例会日　２０２１．８．３　No.１６３３

三条北ロータリークラブ週報

シェカール・メータ　RI 会長「奉仕しよう　みんなの人生を豊かにするために」
第 2560 地区：高尾茂典ガバナー「ロータリーを学び、ロータリーを広げよう。」
三条北 RC：石川一昭会長「今こそ見せようロータリーの底力を！」

No. 4

会長：石川一昭　幹事：岡田大介　ＳＡＡ：花井知之

●例会日：火曜日　１２：３０～１３：３０　●例会場：三条ロイヤルホテル　TEL 0256-34-8111

◆本日の行事：「職場紹介」
◆本日の出席：５８名中３８名
◆先々回の出席率：５８名中４９名 84.48%
（前年同期 83.33%）
◆先週のメークアップ(敬称略)：
7/16 吉田 RC　田中耕太郎
7/20　IM 実行委員会 石川一昭, 丸山勝
岡田大介、福岡信行、長谷川哲昌
吉田文彦、森宏、松山浩仁、中原尚彦
7/20 親睦活動委員会　中原尚彦
早川瀧雄、長谷川哲昌、大橋桂子
小林伸行、高橋暢雄、野崎喜嗣
7/21 三条 RC　外山晴一
7/26 三条南 RC　外山晴一
7/29 見附 RC　外山晴一、渋谷義徳
7/29 加茂 RC　田中耕太郎

＊本日の配布書類等
・ガバナー月信８月号(閲覧)
・週報 No.１６３２
・夏忘れ夜例会のご案内

会長挨拶：石川一昭 会長

こんにちは！オリンピックが始まって既に中盤に差し掛かっており数々のドラマが見受けられております。柔道の金メダルラッシュや、はたまた２０歳卓球の伊藤美誠選手や、白血病から１年半で復帰しました水泳の池江璃花子選手、期待されて残念ながらメダルに手が届かなかったバトミントンの世界ランキング１位の桃田選手、奥原選手、女子ダブルスの福島・広田ペア、しかしながら精一杯戦った選手に拍手を送りたいと思います。

ちなみに金メダルの報奨金で一番多い国はシンガポールの８，０４０万円、台湾の７，８００万香港の７，０００万だそうです。日本はどうかと言いますと金メダル５００万、銀メダル２００万、銅メダル１００万円だそうです。５００万まで非課税になるそうです

但し、各協会からは別途２，０００万は陸上、ゴルフの場合送られるそうです。ちなみに柔道は協会からは無しだそうです。阿部一二三兄弟は金メダルの５００万のみだそうです。共産圏は中国は金で６００万円、ロシア９８０万円、何もない国もあります。イギリス、スウィーデン、ノルウエー、ニュージーランドなどの国が金メダルとってもゼロ円だそうです。ただしスポンサーからは賞金がもらえるそうですからどっちにしてもスポーツ選手は恩恵にあずかりますね。後半戦も日本選手を応援致しましょう！

コロナ変異株の感染が猛威を振るってます。皆さん行動に十分注意し不要不急の外出はしないようお願い致します

幹事報告：森　宏 副幹事

第２回　役員理事会議事録	
開催日時	令和３年８月３日（火）11：30～12：30
開催場所	三条ロイヤルホテル
出席者	出席数　１６名（委任状　２名）/１６名　　出席要請　４名
	石川一昭、松山浩仁、佐藤義英、岡田大介、石川友意、花井知之、石黒隆夫、福岡信行 丸山　勝、田口実仁佳、高橋研一、中原尚彦、齋藤孝之輔、渡辺　徹、武田恒夫、森　宏 オブザーバー：斎藤　正、米山忠俊、外山晴一、外山裕一

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

協議事項		協議結果	
1.	「夏忘れ夜例会」企画案	例会のみ、懇親会中止、折箱の持帰り	承認
2.	ロータリー情報委員会　資料作成企画案	イラスト付資料作成の提案	継続審議
3.	高尾ガバナー公式訪問について （オンライン訪問検討要請を受けて）	9 月 21 日（火）11:00～オンライン　全員参加 12:00～食事	承認
4.	米山ガバナー　組織役員の件	地区財務委員	承認
5.	令和 3 年度「第 39 回ふるさと絵画コンクール」 協賛金のお願い	10,000 円の協力	承認
6.	「新潟いのちの電話」ご支援のお願い	例年通り見送り	承認
7.	その他		

・高尾ガバナー事務所・地区事務所より、「感染防止に関する更なるお願い」
「夏期休業のご連絡」休業期間：8 月 12 日（木）～8 月 16 日（月）
・地区ライラ委員長より、「第 20 回ライラ研修開催のご案内」
日時：10 月 17 日（日）9：00～16：30　会場：ホテルニューオータニ長岡
・米山奨学委員長より「日本伝統文化（華道を知ろう!）」米山記念奨学生親睦交流会のご案内
日時：8 月 29 日（日）15：00～19：00　会場：ホテルオークラ新潟
・三条ローターアクトクラブより、「8 月第一例会のご案内」
日時：8 月 12 日（木）19：30～21：00　会場：三条･燕地域リサーチコア 4F

岡田幹事お休みの為、
森宏副幹事

委員会報告：

親睦活動委員会　中原尚彦委員長

夏忘れ夜例会のご案内をいたします。ここにきて急にコロナの感染者が増えていることから、先ほどの理事会で懇親会を中止することになりました。
夏忘れ夜例会　日時：8 月 10 日（火）開会点鐘 18：30　閉会点鐘 19：00
懇親会は中止。折箱のお持帰りとなります。
皆さんご参加の程、よろしくお願いいたします。

ＩＭ実行委員会　福岡信行委員長

9 月 25 日開催のＩＭのご案内と記念品公募についてのご説明をいたします。
皆さまから当クラブ 100％の出席を目指してご参加いただき、外山ガバナー補佐を盛り上げていただきたいと思います。ご案内の中には狩猟後の慰労会を予定しておりますが、コロナ感染拡大の状況をみて再度ご案内したいと思います。合わせましてＩＭ参加者へ贈る記念品についても公募いたしております。単価 3,000 円（税込）、数量 120 個、納期は 9 月上旬を目途にお願いします。皆様の企業での商品をご応募いただき、ＩＭ実行委員会で検討し、参加者へお配りしたいと思いますので、是非ご協力いただきます様お願い致します。

ロータリー財団 BOX

8月3日現在累計　19，000円

花井 知之　君　協力します。羽賀さん職場紹介よろしくお願いします。
齋藤孝之輔 君　羽賀一真さんに協力。卓話よろしくお願いします。
石丸　進　君　羽賀さん卓話でご苦労様です。よろしくお願い致します。
大橋 桂子　君　先月のコンペで優勝しましたので協力致します。
羽賀 一真　君　今日の卓話、緊張してます！

米 山 奨 学　ＢＯＸ

8月3日現在累計　21，000円

大橋 桂子 君　先月のコンペで優勝しましたので協力致します。
松山 浩仁 君　ＢＯＸに協力します。
羽賀 一真 君　本日は貴重な機会をいただきありがとうございます。
坂内 康男 君　羽賀一真さん、職場紹介ご苦労様です。又、米山BOX協力ありがとうございます。

スマイル　ＢＯＸ

8月3日現在累計　114，000円

石川 友意　君　羽賀さんの卓話に感謝して!!
石川 一昭　君　本日の卓話、羽賀会員に感謝して。
大橋 桂子　君　先月のコンペで沢山かせぎましたので、会長に言われる前に協力致します。
羽賀 一真　君　本日は職場紹介の機会をいただきありがとうございます。
森　　宏　君　副幹事として、初めて幹事代行務めさせていただきます。
外山 裕一　君　あつい！羽賀さん、今日は宜しく。ＢＯＸに協力。
佐藤 義英　君　羽賀さんの卓話 御苦労様です!!ＢＯＸに協力!!
武田 恒夫　君　羽賀さん 楽しみで～す。
丸山　勝　君　ＢＯＸに協力。連日の猛暑に参った参った。
松山 浩仁　君　羽賀さん、本日は卓話よろしくお願いします。
外山 晴一　君　羽賀さん、ご苦労様です。
石黒 隆夫　君　羽賀さん、卓話ありがとうございます。
渕岡　茂　君　羽賀さん、卓話御苦労様です。途中退場しますが、お許し下さい。
落合 益夫　君　ＢＯＸに協力。
田中耕太郎 君　ＢＯＸに協力です。
本間建雄美 君　本日の職場紹介、楽しみにしています。又、本日もニコニコＢＯＸに協力して下さった皆様有りがとうございます。
金子太一郎 君　羽賀さん、エレベーター業界の秘話、楽しみにしています。

本日の行事 ： 職場紹介

株式会社ハイン　代表取締役　羽賀一真　会員

＜職場紹介例会のいきさつ＞

おととし年度、コロナ前でしたが、外山裕一会長（幹事に羽賀一真）の方針で、職業奉仕はロータリー活動の１丁目１番地であるという方針により、会員卓話として毎月１回は職場紹介をしてもらおうということになりました。第１例会は例会セレモニーも多く、卓話開始時間が 13:00 を回ってしまうため、外部講師卓話の時間を短くするわけにはいかないので、会員内部卓話ならば比較的時間調整してもらい易いということで基本的に第１例会は職場紹介にしようということになり、当時の中原尚彦プログラム委員長にもそのようにプログラムを組んでもらいました。

外山裕一会長年度の年明け、つまり去年の１月頃から、コロナが感染拡大し、休会再開、休会再開の繰り返しで、予定していた外部卓話も相次ぐキャンセルとお詫び続きでした。中原尚彦委員長も大変な苦労をされていました。

年度が替わり、今度は私羽賀がプログラム委員長となったのですが、その苦労はまだまだ続きます。例会に穴をあけてはいけないので、キャンセルした外部卓話や、突然の「例会再開（休会よりも大変）」で急きょ会員内部卓話の延期あるいは新たに依頼しなければなりません。こうなるともう第１例会だけではなく、ほぼすべての例会で会員職場紹介を依頼しないと例会が回りません。まずはコロナで一番影響を受けた医療関係の三之町病院さん、飲食店の三条ロイヤルホテルさん、餞心亭おおのさん、魚長さんなどに卓話をお願いし、その後は引き受けてくださりそうなかたがたすべてに依頼をしてまわりました。中には頑なに断る人もいましたが、ほとんどかたは快く引き受けてくださったので、卓話を引き受けてくださった方がまるで神様に見えました。

よって、今年度の松山浩仁職業奉仕委員長から

本日の卓話依頼をされた時には、僕もプログラムを組む側の苦労を痛いほど知っているので、喜んで引き受けました。

＜当社の職場紹介＞

当社の法人名、株式会社ハイン、通称「ハインエレベーター」です。よく聞かれるのですが、エレベーターは作っていません。基本的には定期点検、修理、入れ替え工事です。

この商売のきっかけは、僕の父親である羽賀一夫（三条北 RC 第 8 代会長）の実家が産業用モーターの巻替え業をやっていたところ、ホイストの製造元から、地方のお客（工場など）への設置工事や点検が自社でできないためにやってほしいという依頼があり、創業したのが今の株式会社ホイストクレーンです。僕の妹の夫（渡部宏）が今は社長をやっています。ホイストクレーンは言わば荷物用の昇降機なので、羽賀一夫は昇降機検査資格者の国家資格をもっていました。

そんな中、ほかならぬ餞心亭おおのさんから、「乗用エレベーターの、メーカーによる定期点検や修理がとんでもなく高額なので、羽賀さんのところでやってもらえないか？」という問い合わせがあり、ハインエレベーター創業のきっかけとなったと父から聞いています。大野さんは我が社の恩人です！そのあとも三条ロイヤルホテルさん、三之町病院さんと、順調に契約客を伸ばしていったそうです。

僕が大学に進学するときはまだハインエレベーターは無かったので、親も会社を継がせる気もなかったようで、僕は自分が比較的得意な化学科へ進みました。ところが父がエレベーターの将来性を掴んだことと、当時、社内外に大きな問題があったことで、急きょ大学卒業と同時にどこへも修行の就職もせず、新卒で父親の会社を継ぎました。その時は社内外から「苦労知らずのボンボンが」と揶揄されたことが一番の苦労でした。

当時の仕事上での一番の苦労は、メーカー系保守会社、言わばディーラーからの部品供給拒否などの違法妨害行為でした。それまでエレベーターの点検というのは業界構造的に競争の全く無い独占市場で、そのため点検修理料金はとてつもなく高額で、そのため大野さんから、なんとかやってくれと頼まれ、我々中小企業が殴り込みのように参入したためです。これには全国規模で独占禁止法を根拠とした 10 年以上の裁判となり、苦労の末、我々が勝訴したため、今では安心して、また、メーカー系保守会社とも紳士的な競争と部品の購入など良好な関係を築いています。

ほか、関連会社として、ハインリニューアルと、他社買収によって引き継いだ道路工事警備会社のティスコムがあります。全研ビルサービスさんとも協力し合っています。

＜なんでも基板修理＞

当社の強みは、メーカー系保守会社の社員個人よりも、おそらく個々の電気技術スキルが高いと自負しています。エレベーターの電子基板は故障すると、メーカー系保守会社通常は廃棄するのですが、我々は部品調達の苦労を知っているので、故障した電子基板をも修理してしまう技術を持っています。それをさらに世の中に活かせないか、拡張したのが「なんでも基板修理」です。おかげさまでかなりご好評をいただいているので、個人、法人を問わず、何かありましたら、ぜひお気軽にお問い合わせください！

＜失敗事業＞

＜農業（アグリ）ビジネス＞

僕の趣味もかなりいろいろありますが、そのうちのひとつに家庭菜園があります。趣味が高じてどうしてもビジネス化したくて、家族や社員の猛

反対を押し切って、よせばいいのに、数年前にとうとうビジネス化してしまいました。屋内の密室でレタスを育てる人工光栽培室と、トマトやイチゴを野外で育てるビニールハウスを、同時に建てて、開始してしまいました。出来上がった農産物は、確かに非常に美味しく、ロータリーの例会でも試食用のトマトを提供し、「美味しい！」とお褒めいただき、販売は主に「ただいまーと」さんで行なっていて、(吉田文彦さん、そのせつはどうも)飛ぶように売れて、これも大変評判はよかったです。

レタス 1 束 100 円くらい、トマトやイチゴは 1 箱 400 円くらいで売っていました。ところが、生産コストがとんでもなく高くて、レタス 1 束 1 万円、トマトやイチゴは 1 箱数万円で売らないと、どう計算しても採算が合わないのです。これではお話しになりません。さらには、無農薬栽培を目指していたために、のちほど次の話に出てくる「次亜塩素酸水」で消毒していたのですが、さすがに農薬使用ほどの効果が出ず、イチゴなどは全滅してしまいました。投資資金が家 1 軒分以上は軽く吹き飛んでしまったところで、とうとう投資資金回収の目途もまったく立たなくなったところで、アグリビジネスの事業継続を断念せざるを得なくなりました（泣）アグリ廃業を吉田文彦さんに泣く泣く伝えたところ、やはり評判自体は良かったようで、「えーっ？」と大変残念なご様子でした。。。

＜次亜塩素酸水ビジネス＞

アグリの消毒用に買って残ってしまった、1 台 60 万円もする次亜塩素酸水生成装置を捨てずに数年が経ちました。そんな中、去年(2020 年頭初)世界中に新型コロナウイルスの感染が拡がりました。当時は消毒用アルコールも品薄となったところに、ニュースなどで、「次亜塩素酸水がコロナ消毒に有効」と言われるようになりました。

僕は大学で化学を学んできたので、次亜塩素酸水（微酸性電解水、安全）と、次亜塩素酸ナトリウム（強アルカリ性漂白剤（ハイターなど）危険）は、名前は紛らわしいが、それらの違いは最初から知っていました。そこで、社員の感染防止のために、すでに錆び付いていた次亜塩素酸水生成装置を修理再稼働し、使用開始したところ、大変評判が良かったので、これはボランティアで無償配布したら企業イメージも上がるのでは、と思い、生成装置を増設し、ロータリーにも寄付をし、三条新聞にも無償配布の広告を出しました。これには「すごく助かりました」と、幼稚園や保育園の子どもたちから感謝のお手紙までもらいました。そんな中、「いくらで売ってもらえますか？」という問い合わせもだんだん増えてきました。当時は、マスクも、消毒液も、生成装置も品薄だったため、「いくらでもお金を出すから次亜塩素酸水を売ってほしい」という需要があったのです。消毒液を有償販売するとしたら、ということで、社内で検討が始まりました。ところが、無償配布の時は空いたペットボトルに手で詰めていればよかったのですが、有償販売となるとそうはいきません。密封はどうする、効能書きはどうする、下手なことを書くと薬事法違反になる、万一健康被害が出たら補償はどうする、と考えると、これも採算が合わないうえに法的問題や責任問題も出てきます。消毒液そのものの販売は諦めました。その代わりに、「次亜塩素酸水生成装置」の開発に着手したのです。

うちの会社は電気技術の専門社員が揃っているので、生成装置である電気分解装置の試作は一応は成功しました。しかし、これも採算に乗せるには、やはり装置 1 台を数十万円で売らないといけません。そうこうしているうちに、安い粗悪品（ナトリウムのほう）の消毒液や生成装置（これもナトリウム）が氾濫し、「次亜塩素酸水＝次亜塩素酸ナトリウム」という誤解が拡がり、「次亜塩素酸水で手を消毒したら手が荒れた」「次亜塩素酸水を加湿器に入れたら気管支炎になった」という誤用や、粗悪品被害が続出、とどめは、消毒用アルコールやファ〇リーズが売れなくなるとの業界からの圧力で、「次亜塩素酸水は有害無効だ」というネガティブキャンペーンが展開され、テレビやネットでも拡散し、有償販売どころか、ボランティアで行なっていた無償配布までもがマイナスイメージとなり、装置の開発も、社外への無償配布も、直ちに打ち切りになりました。今では、

微酸性次亜塩素酸水の有効安全性を理解している社員や家族が毎日使い、僕自身は自宅で歯ブラシの消毒とうがいに毎日使っています。ちょっと寂しいけど。。。

＜失敗がなければ成功はない＞

これにはもちろん賛否がありますが、僕はどちらかと言えば失敗がなければ成功はない、身をもって体験しています。「失敗なんかしなくても一発で成功すればいいじゃないか」という人もいます。例えばこんな話。子どもの頃からの長いつきあいの友人（男）よりも、たまたま僕が先に結婚しました。婚活しているその友人（男）に、僕「失恋の経験もしないようじゃ結婚なんてできないさ。僕も散々な目にあってやっと結婚できたんだから（苦）」と論じたら、友人（男）「失恋なんかしなくても結婚すりゃいいんだろ！」と猛反論してきました。彼は晩婚でしたが、10 歳以上も年下のかわいい奥さんをもらいました。。。

さて、どちらが正しいかは、その人それぞれの人生経験によって価値観も違うでしょうねえ。

以上、ご清聴ありがとうございました。

三条北 RC　米山記念奨学生　サボー,ペーテル君（ハンガリー）　　7 月報告書より

. 今考えること

皆様こんにちは。ハンガリーのサボー・ペーテルです。改めて、日本でのアパートをちゃんと払えるように奨学金の一部を事前支給していただき本当にありがとうございました。日本でウイルスは収束する目処が立たなくて、逆に東京で確認された日々の感染者数が 2000 人も超えそうです。その上に、昨日オリンピックが開催しました。増加していく感染者数にも関わらずなぜ日本政府がオリンピックを必死に開催させたかったか、ある程度理解できるんですけれども、私が全然賛成していません。しかし、選手、監督、記者などというオリンピックのために海外から日本に到着する者はワクチンの注射を問わず自由に入国が認められることは本当にダメだと思います。留学生はもう何ヶ月見捨てて無視されているのに対して、オリンピックの参加者にかけては、日本政府はウイルスが存在しないように振る舞います。公平性がないでしょう。オリンピックが終了した後、感染者数はどのように変化するかなと最近考えていました。苦情を言うばかりでごめんなさい。でも欲求不満を少し出したら、精神的に癒すのではないかと思いました。

また、春学期は２週ぐらい残って間もなく終わりますので、最近レポートとか課題とかで本当に忙しくなりました。しかし、嬉しいことにほとんどの課題は大変でも内容は面白くて成長させるため、役に立ちます。特に、最近挑戦しているマーケティングの期末課題は時間がかかるんですが、楽しいです！自由に決められる企業の一事業を選んでマーケティング上の問題点を指摘します。次に、それを解決するために、どこをどのように改善したらいいのか、マーケティングの分析フレームワークを用いて経営者に提案するプレゼンテーションを作成する課題です。私は選んだ企業はハンガリー・ブダペストに位置する主に外国人の患者さんを対象とした歯科医院です。イギリス、フランス、アイルランド、デンマークなどという西ヨーロッパと北ヨーロッパを中心として主にハンガリー以外のヨーロッパの国々からいらっしゃる顧客に高度な歯科治療を提供する企業です。料金は外国の歯科医院の 5 割 7 割ぐらいですので、大人気です。そのようなサービスのおかげで、ブダペストはいわゆるデンタル・ツーリズムの中央になっていますね。しかし、ハンガリーではそれほど知られていないので、パンデミックの影響で外国人の顧客が消えてしまった昨年は極めて大変でしたそうです。そのため、ハンガリーで認知度を上がるために改善できるところがたくさんあるのではないかと思って、選びました。7 月の報告はこれで以上です。8 月の報告書を作成するまでにはオリンピックが終了しますので、日本入国の件について新たな情報が公開するといいんですね。。。どうぞよろしくお願い致します。