

第 26 回例会 2022.6.8 (水)

■出席率 会員 69名中 49名出席 71.01% 修正 51名 73.91%
メイクアップ 2名

◆会長挨拶 一條 浩孝 会長

6月5日の日曜日に荒川運動公園グラウンドにおいて、福島リトルリーグ野球協会様に支援金の贈呈式を行って参りました。残念ながら今年度も予定しておりました大声杯が開催できませんでしたので、代わりに支援金を贈らせていただきました。

昨日今日と少し肌寒い天気ですが、当日はとても良い天候に恵まれ、クラブからも10名の皆さんに参加していただきました。贈呈式に先立ち福島対いわきの準決勝も観戦させていただきましたが、少年たちが白球を追う姿は、毎年行ってきた大声杯を思い出させてくれました。

ゲームは8対0という大量リードから8対8に迫いつかれ同点とされてしまうなど大熱戦で、最後はリードを奪い福島リトルリーグが勝利を収めてくれました。ゲームの後が贈呈式でしたので、勝ってくれて本当によかったです。笑顔に包まれたとてもいい贈呈式になりました。野地さんのお孫さんもレギュラーで出場しておりまして大活躍でした。東北大会進出も決定したようです。野地さん、おめでとうございました。

月曜日の新聞では、横山りつ子会員が県内の女性による自衛隊協力会「はなももの会」の新会長に選出されたという記事を拝見いたしました。おめでとうございます。同じクラブとして大変誇らしいことですし、多方面でのご活躍は大変素晴らしいことだと思っております。是非頑張ってくださいと思います。

さて今日の会員スピーチはお二人です。高橋勇雄会員によります『情報は自分の物差しに置き換え理解』、そして赤間浩一会員によります『改めて気付かされたこと』となっております。高橋勇雄会員につきましては皆さんご存じのように、普段お話をしておりますと



冗談が多くとても楽しいお方ではありますが、ひとたび壇上に上がりますと人が変わったように真面目なお話をされます。今日はためになる真面目なお話をお聞かせいただけるのではないかと考えております。

赤間会員につきましては今年度の幹事ですので、実は会員スピーチで急に欠員が生じた時のために、ピンチヒッターとしてずっと準備をしていただいております。本人はあわよくばこのままひっそりとスピーチを回避できるのではないかと考えていたようですが、最後の最後、6月になってついに番が回ってきました。一年をかけて練り上げたスピーチのようすし、待ちに待った機会がやっと訪れましたので、準備が無駄にならずに本当によかったと考えております。大変楽しみにしております。

また今日は新会員スピーチとして大堀通宝（なおたか）会員に自己紹介としてスピーチしていただくことになっております。大堀会員には入会后早速先週の例会では進行を担当していただきました。先週に引き続き緊張感のある例会かと思いますが、よろしく願いいたします。

◆会員スピーチ 高橋 勇雄 会員

「情報は自分の物差しに置き替え理解」

10 分間、スピーチの機会を頂きました、エアコレクトの高橋です。タイトルは、「情報は自分の物差しに置き替え理解」としました。

はじめに、起業した経歴についてお話します。45 歳でサラリーマンを辞め、会社を設立。念頭に置いたのは 55 歳までの 10 年間でやれることをやり切ると言う目標で進めた事です。

何故 55 歳迄なのか、45 歳で独立の年末、紅白歌合戦を見て驚愕、出演者はこの年に流行た、それぞれ世代の代表、にもかかわらず半数の人が判らない、後 10 年も過ぎた頃にはほとんどが判らなくなるはず。経営者は、時代の中心に居て、先を見通すのが仕事、後 10 年後の 55 歳がリミットと考え、事業の展開は 55 歳迄と決めました。



法人会社の申請は法務局、法に基づく人と書くから法人会社、会社設立にあたり、挑んだのが、税務六法 法令1・2、通達の理解、税理士が使う本を入手し学びました、知らなかったは通りません。これがその時使った本です。

そして45歳からの10年間で展開した事業はホテル業・肥料の製造販売会社・ファンド活用でのソーラー設置会社・人材派遣・業務請負・訪問介護 と多岐に渡る事業を展開、71歳となった現在は年齢的体力と将来性を考え、人材派遣、訪問介護以外は全て後進に経営権を譲渡、アドバイザーとなっています。つまり、55歳以降、新たな着手は全て社員に任せ、金は出すけど口出ししないに徹し、辞任のタイミングを計っているのが現状です。

本題の、「情報は自分の物差しに置き替え理解」 つまり、見えない物を見えるようにする努力です。物事は新聞、テレビで様々な情報が入りますが、理解するために極力自分の物差しに置きかえるというやり方です。

例をあげれば、東京ドーム何個分、と言う置き換えです。学校では、基準となる早さ、長さ、重さ、広さ、色々基礎を学びます。それを応用、物差しに置き替え行動するのが社会人。子供が親に向い「あの子は学校では一番足が早い」で済みますが社会人に求められるのは何秒で走り、ランク的にはどの水準かと言う、比較を数値化した理解と判断が必要となります。

私の物差し的一端を申せば

- ・10mの高さ、これはビルの3階相当
 - ・一兆円、これは、一日1000万円使っても273年かかる金額
 - ・一万円札は1億で重さ10K、これを6畳にすき間なく天井迄積んだら いくら入るか、金額にして1900億、重さは実に19トン、タンス預金には限界があります、コンテナがお勧めです。
 - ・国の借金1281兆、1259万円/人 1日の金利850億
 - ・日本のGDP500兆 トヨタ関連50兆 つまり10人に一人はトヨタ分
 - ・北朝鮮のGDP1兆8千億円 県北地方とほぼ同じ 日本企業の88位
 - ・マリウポリ製鉄所⇒11キロ平方メートル・・・福島駅から霊山インター11キロ
 - ・世界の人口、中国5.5人に1人 インド5.7人に1人 日本63人に1人。例会で言えば50人中、18人が中国、インドの計算です、日本人は1人弱
 - ・コロナ感染者数ですが、日本14人に1人 アメリカ3.9人に1人、韓国は2.8人に1人、欧米はマスク不要ですが、日本はそうはいかない、集団免疫の違いです因みに福島市は36人に一人、地方ほど免疫が有りません。
 - ・報道やニュースは、可能な限り、計算機で数値化
- ★そして映像⇒事実映すが真実映さない、だから怖いのです。
～この様に物差しで置き換え様々な情報の理解に努めています～

そして、対人や周囲に対しての心がけとしては、時間厳守・スピーチの1分は参加者50名なら50分を拘束、1分のオーバーは、50分のオーバー、時間オーバーはもつてのほか、新幹線なら待ってくれません。その準備には、人数分の時間をかける覚悟が必要です。

文書は一つの事柄で3行以内に纏める事、それを超えると読み手も、聞き手も、自分も理解困難、まとまっていない事になります。

※見本としては新聞、雑誌の見出し、勉強になります。

※究極はたった17文字で表現する俳句、物凄い情報が詰まっています。

男子20歳過ぎたら、「さん」付けで呼ぶ事。社長が25歳の社員A君と飲んでいて、「おい、おまえ」と呼んでいました。偶然となりの席に、A君の学校後輩、B君がいました。あの憧れの先輩がこんなになって、と逆に、あの先輩が社長から、「さん」付け、しかも敬語で呼ばれていたらすがると思う後輩と、この会社で良かったと思う先輩、何気ない言動、どちらも、2人の将来に大きく左右する事になります。

「ぬれ落ち葉」今は現役で仕事をして、いつかは会社から離れる時が来ます。退職後は、長年苦勞をかけた妻と旅行や外食、趣味の共有等いろいろ夢を膨らませるものです。

ところが、その妻は、亭主を送り出した後の長年の生活パターンが有り炊事、洗濯、掃除を済ませ、韓国ドラマ、サークル活動等タルーティンが有り、崩されるのが苦痛になります。掃除するにも夫が居て、炊事するにも夫が居て、はいても、はいても取れないぬれ落ち葉です。亭主元気で留守がいい。お互いの制空権を保つには、干渉しない趣味を持つ事、定年後の楽しみは趣味への没頭、熟年離婚は最悪です。趣味作りのコツ、それは興味を持つ事、そこから趣味になり、更に進むとマニア、度が進むと病気、趣味に留めましょう。

コロナ禍の3年間、年齢と共に、友達は減り、会社にも居場所が狭くなり、唯一の仲間と居場所、抛り所はロータリーとなるのも、そう遠くない様な気がする今日この頃、今後ともおつきあい宜しくお願い致します。

◆会員スピーチ 赤間 浩一 会員

「改めて気づかされたこと」

今日は、最近起きた出来事によって、私が改めて気付く事が出来た内容をお話しさせていただきます。

これからお話します内容の大半は、決して楽しい話ではありません。貴重な例会時間の中で皆さんにどのような内容を話せばよいのか大変悩みましたがやはり、私にとってタイムリーな出来事でしたので、あえてお話させていただきます。

まず、出来事をお話する前に以前の会社の状態を説明したいと思います。

私の会社は、自動車用のモーターを製造する会社です。注文を頂く会社は1社のみで、その会社は松川町にあります。主要な製造品目は三つありました。

まず一つ目が既に市場に出回っている車に使用する修理交換用のモーター
二つ目に発注会社さんで製造するモーターに使用する部品の組み立て
三つ目にラジエーターを冷やすファンモーターの製造
この三つのラインを松川町にある元受会社の工場で構内請負として実施しておりました。

そして、ここからが近況になります。ロータリー年度で言うと昨年度、県北第一分区では廣澤ガバナー補佐の幹事も もう少しで終わり、今年度 クラブでは一條年度の幹事としてスタートしようとしていた2021年5月27日の午前中に元受会社の購買担当者から一本の電話がありました。それは、モーターの製造を2022年3月31日をもって終了するという内容でした。モーター製造を終了するという事は会社として相当の売り上げが無くなるという意味になります。初めての経験でしたが、本当に目の前が真っ暗になりました。記憶にありませんが、もしかしたら本当に目をつぶっていたのかもしれない。

めちゃくちゃ落ち込んでいた所に、今度は元受け会社のモーター製造部署から電話がありました。衝撃の一報から30分も経っていなかったと思います。内容は午後1:00から事業終了の説明を社員にするんだけど、御社はどうしますか？やはり御社も社員を集めて説明した方が良くないでしょうか？と私を気に掛けて、行動を促す内容でした。

構内請負として製造作業をしておりましたので、元受け会社の社員が説明を受ければ、隣で作業している弊社の従業員にも必ず話が広がります。すると弊社の従業員は、会社から説明を受けることなく、隣の会社の従業員から事の内容を噂話として聞いてしまう事になってしまうのです。もしそうなってしまえば、現場での炎上は避けられないという事です。



私は納得して、すぐに現場長へ連絡し、午後から従業員を集めるように話をしました。その時に 私は『経営者って落ち込んでいる暇も与えてもらえないのか?』と心の底から感じました。もちろん時間は待ってくれませんので、従業員への説明やら 事を淡々とこなしましたが、事をこなしているうちに自分の心境が変化しました。『どうせ落ち込んでいる暇を与えてもらえないのならば動き続けるしかない。諦めずに期日の3月31日までに出来ることを、頑張っよう』と。ここで『とにかく動き続ける事』が大事かもと改めて気づかされたと感じる事でした。以前の会員スピーチで、リーマンショックの際にとっても大変な思いをした という事をお話した時があったのですが、その時は一気に不景気が襲ってききましたので、落ち込むとか諦めないとかそんな事を考えている暇などなく、とにかく会社を潰さないように、お金を止めないように必死に動き続けたと言う事が思い出されます。まさにその当時は考えることなくそれをやっていたのだと思いました。

今回のこの事業終了という一件は、その時のことを思い出す事が出来ましたし、改めて大事な事に気付くことが出来た大きな一件となりました。行動を促してくれた あの一本の電話が無かったら と思うと、本当に感謝の気持ちで一杯です。

実はこの件があって、もちろん当時の一條会長エレクトにも電話で一報を入れました。『一條さん、実はこういう事があるって、俺 一年持たないかもしれませぬ』と、一條会長はその時『無理はしなくて良いからね、出来る所まで頑張っぺね』と一語一句は忘れてしまいましたが、そのような内容をいつもの冷静沈着な感じで仰って頂き、少しだけ気が楽になれたという事もありました。

さて、今はもう6月ですね。3月31日はとっくに過ぎておりますが、どうなったか少しだけお話しします。松川町にある元受け会社さんは予定通り終了されましたが、昨年9月だったと思います、元受け会社のお客様であるカーエアコンのメーカーさんから直接私の携帯電話に電話がありまして、冒頭お話ししました三つのラインのうち、一つだけですが製品を継続して作りませんか?という内容でした。当然、断る理由など見つかりませんので『是非お願いします』と即答しました。その電話は2・3点の確認事項を返答して終了しましたが、とにかく嬉しかったです。

この電話を皮切りにどんどん話が進みまして、現在は従業員と設備とそして製造に使用する部品が本社工場に集約されました。また、長年放置されていた未使用の備品なども全て廃棄し、一気に全く別の会社になったようで、まさにゼロからの再出発と言う感じになっております。但し、全てがスムーズと言うわけではなく様々な課題が残っており、今も量産として立ち上がっておりませんが、量産がスタートした際には全員でお祝い会を実施したいと考えております。

カーエアコンのメーカーから直接携帯電話に連絡があったのには実は裏話がありました。松川町にある元受け会社さんの従業員の方たちが事業終了表明から弊社の応援や心配をしてくれていて、メーカーのかたに直接の取引を促してくれていたのです。その従業員の方たちと仕事をしていた時には、中々飴を与えられず厳しい方たちだったのですが、そんな中で

もお互いに信頼関係が築かれて、弊社全体の仕事を見ていてくれたんだと思いました。本当にありがたい事です。今ここに立って皆さんにお話が出来ているのは、応援や心配をしてくれた元受け会社さんの従業員の方たちがいたおかげと言っても過言ではありません。見られていない時こそまっすぐな仕事をやりたいと、これも今、改めて感じているところです。そして、ありがたい事に本業のモーターでは無い、別な会社さんからも引き合いを頂いており、なんとか仕事を頂けるよう課題クリアの為に会社内で準備をしているところです。もし、仕事を頂ける事になったなら、まっすぐな仕事をして、しっかりと信頼関係を築いて行きたいと思えます。

最後になりますが、改めて気付いた事として

『とにかく動き続ける事』

『見られていない時こそまっすぐな仕事を』

と言うお話をさせて頂きました。

もしかしたら当たり前すぎる事かもしれませんが、平坦な道を歩いているうちに、いつの間にか忘れてしまっておりました。ゼロからの再出発、まだまだ頑張っ続けて動き続けて、盤石な体制を作って行きたいと考えております。

◆新会員スピーチ 大堀 通宝 会員 「自己紹介」

みなさん、こんにちは。株式会社ダイキアックスの大堀でございます。

会員スピーチの貴重なお時間を頂きありがとうございます。今年の3月30日より福島南ロータリークラブに入会させて頂きました。本日は私の自己紹介ですが、一部入会式でのご挨拶と重なる部分もあるかと思いますが、ご了承ください。

私は今年の1月に異動による転勤で福島営業所に配属されました。前任は当クラブ会員であった大本です。ここで皆さんにご報告ですが、大本は5月まで名古屋営業所にて勤務し、その後P.T DAIKI AXIS INDONESIAへ配属となり、5月13日にインドネシアへ旅立ちました。着いた当日から現地でゴルフをしているようで変わりなく元気でやっております。

さて本題に入ります。私は新会員ですので、今回の場をお借りして皆さんに私の名前を覚えて頂きたく、昔のエピソードを交えながら3つに分けてお話しさせて頂きます。



- 一つ目は私の名前の由来です。
- 二つ目は私の地元についてです。
- 三つ目は私が(株)ダイキアクシスに入社してからのお話です。

一つ目の私の名前ですが、入会式で入会証書を授与して頂いた時、一條会長にもふりがなを付けて読んで頂きました。道路を通るの通に宝物の宝と書いて「なおたか」と読みます。過去、初対面では誰にも読んでもらうことはなかったです。

今、国会でも審議されているいわゆる「きらきらネーム」ですが、まさに私も含まれており、もしかすると名前を改名しないといけないのでは？とドキドキしています。ですので、自称ですが初代きらきらネームとっております。

よく名刺交換などする時に、お寺関係の家系？や高貴な家系ですか？など言われますが両親はごく一般的な庶民です。全く当てはまりません。

その名前の由来ですが、両親とも出身が四国の香川県で香川県の観音寺市という所に昔の貨幣であった「寛永通宝」を砂で作った縦横共に約100mの大きな砂絵があります。

父の名前はその寛永通宝のかんで「ひろし」、姉の名前が寛永通宝のえいで「はるか」、そして私を通宝(つうほう)で「なおたか」としたそうです。本当は通宝の通(つう)のみで「とおる」として、もう一人妹がいますが、妹を宝(ほう)で「たから」としたかったそうですが、さすがにぶっとんでいるとのことで、まとめて通宝(つうほう)を採用したそうですが「なおたか」は完全に両親が作った読み方です。昔はよく読めない名前で嫌でしたが今では名前のお話で盛り上がる時もあり、気に入っています。実はこのくだりの話を過去100回はしたかと思えます。

ここで、読みにくい名前を覚えて頂くエピソードを一つお話しさせていただきます。少年時代私はサッカーをしており、地元のサッカーチームに入団していました。ある時、試合で足を怪我してしばらく練習に参加できませんでした。約1か月後怪我が治り、練習に向かうと監督が「なおたか」と遠くから僕を呼ぶんです。普段下の名前で呼ばれる事がないので「あれ？」と思いながら「なんですか？」と返事をしたのにまた「なおたか」と呼ぶんです。からかわれているのかな？と思いながらまた「なんですか？」と大声で返事をしたのにまた「なおたか」と呼ばれました。意味が分からず監督の元へ走って向かうと監督は「怪我はなおたか？」と、、、

私は名前を呼ばれたのではなかったのです。

このエピソードで名前を覚えて頂ければと思います。

二つ目の私の地元についてです。よく地元はどこですか？と聞かれますが、正直地元がどこなのか自分でもわかりません。というのも父が自衛官でよく転勤をし、単身赴任ではなく、家族も一緒について行った為、幼少期より引越しを繰り返していました。今回折角の機会なので数えてみたら、高校卒業の18歳までに6都道府県、9回の引越しをしていました。小学校は4校通いました。高校一年の時にもう転勤はないと兵庫県西宮市に自宅を買いました。

そこから両親は20年程住んでいるので今、実家は兵庫ですが、私は2年しか住んでいないので、兵庫の事を詳しく聞かれてもよく分からないのが現状です。両親はもう20年住んでいるので、だいぶ関西に馴染んでいます。母に至ってはもうすっかり関西のおばちゃんになり、そろそろ実家に帰ると全身ヒョウ柄コーデで出迎えてくれるのでは？とひやひやしています。

ですので、地元の話になると毎回どこなのか考えてしまいます。

三つ目の私が(株)ダイキアクスに入社してからのお話です。私は2008年に新卒で入社してから今年で14年になります。当初は開発部として入社し転勤のない部署にいましたが、入社4年目である営業所の所長に出会い営業に引っ張られました。私はこの人を師匠と呼んでいます。このお話はまた機会があればお話しさせていただきます。

その後は営業として今に至りますが、どうやら父の遺伝子を受け継いだようで、入社14年で5回の転勤をしています。このペースでいくと父を超えそうな気がします。私の趣味といますか特技は引越しといえるのでは？と思います。

最近では当社でも転勤のペースは5年程になり、私も今年福島に来たばかりですので後5年はいれるかと思っています。皆様宜しくお願い致します。

現在は妻と2人で福島生活を楽んでいます。週末は折角福島に来たので、東北の名所を巡ったり、名物を食べ歩いたりしています。先日も盛岡へ行き、わんこそばを食べましたが、私より妻の方が多く平らげびっくりしました。お勧めの場所がありましたら是非教えてください。できれば大盛りのお店を教えてください。

また福島に来てから私はゴルフを始めました。会員の松山さんにクラブの握り方も分からなかった僕に一から丁寧に教えてくださっています。3月初めてグリーンに行きましたがお陰様で、なんと208打でした。

先月、再度行きまして142打にまでなりました。このペースで行くと次回は100を切る、、、切れないですね。そんなにうまくはいかないですね。もう少し練習して公の場に出られるようになりましてら当クラブのコンペにも参加させて頂きたいと思いますので、その際は温かい目で見てください。

◆次回例会 第27回 2022.6.15 (水)

会員スピーチ 31 (弓田 智之 会員：地方銀行のこれからについて)

会員スピーチ 32 (笠 正樹 会員：財団委員長を一年通して)

会員スピーチ 33 (松崎 弘昭 会員：会長年度を終えて)