

# THE ROTARY CLUB OF NAGOYA WAGO 名古屋和合 WEEKLY 2760 地区 REPORT

BE THE INSPIRATION

インスピレーションになろう

2018-2019年度 国際ロータリー会長 バリー・ラシン



2018-2019年度

会長: 榎野智之 幹事: 石川一郎 クラブ会報委員長: 服部雅紀

創立/1972年3月15日 例会日/水曜日 12:30~13:30

例会場/ホテルナゴヤキャッスル 名古屋市西区槇の口町3-19 〒451-8551

事務局/TEL 052-684-6591 FAX 052-684-6592

2018 September 5

■ 2018~2019年度方針  
ロータリー友情を育み、絆を深めよう

NO.9

## 例会報告

●第2235回例会 平成30年9月5日(水)晴

●9月は基本的教育と識字率向上月間/ロータリーの友月間

●君が代

●ロータリーソング 奉仕の理想

●出席報告 会員  $\frac{86}{(78)}$  名中 出席51名

出席率65.38% 修正出席率83.12%  
(8月22日分)

●ゲスト紹介

・ゲストスピーカー

相続診断士 エグゼクティブライフパートナー

野田巨樹氏

スピーカーアシスタント 各務芳幸氏

●ニコボックス

「本日の卓話、大変楽しみにしております！」

榎野智之会長

「私が勤務するサンヨーハウジング名古屋で40代の社長が誕生しました。創業社長の後を受け創立以来30年目にして初めての慶事です。さながら私は若殿に仕える爺となります。」 宮崎卓也君

「ニコボックスで林さんに久しぶりに会ってうれしくて!(にらまれました!)」 坪井和義君

「久しぶりにロータリーに出席です。ニコボックスで坪井さんに会ったので!!補足で二村さんの花火に協賛しました。」 林 邦司君

本日のニコボックス 4件 8,000円

累 計 65件 372,000円

## 石川一郎幹事報告

▽当クラブ行事予定

・9月12日(水) ガバナー補佐訪問日です。

※例会終了後、ガバナー補佐を交えてクラブアッセンブリーを開催致します。

※理事及び役員、各委員長、新入会員のご出席をお願い致します。委員長ご欠席の場合は代理の方のご出席をお願い致します。

・9月26日(水) ガバナー公式訪問日です。

※例会終了後、理事会を開催致します。

※理事及び役員のご出席をお願い致します。

※本日、WF F例会のご案内と新入会員候補者、川崎 利男(かわさき としお)さんについて、お知らせをしております。

## 榎野智之会長挨拶

『織田信長が黒人男性を家臣にした理由と弥助の生涯』

織田信長の家臣には現在でも多くの人が知る人物の名前が連なっています。その中でも異彩を放っており、詳細が良く分かっていないのが「弥助」と呼ばれる黒人男性です。

戦国時代に、どうして黒人が家臣になったのでしょうか?

織田信長の家臣としては最も特徴的で、彼は身長が約190cmで十人力の剛力と呼ばれており注目を集めていました。

この黒人は、イタリア人の宣教師であるヴァリニャーノが来日した際に、インドから連れていた奴隷で、出身地は現在のモザンビークだと記されているようです。ただ、弥助はどのような経緯で、ヴァリニャーノの奴隷になったのかは不明です。

1581年にフロイスがイエズス会本部に送った年報などによれば、京都で黒人がいるということが話題になり、投石が起きてけが人が出るほどの騒ぎがあったようです。

織田信長は初めて黒人を見たときに、肌に黒を塗っているのだろうと中々信用をしませんでした。

そこで家臣に着物を脱がせて体を洗わせてみたら、彼の肌は白くなるばかりかより一層黒く光ったとされています。

織田信長は本当にこの黒人の肌が黒いということに納得して、かなりの興味を示したようで、ヴァリニャーノと交渉をして譲ってもらい「弥助」と名づけたようです。

正式な武士として身分を取り付けたというのは異例のことで、それだけでも織田信長の関心ぶりが伺えます。

黒人の家臣という当時としては異例の状態でも、周囲はすぐに打ち解けていたようです。

織田信長も相変わらず信頼を寄せており、1582年に起きた本能寺の変の際に、弥助も本能寺に泊まっており明智光秀の襲撃に遭遇したようです。

怪力の持ち主ですから、何とか頑張って戦ったのですが捕縛されます。そこで明智光秀が黒人の弥助に対して、「こいつは日本人ではなくただの動物で、何の役にも立たない」という差別的な発言をして命を取らなかったと言います。

その後、弥助は南蛮寺に送られます。明智光秀のこの発言は弥助を殺すのは忍びないと思った方便ではないかという意見もあるようですが、その真意は不明です。

## 卓 話

### 95%の社長様が「聞いてない！」という話

相続診断士 エグゼクティブライフパートナー

野 田 巨 樹



私の父は三重県で畳屋を経営していました。和室が減り、人口が減っていく中で廃業する近隣の畳屋のお客様を引き継ぎつつ、売り上げを維持し続けていました。ところが、ある日ハウスメーカーから突然取引量を減らされ、取引価格も厳しくされ……そんな理不尽な状況のたびに銀行にお金を借り

に動き回っていたのを今でもよく覚えています。

その父は49歳(私が22歳)の時に急性くも膜下出血で倒れ、半年の入院…そこから1年の自宅介護生活。なんとか事業は祖父が続けましたが、70歳を超える祖父の体では引き受ける仕事量にも限界があり、取引先は離れていき、全てのお客様に対応することができず、売り上げは激減、家庭は生活に困窮しました。

そして父は私が社会人1年目のときに亡くなりました。

長男として喪主を務め、父親の相続手続きをしていく最中にわかったことがありました。それは実家の事業が、経営戦略・資金繰り・生命保険についてまったくの素人だったということです。

銀行からは様々な金融商品を頼まれて契約、借り入れ、さらには生命保険会社からも言われるがまま保険に加入しておりました。もちろん父親が生命保険に加入してくれていたおかげで、現在母親は生活に困ることなく暮らしています。しかしながらその生命保険金には何の根拠もなかったものであり、結果として母親が暮らしていくのに不足がなかったと言うだけに過ぎません。そしてさらに恐ろしい事は、父親が何事もなく元気に暮らしていたとすると…確実に事業のお金は足りておらず生涯設計が全く描けていなかったことが明るみになったのです。もし生きていても事業は破綻していたのではないか…??? なぜ万が一を心配する生命保険屋さんが…万が一起きなかった時のことを心配してくれなかったのだろうか? 私はとにかく、無知な自分が悔しかったのです。

「同じような思いをする方を増やしたくない」

私は知識とノウハウを身に付けて中小企業を守れる人間になると決意し、覚悟し、行動を始めました。税制から社会保障制度の知識、相続・事業承継、決算書の見方、キャッシュフローの計算、企業における生命保険活用、銀行格付・銀行取引…、一円でも多く会社に、個人にお金を残し法務・税務・財務と複数の視点から有事に備えるためにできることを学びました。

社長、あなたは本業に専念してさらに会社を発展させたい。会社と従業員を守りたい。そのためにどんな苦勞でもする。そんな覚悟を持っている。そう信じています。でもリーマンショックのようなことも実際に起こる、自分の健康にも不安がある、取引先から突然の取引停止…。そんな心配もしている事でしょう。

私自身経営者の父を持ち、緊急事態を経験した人間です。ですから真にお客様の経営に有効と実感できる情報を提供しています。会社を永続的に発展させ社会に貢献するための願望や、解決すべき不安を聞かせて下さい。そのすべてを叶える戦略を考えてみませんか?

例会	月日	今後の予定
第2236回	9. 12	長瀬輝代之東名古屋分区 ガバナー補佐 訪問日
第2237回	9. 19	名古屋テレビ塔(株) 代表取締役 大澤和宏氏 「久屋大通公園の再生計画」

○このウィクリーは再生紙を使用しております。