



三条北ロータリークラブ週報

2017-2018年度

国際ロータリー会長：イアンH. S. ライズリー「ロータリー：変化をもたらす」

第2560地区ガバナー：新保 清久「クラブと地区の変革をめざそう」

—MakingADifference in Club and Our District—

三条北ロータリークラブテーマ

「ロータリーの魅力を再確認し、ともに変化をもたらそう」

会 長：渋谷 義徳

幹 事：石黒 隆夫

SAA：松山 浩仁

例会日：火曜日12:30～13:30

例会場：三条ロイヤルホテル TEL34-8111

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

HP: <http://www.sanjo-nrc.org>

AD: north@sanjo-nrc.org



例会日 2018 . 4. 10

累計No.1497 当年No.38

本日の行事：卓話「よもやま話」

- ◆本日の出席：65名中42名
- ◆先々週の出席率：65名中48名 73.85%
(前年同期 77.27%)
- ◆3月の出席状況：会員数65名
例会数4回・平均出席率 76.54%
前年同月 81.82%
- ◆本日のゲスト：株式会社タツミ
代表取締役会長 山口龍二様
- ◆本日のビジター
三条南RC 坂本洋司さん
- ◆本日のオブザーバー：
山口ミチさん、今井房子さん
- ◆先週のメイクアップ（敬称略）
4月3日分水RC 樋口 勤
4日川瀬G年度スタッフ会議
金子太一郎、佐藤義英
9日川瀬G年度地区ゴルフ視察会議
佐藤義英
10日次年度打ち合わせ
高橋研一、松山浩仁、樋口 勤
石丸 進、羽賀一真、中原尚彦
花井知之、佐藤秀一

* 本日の配布書類等

- ・週報No.1496
- ・次年度名簿確認
- ・三条南RC50周年式典案内（出欠確認）

会長挨拶：渋谷義徳会長



みなさんこんにちは。

本日の例会の卓話が株式会社 タツミ 代表取締役 山口龍二様と

いうことで、卓話を楽しみにしていた

会員が多く、通常例会以上の大勢の会員から出席いただきありがとうございます。

山口会長様よろしくお願ひ申し上げます。

今年は桜の開花が例年よりも9日ほど早かったので、先週末あたりで満開になりました。私は

今日、会社近くの三条小学校跡のグラウンドに咲いている桜と北三条駅に咲いている桜の両方

の様子を確かめたところ、路上に花びらが少しは落ちていましたが、未だ満開の花が沢山残っ

ていましたので、もうしばらくは見ごろが続くなどと思いながら、例会々場へ出向いてきました。

今週は春の全国交通安全運動が行なわれています。免許証更新時の安全運転講習で、「たぶん大

丈夫だろう」と都合よく考えて運転することはありませんか？との問いかけから始まって、「だ

らう運転」の四つの状況について説明を受けたことを思い出しています。①「対向車はこない

だろう」無理な追い越しで、衝突事故を起こします。②「前の車は急ブレーキをかけないだろ

う」十分な車間距離を空けて、追突事故を防ぎます。③「こんな時間に歩行者はいないだろ

う」夜間の歩行者と対事故を防ぎます。④「ここに停めても大丈夫だろう」違法駐車した車が障

害となり、事故や渋滞をひき起こします。

これらの運転は慣れや慢心から生まれます。「だろう」ではなく、起こりうる様々な可能性を想定する「かも知れない」運転が、事故を未然に防ぎますので、安全運転を心がけてくださいと締めくくられました。私もいそぎ・あせりの心理状況に陥らないように、ゆとりをもって行動し、常に冷静な気持ちを保って安全運転を心がけるよう努力します。皆さまに安全運転の励行を呼びかけてあいさつを終わります。ありがとうございました。

幹事報告：石黒隆夫幹事



- ・三条南RC 50周年式典の出欠確認のため出欠表を回します。

6月16日(土) ジオワールドVIP 13:00～

6/12の例会と振り替えとなります。6/12(火)の例会はありません。

- ・三条市青少年育成市民会議より

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(受付にあります)

- ・次年度名簿作成のため確認をお願いします。4月末までにご提出のない場合は今年度と同様とさせていただきます。



◆三条南RC創立50周年実行委員長 坂本洋司会員より

本日は皆様方大変貴重な時間を頂き、恐縮しております。

私どもの創立50周年記念式典のご案内に伺いました。50年の感謝の気持ちを込めまして、新たなる出発の節目にしたいと考え、心ばかりの式典と祝賀会を開催させて頂きます。大変ご多用とは存じますが、大勢のご参加をお願いしたいと思います。6月16日(土)ジオワールドVIPで登録受け付けは13:00～です。終了は18:00の予定です。大変長い時間ですがよろしくをお願いします。記念コンサートは新潟から1966カルテットとして活動されている大変な美人4名をお呼びしました。ご期待頂けると考えております。貴クラブのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

*****ロータリー財団ボックス10日現在累計403,000円*****

梨本 文也君 ポールハリスフェローとして寄付致します。(山口龍二様より)

早川 瀧雄君 山口さんの卓話、楽しみにしております。三条の桜も満開になりました。

田中耕太郎君 BOXに

岡田 大介君 山口様の卓話に感謝して

石川 一昭君 本日の卓話、山口様、よろしくお祝い致します。



*****米山奨学ボックス10日現在累計489,000円*****

中條 耕二君 三条南RC創立50周年記念実行委員長坂本洋司さんのお出まし、ありがとうございます。山口龍二元会員を心から歓迎します。

佐藤 弘志君 山口さん、お久しぶりです。卓話よろしくお祝いします。坂本会長ようこそいらっしやいました

星野 義男君 大先輩の山口龍二さんの卓話に感謝して!!

武田 恒夫君 協力します

花井 知之君 ”

澁岡 茂君 山口さんの卓話たのしみです。



*****ニコニコボックス10日現在累計787,000円*****

坂本洋司様（三条南RC）大変お世話になっております。今日は当クラブ50周年のご案内に寄せて頂きました。よろしくお願い致します。

石川 友意君 タツミ会長山口様の卓話に感謝して!!

梨本 文也君 山口会長、会長の卓話より仕事を優先し、出張へ行く私をお許し下さい。
ザ・遊び人と思われていますが実は大の仕事人間なのです。会長の卓話が聞けず非常に残念です。会長、頑張ってください。

斎藤 正君 山口会長の歯切れの良い卓話楽しみにしています。

今井 克義君 古武士のような豪放磊落の人でありながら私たち後輩までにも、いつも気遣いして下さる山口先輩の卓話、拝聴致します。

松山 浩仁君 山口様、本日は卓話よろしくお願い致します。
坂本様、50周年おめでとうございます。

渋谷 義徳君 (株)タツミ代表取締役会長山口様の卓話に感謝申し上げます。よろしくお願い申し上げます。

佐藤 義英君 山口さん卓話楽しみにしておりました。今日はよろしくお願い致します!!

加藤 實君 山口さんの卓話を聞きに来ました。

石黒 隆夫君 山口龍二様本日は卓話ありがとうございます。三条南RC50周年実行委員長坂本様50周年誠におめでとうございます。本日はお越し頂きありがとうございます。

石丸 進君 山口様ご夫妻、坂本様、本日はようこそお出で下さいました。卓話よろしくお願い致します。

森 宏君 昨日から37歳の若い内科医が就職しました。ただし男性ですが。

米山 忠俊君 山口さん今日のお話、楽しみにしていました。お忙しいなか有難うございました。

下村 啓治君 協力を!

本田 芳久君 //

田中耕太郎君 //

羽賀 一真君 坂本様、本日はようこそ。山口龍二様お久しぶりです。20年ほど前にロータリーの有志でグアム旅行へ行った時、グアムの米軍基地の見学という貴重な体験をさせてもらった事が懐かしく想えます。



本日の行事：卓話「よもやま話」 (株)タツミ 代表取締役会長 山口 龍二 様



講師紹介：星野義男会員

山口龍二さんより卓話を快く引き受け頂き、感謝に堪えません。

山口さんの“タツミ”という社名は龍二さんの龍（タツ）奥様のミチさんの（ミ）でタツミとなったとお聞きしています。大崎で創業され今は見附に2万坪以上の敷地に大工場があります。社員は400人位で全国展開されています。又山口龍二さんは世界中グローバルな活躍であちこちにお友達が多く多忙な方です。今日は心から感謝しております。

オブザーバーとして出席して頂きました。



「よもやま話」 山口 龍二 様



皆さんこんにちは。ご無沙汰いたしております。貴重なロータリーの時間を若い者の人間磨き、男を磨く為に私が70歳の時にチェンジしました。あれ

から7年経ったと思いますが、今日皆さんの顔を見たとき「わあ、すごい、燃えていらっしゃる顔が多いな」と感じました。2/3の方の顔は分かりません。ですが北RCは私の心の故郷です。

「よもやま話」を少しさせて頂きます。

但し、品があるとか無いとかは一人でゴソッと考えて下さい。

三条市で産声を上げたタツミです。あれから40年、いま見附市に本拠を移しております。この三条市、現在どの立ち位置にいるか考えた事ありますか。サンライズ朝日が昇る如く時計の6時を起点に考えた時、9時か12時か、3時なのか落ち行く夕日なのか。ロマンチックな事を言えばサンセットディナーという言葉がありますが、しかしその後は真っ暗闇に過ぎ去る時間です。

市議員の選挙、真っ盛りですが三条市がどの立ち位置にいるのか、どなたに入れればいいのか、悩む処です。本当に三条市のことを考えてどうすればいい？真面目に考える方はやはり地元最優先です。ここにお集まりの皆様は三条市を代表する企業のオーナーばかりです。たのもしいなと本当に思っています。ただ私共住宅産業は三条市には無くてはならない産業だと思っております。今現在も生業をたてていらっしゃる方も結構いらっしゃいます。しかし衰退してきました。住宅金融公庫のセットという認定マークを貰って、工場を認定されて作り始めた物が今は何処に行っているか？殆ど中国です。90%中国に行っていると思います。その先駆けはタツミです。なぜそうなったか。済みま

せんかっよく言います、タツミは現在年商、3桁やっています。ただこの3桁にいくまでにいかに三条市の方と手を切っていくかという事だけを考えてやってきました。

三条市の金物屋さん、私が創業した頃は千何百軒ありました。今は多分千軒きったと思います。物づくりの鍛冶屋さんしかりです。殆ど同じです。なぜそんなに減ったか。これは私個人の考えですが、やはり金物屋さんが潰したのだと思います。成り立たなくなって廃業に追い込まれている。

食品業界からはじまった「産直」という言葉があります。それが物流に於いても同時に進行了ました。その物流の中で金物問屋というからには鍛冶屋を育てなければならなかったのに育てる事ができなかった。と私は思います。金物屋さんは仕入れはただの方がいい。但し作る側は原価があります。

そうした中で創業4年目、このまま三条で商いをすると潰されると思いました。物を納める。集金に行くと何時間も待たされて、挙げ句の果ては「引いといたよ」。「まけてくれ」ではなく「引いといた」こういう値引きの多い処を私はやめていきました。原価の計算ができる処と商売しようという事で同業者、製作、工場、物づくり屋さんとの商売をメインにしました。6大都市で物づくりする間は三条市は競争力は絶対あると思っています。労務コストが違います。だんだん、関東近くなってきていますが、それでもまだ競争力はある。労務コストだけで輸送経費は半分賄えます。

原価の分からない処は徹底してやめました。現在、三条市のお客さんは0.01位です。もっと地元で商売したいです。やはり昔からの老舗のメーカーさんがあります。「先代から付き合いがある」というしがらみは私にはありません。最近覚えた言葉ですが「若者、馬鹿者、よそ者」を自分に当てはめてみると全くその通りです。皆さん、若者を大事にして下さい。本当の馬鹿は

ダメですが馬鹿はその下に付く言葉がいろいろあります。馬鹿力、馬鹿になって稼ぐ、いろいろありますが、一番大事なのは「馬鹿になって仕事出来る奴」は大事な馬鹿者です。よそ者、皆さんよく考えて下さい。今、三条を代表するシマトさん、コロナさん、タツミ、アーネストさん、そこそこ頑張っている方は全部よそ者です。三光総業もそうです。シマトさんは群馬か埼玉から、コロナは体制固めをするときに埼玉から崎山さんという専務を迎えた。三光総業、富山から来ています。アーネストさんもやはり県外からです。こういう人達がなぜ伸びるのか。差別されるからでは無く三条市で育った皆さんと違う感性を持っている。よそ者の感性。私が営業をやった時、新潟県を見たときに県民性で見ました。次に市民性、町民性まで考えました。あります間違いなく。燕市と三条市、気質同じですか。どこか違う。「宵越しの金は持たない」燕の方はおっしゃるかもしれない。三条市は「残せ、残せ」。感性で一番あったのが北海道と関西です。タツミは北海道と商売をし、関西の同業者と商売をして今日に到っています。私自身飽きっぽい体質です。365日プレスにつかまってムカムカしてしょうが無い。一生プレス屋で終わると思ひ、溶接部門を作りました。溶接とプレスを合せると一つの商品になります。商品になったら、納めていた先は「これは出来ないか？」ということから板金を始めました。今、板金は全然間に合いません。それはプレハブに流れています。災害も無いのになぜプレハブが売れるのか？不思議です。宮城県沖地震での仮設住宅は地方が買い取りだそうです。ですから在庫が無い、その為に在庫を溜めている。もしリース屋だったら解体してスクラップにする事なく、東南アジアに持って行きます。日本のプレハブはエアコンもあって雨風をきちんと凌げます。本当の意味で企業をガードするにはどうしたらいいのか。北海道のお客さんが言いました「持ってくる商品は1tいくらの商品ばかり、1個

単位の商品を持って来い」そこで北海道向けの新しい商品を作りました。これが爆発的に売れました。北海道は意外と大陸気質です。新しく合理化できる物は貪欲に取り入れます。作っても追いつかない時期がありました。その矢先アップパーカット、ボディブローをくらってダウンしました。創業4・5年目で自己資本比率0.3%位の時代です。どなた様も警戒した。本人は大丈夫だと言っているのに、いつパンクするのか、再起不能だろうということで月末になると、工場と自宅の前に必ずトラックが待っていました。3時過ぎるとスーといなくなる。このように私は三条市の皆さんにご心配をかけた40年です。しかし、今現在、見附市にシフトしまして溶接工場、プレカット工場、プレス、板金、物流のセンターを作りました。

今、名前が変わりましたがその頃、日商岩井から、中国へ下請けで出した商品が月5千~6千万ありました。ある日突然、「現金かまわしにしてくれ」と、やはり心配なんでしょう。大手商社の地方の支店長が決済できる金額は大体2千万だそうです。気がついたら5・6千万になっていた。青くなって担当の営業が来ました。「現金か手形をくれ」といいました。「現金ならいいよ、自分でやる、その代り材木を買います」「プレス屋が材木を扱う？」「まもなく工場が出来てプレカットを始めます」今現在、プレカットは住宅産業の中で9割、工場で生産しています。〇〇邸、□□邸、今は邸別で作ります。機会が作るから一定しています。大工の腕で出来がいい、悪いと言う事はありません。ですが鉄屋が木を始めると言った時に最初に逃げたのは日商岩井でした。

以後19年仕入れ金額は0です。これがいいのか、悪いのか「短気だな」と言われるかもしれません。しかし逃げた人を追っかける暇は無いです。今現在、タツミは千葉、栃木県日光市、三条市で列島を輪切りにして、千葉は関東（横浜、静岡）方向、栃木は仙台を挟んで関東圏、新潟県は新潟県を3箇所プレカット工場でカ

バーしています。

月、2万坪(34~40坪の家が500棟)分を生産しています。ここへ来てオリンピックの影響ばかりではなく、働く若年層がいなくなっています。我々工場はIAT、ロボット化する事によって多少の省力化はできるかもしれない。しかし段取りする人がいる。今の若者は指先仕事を優先します。物づくりに対する愛情は薄い。こういう傾向が何時頃から始まったのか。物づくりつまり「3Kはイヤ」「指先でできる世界に就職したい」私の経験から昭和38年からだと思います。テレビゲームができた時から、共働き又はファミリー全体で稼いでいる。家事をするときに子供は邪魔になるのでテレビゲームを預ける。子供は何時間でもやっている。

今度は逆転現象で呼びに行かないと食堂へ戻ってこない。こういう事に慣れた事による指先商売が就職先の世界になっている。機会もNC化、数値制御で動くようになった。やはり指先です。子供は黙ってご飯を食べる。親は少し楽になる。余力が出た時に外食がスタートし始めました。外食のコストが無ければアルバイトしましょう。アルバイトに行く事によって外食産業が潤った。しかし、外食産業は今、落ちています。

私共は建物を建てていますから、スカイラーク等、色々のグループにレストランを納品しています。最近の傾向はインドアが増えてきています。建物ではなく、ビルの中に入るようになってきている。そうするとコストが安くなる。不動産を持たなくて済む。

40年やってきていつも思うのは今の三条市はどうするのか。本通りはシャッター街、本寺小路は人が歩いていない、燕三条駅周辺に分散したのか？

私から見ると、皆さん新進気鋭の若者ばかりです。仕事はいっぱい有ります。取りに行かないだけです。これから1・2年今はチャンスです。ただ仕事があるなら、意思表示して下さい。

ゲームで大きくなった方は目と目で話をできません、口で話しても拙い。輪がだんだん小さくなっていく。皆さんは従業員を育てていらっしゃる。従業員をいかに育てるか、考えていらっしゃると思います。給料、エリア分け、商品構成、色々考えて下さい。タツミが今一番困っているのは営業です。タツミの商品は営業力と商品力を比較したとき、商品力の方が強い。私共の商品は礼文島から石垣島まで行っています。出先、出先で提携するプレカット屋さんがあります。全国44箇所あります。最近多いのは南の方です。沖縄県の中で木質住宅が一番動くのは石垣島です。これは九州の宮崎からフェリーで出しています。使う金物はタツミからコンテナで宮崎まで出しています。金物屋さんが衰退した時に、情報を拾いに行っていたはずですが、町場の金物屋さんは来るお客にだけ売る。我々は今やっていますが〇〇邸、□□邸、それぞれで使う、金物を邸別にパレットに載せて配送しないと買ってくれない。これは本来町場の金物屋(問屋)さんの仕事だった筈です。それが産直といいながら、申し訳無いですが、メーカーと直結してきました。

1位は積水、大和、伸びてきているのがヤマダデンキ、ミサワホームは5番目のメーカーだと思えますがミサワは多分100%トヨタの子会社ですが年間1500棟を切る事は無い。この供給をしながら我々は何処に入れるか、と言う事を営業に指導しながら、購買窓口ばかりに行くな、半分は開発に行け。開発は次世代、何をやるか分かる。と言っています。

若手の育成に金を掛けて、時間をいっぱいやって下さい。そして仕事はいっぱいある事を理解して頂き拙い私の住宅産業の話ですが終わりにさせていただきます。

ご静聴ありがとうございました。