



Tanabe East Rotary Club in 2020-21

2020-21年度RI会長

ホルガー・クナーク

第2640地区ガバナー： 藤井 秀香

田辺東ロータリークラブ

創立：昭和49年5月15日

会長：本田 耕二

幹事：竹中 悟



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 本田 耕二



■本日のプログラム、会員卓話として稗田智則君にお話して頂きます。後ほど宜しくお願い致します。

■本日のお弁当は「この葉」さんです。ご賞味下さい。

○幹事報告

幹事 竹中 悟



◎和歌山東RC

2月18日(木) → 2月18日(木) 18:30～

場所：ダイワロイネットホテル和歌山4F

(創立記念例会)

■例会日時変更

◎串本RC

2月2日(火)、2月16日(火) → 例会取止め

(新型コロナウイルス感染拡大防止のため)

2月23日(火・祝日) → 休会

◎那智勝浦RC

2月4日(木) → 例会取止め

(新型コロナウイルス感染拡大防止のため)

2月11日(木)、25日(木) → 休会

◎白浜RC

2月12日(金)、26日(金) → 休会

◎高野山RC

2月5日(金) → 例会取止め

(新型コロナウイルス感染拡大防止のため)

◎和歌山中RC

1月29日(金)、2月5日(金) → 例会取止め

(新型コロナウイルス感染拡大防止のため)

◎和歌山北RC

2月15日(月) → 2月15日(月) 18:30～

場所：ルミエール華月殿6F (夜間例会)

■メイクアップ

◎特になし

■回覧

◎週報「橋本RC」「粉河RC」

◎「英語版ロータリアン 2月号」

◎和歌山県秘書課より

「新型コロナウイルス感染症に関する」

『県民の皆様へのお願い 1月21日』

◎全国ロータリークラブ野球大会 大会事務局より

「全国ロータリークラブ野球大会について」

◎藤井ガバナー事務所より

「規定審議会に対する制定案提案の件」

■連絡

◎2020-2021年度 地区大会が3月28日(日) 南海浪切

ホールに於いて開催されます。当日参加される登録の締切は2月19日(金)となっております。

多数の会員さんのご参加よろしくお願い致します。

○出席報告

会員数 39名 義務免除 2名 本日の欠席者 8名

本日出席率 78.38%

〇にこにこ報告

(敬称略)

◇稗田智則さん、卓話をお願いします。

愛須勝章、上原俊宏、畔田実、後藤信博、坂本正人、佐田一三、龍見小夜子、谷中順次郎、谷本司、豊田正人、橋本隆、中嶋伸和、西谷貞彦、野中信広、野村憲司、丸山博之、早稲田清司

◇本田耕二、武田静也、竹中悟

本日卓話、稗田さん楽しみにしています！！

◇玉置佳範 お花頂きます



〇本日のプログラム

会員卓話 稗田 智則 君

「商売と武道の両立を目指して」



お蔭さまで、昨年末に還暦を迎えました。この「お蔭様」というのは、「神様」という意味であるということをごどこかで読んだ記憶があります。最近はそのような何気ない言葉の本来の意味を知ることによって先人の偉大さを知るとともに、人が一生で辿る道のりというもの、昔も今もそう変わらないものだなと思うばかりです。

例えば、食事を「頂きます」という言葉も、親や年長者に対しての感謝の言葉ではなく、他の生き物の命を食べて我々は生かされている、生きていけているのだということへの感謝から来ている「命を頂きます」なのだということも読んだように思う。

確かに、そうかもしれない。

だから「お米の一粒たりとも残すんじゃないぞ」と昔から躰けられたのかもしれない。

子供の頃から、私の兄弟姉妹は食べ物の好き嫌いが多く、さっさと残して席を立ってしまうので私がすべてを引き受けるようなことが多々あり、無理して全部食べるという習慣がついてしまい、長年の大食いとお早食いの習慣と、30代後半から始まった中国での毎月の暴飲暴食がたり、40代で胆嚢を取る羽目となったわけです。これは余談です。

さて、「商売人として生きる」と決めて社会に出たものの、当初は40歳までに日本一のボタンメーカーになって金儲けは終了させようと考えていた。その後は政治の世界で世の中のために頑張りたいんですなども何の根拠もなく大学時代卒業時に正道会館の総本部で石井館長に話したことがあったわけですが、商売はそんなに生易しいものではありませんでした。

40歳までに一仕事をやり遂げるところか、円高の進行に伴い、どんどんと海外に工場がシフトして行くようなプラスチック雑貨品やアパレル縫製業界に入ってしまう、しまったなあと感じた時にはすでに35歳になっていたわけです。

今更自分だけ別の道にということが簡単にはできない経営者の息子という立場にいて、日々もがき苦しみながら何とか本当に運よくここまでやってこられました。

商売と並行して、19歳から習い始めた空手で黒帯を頂きながらも、自分の目指す「空手道」というものとの違和感にどうしても納得がいかない日々が続いていきました。

しかし、これも正道会館という当時一世風靡した大看板の流派の和歌山支部道場を任されてしまっていたので、今更他の流派の先生に弟子入りするとか、田辺市なのだから身近な合気道を習うということさえもできない立場にいました。

こちらも仕方なく自ら合気道のようなものを一から築き上げるしかないなと40代で腹を括ったわけです。

商売、武道の両方が親や師匠のもとで始め、会社や道場を任されるという立場から始めたことなので、それを継承しつつも、やはりこれは違う、転換を図るしかないなと思い始めると、親や師匠に感謝しつつも決別をしなければいけないという思いのほうが勝り、その決断を迫られたわけです。

そんなことで、この60年といっても大半はこの20数年ですが、恩がある関係を断ち切るという決断と行動の日々であったなと思います。

還暦までにそれらの出来事の一部を書き留めて非売品の本にしましたが、残り半分は5年先に書くことを延ばすことにしました。

なぜなら、今の心境が5年後にはまた違ったものになり、同じ事実なのに違った見方にきつとなっているだろうと思うからです。

今日は卓話ということで、少しは面白い話をしなければいけないと考え、これまでエピソードには事欠かない人生ですから話はいくらでもあります、それが皆さんにとって面白いかどうか、興味深いかどうかを考えて選んでみました。

今回本に書いていないことで、昨年末から起きていることを紹介してみます。

現在、当社は道路に引く白線の塗料に入れるガラスビーズを相当数量販売しております。

大体国内の半分近く5000t程度を販売しています。

白線にガラスビーズが入っていると、その白線の上にさらにガラスビーズを撒いて道を反射させているなどということも一般の人は知らないことがほとんどではないでしょうか。

この商売も10年近くやったことで何とか塗料メーカー向けではトップのシェアを持つことができました。

その商売の延長線上でカラー骨材というものを中国の工場で作って、輸入して販売することにしました。これは、赤や緑のすべり止めと色分けに使われるもので、東京都内が圧倒的に使うわけですが、田辺市では湊本通りの道路やETC入り口などに使われていますが、皆さんは気にしたことのないのではないのでしょうか。

こうなった経緯は、旭硝子の子会社のAGCC旭硝子セラミックスという会社が、中国の山東省でやらせていたという工場から一昨年の秋、私に面談を依頼してきたことが始まりでした。

工場の経営者としては、もっとたくさん製造し輸出したいのだが、旭硝子の輸入する数量が月に250t程度以上伸びないため、製造能力に余力があるのだということでした。だから、私にも購入して販売してほしいという依頼だったのです。

つまり、旭硝子のスペックで作っているから品質は日本国内ですでに十分に実績があるのだと。

もちろん、その理屈はわかるが、旭硝子のOEM製造しているわけだから、裏で私に転売することは彼等に対してルール違反ではないのかと聞きました。

彼等は、工場の建物、設備もなにもかも自分達のものであり、教えてもらったのは製造条件だけだから販売することに問題はないはずだと強調するばかりでした。

私は、少し考えてみたいから、時間をくれと伝えて山東省の工場をあとにしました。

この案件には、河北省のガラスビーズ委託先の李社長が絡んでいました。当社は、彼等からガラスビーズを輸入しているため、李さんを介してこの話を私に持ち込んできたのでした。

まあ、商売道徳上問題のある話だなど思い、ほぼ取り組まないつもりで帰国しました。

とりあえず国内市場を調査し、再び中国に出向き、確認したいことをいくつか確認してから、やるやらないの結論を出そうと考えていたところ、コロナ騒ぎとなってしまう、約1年近く中国に行けない日々が続くことになりました。

昨年からは修行に出していた息子も会社に入りましたので、もう一つか二つくらいは商売の手を広げても、手に負えるかなと考え、懸案となっていた骨材の市場調査を始めたところ、何とAGCCがこの分野から2020年3月末に完全撤退したということがわかったのです。

だから、その半年前2019年秋にこういう相談を私にしてきていたのかと、やっと合点がいったのですが、時すでに遅く、半年が経過していたわけです。

ということで、逆にAGCCに仁義を切るまでもなく大手を振ってその工場から仕入れることは問題ないとわかり、「今年から骨材の仕入れをやるぞ」と中国の李さんに伝えました。

それならばと、逆に表玄関からAGCCに接触して情報をもっと集めてみようと思い、思い切って連絡をしました。

何と快く当時の骨材事業の責任者が面談に応じてくれました。

根掘り葉掘り事情を聞くことができました。

彼は、自分がリーダーとして10年かけて育てた事業を突然の上からの命令で廃業させられたことを相当悔しく思っていたようで、その商品のことを私に託すかのように、すべてのデータを会社には内緒で印刷して手渡してくれました。

この業界にはガラスビーズのようなJIS規格というものがない代わりに、樹脂舗装技術協会なるものがあることがわかりました。

この協会が骨材などの材料の規格を作り、そのメンバーに入っている会社のみが潤うように、つまり協会に入っていない会社の参入を阻止するような仕組みを作っていることが見えてきました。

そのAGCCの責任者は、まだ協会を脱退していないから、樹脂協会への入会の推薦人にもなってあげるよ、とまで言ってくれました。ここに入会するには会員2社の推薦が必要だということでした。

さらに、もう1社推薦してくれば入会できるとわかり、栃木宇都宮にある会社を訪問してお願いしてみました。若い社長は、自分が入会したばかりで新入りだから重鎮達に聞いてみようと言ってくれました。

紆余曲折を経て、当社を入会させないための方策が張り巡らされていくことをひしひしと感じるようになっていきました。協会が新規会員として入れたいのは道路工事業者のみで、接着材や骨材のメーカーはこれ以上増やしたくないということなのだろうと分かってきました。

協会の専務理事という事務員のおっさんは、最大メーカーからきた人であり、彼に面談してみると最初から態度がおかしかったのもだんだんと合点がいくことになるわけです。

「稗田化学と言いますが骨材を販売したく、協会に入会したいのだが」

「入会しなくても販売は自由だよ」

「あっそうなんですか 入る必要ない????」

しばらく沈黙した後、

「まあ、入る場合には2社の推薦が必要ということですね、わかりました」と言って帰ってきました。

推薦を頼んだ宇都宮の若社長は、「2社の推薦なんて堅いこと言わずどんどん入会させたらいいんだと塗料メーカーの社長で協会の現会長が言っていたから、いづれ推薦なんか無しにしたらいいとも言っていたから、稗田さんは推薦人集める前に書類だけでも早く送っておいたらいいんじゃない」と言われました。

そして、書類を協会に送ったところ、あの専務理事のおっさんから書類が返送されてきました。

推薦人をそろえていない書類は受け付けないと書かれていた。

電話して経緯を話したら、何かわからないが相当に怒っていた。

「稗田さん、入会前に勝手に販売したら3年間は入会させないからね」と言われた。

そして、書類の規約の中には「入会するにはこれまで貴社のものが使われた工事現場の場所を何箇所か写真を添えて提出しなければいけない」と書かれていた。

勝手に販売したら入会させないぞ、入会するには実績を持ってこいってどういうことやねん!!!

そういうことか、わかった。会員にしたいのは工事業者達で、材料メーカーは今の数社以上あると価格競争になり困るとのことやね。

再び、AGCCの人に電話して、協会を牛耳る会社の社長に会いたいから紹介してくれないかという、それまで親切だった態度がすでに変わっていて、もう会いたくないという態度になっていた。そして、推薦もできなくなったんだと謝ってきたのだった。

「別に迷惑はかけないよ、その社長に協会に入れてくれないなら勝手にやるからねとだけ仁義切ってくる

だけなんだが、それもダメということですね。何かあなたに迷惑かかりそうだから、わかりました。」と潔く引き下がることにした。

こうなると、私としては半分勝ったなど逆に思うわけです。

こういうことはよくあることで別に気にしなくてもいいくらいにしか私は考えないのだが、息子たちはこの状況をみて参入しても販売には苦戦するから厳しいんじゃないかということをお口に始めるのだった。

「別に悪いことをしようとしているわけじゃない。適正な価格で工事業者に良い物を販売するという単純な論理で行動すればいいだけや。協会などに数十万の会費払って下っ端扱いされて、先輩企業からの安く売るなよなどの横槍を貰わずに済むから、むしろラッキーじゃないか。協会なんぞに入らず、直接顧客に販売していこうぜ」

ということで、中国への発注はキャンセルせず、輸入は開始され1月25日入荷する。

蓋を開けたら、協会員以外の会社のものは道路試験所というところでの検査を受けなければ協会の規格に合致しているかどうかは認めない。つまり社内で検査しても認めないよと。協会員は、協会員であるというスタンプを押した検査表を発行できて、それは社内で検査してもよいというルールも彼等は作っていたのだった。

そして、仕方なく試験を受けてみると、協会の決めた規格に入っていないという結果が返ってきたのだった。

中国側に伝えると、そんなはずはない、AGCCに販売していたままの規格なのだからと言い張る。

AGCCに再びそのことを伝えると、2017年に規格を厳しくしたのだと。しかし、自分たちの販売していたものはちゃんと規格には合致していたはずだと言い張る。

協会メンバーのメーカー2社の検査表を取り寄せたところ、粒子サイズのみ規格内数値を書かずにただ合格品とだけ書かれていて、その数値がどういうわけか記載されていないことが判明した。

つまり、こういうことだな。

粒子の大きさは小さいものが多いと工事業者は材料を多く使わなければいけないから絶対好まないというか、使ってくれないだろう。また、滑り止めの効果も落ちるわけだし。

しかし、工事業者達は、役所から検査表の提出を求められるから道路試験所の合格の検査数値か、協会員であるという四角の判がある検査表を必要とする。

当社が客の喜ぶ粗い粒子のものを販売すると検査表の数値的にはNGとなる。

小さい粒子にして検査表を合格のものにすれば、客はクリームをつけてくるか、買ってくれないだろう。

つまり、規格自体が嘘の数値であり、協会に入っていない業者の販売を阻止するために規格というものが悪用されているというわけだった。

この経験は、ガラスビーズやアメリカ航空機のMILスペック取得の時でも全く同じ構図だった。

息子などは、世の中の汚さにつくづく嫌気がさしているようだったが、「検査表はチャンピオンサンプル作って合格品を検査させ、販売には顧客の喜ぶサイズのもの売ればええだけで、何も嘆く必要などないで」と私は言った。

息子は、「でも、それはルール違反じゃないかなあ」と言うので、「アホか、彼らみんながそうやっているんや、どうってことあるかい。工事業者は検査表があればそれでいいわけで、それが不適合の数値だったらこまるやろ。気にするな。」

こういうことで、新規参入者は常にのけ者にされ嫌がられるが、それを何度かひっくりかえしてきた経験から、今回も自分たちが業界の中心になってくれば、彼らはきっと協会員になってほしいと逆に頭を下げてくるだろうが、その時には、きっちりお断りするつもりである。

幸い、和歌山に和歌山ラインという会社があって、その社長が当社を最良にしてくれているため、関西圏については何とか彼の紹介で兵庫の大きな業者を1社捕まえたので、これをきっかけに関東でも協力者を作り、数年内でトップに立って息子に譲って引退しようかなと思っている。

もうひとつ、昨年上の山に買った食品工場を今年からは稼働させて、梅干しを冷凍凍結粉碎し、コンビニのおにぎりに革命を起こしたいなと思っています。

フリーズドライ製法ではない、梅干しの風味や食感をそのままに残し細かくしようというわけです。

そして、現在のように梅干しをおにぎりの中心に一粒入れるのではなく、鮭フレークのように全体に混ぜて握る、梅干しフレークを作ろうと、買った工場を2月末から改造することにしました。

こんな話をすると、稗田さんてアイデアマンやなあと言われたりするが、そうでもなくて、骨材も友人の李さんからの勧めだし、梅干しも田辺の浜地鉄工所さんの話に乗っただけなのである。

どういうわけか、儲け話を持ち込んできてくれて、私ならやってくれるんじゃないかなと思われているのかなと最近思います。

まあ、何かわからないが、ついてる男ということになるんでしょうか。

付いてるって 何が?

運? 神様?

武道では、身に付いている奴には敵わないわけです。

いくら小細工考えても、体に良い癖が染みついている奴は臨機応変なんですね。

道場では、勝つための技術ではなく、技の種類ではなく、もっと根源的な身体そのものを武器化することを目指して指導しています。

そうしたら、初めての問題にも対処できるわけです。つまり、基本しかやらない。

仕事も商売も大体基本しか言わないことにしています。

当社の「4原則」を工場に大きく貼っています。

それを見た中国の取引先の社長が気に入って彼も中国語にして会社に貼りました。

時間を守る

約束を守る

嘘をつかない

言い訳しない———潔く謝る

シンプルでしょ。

〇今日のお弁当

本日のお弁当は、この葉さんです。美味しくいただきました。



〇次回プログラム

- ◎2月 3日(水) 内卓
- ◎2月10日(水) 内卓
- ◎2月17日(水) 内卓 フォーラム
- ◎2月24日(水) 休会
(祝日のある週は休会することが出来る)
- ◎3月 3日(水) 内卓