KOJIMACHI WEEKLY
THE ROTARY CLUB OF TOKYO KOJIMACHI

vol.51 no.2

2018.7.9

Be the Inspirasion
インスピレーションになろう

2018～19年度年度
国際ﾛｰﾀﾘｰ会長 Barry Rassin

Rotary 東京麹町

東京麹町ロータリークラブ

本日の例会プログラム

第２回例会 2018.7.9（＃2208） 会場：舞の間

例会ホスト・紹介係 乳井君 会費係 秋山君
受付係 浅野君 木寅君
司会者 崎山君 ｿﾝｸﾞﾘｰﾀﾞｰ 澤本君

卓話「五大奉仕委員長挨拶」
濱田職業奉仕委員長・福田社会奉仕委員長・荒川国際奉仕委員長
荘村青少年委員長・須藤ｸﾗﾌﾞ研修ﾘｰﾀﾞｰ

前回の報告

第１回例会 2018.7.2（＃2207） 会場：舞の間

例会ホスト・紹介係 保科君 会費係 杉本君
受付係 駒井君 須藤君
司会者 崎山君 ｿﾝｸﾞﾘｰﾀﾞｰ 澤本君

卓話「三役就任挨拶」
新保雅敏会長・佐藤茂副会長・飯嶋一晃幹事

会長報告

1）第51期のスタートです。1年間よろしくお願い致します。
2）下半期（1～6月）入会の方々で皆出席表彰を行います。
20年：若林 17年：久保田 14年：金田 8年：佐藤、時園、濱田 6年：新保 4年：保科、崎山 3年：細谷、荘村
3）今夕は、各委員長はクラブ協議会が御座います。時間厳守で御集りください。

幹事報告

1）1年間よろしくおねがい致します。
2）例会での輪番依頼を配布致しました。担当の日にはお手伝いをして宜しくお願い致します。
3）来週は、お昼間の例会も通常どおり開催されます。6時からは前会長幹事慰労会が御座います。出欠を本日中にお申し出下さい。
4）今期の納涼会は7月30日です。こちらの出欠もお願い致します。
5）例会終了後、定例会理事会が御座います。該当の方はお申し出下さい。

例会記録

会員総数	43名	出席会員数	36名
ゲスト	0名	その他	0名
ビジター	2名	事務局	2名
海外ﾋﾞｼﾞﾀｰ	0名	出席率	83.72%

6月11日 Make-up後の

出席率 98.02%

【今週のMU状況】
中谷会員（7/3 東京北RC）

ニコニコボックス

木村平右衛門様（東京RC）
新保会長、1年間頑張って下さい。
新保会員：本日より会長職を務めさせて頂きます。宜しくお願い申し上げます。
金田会員：新会長、皆様1年間期待しています
木元会員：入院し欠席しました。
杉原会員：新旧会長・幹事の交替ご苦労様でございます。宜しくお願いします。
黒澤会員：大阪北部地震下、当社建築物は被害なしでした。
若林会員：新保さん、1年間宜しくお願いします
飯嶋会員：今期、幹事、頑張ります。
夫人誕生日：植芝会員（7/2）
結構記念日：秋山会員（7/26）
誕生日祝い：保科会員（7/2） 浅野会員（7/3）
秋山会員（16日） 木寅会員（17日）

次回予告

第3回例会 2018.7.23（＃2209）
会場：舞の間
例会ホスト・紹介係 杉本君
受付係 後藤君 藤谷君
会費係 須藤君
司会者 崎山君
ソングリーダー 澤本君

卓話 家なき子供たちの希望に寄り添うために
～児童虐待の現状と
児童養護施設の実態について～

社会福祉法人天使園理事長 池田 幸司氏
紹介者 新保君

私のサントリーでの挑戦

サントリーホールディングス(㈱)代表取締役　新浪　剛史氏(5/14　卓話　荒川会員紹介)

私がサントリーの社長に就任して約4年になりますが、ちょうど就任した頃、ビームという米国の会社を 1 兆 6300 億円で買収しました。日本は国境を越えた M&A がうまくないといわれますが、とりわけ私たちの場合、借金が売上と同程度になるほどのリスクの大きな買収でした。

日本企業の M&A は、なぜうまくいかないのでしょうか。第一に、CEO や会長、社長が自ら動いていないからです。月に 2、3 回でも相手のところに乗り込んで、机をガンガンたたくことができるでしょうか。当然、言葉は英語です。そういう人材がいません。それから、文化の違いもあります。イエス・ノーをはっきりさせる clarity がなければいけません。そして、部下が e メールでコミュニケーションしているため、知らず知らずのうちに全く訳の分からない英語で話し、言葉の使い方が分かっていないために相手を怒らせることも要因になっています。そして、買収先は自分たちが会社を運営すると思っているので、なかなかうまくいきません。日本の M&A がうまくいかないのは、こうしたコミュニケーションを取ってこなかったことが一番大きな要因だと思います。

買収したときに、親会社は絶対にふんぞり返ってはいけませんが、主張すべきところは主張します。第一に、ボスは誰かを明確にします。米子会社の CEO のボスは、日本本社の社長です。そして、役員のノミネーションも全て自分でやります。役員の報酬も全て自分が決めます。

そして、競争相手にないものをつくること、社会に還元することの二つのサントリーの創業精神「やってみなはれ」「利益三分主義」を幹部に理解してもらうため、「サントリー大学」で創業精神にもう一度戻っています。こうしたときだからこそ、基本に戻ることが重要です。私たちが長く腰を据えてやることを理解してもらい、われわれ日本人と彼らが一緒になって切磋琢磨します。ただ、やり方はそれぞれの地域で自分たちで決めてもらいます。このように、会社の基本となる文化の礎を共有化しなければいけません。それが理解できない人は辞めてもらうことを明確にし、親会社としての基礎を築いています。

相手は元々上場企業ですから、四半期のことつまり、短期的な利益しか考えていません。サントリーでは売上にこだわり、利益もしっかり取りますが、将来の成長の為の投資もしっかり行っていきます。そういう意味で、欧米流のやり方と日本流のやり方を一緒にした「East meets West」の考え方が買収成功の秘訣です。

しかし、私たちは「サントリーとは何なのか」ということだけは決して忘れてはいけません。アイデンティティがあって初めて企業であるわけです。ですから、日本のサントリアンは、サントリーとしてのアイデンティティを用い、海外のそれぞれの良さを受け入れなければならないのですが、受け入れる力がありません。日本で成功し過ぎてしまったからです。創業時からの「やってみなはれ」の精神で新しいものをつくるためには、新しい知恵が必要です。ですから、自分たちだけがいいと思い込むのは間違いであり、対話の場をつくることで、面白い会社としてやり抜いていこうと考えています。

私たちにとって社会との共生とは、世間にご支援いただける企業であることだと思います。グローバルにおいてもお客さまからご支援いただいて、私たちの商売を長く繁盛させることが大切です。しかし、利益をしっかり上げなければ、社会に還元できません。今回の買収を期して、私たちも変わっていきます。佐治会長は「グローバル化」を掲げてダイナミックなタブーを破ったのですから、私は 5 代目社長として世界から愛される企業になれるよう、それに応えなければいけません。

最後に、事業継承の話をすると、経営者が社員を幸せにするには社会との共生は当然です。事業継承するときに私が佐治から学んだのは、血筋だけでは経営できないということです。社長はできる人にやらせ、オーナーはそれをマネージすることが重要です。これが明治以降の長い歴史を持つ企業の要諦です。10 年、20 年先の危機を感じたからこそアクションになったのです。これからますます世界が複雑になる中で、創業家の役割はとても重要です。先を見通せる人材育成を創業家は必要としています。

東京麹町ロータリークラブ

設　立	1968 年 6 月 17 日	〒102-0093
例 会 日	月曜日 12:30	千代田区平河町 1-3-8
例 会 場	ホテル・ニューオータニ	平河町プラザ 204 号
		TEL:03-3263-9220
会　長	新保　雅敏	FAX:03-3263-9122
幹　事	飯嶋　一晃	e-mail office@koujimachi-rc.jp
会報委員長	駒井　慎二	URL:www.koujimachi-rc.jp