

第 7 回例会

2022. 8. 31

会員 68 名中 54 名出席 79. 41%

修正 58 人 85. 29%

メイクアップ 4 名

福島南ロータリークラブ 会長 渡邊 正義

今年度スローガン 【 インスパイヤ 】

【 オープン例会開催 】

◆会長挨拶 渡邊 正義 会長



皆様こんにちは。本日は福島南ロータリークラブとしましては初めての試みとなりますオープン例会という事で、こんなに多くの皆様にお集まりいただき誠に有難うございます。本日はロータリーとはどんなことをしている団体なのか、何を目的に活動をしているのか等その一端でも知っていただけたら、このオープン例会を開催した意義が御座います、本日は短い時間ですがごゆっくりしてってください。さて福島南ロータリークラブは今年で 53 年を迎えました。会員数は 68 名、内女性会員 6 名、平均年齢は 64.9 歳

です。南福島を拠点に北は国見桑折、福島県の県北地区から集っています。2011 年の震災の年、我が福島南ロータリークラブから県のガバナーを輩出した歴史あるロータリークラブです。震災当時、国内はもとより海外のロータリークラブからの多くの支援を頂き、当時の大橋ガバナーを中心にそれらの対応に追われる中、奉仕に対するロータリーの素晴らしさに感動、他のクラブにはない会員同士の強い絆が生まれ、これが当クラブの基礎となり、特徴といえるのではないかと思います。この感動を忘れずに奉仕活動を今も続けております。震災の縁で東京麹町クラブ様と姉妹クラブの提携をさせて頂き、親しくさせて頂いております。ロータリークラブとライオンズの違いは何ですかとよく聞かれますが、正直私にもわかりません。国際ロータリークラブは 1905 年シカゴでポールハリスによって設立された職業奉仕の高揚を学び、一人一人の職業を通じて社会にいかにか奉仕するかと言う職業奉仕重点に「私は奉仕する」を理念とする団体です。一方ライオンズクラブは元ロータリー会員だったメルビン・ジョーンズの提唱により 1917 年に誕生した社会奉仕を重点に、「我々は奉仕する」を理念とした団体です。この私とは我々とはとの違いなのです。ライオンズクラブが奉仕活動をする時「我々は奉仕する」クラブ全体でまとまって一つの事業に基金を拠出します。原則として個人個人としては奉仕しません。ロータリークラブは、全員がまとまって行う奉仕活動も沢山ありますが、基本的には会員一人一人が奉仕活動の単位です。すなわち「私は奉仕する」自己の責任と判断において、自分の職業を通して、社会に世界に奉仕しようという考えが基本です。ロータリーには 5 大奉仕というものがあまして、第 1 にクラブ奉仕、第 2 に職業奉仕、第 3 に社会奉仕、第 4 に国際奉仕、第 5 に青少年奉仕とあります。我々はいつもこのことを念頭に置いて活動しています。

皆様も私達と活動をしてみませんか、そして生涯の友をつくりましょう。

◆名刺交換、交流会風景



◆例会風景



## ◆会員スピーチ 「起業法務とは？あなたの会社の成長の為に」 半澤 一成 会員

### 自己紹介

- ・ 年齢 40歳
- ・ 出身 伊達市出身
- ・ 経歴 福島高校、中央大学卒業  
弁護士13年目  
開業10年目
- ・ 2021年7月にアストラの一條さんのご紹介で福島南ロータリークラブ入会



### 企業法務とは

- ・ 臨床法務  
裁判や交渉などによるトラブル解決
- ・ 予防法務  
契約書の作成・チェックなどによるトラブルの予防
- ・ 戦略法務  
法律を使って会社の経営戦略をサポート

### あなたと会社成長のために

弁護士として、会社のトラブル解決やトラブル予防の仕事を通して、成長する会社の特徴を考えてみました。

- 1 人を大切にする
- 2 挑戦する
- 3 問題解決を通して成長する

### 人を大切にする会社

- ・ 昨今、人を大切にする会社が良いとされる理由
- ・ 労働紛争の予防  
残業代請求(時効期間が5年に)  
解雇  
ハラスメント
- ・ EAP(従業員支援プログラム)としての法律相談

### 挑戦する会社

- ・ 成長する会社は挑戦し続けている印象
- ・ 法律問題に関する挑戦としては、新規事業、新規取引の法律問題や契約書のチェックなど
- ・ 社会課題の解決(SDGs、CSV)  
環境問題、雇用の問題などに関連する相談も増えている

### 問題解決を通して成長する

- ・ 問題社員、取引先の倒産、顧客とのトラブルなど会社経営上の様々なピンチ…  
ピンチの後に問題解決を通して成長する会社と衰退する会社がある。

成長する会社は

衰退する会社は



今日はオープン例会という事でゲストの皆さんにも沢山お越しいただきまして本当にありがとうございます。最後までリラックスしてロータリークラブの例会をご体験いただければと思います。

今日は会員増強委員会の高橋勇雄委員長からのご指名を受けまして「これまでの苦勞話をして欲しい」ということで、このような機会を与えていただきました。感謝申し上げたいと思います。昨年3月の例会でも「私の会社の未来計画」と題してお話させていただきましたので、今回は苦勞話と言ってもどんなお話しをすればいいのか大変悩みましたが、私にとって一番「大事なことだった」と思っていることについてお話しさせていただければと思っております。

私の会社は果物の自動皮むき機の製造販売を行っております。現在は輸出にも力を入れておりましてJETRO（日本貿易振興機構）によりますと県内の地場企業では当社の輸出額が一番多いのだそうです。これは当社の輸出額が多いというよりも、輸出を行っている企業が少ない、という理由からであろうと思っております。ただ、昨年3月にお話させていただいた時点での輸出先は20の国と地域でしたが、あれから1年半近くが経ち43にまで増えております。これらの国の方々と直接商談をし、製品を買っていただいております。毎日その様子を間近で見えておりまして、買っていただけることは大変嬉しいことではありますが、反面、今の日本に対する危機のようなものも感じております。このことについては最後の方で少しだけ触れたいと思っております。

私の出身は伊達市梁川町東大枝というところですよ。先ほどスピーチしていただいた半澤君の実家とはここまで住所が一緒で、お互いの実家は道路を挟んだお向かい同士です。今日は同じ部落出身の二人でスピーチをさせていただくことになり、とても嬉しく思っております。その半澤君が生まれた40年前頃、私は実家の跡を継ぎ農業を営んでおりました。桃、ブドウ、リンゴ、干し柿といった果物農家です。農家の長男として生まれましたので、家の後を継ぎましたが、本音を言えば継ぎたくはありませんでした。小学校の低学年から農作業を手伝わされましたし、休みと言えは雨が降ったときだけ。秋になれば毎日夜なべで柿の皮むきの手伝いです。継ぎたくない気持ちを言ってはならないと子供ながらに思っていたんですが、そうも言っていられなくなる時が来ます。高校の進学先を決める時です。「普通高校に行きたい」と初めて言いましたが、結果は惨敗です。跡を継がなくなるのではないかと心配した両親はもとより、親戚中の叔父叔母から反対・説得され、負けてしまいました。

農蚕高校に入学することになったわけですが、入学してすぐ一人ひとりにある道具が配られました。手渡されたのはクワ・カマ・剪定バサミです。現実を突きつけられ、15歳の少年だった私は「これが、これから始まる自分の人生なのか」と呆然としたのを今でも覚えています。それでも、同じ境遇の同級生ばかりでしたので、それなりに楽しく3年間を過ごし、その後少しでも就農を遅らせるために農業短大にも進みました。でもいよいよ就農する日がやってきます。二十歳の時でした。

それからというものの毎日両親と懸命に働きました。どうせやるんだったら稼ぎたい。そう思わない人はいないと思います。でも現実には厳しいものでした。就農してから4年間、連続で冷夏となってしまったのです。これは有史上最長と言われております。どんなに頑張っても天候には勝てません。農業の経営というものは非常に難しい、会社の経営などより何倍も難しい。今でもそう思っています。

就農してから4年が経ち、当然ながら生活が立ち行かなくなっていました。両親と相談して、私だけ一旦農業を離れて現金収入を求めてアルバイトに出ることになりました。

ちょうど同じ頃、私には二つ下の弟がいるのですが、彼は文部科学省に入省が決まり、霞が関へと颯爽と旅立っていきました。運命とは言え同じ兄弟でも人生ずいぶん違うものだな、と感じたものです。

アルバイト先は電子会社でした。当時の電子業界は空前の活況を呈しており、仕事はいくらでもありました。毎日が忙しく、新しい社員も次々に入社してきます。3か月で辞めるはずが、いつの間にか仕事を任せられるようになり辞めることができなくなってしまいました。

そしていつしか農業からは完全に離れ、1989年には結婚して実家からも出ることになりました。ちなみに私が結婚したのは今のところこの一回限りとなっております。でも後に両親から伝えられたことがあります。薄々感じてはいましたが、実家が経済的に大変なことになっている、ということでした。

父は私が跡を継いでくれると思って借金をして畑を買って用意してくれていました。冷夏もあって収入が減ったうえに、私がいなくなって人手が足りず、満足な栽培が出来ていなかったようです。当然です。申し訳ないという気持ちにいたたまれなくなりましたが、サラリーマンの収入ではどうにもなりません。これはもう独立して会社を始めるしかないと考えたわけです。

会社を辞め、知り合いの社長さんから仕事を分けていただいて、1991年今の会社を創業いたしました。部品を支給してもらい、それを組み立てて納入する、いわゆる下請けの加工賃商売です。下請けに甘んじなければならないのは仕方のないことでした。言われた通りに作るしか私には能が無かったからです。農家になるべく農業の勉強しかしてこなかった自分には工業の技術的な知識など全くなかったからです。この時「進む道を間違えてしまったな」ととても後悔したものです。

90年代後半になると電子業界の状況は一変することになります。中国の台頭です。廃業する同業者も現れました。徐々に加速するその状況を見るにつけ、下請けだけではなく自分の製品を持たなければ生き残れないのではないかと。そういう思いを強くしました。2002年のことです。

自社製品を持つ。と言っても最初に現れる壁は「何を作ればいいのかが見つからない」ということです。世の中「無い物が無い」という状況だからです。いろんなものを試しては失敗を繰り返しました。結論からいいますと、素人が手を出して成功するようなものは無かった、ということです。世の中、どんな分野にも必ずプロがいます。その道のプロが持てる知識と技術を使って、しのぎを削っているわけです。ずぶの素人がこのこ参入して何とかなるような甘いものでは無かったということです。

そんななか出会ったのが干し柿生産用の皮むき機でした。重労働だった皮むき作業から母を救うためだけに開発した機械が、地元JAを通じて買っていただけたのです。とても簡単な機械でしたが初めて売れた自社商品となりました。

そこから優秀なエンジニアを見つけては口説き落として入社してもらい、徐々に高度な機械を開発していきました。そして地元だけではなく全国への販売を目論見ました。その頃全国には4社ほど皮むき機メーカーが存在していましたが、それぞれの産地の品種に合わせた機械を作っていたりしていました。平和に棲み分けされていた市場へ当社が参入していききましたので、全国の産地でバチバチの競争が始まることになりました。中でも全国一の大産地、長野県を独占していた当時のトップメーカーとは熾烈な競争となりました。

展示会でお互いに新製品を用意してはその性能を競い合う、ということが何年も続きました。でもこの時、私は絶対に負けるはずが無い、という自信のようなものがありました。当社独自の技術に自信があったということもありますが、もう一つ絶対的な自信につながることがあったからです。

このトップメーカーの社長さんは2代目でしたが、経歴は一橋大学卒業、大手生命保険会社ニューヨーク支店勤務を経て、社長に就任されたという経歴をお持ちの方でした。片や私は、農家出身、農蚕高校・農業短大卒業です。普通に見れば私などとは比較にならないほど優秀な方です。でも私は「絶対に負けるはずがない」と思っていました。

私は小さい頃から皮むき作業を手伝ってきました。その数何十万個だと思います。皮むきには何が必要か、それを嫌というほど知っていました。それに、農家出身ですので、農家の実情もよく分かっていました。作

業場と言えば、明るくて平らな床であることの方が稀です。ほとんどの作業場は床が凸凹、裸電球一個で薄暗く、作業される方の多くは高齢者です。目も悪くなっています。機械に慣れるのも容易ではありません。私は持てる知識を全て製品に活かしていききました。

「負けるはずがない」と思えた瞬間、ハッと我に返ったのを覚えています。あれほど道を間違えたと後悔していた自分が、実は最強の経歴を持っていたということに気づいた瞬間です。農業と工業という全く畑違いの知識を両方持ち合わせているのは自分しかいない、ということに気づいたのです。後悔していたことが実は私自身の一番の強みであったということです。

現在は柿だけではなく、用途を広げて今に至っています。エンジニアと同様、優秀な人材を見つけては口説き落とし、営業職として入社してもらい、海外への販売を推進してきました。気がつけば営業社員6名のうち3名は英語、2名は中国語の堪能な社員です。日本語しか話せない営業社員は1人だけです。私はと言えば、標準語でさえ怪しい人間ですので、いつも社員に助けていただいております。

お話しの冒頭で43の国へ輸出していると申し上げましたが、先進国だけではこの数になりません。南アフリカ、ソマリア、リビア、エジプト、ガーナといったアフリカの国々からもお買い上げいただいております。そう安い製品ではありませんので、失礼ながらこうした国々から買っていただけるのは、まだまだ先のことだと思っていました。でも日本が30年停滞している間に、世界中の国々が追い上げ、国によっては追い越してしまった、ということの日々実感しています。私たちは今こうしていると、危機を感じるようなことは少ないですが、実は日本全体が茹でガエルのようになりかけているのではないかと、とても心配しています。

最後に一つだけ海外企業と取引をして感じた日本のいいところもございましたので、それをご紹介させていただいて終わりにしたいと思います。当社が海外のお客様とお取引をする際にご提示させていただいている条件というものがあります。それは入金確認後の発送、つまり前払いです。この条件を全てのお客様にお願いしております。当初は「そんな条件なら買わない」と言われるのも覚悟していました。

ところがこの条件でも99%以上のお客様が承諾してくださいます。理由はもちろん当社の信用が高いからでは決してありません。「日本人だから」だと思っています。日本人は決して嘘をつかない、約束は必ず守る、そう信じてくださっているからに違いないと思っています。これまでの多くの先人が世界中に残してくれた信用があってこそだと思っています。長い長い時間をかけて築かれた日本人に対しての信用なのだと思います。私も先人に感謝し、日本人としての誇りを持ちつつ、ロータリーで言う高潔さを汚さぬよう行動して参りたいと考えております。

## ◆オープン例会出席への御礼の言葉      会員増強委員会      高橋 勇雄 委員長



ご招待出席の皆様、いかがだったでしょうか。ロータリーの雰囲気を感じていただけたでしょうか。外部講師や会員によるスピーチにより研鑽を高めています。今回は、会社経営に不可欠な、ヒントが得られるものと、会員の中からこの二つをスピーチとしました。初めての参加で、とまどいもあったかと思いますが、もっとロータリーを深く知る意味でも、是非入会をお勧めします。後日、例会の雰囲気や感想を含め、お邪魔させていただきますので率直な意見をお聞かせいただければと存じます。今後の運営に活かしてまいります。

経営に携わる者は、誰しも孤独です。人は、自分の居場所、拠り所を望み、必要とされる事に生きがいを求めるもの、それがロータリーであり、学びの場である事も事実です。是非、ご入会をご検討下さい。会員一同、皆様のご入会を心よりお待ちしております。有難うございました。