



Tanabe East Rotary Club in 2018-19

2018-19年度RI会長：ハリー・ラン

第2640地区ガバナー：樫畑 直尚

田辺東ロータリークラブ

創立：昭和49年5月15日

会長：武田 静也

幹事：野村 憲司



インスピレーションになる

例会場/事務所：田辺市下屋敷町81-10

きのくに信用金庫田辺支店3F

Tel 0739-24-6427 Fax 0739-34-5008

http://tanabe-east-rc.com/

E-mail info@tanabe-east-rc.com

例会：毎週水曜日 12:30～

ビジターフィー ¥2,000

○会長報告 会長 武田 静也



■2月11日(月・祝日) ホテル日航関西空港に於いて「第3回ガバナー補佐・幹事予定者合同会議」が開催されます。ガバナー補佐予定者として私、武田が出席致します。

■持回り理事会の報告を致します。

◎前田吉彦会員が業務多忙につき3月末日までの出席を義務免除とする件…承認

■本日のプログラムは会員卓話として、稗田 智則 君です。後ほど宜しくお願い致します。

■本日のお弁当は、クラブ奉仕B委員会のお弁当担当企画で「ランチ」さんです。ご賞味下さい。

○幹事報告 幹事 野村 憲司



■回覧

◎週報「串本RC」

◎「JCニュース 1月」

◎西牟婁振興局健康福祉部田辺保健所衛生環境課より「平成30年度薬物乱用防止啓発ポスター展及び平成30年度献血推進啓発ポスター展の開催について(案内)」

◎ロータリーの友事務所より

「2019-2020年度版ロータリー手帳お買い上げのお願い」

◎樫畑ガバナー事務所より

「ガバナー月信 2月号」

「RLI開催についてのご案内」

「ご回答(RLI参加予定者)」

■連絡

◎ロータリーの友事務所より

「2019-2020年度版ロータリー手帳お買い上げのお願い」今年度と同じですが、付録のカレンダーおよび住所録を廃止しています。申し込みをまとめて注文します。支払いはクラブ経費です。

■例会日時変更

◎白浜RC 2月15日(金) → 休会

◎那智勝浦RC 2月14日(木) → 2月17日(日)08:00～

場所：南の国の雪まつり会場

<ポリオプラス募金活動>

◎和歌山東RC 2月21日(木) → 2月23日(土)16:00～

場所：ダイワロイネットホテル和歌山4F

<創立60周年記念例会>

2月28日(木) → 休会

■メーカーアップ

◎2月1日(金) ワールド大阪ロータリーEクラブ

谷本 司

○本日の唱歌

「君が代」「奉仕の理想」 唱歌委員 後藤 信博 君



○出席報告

会員数 43名 義務免除 5名 本日の欠席者 6名

本日出席率 84.21% 1月23日の修正出席率 92.31%

〇にここに報告 (敬称略)

◇稗田君 卓話がんばって下さい。

愛須勝章、上原俊宏、緒方雅男、岡本博、片井貢、木村壽一、小山實、後藤信博、佐田一三、武田静也、竹中悟、竹村英一、玉置佳範、中嶋伸和、西谷貞彦、野村憲司、橋本隆、山本亘、吉田和枝、渡口眞二

◇先日の上原卓話は、恐れ入谷の鬼子母神。身近に花を愛でる博学多才の方がいるものですね。

谷中順次郎

◇県の優良工事の表彰を受けました。

「大枚頂きました。」

丸山博之

◇お花頂きます。

畔田実

◇結婚記念日 森本修至、早稲田清司

◎今年で結婚56周年、夫婦共まずまず健在です。次は60周年、節目の年。ダイヤモンド結式と言う様です。ダイヤモンドは世界で一番硬いとされ、夫婦間においても絆の強さを象徴しているそうです。それまで生きているかなあ！ 泉房次朗

◎いつも美味しい料理を作ってくれてありがとう！！でも、どうして君だけ肥って行くんだらう！！

本田耕二

◇人生100年、まだまだ先は長い！！お互い健康に気を付けて大いに楽しもう。当日は、100本ならぬ10本の赤いバラとショートケーキ2個づつ買って、2人と犬一匹でお祝いしよう。 山本亘

〇本日のプログラム

中国の賄賂事情について

会員 稗田 智則



1997年37歳の時から中国出張を開始し今年で22年目となる。

最初の10年以上は、浙江省臨海市の中国企業にボタンの製造技術を教えるということが主体だった。

資本金100万ドル 約1.5億円の合弁会社を、中国側企業75% 香港15% 日本10%にして設立(外資25%必要のため)。当社は1円も出資せず、技術指導のみをやることで10%の出資となった。

当時は、とにかくわが社には金が無くなっていき、銀行からも貸してもらえなくなりつつあったような時期だった。

すでに、このボタンメーカーは、最盛期のカナセさんよりも大きく、世界で二番目の規模を誇っていたが、まだまだ品質管理などはずさんなものだった。

そこに対して、上から目線の立場からの関係がはじまったこともあり、賄賂の存在が必要でなく、それを感じる場面は一切なかった。

2000年頃から、新たに研磨材製造を始めたが、国内では先発メーカーが2・3社あり田辺には材料が集まらないとわかり諦めた。仕方なく、中国でスクラップを集めるべしとプラスチック成型工場を探し回ることになった。主に、麻雀パイ、電気部品、ドミノなどユリア樹脂製品の工場。

その時には、すでに中国でボタン製造技術の指導をした経験から中国国内を歩き回ることには抵抗もなくなりかなり慣れてきていた。ボタンの技術指導の時に使っ

ていた日本語のできる二歳年下の黄という通訳とはあることが原因で仕事をしなくなった。その原因はなんだったのかももう忘れてしまったが、多分彼が不正なことをしたのだろうが、私はすぐに忘れてしまう性格で、数年後に彼から連絡がきて再び彼を使ってやることになったわけだが、また同じことをされてしまい、今現在は使っていない。彼の家族とも家族ぐるみの付き合いをしていたのだが今は疎遠となっている。

その後、私のパートナーになった二つ年上の袁さんが英語通訳兼運転手をしてくれ、私が必要とするスクラップについての知識がついてきたところに、彼の方からひとつの提案があった。日本語のできる男も考えものだなと思い、今度は日本語がわからず片言の英語しかできない袁さんにしたわけである。

「稗田さんが再生できないような熱硬化性樹脂の成型不良品(スクラップ)を、高いお金を出してまで買うのは良くない。彼らとしては、売り先が無いゴミ同然なのだから、それを金持ちの日本人が買いたいという、きっと何かの役に立つのだと考え、値段を吊り上げてくる。そして、稗田さんが何を作っているのかまで調べ、自分たちもそれを作りたいと考え、行動するのが中国人なら当然だよ」と。

「だから、今回稗田さんと訪問した工場からは今後は仕入れないでおきましょう。私が同じような工場を訪ね、もっと安く買い、稗田さんが決めた価格にし、私が品質を担保し安定供給する」と提案してきた。

つまり、工場にとってはほぼゴミなのだが、一部の人は、それを何に使うかは知れないがほんの少しのお金を出して買っていく場合もあるようだとなってきたのだろう。多分アメリカの研磨材用途向けにそれらを粉砕しているのだろうと彼はわかったのだろう。

一番いいのは、ゴミとして捨てているだけでほとんどお金になっていないような工場を探し、少しのお金だけをその社長か工場責任者に現金で掴ませればよいということだと。当時の中国では、ゴミを捨てるのにお金を払うなどという習慣はなく、そのあたりの原っぱに捨ててしまえばよいという感じだった。

袁さんは、積み上げられた不良品をきれいに洗って袋に入れろという私のような要求は工場側にはせず、カップめんのゴミやたばこの吸い殻も混ぜていて構わない、30トントラックで行かせるからそこに乗せられるだけ乗せてくれ。というような買い方をした。

そうして、工場のゴミ処理をしてやってお金も少し払ってやるというわけである。

そして、自らが作業する工場とは呼べないような場所を借り、字も書けないような田舎のおばさん達を集め、ゴミと不良品を分けさせたり、それを粉碎して袋に詰めたりの工場を始めたわけである。

こうやって、価格は1kg 30円程度で日本の港に毎月20t単位で送られてくることになった。私が、直接買い付けていたらどんどん値段は上がっていっただろう。

彼はおそらく5円/kg程度で買い、運賃を負担し、工場を借り、人を雇い、50万円程度の粗利の中からそれなりの利益を出していたはずである。彼には10万円程度が手元に残り、当時の彼のいた会社の給料の何倍にもなっていることは明らかだった。彼は、友人と事務所を借り商社のようなことをしていた。

まあ、彼のいう事は正しく、私が頑張っても5円/kgで買うことはできないだろう。なぜなら、彼は社長や工場長に裏金、つまり小遣いとして現金で渡していたから。日本からゴミに対してドルを送金することはとても困難であり、かといって私が人民元を現金で毎回渡すのも先に述べた通りよくないわけである。

ここまではWIN-WINの関係だった。

こうして、自分で工場を借りることもなく、私の希望価格で買い付け価格30円×20tつまり、60万円だけを彼に送金すればOKだった。

こうやって、直接海外送金をするのを憶えていった。もちろん袁さんを雇うまでには、その都度女性の通訳を雇い、白タクをチャーターし、工場探しをしまくっていた。

中には代金だけ全額先に送金したものの、後日、日本にはそこで確認したものと違うゴミの混じったまま選別していないものを送って来た、自動麻雀卓メーカーをしていた杭州の杜という男がいた。

わずか60万円のことなので、相手は私が泣き寝入りすると高をくくっているようで、抗議してもものりくらの様子だったから、後日20万円以上の経費をかけて

事前に連絡したら逃げるので突然押しかけた。とっつかまえ頭下げさせて、「ゴミをお前に送り返してやるぞ」というと相手はビビっていた。というのは、中国では返品が来ると、その貿易業者はマークされ、以後輸出入しにくくなるということを聞いていた。

「それだけは勘弁してほしい」というので、20t代替え品を送ってこさせ、代金は品質が気に入ったら送金してやるよと言っておいた。そしてその20tについては送金すると言っておいて踏み倒し、彼から催促が来たが今度はこちらが無視し、取引を終了にしてやった。ゴミ入りのスクラップは1年かけて工場の中で、少しずつ選別して、おそらく19.9トン以上は問題なく原料となっただろう。

このやりとりの一部始終を横で見えていたのが、杜さんに頼まれてそれを輸出手配していた、次のパートナーになる袁さんだった。彼にはわざと私が怒っているやり取りを見せ、誠意のないことしたら私はここまでやるよということを見せておいて、次にこの袁さんを使って何とかしていけるかなと考えたわけである。

その考えは当たり、何とか仕入れは軌道に乗り始めたのだった。

袁さんとの関係は、数年続いたが、やがて彼は、数量も増えないし、もっと綺麗で利益の取れる商売したいと言い出したので、私は、やめられてしまうのではと危機感を感じ、別の方法で集めることを模索し始め、彼とは疎遠になっていった。

「これから中国はネット社会になるからこんな仕事よりもっと率の良いことをやりましょうよ」といつも言っていたが、確かにそれは正しい見方であった。

が、ネットで簡単に誰でも儲けられるようになるかもしれないが、私は誰もやりたがらないことにこそ商売としての継続性や旨みがあると常々思っているので、しかたがないが彼とは袂を分かつことになっていった。彼も日本に連れてきて家にも招待する間柄だったが、金の切れ目が縁の切れ目とは遊女と男だけの話ではないなとつくづく思っている。

それと並行して、当時は日本でのボタンの商売をやめる方向でいたわけで、まだまだ赤字は続いていたから、なんでもいから金にしなければと、他社からの依頼でメラミン食器などを中国で作ってあげたりし、色んな工場に行き、輸入し販売する商売もやるうちに中国通になっていた。

その頃訪問し、くら寿司向けに湯呑を作らせていた中国のメラミン食器工場の若い社長が私にぜひとも会いたいという男が福建省の厦門にいるという。彼は周と言い、袁さんや私と同じようにスクラップを集めて粉碎し、アメリカに大量に輸出しているとのことだった。

そんなことで、周さんとしては、アメリカ人に頼まれて袁さんのように集めては粉碎して輸出という仕事を数年前よりやり始めたものの、数量が一定以上には増えないということから、私にも買ってほしいという相談だった。

すでにアメリカの指導のもとでやっているなら大丈夫かなと思い、面白いから会うことにし、お試して買って見たものの粗悪なものをつかまされてしまった。

しかし、アメリカがこの程度の品質でやっているのかということを知るいい機会になったと考え、その後は、彼を上から目線で指導して、品質管理を教え、現在は良好な関係を続けている。

昨年、彼は二回目の若い奥さんを連れて田辺にやってきた。中国の人件費が当時から約10倍になっていることを考えると、スクラップに近い半製品の価格が30円や40円にしかかかっていないのは助かっている。

本格的に、「賄賂」について思い知らされたのは、当社が作った研磨材を中国の航空機整備工場に売ろうとしたことから始まった。

日本から進出した半導体メーカーの中国工場に我々が作った研磨材を間接的に送ることはあったが、これは日本との取引の延長であり、何ら苦労はなかった。

最初に賄賂の壁にぶち当たったのは、航空機向けの塗装剥離の仕事に使う研磨材であった。アメリカのボーイング製の飛行機のメンテナンスマニュアルには、アメリカ軍の規格MILスペックを取得した企業の研磨材を使うことと明記されている。

実質アメリカ企業が航空機分野は独占できるようにビジネス全体が囲い込まれていた。日本航空や全日空もそれに従うしかなく、研磨材のひとつぶまでアメリカから輸入していたというわけである。

いくら品質や価格が良くてもアメリカの決めたルールを順守しなければという、アメリカの圧力には逆らえず、それらの工場への私の売り込みは不可能で、国内の同業他社もその分野への参入は無理だとはじめから決め込んでいるとのことだった。

それならアメリカに行き、MILを取ればいだろう、簡単じゃないか、と考え、ネットを検索していったら、テキサス州のひとつの会社にいきあたった。メールを送り、アメリカの会社に訪ねていくことにした。

その縁で知り合ったサウスウエストリサーチという非営利の大きな組織（営利目的でない会社 NPO?）の副社長とは家族ぐるみの付き合いをし、お互いの家や彼の別荘にも行ったりしている。

このサウスウエストは、東京電力やトヨタ、石川島播磨重工など何兆円規模の会社の依頼で億単位の試験や調査をするところだった。私のような個人に近い零細企業の手数料100万円というような小さな依頼や相談ははじめてだったらしい。話は長くなるので省略。

何とか、アジア企業なのにMILを取得できることになった。100万円の検査費用と手数料100万円とビジネススクラスで渡航したりしたから旅費などに100万円合計300万円ほどかかってしまったが。

そうして、半年後アジア初のMIL取得会社となり、日本航空や全日空、自衛隊機のメンテナンス工場などにも直の取引が始まっていった。

しかし、日本のマーケットはこんなにも小さいのかと痛感し、本場アメリカに挑戦してみようとしてみたが、結局 2度渡米したが跳ね返されてしまった。アメリカは放っておくしかないなどと考えて、次に大きい中国市場に行くしかないかなと、中国に売りに出てみた。

これも、コネなし、人脈なし、人の紹介さえも無しで、通訳の女の子を雇い、そこに電話させて半ば強引に挨拶だけしたいからと無理やり訪問した。まず上海の航空機修理工場から飛び込みで行くことにした。

そして、とうとう本丸にしていた厦門の修理工場へ行けることになった。そこでのやり取りが賄賂の存在を痛感する出来事だった。

2-3か月後、北京の代理店になりたいという会社から連絡がくる。はじめて、中国の賄賂の深さを痛感することになる。社長が死去。日本のパナソニック蘇州工場の闇についてはさらに長くなるので、また今後の機会にしたいと思います。

○編集後記 2-13ひしのみ

東北のとあるリンゴ生産の盛んな県では、子ども達を含め多くの人がリンゴの品種を見ただけで当てるといふ。和歌山県の紀南地方では蜜柑の栽培も盛んだが、梅の栽培も多い。で、和歌山県をミカン県にするかウメ県にするかという悩む。梅はいざ知らず、ミカンを見てその品種を当てるとの出来る人はそう多くはないだろう。なんとか温州は味と季節を理解して判読出来るかもしれないが、多くの交雑品種はほとんどがわからない。

そんな中、我が田辺東ロータリークラブは、人々が見て理解できる特徴を持っているだろうか。ミカンを見ながら、食べながらフト悩んでしまった。

このみかん な～に？



四つのテスト：1. 真実かどうか2. みんなに公平か3. 好意と友情を深めるか4. みんなのためになるかどうか