

国際ロータリー会長  
ジョン ケニー  
地区ガバナー  
植木 康之



# 三条北ロータリークラブ週報

例会日 2010. 3. 23 累計 No.1123 当年 No.34

三条北RC  
会長 石川 勝行  
幹事 早川 瀧雄  
SAA 岡田 健

例会日:火曜日 12:30 ~ 13:30  
例会場:三条ロイヤルホテル TEL 34-8111 FAX 34-8114  
事務局:三条市本町 3-5-25 三条ロイヤルホテル内  
TEL 0256-35-7160 FAX 0256-35-7488  
ホームページ:<http://www.sanjo-nrc.org>  
メールアドレス:north@sanjo-nrc.org

本日の出席:71名中39名

先々週の出席率:  
71名中44名61.97%  
(前年同期73.91%)

本日の行事:卓話  
「空洞化」  
「入社20年目の節目に」

先週のメークアップ:(敬称略)

3月17日三条RCへ青柳康博  
山中 正、梨木建夫  
山崎 勲、本間建雄美  
18日三条東RCへ  
齋藤 正  
18日訪比使節団報告会  
中條耕二  
23日分水RCへ木宮 隆  
23日親睦活動委員会  
岡田大介、横田加代子  
阿部勝子、吉田文彦  
石川一昭、佐藤秀一  
石黒隆夫、本田芳久

本日のゲスト:  
(株)フチオカ 第二営業部  
部長 下村敏之様

本日のメニュー:1158 kcal

牛バラとふきこんにゃく煮 153  
御造里 116  
鰯の煮物 205  
天麩羅 228  
御飯 168  
味噌汁、漬け物 114  
スイートポテトと桜餅 174



## 会長挨拶

石川 勝行会長



本日は、(株)フチオカの下村部長さん、いらっしや  
いませ。どうぞ、宜しくお願ひ申し上げます。  
デフレ社会と言われてはいますが、デフレとは何で  
しょうか。価格がズンズン下がっていくこと。  
供給が需要を上回るため発生することが大きな  
原因といわれています。

価格は、時価とは何か。商品製品等(動産)と土地建物等(不動産)  
によっても変わるでしょう。

税務上もよく争点となります。国税局等の Q&A に金融機関等が店  
舗隣接地を第三者から高額で購入しても、寄付金認定しないとあり  
ます。

昔 20 代の頃、大先生に連れられてデパートに帳面を見に行きまし  
た。50 代の取締役経理部長が教えてくれました。競争相手の同業者  
が店舗拡張できないように相手の店舗の隣の重要場所の土地を押さ  
えているんだよ。その後 30 代になり、金融機関に行きました。経理  
課長が教えてくれました。必要あれば競争相手の隣接地を押さえて  
いる場合がありますよ。何だこの現状はと思いました。しかし、さ  
すが製造業にはなかった。

目先にとらわれていると、グローバル社会等の流れに取り残されて  
しまうと当時の我々若者達は思っていました。現実的に、世界は変  
わり続けています。その後、東西冷戦構造の転換時よりも大きな転  
換。すなわち、アメリカヨーロッパからアジアに繁栄拠点が行こう  
としています。

しかし、現実足もとの隣が気になります。当然ですし当たり前で  
す。

三条北ロータリークラブには、いろんな人、いろんな業種の人がい  
ます。すばらしい仲間たちです。70 名を超えています。個人的な意  
見ですが、競争は必然ですが、過度の競争例えば同業者同士(当事  
者未了解の場合)ではロータリーが仲間達、憩いの場から遠ざかっ  
ていくのではないのでしょうか。デフレの時価から飛躍しましたが、  
全員が同業者団体等にはない三条北ロータリークラブに入って良か  
ったと思いたいではありませんか。いかがでしょうか。

- ・ 國定三条市長より 7. 13 水害復興記念事業協力のお礼
- ・ 豊栄RCより 創立40周年記念式典のご案内  
日時 2010年6月12日(土) 13:30～  
会場 新潟市北区文化会館
- ・ 三条RCより 市内4RC次年度会長幹事会のご案内  
日時 2010年4月19日(月) 18:30～  
会場 越前屋ホテル
- ・ 三条RCより 市内4RC合同例会のご案内  
日時 2010年4月21日(水) 11:30～受付  
会場 ハミングプラザVIPグランドホール  
当日は4/20(火)の例会と振替となります。
- ・ 三条市青少年育成市民会議より  
「第5回私のメッセージ三条市小学生大会」発表集の送付について
- ・ 次年度の地区バッジを配布しました。宜しくお願いいたします。

### 臨時理事会

開催日：平成22年3月23日(火) 12:00～12:30

開催場所：三条ロイヤルホテル 出席者数14/14(内委任状1名)

出席者：石川(勝) 小林(繁) 早川 山中 斎藤(正) 佐藤(義) 岡田(健) 坂内  
山本 石川(友) 丸山(勝) 岡田(大) 大野 西村

- 協議事項：1. 成人式サポート事業協賛の件 承認  
3万円スマイルBOXより協賛(今年度のみ)
2. 次年度委員会組織変更の件 承認  
職業分類委員長を落合益夫会員に変更
3. 米山記念館100円募金の件 承認
4. 休会扱いとする件 承認  
高橋彰雄会員(入院の為) 堀川正幸会員(海外での仕事の為)
5. 退会申し出の件 承認  
坂井太一会員

**ニコニコBOX: 22日現在累計826,000円**

- 斎藤 正君 みなさんの励ましを背に無事退院し、元気になっています。感謝の一端ですありがとうございました。
- 湊岡 茂君 長女が無事中学校を卒業。まだまだ先は長いですが。本日弊社の下村と共に卓話に臨みます。宜しく。
- 小林 幹扶君 もうすぐ春なのに気温も上がらず、経済と同じですね。政治が安定しないと景気も良くなりません。
- 本間建雄美君 湊岡さん卓話宜しくお願い致します。
- 星野 義男君 我がクラブの美女に囲まれての例会の楽しさと湊岡会員、下村さんの卓話に感謝して!!
- 吉田 文彦君 20日の成人式に長男が参加しました。そして21日の朝食やっとなり帰宅されました。……大人の仲間入りです。30年前の私とそっくりです。
- 小林 繁男君 下村さんを歓迎して。いつもお世話になっております。
- 坂内 康男君 本日の卓話、湊岡さんと入社20年目の下村さん大変ご苦労さまです。
- 中條 耕二君 斎藤 正さんの全快をお祝いします。
- 横田加代子君 BOXに協力です。
- 落合 益夫君 //
- 馬場直次郎君 春なのに♪♪春なのに♪～でもこの寒さちつとも春じゃないよなア……4月に入れば花も咲くようになるでしょう。お花見例会楽しみしています。

本日の行事

卓話

「空洞化」 澗岡 茂会員



今日、わたしと一緒に出かけ  
てまいりました下村を紹介  
いたします。昨年11月弊社  
の新年度第57期より第2  
営業部部長に昇格いたしま  
した。主に工業関連、地場産  
業、県内外におけるあらゆる

分野のメーカー様に向けての研磨材料全般を  
提供いたしております。

日本国内空洞化といわれる中、地場産業の皆  
様は高度な技術を前面に出され、商品の企画開  
発、技術向上に努力されておられます。研磨材  
料の提供を通じてそのお手伝いをさせていただ  
いております。彼には特に今後のわが社の販  
路拡大と一緒に頑張って見極める重責をお願い  
しています。

三条北 RC クラブのメンバーの方々の中にも  
日頃からお世話になっている会社さんがたく  
さんおられます。この場をお借りして、厚くお  
礼申し上げます。

私の卓話の後を彼なりに、当社の側面を、今ま  
での経験を交えて話してくれると思います。あ  
まり気張らずに話してください。

本来は、今年度よりもう一人部長として昇格  
した同年代のものが出席の予定でしたが、大勢  
ですと皆様も戸惑いますので今日は2人で頑  
張ります。

三条北クラブは昨今、急激な勢いで会員が増  
えております。大変素晴らしい事かと考えてい  
ます。仕事柄東北、北海道に出向き、時にその  
地区の情報を得る為に秋田とか札幌の例会場  
に足を運んでおります。

昨年は札幌市内の例会場に入りました。受付  
の方は80代の下田の出身でいらっしゃいま  
した。札幌で呉服問屋を営まれておられました。  
話を聞くと、そのクラブは90名近くいたのが  
半分になりました・・・。先月函館に訪問した  
折、函館東に出席しました。現在40名を維持  
し50名に向けて積極展開・・・との事。大変頑  
張っておられました。各地区の経済情勢がわか  
がえませんが、大変な思いでクラブ運営にご苦  
労されておられます。弊社のある見附の見附 RC  
も少数精鋭で頑張っておられます。「フチオカ  
も見附にはいらねかねー」とよく言われるので

すが、そのうちそのうちと申しておりますが体  
は一つ。

久しぶりの卓話です。最近入会された方も多  
くいらっしゃいますので自己紹介と最近思う  
ことを話します。

私が三条北に入会したのが仮発会式でした。  
昭和61年(1986年)12月2日、33歳の時  
でした。中條パストガバナー、梨本清一さん  
にお誘いを受けて入会説明会に出向きました。  
今の三信中央支店(元三条信用金庫本店)の2階  
会議室に入りましたが、説明を受けたのは私と  
もう一人か二人で大勢ではなかった記憶があ  
ります。何をされるのだろうと不安もありま  
したが、“お昼を食べて情報交換をしましょう”  
程度でした。私は出張族で余り三条の人たちと  
お付き合いも無く、これはよい機会かなと思  
いつつ入会した次第です。

当社は砥石、研磨材料、機械工具を販売して  
今年で創業92年、会社になって57年目を迎  
えております。平成2年11月に見附市に移転、  
澗岡砥石から(株)フチオカに社名変更しまして、  
現在に至っております。紆余曲折がありますが、  
現在は新潟・秋田・札幌に支店営業所を設  
け、中国アモイに情報を得る為の中国人スタッ  
フが一人います。私も年一回は中国に出向き、  
お客様に提供できる商品探しを共にお願いし  
ています。総じて厳しい経済情勢の中で研磨材  
料の提供を高めております。

私は石材加工向けの研磨材料提供が営業の  
スタートでありました。北海道に5年。秋田で  
4年。その後は新潟、山形、福島と出張組みで  
ありました。

墓石材、建築石材、御影石、大理石、セラミ  
ック等を加工する業界に研磨材料、特に切断用  
ダイヤモンドソー、鏡面仕上げ用のダイヤモンド  
研磨工具、彫刻用の研磨材料、それらを使用  
する為の機械設備の販売がメインでありまし  
た。日本の経済成長の華やかな頃の大変売れた  
時代を経験いたしました。

一転して、現在は国内空洞化の最たる分野に  
なっております。

産業多くある中で、**石材業界を例に出します**  
と、中国には日本向け石材加工品加工工場が2  
000軒から3000軒あります。中国福建省  
泉州、福州地区には片側2車線中央分離帯は無

くいつでも飛行機が離発着出来るくらいの道路わきに所狭しと、日本向け石材工場が乱立しています。参考までに一度出かけてください。最近の基本料金5万円もあれば3泊4日で行って来られます。

このような国内空洞化はいずれ日本の物作り文化の衰退に繋がるものと不安視するひとりです。すでに中国は世界の工場となりました。石材加工においても中国が超低価格建築石材、彫刻石材の価格破壊者となりました。

そのような中でも国産石材を十二分に取り扱い100%自家生産で石材製品を世に送り出しているお客様も全国に多くいらっしゃいます。

わが社は物づくり応援企業としてこれからも地場産業、物づくり産業のお手伝いする立場で頑張っまいます。それでは下村にバトンを渡します。ありがとうございました。

## 「入社20年目の節目に」(株)フチオカ第二営業部 部長 下村敏之様



今ほど弊社社長より紹介を受けました下村です。昨年11月より第2営業部部長と言う重責を仰せつかり身の引き締まる思いで御座います。又本日は、経営者であられる錚錚たる社長様の前で私の様な者が話しをするという事はこれもまた緊張

で身の引き締まる思いで御座います。しかしながら社長命令と言う事でそむくわけにはいきませんので至らぬ話ですがお許し下さい。又本日は、日頃大変お世話になっているお客様の社長様も沢山おられます。この場をお借り致しまして厚く御礼申し上げます。弊社は、研削・研磨材をキーワードに第1営業部(石材関係)、第2営業部(工業関係)、第3営業部(ホームセンター、金物関係)、そして多角経営の一環として介護事業部と4部門で営業展開しております。

私は平成2年、(株)フチオカに入社しましてちょうど今年20年目と言う節目の年を迎えております。(株)フチオカも三条から見附に移転してちょうど20年目です。移転前の三条での最後の年に入社しました。26歳でした。入社の際に妻と結婚前で将来安心な安定した会社に勤めて身を固めたいとの思いで(株)フチオカに入社しました。社長と面接の際に「給料幾ら幾ら下さい。その分仕事をさせて頂きます。」と身の程知らずながらも気合が入っていた事を思い出します。たぶん社長は、覚えていないと

思いますが・・・。

入社して6年間、第1営業部に所属し石材店に御影石を切ったり磨いたりする機械、研磨材を提供するという営業をして参りました。新潟県内を3年間、後半の3年間は宮城県を担当し出張営業を経験しました。弊社も石材業界では北海道から九州まで営業エリアを網羅しておりましたので出張は付き物でした。各地拠点として秋田に秋田支店、札幌に札幌営業所を構えております。私もそれまで新潟県からあまり出る事が無かったですから北は札幌営業所の展示会スタッフ、秋田支店の岩手県での展示会スタッフ、南は香川県高松庵治の展示会等行事目白押しで色んな体験をさせて頂きました。本社でも毎年地場産センターで石材店向け展示会を開催しておりました。父ちゃん母ちゃんの石屋さんでも1,000万円級の設備を競ってする華やかな時代でした。弊社の過去最高売上を記録した頃です。世間では、ちょうどバブル崩壊の時期とかぶってきます。それから石材業界も下降線をたどります。15年位前までは石材業界も売れた良い時代だったのではないのでしょうか?その頃から市場の環境も徐々に変わり中国で日本の墓石が加工されほとんど完成された状態で輸入され日本では字を彫るだけと、中には中国で字まで彫ってくるような、日本の石屋さんは墓地に墓を建てるだけと言う状態も現在は考えられます。先ほどの社長の話の中にも有りましたが石材業界の国内空洞化です。弊社も石材部門は、大黒柱でしたので市場の変化に適応するのにそれは大変です。現在は、色んな角度から各部、各支店営業所ががちりスクラムを組みスケールメリットが出せるように横の連携を強化しています。

私は、第1営業部を経験しその後第2営業部へ異動しました。第1営業部では、お客様全てが石屋さんで単一業界でしたので販売する商品を覚えればどの石屋さんにも営業展開できました。職人さんが相手でしたのでその分その営業マンの営業力が非常に大事な要素でした。しかし第2営業部、工業関係は各業界の共通点はありませんが研削・研磨材のキーワードで様々な業界がありとても裾野も広くそれぞれにスイッチを切り替えなければなりません。なおかつ各ユーザー様で生産技術、R&D、新特許が絡んだもの、新商品が世に出る前の秘密保持契約の絡んだ加工技術を一緒になってお手伝いしたりします。技術的な要素が非常に強いです。弊社の工業関係でのメイン商材は、機械関係ではショット、ブラスト、バレル等表面処理装置関連、研磨材消耗品関係ではDIA/CBN、研削油・洗浄剤、研削砥石全般、研磨ベルト、

研磨布紙、砥粒等です。私も第2営業部へ移ったばかりの頃は、工業会の事は何もわからず研削理論や専門用語、加工材質、加工目的等々どうなる事かと思いました。工業会は、黙っていても勝手に注文が来ると勘違いしていました。弊社の大きな特徴の一つに技術サービスマンがいて機械を販売してもアフターサービスが充実しております。この辺が普通の商社と違うところで東京、関東、名古屋のメーカー様が良い意味で弊社を利用し機械修理の話や新規機械の引き合いを弊社に投げってきます。メーカー様と連携して半メーカー的な動きをしています。最近、時代を反映してか中古マシンの問い合わせが多いです。私は、最初自分の担当させて頂いたメインユーザー様がサンドブラストをメインに手動機、自動機を何台も使うユーザー様でしたので修理やら改造やらロフ交換等で技術サービスマンに付いてよくまわりました。そのお陰でサンドブラストの基礎を学んだと思っております。6年前には自動車部品製造ユーザー様へ弊社初のショットピーニングマシン（ギヤの歯面の数十ミクロンの深さのところを表面改質させ耐摩耗に優れた非常に硬くする技術）を導入して頂きました。ここ5年位の間工業会の環境も変化が激しく新潟県内に製造拠点を置くユーザー様の海外進出も拍車をかけ5年前には日本企業の子会社ですが弊社初のタイ王国に直需ユーザーが出来、数千万の装置を導入頂き弊社技術サービスマンと私で立ち上げに行き参りました。また去年は、これもタイでしたが柏崎のあるユーザー様のタイ工場に装置の立ち上げに技術サービスが行き参りました。そして昨年暮れに燕のユーザー様の中国子会社へ機械の移設をして参りました。考えてみると弊社の動きも随分グローバルになったものだなあとと思っておりますが、半面日本からもの作りがどんどん流出している現実を目の当たりにしています。世界は、昨年秋のアメリカリーマンショックから世界恐慌に陥り1年経った今でも一時帰休をし、国から助成金をもらって何とかやりくりをしている企業がほとんどだと思っております。今月は年度末なので大手企業が多いですが、決算が目目されます。ダイヤモンドメーカーの会報誌等を読みますと経済は、リーマン前の良かったときの70%で落ち着きその状態で維持し進むだろうという見方が大半のようです。あまり悲観してもしようがありませんが、堅い見方をして

なおかつ柔軟な頭で今何をすべきか商売のネタを考えて行きたいと思っております。

私は、第2営業部では13年が経過しました。部下も5名おり、まとめ役として部下育成とは本当に難しいものだなあと実感しております。私も人間ですから弱い部分はあります。自分に挑戦であり、自分との戦いであり、敵は自分の中にある。そして自分をさらけ出す。私は、自分の信念を持って去年は、上杉謙信、直江兼続のように今年には坂本龍馬のようにフチオカのステージの中で力を発揮して行けたらと思っております。今、一番取り組んでいる事は、高卒で今年3年目の部下がいるのですが一時期会社をやめたいという時期もありましたが今現在は、やる気も出てきましたので彼を一人前にする事を今年の命題として掲げ、必ずや一人前に育て上げると心に決め取り組みたいです。

最後に商品PRをしようと思っておりますが、ブラスト関係では、以前は加工物の表面を梨地にしたりあらず方向でしたが最近では、表面を特殊な研磨材粒子で斜め45°に滑走させまるでバフ掛けの様に加工し鏡面仕上げや超微細バリ取りなどの全く新しい加工が出来る装置が開発され弊社で販売しております。また車のエンジンオイルなどでは一般的に有名ですが、BPカストロールと言う油剤メーカーの高性能潤滑油という事で食品機械用のチェーンオイルやグリス、セメント工場の焼成炉で使うギアオイル、鍛圧プレスオープンギアオイル、チェーンレールの保護油、高荷重で粉が舞っている様な所で使われるオイル、グリス、はたまた半導体シリコンウエハの切断等に使用される切削液等特殊な油剤を取り扱っておりますので何かお困りの事が有ったときには一声掛けて頂ければ問題解決のお手伝い出来るものと確信しております。

私どもはもの作りの皆様方の側面より後方よりあくまでも地味にしかし必ずなくてはならない存在としてこれからも有り続けサッカースポーツで言えばサポーターの様な応援企業としてお客様第一主義で邁進してまいりたいと存じます。今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。ご清聴誠にありがとうございます御座いました。





## 4月のお祝い

誕生日		ご夫人		結婚記念日	
会 員					
梨木 建夫	2	早川 町子	1	落合 益夫・千鶴子	3
吉田 文彦	5	柄沢 佑子	1	丸山 達夫・淑子	1 1
金子太一郎	7	石川 純子	3	佐藤 文夫・君子	1 5
今井 克義	1 0	安田 夏江	5	羽賀 一夫・芙美子	1 9
白倉 昌夫	1 7	高橋 淳子	3 0	星野 義男・雪枝	2 0
堀川 正幸	2 1			堀川 正幸・美智子	2 5
米山 忠俊	2 2			武田 恒夫・水江	2 7

## 会員の声

### 出席率の低迷・クラブの活性化について

星野 義男

三条北ロータリークラブに入会し皆様と一緒に活動させて頂いて、近年の三条北クラブの現状について思いを巡らせました。

私個人的な見解ではありますが、例会出席率の低迷を根源に様々な問題に波及しているように感じております。現在の例会出席率は2560地区において下位からひと桁の低さかと思われまます。記帳等による出席数の加算を見なければ、実際に会場のテーブルの席に着く方は半数を多少上回る程度ではないでしょうか。

反面、入会者数は皆様の会員増強の努力により会員数の伸び率は上位に位置し、クラブ会員数は2560地区57クラブ中5番目の規模に成長したかと思えます。更には、ようやくクラブも25年を数える現況となりました。

現在のしっかりとした基盤を持つことのできた三条北クラブの、今後の充実したクラブ活動を考えるにあたり、前述の通り、例会出席者数が半数強と思われるこの事態では問題かと思われまます。皆で真剣にどう対処すれば、この例会出席という基本的活動を推進し、「ロータリーの友情と奉仕の精神」を深め、意義を発揮することができるかを考えなければならぬのではないのでしょうか。

この問題は、ひいてはクラブ組織も常に同じような顔ぶれで構成することにも繋がりがねません。ロータリー歴の深い方々に指導を請いつつ「温故知新」をもって、様々な方々の新しい考え・素晴らしい考えのもと、魅力的かつ新鮮なクラブ活動を目指していく時期に差し掛かっております。会長・各委員長は職をもって權威を示しつつ、粉骨砕身の努力によりクラブの活性化を図り、伝統を引き継いでいくものと思っております。

そうは申しましても、皆様も多種多様に各方面にて忙しくされていることと容易に推察されます。その点をも加味しましても、火曜日のお昼1時間はロータリーの例会であることを自覚していただき、優先的にスケジュールに加えていただきたいと思いますようお願いする次第です。そうした皆様方の地道な努力・ご協力により、クラブも活性化し、より魅力的に頑強な三条北ロータリークラブに発展していくことと考えまます。