



2024-2025 週報

西脇ロータリークラブ 2680 地区



No.14 第2836回 令和6年11月11日

今週の歌:君が代・手に手つないで

プログラム

「定款・細則勉強会」

矢納利夫会員

会長 園田 純也 幹事 蘆田 裕三

例会日 月曜日 12:30-13:30

例会場 西脇ロイヤルホテル 2F

Tel:0795(23)2000

事務局 西脇商工会議所内

〒677-0015 西脇市西脇 990

Tel:0795(22)3901 Fax:0795(22)8739

園田会長のテーマ

「夢の力 Power of Dreams」 ~ポジティブな発想でアクティブに行動！ Being Positive leads to Active~

本月のお祝い

○誕生日 おめでとうございます。

11/16 藤原 悦男会員

11/19 和田 良勝会員

11/24 渡会 英明会員

○結婚記念日 おめでとうございます。

11/3 藤井 治幸会員

11/3 金田 実会員

11/11 藤原 由樹会員

11/11 上郡 法之会員

11/21 村上 康憲会員

11/25 高瀬 英夫会員

11/27 矢納 利夫会員

11/29 藤井 俊伸会員

10月28日(月) 第2835回例会記録

◎出席・・・会員数 45 名 出席 36 名 MU 6 名
(出席免除会員 6 名・休会 1 名)

会長の時間

皆様 こんにちは。会長の時間の何か参考にと資料を読んでいた中で、これは是非皆さんと共有したらどうかと思いましたので少し話したいと思います。内容は、ロータリーのマナーについてのお話です。



米山梅吉は、マナーについてこんなことを言っています。「人の人格は(中略)修養を積んで完全にすることができます。向上し、完成したことを証明するものがマナーです。」英国紳士を描いた「Kingsman」という映画の中に、“Manners Maketh Man(マナーが人を作る)”という有名な台詞があります。紳士の品格は家柄や血筋ではなく、マナーで形成されるという意味です。

これをロータリーに置き換えれば、「マナーがロータリアンを作る」と言えるかもしれません。人もクラブもマナーの積み重ねがやがて品格となります。メンバー同士のマナーは勿論ですが、例えば外部のお客様が来られたとき、マナーのある接遇が出来ているでしょうか。折角の機会です。率先して親しくご挨拶してみても如何でしょうか。卓話のスピーカーに対してマナーある傾聴が出来ているでしょうか。充実したスピーチになるかどうかは、聴き手の責任でもあります。今年度は特にゲストスピーカーのお願いをしておりますので、マナーを心がけたいと思います。(今のマナーがどうの?ではありません)マナーを心がけるには、たった二つの心がけでこと足ります。一つは、人からされて嬉しいことは人にもしてあげる。二つは、人からされて嫌なことは人にしない。ただそれだけです。マナーとは、周囲への慮(おもんばか)りから来る自然な振る舞いであって、その根本は思いやりの心です。ロータリーの奉仕が「他者への思いやり、その助けとなること」だとすれば、ロータリアンにとってマナーは、その初歩的且つ日常的な実践と言えます。「マナーが人を作る」というのは、世界のどこの国を問わず、人づくりの真理のようです。マナーを大切に行きたいものです。

幹事報告

(来 信)

○地区事務所より、ローターアクト「2024-25 年度スポーツ大会」のご案内

12月21日(土) 14:00~ 於:イーグレ姫路

(報 告)

- ・次週の例会は「文化の日」の振替のため休会です。
- ・11月の理事会は11日の例会終了後に行いますので、理事の方はご予定ください。

ニコニコ箱

- 和田会員 公務で早退します。
藤本会員 ちょっと良い事がありました。
高瀬(英)会員 播州織フェア無事終了。皆様のご協力に感謝申し上げます。
矢納会員 昨日、当確が出ました。わが母校野球部が近畿大会にてベスト4に勝ち進みました。
藤田会員 母校、東洋大姫路が近畿ベスト4に入り、センバツ出場当確となりました
笹倉会員 早退をお詫びして。

※本日のニコニコ 13,000 円

※本年度累計額 (10/28 現在) 709,562 円

🌸 本日の花：ユカリリンドウ

プログラム

○藤田幸大会員

西脇ロータリークラブに入会させていただき、早いもので半年が経過いたしました。皆様には大変良くしていただき感謝申し上げます。

今回は自己紹介と会社沿革をお話しさせていただきます。私は1970年3月15日西脇市に生まれました。その日は大阪万国博覧会の開催日だった為、名前が「藤田万博」になりかけたと言うエピソードがございます。

中学2年生の春、突然サラリーマンの父が失業。当時パイプメーカーの営業責任者で全国出張の為ほぼ家にいなかった父が、半年間も家に籠りその半年後1983年10月に西脇市高松町で母と二人で配管資材販売の藤田幸三商店を創業いたしました。それは私の人生が変わる大きな出来事でした。

私は社会人となり大阪の商社に就職しますが、父の会社は地域の公共下水道事業資材の販売で繁忙期を迎え、1994年に仕事を手伝えることとなり帰郷し営業として父の会社で活動しました。1999年下水道事業の終焉を危惧していた私は新規事業として、元請け工務店様に住宅設備機器や建材を販売することを提案しましたが「水道工事店様に大きくしてもらった会社が、元請け工務店に売りに行くことはダメだ」と父と意見の相違があり断念。

結果、私は父の会社を退職し住宅設備機器・建材商社として独立します。5年後父の会社も下水道関連事業が終了し売上げが低迷した為、私の事業と従業員、お得意先を藤田幸三商店住設建材部に移管しました。

2004年私は新規事業の為、神戸市に拠点を移し造作家具の設計施工販売をスタートさせオーダーメイドによるキッチン、洗面化粧台、ユニットバス、



収納家具などを設計事務所に採用いただく事業で、阪神エリアの住宅建築現場に収めています。

2016年その事業のご縁でドイツのボッシュ社家電製品の国内販売計画に参加し、5年間東京で単身赴任をしながら海外製食器洗い機やIHコンロの全国拡販業務に従事しておりましたが、2021年高齢の母の引退もあり藤田幸三商店を事業承継、2023年40周年を迎え社名を「富士幸株式会社」に変更しました。

現在、弊社の事業柱は4つで、「配管、設備機器の販売事業」、「住宅設備機器・建材の販売事業」「造作家具製造の事業」「輸入設備機器の販売事業」となります。更に本年からスタートする新規事業は、SDGs目標に沿った人と地球の為になるウルトラファインバブルエンジンの開発です。いつまでも事業に対する夢や目標は、私たちの原動力になるでしょう。

今年の西脇ロータリークラブが掲げるテーマは「夢の力 Power of Dreams」私も新規事業の成功を夢見て、さらに努力してまいります。

○後藤淳二会員

それでは自己紹介を始めさせていただきます。改めまして、後藤淳二です。今年8月から西脇RCに入会させて頂き、現在は出席委員会で活動させていただいております。



生まれは、1971年12月24日です。幼少期は、西脇市郷瀬町に小学校5年迄過ごし親の仕事の関係で野村町へ引っ越しました。南中学校を卒業し、岡山の作陽高校に進学し親元を離れ寮生活をしておりました。高校卒業後の18歳から23歳までの内4年間は海外の3拠点に移住しておりました。アメリカ、オーストラリア、台湾です。アメリカでのエピソードを少しお話させて頂きたいと思います。アメリカ ルイジアナ州の州都バトンルージュで語学を勉強しておりました。ルイジアナと言えば、ニューオリンズが有名で、ニューオリンズは、昔、フランスの植民地でしたので、街並みはフレンチで、またジャズの発祥の地と言われ、バーボンストリートと呼ばれる通りがあり、路地を歩くとジャズが流れ、黒人主体の街でした。そこだけ聞けば、良いイメージをお持ちになられると思いますが、かなりの頻度でピストルの発砲が聞こえる、アメリカでも犯罪率が一番高い所でした。連続殺人犯が、同じアパートに住んでいたり、車を盗難する為だけに、殺人をしたりで人が亡くなっても新聞にも載らない様な所でした。今、思い起こせば、1年半もよく生活してい

たなと思います。後輩と言って良いか正しいのかどうかわかりませんが、ハロウィンで仮想した日本人が、家を訪問しフリーズとプリーズを間違えて、入ったので射殺され死亡しニュースになった事は、ご存じかもしれません。その場所です。アメリカでの経験は想像以上に人種差別が根強い。白人、黒人、スパニッシュ、ベトナム、と住む地域が分かれており、地域をまたぐとポリスが追いかけてくる地域をまたぐ＝ドラックという事です。30年以上前の事です。今でも、アメリカの南部は変わっていないと思います。様々な語学と人種と宗教が混在していることを体験し学びにつなりました。

帰国後は、23歳で3年間でしたが商社（トーマン＝現豊通）で貿易業務と営業をやり、26歳で、現在の公商に入社しました。平社員からスタートし、営業職で実績を積み上げ、39歳で代表取締役社長に就任しました。

当社の紹介をしたいと思います。当社は57年目を迎える会社で、従業員は41名です。取扱商品はインテリア装飾品雑貨と寝具で、端的に言えば枕とクッションの製造メーカーです。商売形態はインテリア商品及び寝具専門店のOEM/ODMが9割で、残りの1割はネット販売です。創業は1968年です。私の父と父の義理の兄、またその知人3名で創業した会社です。3名共が代表権を持って、スタートしました。

創業当初は、播州織の生地を、アパレル以外の繊維製品に加工し製品にして、商社経由でアメリカに輸出をメインとして商売していましたが、当時為替が固定相場で1ドル＝¥360という状況下でしたので、成り立っていましたが、変動相場に変わってからは、輸出では無く、国内向けに商売を切り替え寝装品は、西川グループの下請けメーカーで、インテリアは、現在の川島セルコンのメインの下請けとして、業容を拡大し、創業10年目で売上10億、15年目には30億、その後は、20~40億の間でした。私が引き継いだ時は20億弱だったと思います。業容拡大に至った経緯は、クッションでした。私の父が東レと共同で作った、ポリエステル綿の吹き込み機を、外注を含めピーク時は、25台ほど、保有し国内でクッションというカテゴリでは、日本一の供給量だったと思います。

1990年の後半から、生産拠点が日本から、中国にシフトしていきました。その影響で弊社の下請け

が西脇近辺に30以上ありましたが、殆どが廃業し2000年には10社以下、今では3社となっています。現在は、昨年自社に縫製工場を増築し、海外実習生3名、弊社スタッフ2名、5名体制で順調に稼働しています。12月には、海外実習生4名が追加で参加し、9名体制になり、また来年にプラス4名で、13名体制規模で運営して行く計画です。

それとは別に来年2025年には、新たに設備投資を計画しており、楽しく働ける会社を目指し、より地域に根差した多種多様な人材の雇用を確保できる永続的な企業になるよう、日々努力しています。39歳で会社を引き継ぎましたが、引き継ぐ最高の財産は信用でした。ただ、世の中はそんなに甘くありませんでした。経営してから非常に困難な問題が多発しました。良いものだけを引き継ぐ、悪いものも同時に引き継ぐそれが経営だと思いました。

為替¥110の10年予約、当時為替が¥80円を割り込む勢いでしたので億単位の損失が何年か続いていた記憶が御座います。また、中国に投資して作った工場の土地の権利書が無いとの事が発覚し、当時中国は毎年25%の賃金が上昇しておりましたので、4年で倍の経費が発生し、赤字続きでした。その赤字を止めるべく、工場を一旦休眠し、色々交渉して5年たった時に売却が出来、得意先の店舗閉鎖に伴う損失と中国工場の売却損で、2年連続の大赤字でこのままいけば倒産する所まで来ていました。その最大の困難は合理化する事の判断でした。合理化に至るまで、出来る全ての対策をし、日本全国の小売を回り、何とかリストだけは避けたいともがきましたが、結果、合理化を判断しました。商売を継続させ様々なチャレンジをして会社を成長させることが自分のモチベーションでしたが、逆に縮小することには勇気がいりました。実施しなければ会社の存続に関わる状況でしたので、得意先の選定から従業員を3分の1に縮小しました。その結果、合理化5年目で今では社長を引き継いだ時以上のバランスシートになったと思っています。私自身のことは以上です。

この西脇RCで、心のゆとりを持ち、微力ながら社会奉仕の精神を持ち続けるよう、高い志を持っていきたいと思いますので、若輩者ではありますが、引き続き交流の場をいただき、色々勉強させていただきたくお願い申し上げます。簡単ではありますが、これで私の自己紹介とさせていただきます。

今後のプログラム

11月18日(月) 担当：職業奉仕委員会
12月2日(月) 担当：クラブ管理運営委員会
12月16日(月) 担当：国際奉仕委員会

11月25日(月) 担当：ロータリー財団委員会
12月9日(月) 担当：社会奉仕委員会
12月23日(月) クリスマス例会