2016~2017

### WEEKLY BULLETIN

四つのテスト

- I. 真実かどうか
- II. みんなに公平か
- III. 好意と友情を深めるか
- IV. みんなの為になるかどうか

**事務所** オーロラモール高槻西武6階 〒569-1116 高槻市白梅町4-1  
 TEL 072-683-1158 FAX 072-683-1174  
 E-mail [takatsuki.rc@bird.oce.ne.jp](mailto:takatsuki.rc@bird.oce.ne.jp)

**例会日** 毎週水曜日 12:30~13:30  
**例会場** オーロラモール高槻西武6階 多目的ホール TEL 072-684-5379

**創立** 1954年6月15日

**会長** 藤井敏雄 **幹事** 入谷治夫 **クラブ運営委員長** 小阪大輔 **会報担当副委員長** 山室匡史

第3037回 本日(7/27)の例会

- ◎ソング……それこそロータリー
- ◎卓話 スピーカー……清水 利男君  
 テーマ……「アンケート結果について」
- ◎例会後の行事  
 第1回情報集会兼新入会員歓迎会  
 18:00~錦松鶴 レストランホール

第3038回 次週(8/3)の例会

- ◎国 歌…君が代
- ◎ソング…奉仕の理想
- ◎誕生、結婚、入会記念月御祝
- ◎創業記念月御祝
- ◎委員会例会
- ◎例会後の行事 8月度定例理事会

※ 8/17(水)はお盆休会

◎出席報告

会員数	出席者数	出席率
50名	36名	72.6%
前々回例会補正後出席率	93.62%	
但し、Mup 2名	欠席者 3名	
出席規定適用免除有資格者	3名	

No. 4 2016年7月27日 発行

先週(7/20)の例会から

◎ゲスト・ビジター 計0名

◎会長の時間

「高槻RCの財務について」

先日、決算理事会が開かれ、前年度決算が承認されました。その概要は総収入が1540万円で支出が1450万円、繰越金が少し増えて360万円となります。ただしこれには、未来塾のような周年事業費は含まれていません。単年度決算としては、上々だと思います。しかし総資産をみますと、ここ数年、問題を抱えたままになっています。

現在は680万円持っています。そのうち300万円は未来塾に使われますので、正味380万円ということになります。どの程度深刻か、ほかのクラブと比較してみましょう。親クラブである大阪RCは、約1億円持っておられます。ここは会員数300名のクラブですから別格ですが北摂12RCを見てみますと、一番多いのが吹田RCで2100万円、ここは会員数が62名です。特徴的なのが茨木西RCで、会員数が26人ながら1800万円お持ちです。高槻では、東さんが1000万円(これは40周年事業直後の決算です。)西さんでも(デモは失礼)1100万円です。おしなべて、1000~1500万円となっています。当クラブは単年度のキャッシュフローは問題ありませんが、資産の面では、かけ離れて低い水準にあります。勿論、反対意見もあります。非営利団体だから蓄えを持たなくてよいとか、いざとなれば奉加帳を回せばちゃんとお金が集まるなどと言われます。しかし、我々、趣味のクラブではありませんし、最近では長期プロジェクトを行うようになりそれに対する資金も担保しておく必要があります。

もうひとつは財務方針です。RI本部は会費による一般会計とニコニコ会計は、別々に管理するよう指導し

ています。別段、それを守らなければならない訳では無いようです。先の大阪 RC は、我々と同じ合算会計で管理しておられます。ただ、別会計にすれば財務上の問題が解り良くなる事や、会費収入でクラブを運営し、ニコニコ収入で慈善奉仕事業をする事にしておけば、身にあった活動に抑えられ財政が破綻することはありません。

そこで本年は、これらの改善に取り組みたいと思っています。一昨年の中長期検討委員会の報告にも、「単年度の会計は問題ないが、長期の事業を見据えて積立する事」とあります。それではどうするのか。私は2年前に、当クラブの財務戦略として重要なのは、会員増強であると卓話で話させていただいています。現在50名ですが、55名になれば積立金もしっかりと取れます。60名になれば自然と積み上がります。これを行いたいと思っています。ただ現在、インターアクトをスタートさせました。年間50万円程度かかります。これは継続事業となりますので至急に、基金のようなものを作っておく必要があります。

以上、今年は財務の健全化に取り組んでいきますので、皆様のご協力をお願いいたします。

### ◎幹事報告

- ・大阪大淀RC、大阪なにわRCより例会変更・休会のお知らせが届いております。
- ・先日ご逝去された高槻東RC元会員の橋本光司様の会葬御礼と橋本敬子様代表取締役就任のご挨拶が届いております。
- ・先週高槻中学高等学校に石田社会奉仕委員長と訪問し、薬物乱用防止キャンペーンの参加を呼びかけてまいりました。IACの生徒は皆活発でボランティア活動にも積極的な姿勢が見て取れました。8月3日からのIAC海外研修(セブ島)に高槻中学高等学校からは生徒5名、顧問1名、当クラブからは朝倉前会長、入谷会員が参加しますが、先日のオリエンテーションでは河内音頭を練習しており、当日の披露が楽しみです。2660地区からは8校50名程度の中高生が海外研修に参加しますが、現地のインターアクター、ロータリアンとの交流を深めてほしいと思います。

### ◎委員会報告

- 社会奉仕委員会 石田 佳弘  
阪急高槻市駅高架下にて薬物乱用防止キャンペーンの活動を行います。ピラ配り等を予定しておりますので、ご協力いただきますようよろしくお願いいたします。

日時：8月6日(土)7日(日)

12:00~15:30

- 旅行同好会 西本 恵美子  
先日メール、FAXにてご連絡しましたが、「九州大分震災復興支援の旅」の日程が変更になりました。また宿泊先が決定しましたので、皆様のポケットに案内を入れております。回覧を回しますので、ご希望の方は本日中に○印をお願いいたします。

日程：2016年9月3日(土)~5日(月)

宿泊先 9月3日(土) 湯布院 山水館

9月4日(日) 別府 ホテルニュー松実

### ◎卓話

長井 正樹君

#### 「半年経ちましたが、1月に出版させて頂いた話」

タカジョウの長井です。今回、卓話を担当させていただきました。

1月に出版させていただきましたので、今さらですが、どのような内容の本で、どんな経緯で出版になったか、そんな話をさせて頂けたらと思います。

さて、私が1月に明日香出版という出版社から出版させて頂いた本ですが、

「先代を超える2代目社長の101のルール」というタイトルで事業承継をテーマした内容です。

今も大垣書店さんや紀伊国屋さんなどには、まだ置いてあると思いますので、誰かにプレゼントしたいな!と思われたら、ぜひ、購入していただければ嬉しく思います。

内容は、特に、税務的な事業承継よりも、後継者の葛藤、気持ちや悩みをどのように解決していったか?父親と、どのように和解したか?スタッフとどのようにいい関係を築いていったのか?経営における大事なことなどを、ロータリークラブにいらっしゃるような先輩経営者の皆さんのさまざまなアドバイス、また、皆さんは気づいてないかもしれませんが、ちょっとした発言から勝手に気づいたこと、学んだことなどを中心に101にまとめました。

ちなみに、私は、初版4000部、初めは印税3%、重版から8%の契約で、先日、はじめて印税というものを頂きましたが、約10万円でした。東京の往復数回でなくなりましたから、印税生活を少しでも夢見た私があホだっただと思っています。

出版社の方と関わるようになって、はじめて知ることだらけなので、まずはそんな話からします。日本にはざっと1万3000店ほどの書店があるようです。2000年頃は2万店以上あったらしいのですが、本を読まない人が多くなり、電子書籍やアマゾンといったインターネットで購入する人が増えるなどの時代の流れでだんだんと書店が少なくなったようです。

その中で、毎回ベストセラーになるような作家さんは、この1万3000店にほとんど置かれることで、初版で何万部となるようです。私のような、たまたま出版したような場合は、全国の書店1万3000店中、数百~1000店ぐらいだけに置かれるようです。

さらに、どの書店に配られるのかを決めているのが取次会社です。出版社と書店を取り次ぐ会社がありまして、こんなジャンルの本や著者は、この系列の書店300店、この作家はこの書店リスト2000店みたいな感じで、毎月出版社から出る書籍を振り分けるようです。

ちなみに、年間新刊発行点数は8万を超えています。つまり、1日に220冊も新しい本が出版されています。だから、取次店を通さないと書店さんもどの本を仕入れたらいいのかわからないのです。

私の本は、事業承継ということで、すごくニッチな市場の本の為、大型の書店でビジネス書が充実している書店には並びましたが、なかなか、置いていない本屋さんも多いのが現状でした。ですので、ふらっと寄った本屋さんで、この本が置いてない時は、自分で1冊、注文してみたりもして・・・。情けないですが、ロングセラーを目指して、地味に、自分で営業もしています。

こんなところが、私の知った出版の世界です。

では、なぜ？私が出版できたかといいますと、これも偶然と言うか、ラッキーなのですが、たまたま、出版プロデューサーという著者を見つける仕事の方と出会いました。

ご存じの方も多いと思いますが、私は、高槻を中心にビルメンテナンス業の株式会社高浄（タカジョウ）を経営しております。

後継者として、代表取締役になったのが2002年、29歳の時、父親が57歳の時でした。

29歳という若さで会社を継いだこと、父親がまだ50代で生きているのに、完全に引退したこと、父親とのケンカやエピソードが面白い、これからの若い後継者にとっては役に立ちそうだ！ということで、数年前から、東京の友人のコンサルタントや税理士、勉強会などで、たまに話をしたいとの依頼があり、話していました。

その勉強会に出版プロデューサーの友人がいて、その内容をたまたま聞いて、面白そうだから企画書をつくる勉強に来ないか？と誘っていただき、出版の企画書を作成いたしました。

で、たまたま、この明日香出版社の社長が2代目で、私よりも少し若い方で、企画書を見て欲しいといったら、すぐに会ってくれました。

その社長の親父さんも会社を息子に引き継いだ後、一切、会社に行かない！といった私の事業継承と同じようなことが沢山あり、「自分が読みたい、面白いから企画会議にかけます。」ということになって、すぐに採用されました。その社長が、後継者で、いろいろ分かり合えたのが本当にラッキーでした。その出版社の社長と会い、企画会議で出版が決定したのが、実は、去年の9月末でした。

半年、1年ぐらいかけて原稿を書くのかなと思っていたら、原稿の締切りが12月末。出版が1月。たった3カ月で仕上げなければいけないというハードスケジュールでした。

講演会で話してきた内容やニュースレター、書き溜めたものはありましたが、だいたい、見開きの1項が1000文字でして、それを何度も何度も、何項も何項も書いては、編集の方に提出して・・・直してもらい、また提出する。昼は仕事して、夜はずっと文字と向き合う、そんな受験生のような寝不足の3か月でした。

基本、学生時代にきちんと文章の書き方とかを習ったことはないですし、国語の成績もよくなかったので、「○○と思います。」みたいな文章しか書けなくて、編集の人にはずいぶんと苦勞をかけましたし、何度も、出版日を延期してほしいとか、無理ですと言おうか思いましたが、そんなことしたら、二度と、この内容が本になることはないだろうから、何とか、この3か月を乗り越えました・・・。

また、このタイトルですが、実は、タイトルを決める権利は出版社にあることを知りました。ですので、私の会社、実は、おじいさんが60歳を超えて創業した3代目なんですけど、後継者本としてわかりやすいという理由で、「2代目社長・・・」というタイトルになりました。初めは、「会社を継いでよくなる会社」みたいな感じでした。これも私の意見は、ほとんど聞いてもらえないです。自費出版ではないので、出版社が、かなりの力を持っているのが現状だと感じました。

では、なぜ？こんな受験生のような大変な思いをしてまで出版したかといいますと。

何度か講演会をしていく中で、親父の気持ちがわかった。息子の気持ちがわかった。と、中小企業の社長さん、後継者の人たちに感謝されたからです。

そして、私が、20代、30代前半、本当に親父との関係、仕事で悩んでいたからです。

その時に、将来、親父と仲良くなれる。社員と仲良くなれると信じられたらどんなに楽だったか？

そんな、昔の僕のような後継者が、がんばろう！と思ってもらえたら、死んだ親父の親孝行になるかな。そんな想いでした。

少し、悩んでいた事とこの本の内容を残りの時間で話しますと。

私は、大学を卒業後、東京で、大手保険会社で営業をしており、セールスレディ達を取り仕切る仕事をしていました。当時は、親父の会社を継ぐつもりはなかったんです。それほど優秀な社員ではなかったですが、友人達も沢山いたし、東京の生活は楽しく、会社には満足していました。

仕事は頑張るものだと教えられましたから、それこそ土日返上で、朝早くから夜11時すぎまで働いていました。今の妻と出会ったのもサラリーマンをしている時でした。

そんなサラリーマン生活をしている中、父が手紙をくれるようになったんです。

そこには「帰ってこい」とか「継いでくれ」何ていう言葉はもちろんないですけど、今までのイケイケな父とは何かが変わっていたのです。何年も前から糖尿病を患っていましたが、病気もだんだんと悪くなり、昔ほどの気力がなくなったのかもしれない。

そのころから、どうせ頑張るなら自分の会社で頑張ってみようかな？と思うようになりました。そして、今の妻と結婚も考えていましたので、27歳の時、父親に働かせて欲しい！と頭を下げてタカジョウに入社しました。

入社して、最初は、「これか中小企業は！」と思いました。行き当たりばったりと言うか・・・会社は社員が回しているのに、社長のトップダウンで決まり事も日々変わっていく。

大企業で当たり前だったマニュアルやシステムはすごいことだったと初めて納得しました。

父親は青年会議所で理事長をするような人だったので、その人脈や役所人脈のみで成り立っていました。なので、営業もみんな、言われた事をサボりながらやるのみ。若い後継者に対して、スタッフも全く協力的ではなかったです。

今は、安全、品質の教育にすごく力を入れていますけど、当時、正直、品質教育なんかめっちゃくちゃ。ただ、人を派遣するだけで質も悪かったと思います。だから実際に入社はしたけれど、親父とはしょっちゅう衝突をしました。部下もあまり変化はしたくない感じで、このままではやばい！といつも焦っていたように思います。

でもある日、親父が「どうせ社長をやる気なんだから、いつでも一緒や！」と言ってすぱっと会社を辞めました。それから一切会社には出てきませんでした。

いろいろ理由はあったと思いますが、当時、業界でもめていましたし、体調もよくなかった。景気も悪くなってきて、役所中心の仕事が伸び悩んで、売上も利

益も下がり始めている。さまざまなタイミングだったと思います。

今にして思えばよく任せてくれたな、と思います。が、「つぶしたければ好きにしろ！」と言って、顔も口も出ませんでした。

社長にはなりましたが、もれなく借金もついてきました。退職金、1億5000万。会社にお金はなく、個人で2000万の借金をして全額会社につき込んで、そして、支払った退職金を頭を下げて父親から借りました。ぶっちゃけ、自己資本割れです。

それでも、親父からの「お前で返せるのか？やれるのか？」という挑戦状とも受け取れたところがあり、その後、親父にだけは甘えたくない、負けたくないという思いで、また、がむしゃらに働きました。

実家で顔をあわせても、口をひらけば、文句と喧嘩。何かのイベントで集まっても、黙って実家の隅にいたことも何度となくありました。

当時、ビルメンテナンス、清掃、警備員、下水処理場の運転管理業務をしており、年商は下がり・・・ほんと、何度も、もう無理やなと思いました。

朝は7時30分には出社し、社員から出てくる資料はすべてチェック、案件の一つ一つも必ず目を通して。大企業で学んだシステムを導入し、社内の仕組みづくりに躍起にもなっていました。営業、品質を立て直し、朝から夜中まで悩みながら、このサービスだけで成長がないと機密文書のリサイクル会社、介護ベッドレンタル会社、病院に特化した清掃、除菌など、さまざまな商品をやるようになりました。

週末は、様々な研修会や勉強会に参加し、経営のことや自己研鑽に勤しんでいました。四六時中ずっと走り回っていたような感じです。いつも気持ちがピリピリしていたので、紛らわすために毎晩遅くまであまりお酒も飲めないのに、飲み歩いていました。

親父とは、会えばいがみあう。そんな状況が数年続きました。

解決したくて、座禅なんかにいったこともありました。心が穏やかになった状態で、父親に感謝を伝えようと思って実家に行く

「そんな数日で人なんて変わるわけがない！」やっばり、父親とは無理なのか？

そう思っていた矢先、父親の肝臓に癌が見つかり、余命半年を告げられました。

治療法はなし、もしくはまだ実績の少ない抗がん剤のみ、副作用はかなりきつい・・・

悩んだ挙句、心からこんなセリフを伝えました。「抗がん剤で痛い思いをするより、好きな事をして残りの人生を生きて欲しい！」息子の純粋な気持ちです。そして、父親との関係で何かが変わった瞬間です。

すると、「ありがとう。俺は今まで好きな事をして生きてきたから悔いはない。」と。目をうるませました。その昨年6月の会社の株主総会で、僕が社長になって10年だと言って、はじめて総会に参加してくれました。そして、こんな手紙をくれたのです。

「よく頑張ってるな！」「お前はすごいな！」って…僕はこの言葉を聞いたかったから、多額の借金を返し、何社も会社をつくり、がむしゃらに働いてたのかもしれない。

がむしゃらに頑張るのをやめて、勇気を出した時にずっと親子だったという事を知りました。

このように父親と和解してハグしあえるなんて思ってもみなかった。だから、どんな状況だったとしても、汗をかき続けて、あきらめないでほしい。というのが、私がこの本で伝えたい最も大事なことです。

振り返ると、事業承継の最大のポイントは、借金をして、自分で責任を負ったこと、そして、頭を打ちまくった事だと思っています。

10年前は本当に死んでしまえ！と思ってましたが、今はあの苦労があったから、必死に考え、商売に本気になれたと思います。

父親に相談できなかったから、沢山の先輩経営者の人達や先生たちに教えてもらい、助けてもらい、今も可愛がってもらえるのだと思います。

僕は、後継者が事業を通じて、父親と和解すること。男同志として、尊敬し合える友人になること、親子が本当に心からつながる事で、本当の自分らしい仕事ができるのではないかと考えています。

そんなことを思って書いた本です。また、身近な後継者の方なんかにはプレゼントして頂けたら嬉しく思います。

ご清聴ありがとうございました。

### ◎ニコニコ箱報告

- ・長井さん、卓話ありがとうございます。朝倉君
- ・RCBB訪問参加7名です。ありがとうございます。浜田君
- ・今週は地鎮祭が2つあります。胃腸の管理みなさん気をつけましょう。井前君
- ・ようやく梅雨明けです！暑さ厳しき折、皆様ご自愛ください。河合君
- ・藤井会長、入谷幹事他役員皆様、スタートおめでとうございます。1年がんばってください。前内君
- ・何もありませんが！丸山君
- ・卓話聞いて頂いてありがとうございました。長井君

---

本日の合計	¥ 45,000-
7/1よりの累計	¥ 245,000-

### ◎R財団への寄付

浜田 厚男君	¥5,000-	伊藤 智秋君	¥5,000-
丸山 俊郎君	¥5,000-	長井 正樹君	¥5,000-

---

本日の合計	¥20,000-
7/1よりの累計	¥105,000-
一人当たり平均	\$ 21.01

### ◎米山記念奨学会への寄付

7/1よりの累計 ¥132,500-

{ 会員より	¥ 10,000-
{ クラブより	¥122,500-

一人当たり平均 ¥2,704-

