

例会報告

Rotary

高山西ロータリークラブ



17-18 年度会報月間写真 お城シリーズ
 10 月 大垣城 ③ 新井 典仁

第 2 6 3 0 地区 岐阜県 濃飛分区 創立 1 9 6 6 年 1 月 1 5 日

- 例会日 毎週金曜日 12:30~13:30
- 例会場 高山市花里町 3-33-3 TEL 34-3988
 大垣共立銀行 高山支店 4 F
- 会長 米澤 久二
- 幹事 鴻野 幸泰
- 会報委員長 新井 典仁

<会長の時間>

ウィンブルドン大会

今日はテニスのウィンブルドン大会についてお話ししたいと思います。

テニスの 4 大大会として全豪・全仏・ウィンブルドン・全米があげられます。その中でウィンブルドンは他の大会とは違います。他の 3 大大会は、その国の協会が主催しており全豪、全仏、全米という名称がついています。しかし、ウィンブルドンは、会場のオール・イングランド・テニスクラブが主催で、町の民間クラブが主催しているのにすぎません。ウィンブルドンは、会場があるロンドン郊外にある町の名前で、それがいつの間にか愛称となり、今では、大会もウィンブルドンを名称として使っています。決して全英ではありません。



クラブ主催の大会のため、クラブが独自に決めたルールが存在します。ウェアは白基調、練習中も白を着用しなければなりません。これは汗のにじみが見にくいという理由で始まったと言われていいます。またセンターコートは大会期間中の 2 週間しか使用できません。1 年間のうちわずか 2 週間しか使用できません。芝生の緑と白のウェアは見事なコントラストとなります。1868 年にクラブ創設、約 150 年の歴史に培われ、いわばテニスの聖地となっています。

私はこの聖地に行ったことはないですが 21 年前にグラフ VS 伊達の熱戦を見てウィンブルドン大会のとりこになりました。ドイツのグラフ選手はテニス 4 大大会の全てに加え、オリンピックを制するゴールデン・スラムをわずか 1 年間のうち達成し、史上最強の評価を受けています。史上最強の選手と準決勝で伊達は 2 日間にわたり互角に戦いましたが、残念ながらわずかの差で敗れました。

ウィンブルドンはテニスの聖地としてのブランドを維持しています、また維持するために努力を重ねています。

高山西クラブもロータリーとライオンズとどう違うか、高山の他のロータリークラブとどう違うかなど、ブランド戦略が大切だと思います。とりわけ職業奉仕が 5 大奉仕部門の一つであると定義づけられましてロータリーのブランドはなにか、考える必要があると思います。個人的には今年 11 月に開催されます IM で 10 年後高山西クラブの将来像といいますが目標を発表しなければなりません。これは理事会でもご承認をいただくつもりであります、皆様のお知恵をお借りしたいと思います。

<出席報告>

区分	出席	Make-Up	出席者数	会員数	出席率
前々回	31 名	6 名	37 名	40 名	92.50%
本日	33 名	—	33 名	40 名	82.50%

<幹事報告>

◎RI 会長、ロータリー財団管理委員長 より



- ・ポールハリスフェロー認証状および徽章 遠藤 隆浩 さん へ
- ・マルチプル・ポールハリスフェロー徽章 岡田 賛三 さん へ

◎RI 日本事務局より

- ・11 月のロータリーレートについて 1 ドル 114 円 (現行 112 円)

◎ガバナー、地区年次大会実行委員長より

- ・地区大会ご参加の御礼

<本日のプログラム> 会員スピーチ



岡田 賛三

柄にもないことをしてしまったので本当にお恥ずかしいんですけど、実は去年の夏頃だったんですが、幻冬舎の方から「本を出したらどうだ」みたいな話がありまして、私もいい年ですし、先ほどのニコニコにもありましたように、私どもの同年代もポツリポツリと消えていく、そういう中で私もいつまでもつかない、というような思いもありまして、飛騨産業に来て飛騨産業がどうあるべきか、どうやって行かなければいけないかというような事を後継者に残していかなきゃいかんなどという思いもありましたけれども、自分がなかなかしゃべっても残って行かないし、なんかレリ形で残

例会報告

せないかな、みたいな思いが少しあったものですから、幻冬舎のおだてについて乗ってしまいました、約束をしてしまいました。本当はその後当社の業績は急回復する予定だったんですが、なかなか上手く行かず今年に入っても厳しい状況が続いておるので、こんな本を出してもかっこつかないかと、儲かる経営なんて書いても儲けて無いじゃないかというような、大変忸怩たる思いもありまして出すのをためらったわけですが、会社と契約してしまっているものですから進めざるを得ないと、目をつむって出すかということで出版をすることになりました。

実はこの本は私が書いたわけではございませんので、ゴーストライターが書いてくれたわけですが、ただこのゴーストライターが大変腕のいいゴーストライターで、自分でも本を出しておりまして大宅壮一賞それからノンフィクション大賞とかも受賞しているような力のある作家でした。彼が私にインタビューしながら長時間の話をさせていただき、また彼が非常に熱心な作家で、工場、あるいは社員とのインタビューを通じて私どもの会社を私以上にしっかりと掴まえてくれたのではないかなと思うような良い取材をしてくれました。ゲラを読んだ時に私が書いているんじゃないかと思えるような感覚を覚えるくらい私に成りきって書いてくれてるという事を感じて、私をこんなに理解してくれたのかと嬉しく思いました。もちろん文章も上手ですし誤字脱字もないし、私が書いたら支離滅裂になるんじゃないかなと思うような事を本当に上手くまとめて書いてくれた事は私としてはありがたかったなあとそんな思いをしております。

しかしこんな事を書いたって、たいてい経営やっている人だったらもっともって大変な思いもしているわけだし、そんな改善をして企業を成り立たせている人ばかりだろうから、誰も買わない、社員に配って後残ったやつはみんな燃やそうかなと話ったんですけど、物好きな方がいるみたいで買って頂けるような事を聞きちょっとびっくりしておりました。その中で先ほども発表ありましたように、カンブリア宮殿のディレクターからあの本は面白いということで出ないかという依頼が来たんですけど、そんなものに出れるような柄でもない内容でもないだろうと思ってたんですけど、今地方の時代とかそれから老舗企業が衰退しているとかというような時代的な要請もあるんだろうと、そういう中で、ひょっとしたら成功するかもしれない事例というのは社会にも役立つのかなあというような事で、カンブリア宮殿に出るというお話が来ました。私もたまには見ているんですけど面白い番組だなと思いつつもそんなには見ていなかったんですけど、すごい人気のある番組なんですね。今回取材を受けて本当にびっくりしました。この9月の木工フェスティバルの頃から取材に来て4回位、私の方の会社へレポーターとカメラマン、それから3~4人が来て取材をして行くんですね。工場の中から社員とのインタビューから上室の工場であったりあらゆる所を取材してこいつを丸ごと理解しようというようなそういう意気込みなのかなあと思ってびっくりいたしました。それこそ撮影時間にしたら10数時間撮っていると思うんですが、カンブリア宮殿は1時間番組で、正味コマーシャルを入れたら45分~50分の番組ですよ。スタジオでの村上龍さんと小池栄子さんの対談をしながら流して行くわけなんです。正味30分位しか流さないわけ撮ったうちの1割も画面には出てこないんだなという事で、撮影中俺出るかなと思ってた社員とか色んな人ががっかりすると思うと大変申し訳ないなあとこの思いもしましたけれども、非常にしっかりした番組だなと

いうふうに思いました。先だつての土曜日に東京のテレビ東京のスタジオで村上龍さんと小池栄子さんの対談をしてきたんですけども、有名人だから偉そうにしているのかなあと思ったんですけども非常にざっくばらんにリラックスさせてくれる方で、私もこんなたちですけども相当緊張して行ったんですね。ところが緊張が一気に崩れてしまって画面ではどんな顔して出てくるのかちょっと心配なんですけど、また小池栄子さんが綺麗なんですね、ポイントだ。こんな体験をさせてもらえた事が本当に幸せだなあというふうに思いました。

なぜこの本を書いたかという事なんですけれども、私は飛騨産業という会社と少なからず縁があったんですね。私の祖父がこの会社の創業時に役員として入っておりまして、そんな縁もあって株主でもあったんですね。ところが敗戦でその株も全部紙切れになってしまったんですけども、しかし名前だけは創業時の名前が残っておりまして飛騨産業側としても岡田という者は過去には関わっていたというような因縁もあって、今から30年近く前、日下部尚さんが社長の頃に社外監査役になってくれということで頼まれて、面白そうだなという事で引き受けて監査役をしておりました。監査役というのは年に2回位行って、決算書を見たりしてめくら判を押してくるだけの仕事だったんですけども、数字だけは見えるものですから年々右肩下がりというか滝のように落ちて行くんですね。借入金は増えるし在庫は増えるし、これは絶対もたないなというふうに思って改革するように役員の方にも色々お願いをしたんですけども、役員の方々も長年の流れとかこだわりというよりは、長年の習慣といいますか、そういうことで変えるという事がなかなか出来ない。私も駄目だなと思って監査役を下してくれとお願いをしたら日下部尚御大が頭を下げて「残ってください」なんて言われたもんだから、ついまた絆されて残っていたんですけども、そうこうしているうちに私の引き受けた2000年、当時渡辺さんという方が社長をしていたんですけども、病気になられて退任されちゃったんですね。社長のいない会社になってしまった。そして会社は大変な大赤字の状況ということで、どうするんだろう、私は逃げときゃ良かったなと思ってたんですけども、そうこうしている時に私が尊敬する山本善一郎さんという人も役員だったんですね。それと高山信用金庫の水上山さんとかが来て「もうこの会社終わるんやろうけども、あんまり悲劇にならないような形で終わらせるために、ちょっとお前やってくれんか」みたいなそんな話がありまして、いやそんなもの出来るわけないよって。役員会の日に返事をする事になっていたんで、家を出るときに女房にも絶対に引き受けないからなと言って出て行ったんですね。ところが役員会で山本善一郎さんから「お前の好きなようにしていいからお前に任せるから、しまうにしてもいいし縮小するにしてもいいし続けるにしてもいいよ、お前が思うようにやってくれて」な事を言われちゃったんですね。そうなる私には馬鹿だから、それと私の祖父が創業に関わっていたというような因縁もある会社ですし、私も外へ出た時に飛騨にはどんな会社があるんだと聞かれた時に、飛騨産業という素晴らしい家具を作る会社があるんだよみたいな、そういう自分の中で誇りに思っているようなそういう会社のイメージがずっと私の中にはあったんですね。そして私の祖父の因縁もあるしこの会社を本当に任されるんなら今までやってきた事を活かして命がけでやればなんとかなるかもしれないなと、核心は無かったんですけどもうっかりやりますって返事しちゃったんですね。後で山善さんが「良い挨拶したな」とか言って、全然覚えていな

ロータリー：変化をもたらす

例会報告

いんですけども、帰って女房に受けちゃったと言ったら呆れられて、娘にもまだあの頃学生だったんで「私たちまだ学校も出ないかんのにどうなるの」みたいな心配もしていました。友達に話したらキチガイかと言われたりして四面楚歌のような状況で受けてしまいました。私には、飛騨産業は私達にとっての誇りの会社だという思いはずっとあったんですね。何としても立ち上げたいしやはりここまで来た会社には財務上とか数字上では、経営資源は限られていますけども見えない経営資源というものがあるはずだ、良い商品を作ってきた職人さんであったり、家具を全国で販売してくれている小売店さんあるいは代理店さんがいて、そういう方達が飛騨産業を見返してくれるはずだというような思いがありました。

12月21日が決算、20日が株主総会でその日に私が社長という事になりまして、すぐに年末に入りますよね。翌年全国の代理店さんを周ってきたんですね。当時日本の木工家具が滝のように落ちてたんですね。バブルの一番良い時1990年頃は2兆円位の出荷額があったのがそれが1兆円を割り、9000億、8000億になってたんですね。ここまで落ちればもうこれ以上落ちないだろうという私には安心感があったんですが、今現在は4500億位にまで落ちて来るとのわけです。滝のように落ちている木工家具のそういう状況を知らずにそこに飛び込んでしまったという事を本当に改めて足が震えるような思いでおりました。しかし受けてしまった以上やるしかないんで全国の代理店さんを周ってきましたら、そういう状況ですから代理店さんも大変弱体化しておりまして、とにかくメーカーに頼るような事ばかり言うもんですから、もうこの代理店は全部駄目だなと思って、全員の代理店と喧嘩をしてきました。翌月に北海道の代理店が潰れる、その後広島代理店が潰れる、また名古屋代理店も潰れる。東京の代理店さんは廃業する。倒産したという事は私共は売掛があるわけですね、億単位でそれぞれ、それが全部パーになっちゃったんですね。そして毎年経営的にも億の赤字が出てたんですね。それが積もり積もっておりまして、想像を絶するような状況でした。そんな中でどうすべきかという事だったんですけども、まずは社員が今どんな気持ちでおるか、社員とのベクトル合わせが一番大事だろうというようなことで、社員全員とグループ毎に毎日毎日話し合いをして言いたい事を聞き、こっちは言いたい事を言い怒鳴り合いになったりしながら話し合いをしてきました。その中で社員の人の中にもこいつひょっとしたらやるかもしれないと思う人間が少しは出てきたかなあとあります。そして幸いなことに遊休資産もありましたので、遊休資産も売却し、それから膨大な在庫がありましたのでその膨大な在庫もアウトレットのような形で大廉売をしてとにかく減価するというような事を進めて来まして。

そうこうしていても経営は一向に良くはならないわけで、ある時工場を周っていたんですけどもやたら不良品が多い事に気が付いて、これはいったいどうしてこんなに不良品が出るんだと言うと「最後の仕上げの時によく見たらここに節があったんです」とか、工程内でも「ここをちょっとひと削りしたら節が出てきたんです」とか、とにかく飛騨産業の高級家具は節はあっちゃいかんと、ふしだらではいけないみたいな。小豆粒位の節が出てきてももう不良品になっちゃってボイラー室の前に積まれちゃうんですね。ただでさえ大赤字なのにここまで木材を無駄にするだけじゃなくそこまで工程をずっと経てきたコストも全部そこでパーになっちゃうわけですから、ですからもう大変です。どうして節は駄目なんだという、お客様が節があるとすぐ返

品なんだよということで、営業の連中は節にビリピリしているんですね。でも多分お客さんの中にも本当にうさいクレマーみたいな人が時々言うだけなんだろうと思ってたんですけども、それを何回か繰り返してきているからやっぱり営業も節は絶対にタブーだというふうに言うんですね。しかし、自然志向とかいう流れがある時代に自然にある物を欠点だというのはおかしいんじゃないかな、なんて屁理屈をつけまして、節もよく見ると自然の造形物として愛嬌もあるし面白いんじゃないの、そして節も一つとして同じ節はないからオンリーワンだよとか、色々屁理屈を付けて、何かこの節をうまく考えようというような事を思っておったんですね。そんな時私も家具の事は何にも分かりませんので全国の家具メーカーを周って勉強をさせてもらっている中で、四国に桜製作所という所がアメリカの2世ジョージ・ナカシマという有名な家具のデザイナーがいるんですが、その方の作品をそこで専属に作っている工場だったんですね。そこへ行ったら大きな一枚板で作っているんですけど節はある、割れはあるそういう板をうまく加工してすごい綺麗なデザインした椅子を作っているんですね。それがめっちゃ高く売れているんですね。何だ節売れるじゃねえかと思ってここで自信を持って俺も節のある家具を作ろうという事で意気揚々と帰ってきたんですけども、デザイン室や営業の者に話したら何を頓珍漢な事を言ってんだみたいな、全く相手にはしてくれなかったんですけども、さっき言ったような事を熱く語りおりましたらデザイン室もチーフもそこまで言われるんならチャレンジしましょうかというような事を言ってくれ、そしてデザイナー、当社と専属契約しているデザイナー佐々木敏光というかなり日本では有名なデザイナーなんですが、彼にも話したら最初は今まで節をあれだけ嫌ってる会社が、新しい社長が来たら節のある家具を作れ、こいつ馬鹿じゃないかみたいな顔して見られたんですけども、そんな話をしておいたら面白そうだよるかというように事やってくれました。それがびっくりするような評判を得まして最初試作品を作って毎年9月にやる木工フェスティバルのその前の日にショールームに展示したんですね。そしたらたまたま来てた観光客の若いカップルがその家具の前で騒いでいるんですね。そこへちょうど通りかかって、この家具面白いね、こういう家具待ってたよなんて話をしてくれてるんですね。涙出るくらい嬉しくって、これは絶対いけるなっていう思いで木工フェスティバルに全国からのバイヤーの人達を紹介したらやはり若いバイヤーの方は非常に関心を示してくれてこれは是非早く商品化してくれというような依頼があちこちから殺到してきました。普通だったら9月に発表して商品化するにはそれから色々ブラッシュアップしながら製品化するのが翌年の3月か4月だったんですが、あまりにも殺到してくるし早く売上げを作りたいという思いで、製造のしきたりも手順も何も知らないもんだから、もう10月から売れみたいなことを言っちゃったんですね。そしたら工場はびっくりしてしまっただけでそんなのできるわけない、でもお客さんは欲しがっているのに作らなきゃいかんだったら事で無理やり製造を始め10月の末位から発売をいたしました。ところが節が入っていれば良いというわけではなくてですね、家具には入っちゃいけない場所ってのがあるんですね。こういう端に出てきたり、足が付くとこだったり、それから節もバランス良く入らなければいけないんで木取りも大変難しいし、節も柁目の節というのは丸い節ではなくて斜めの節が出てくるんですね。ですからそこが腐りがちよっと入っていたり、手を入れると怪我をしそう

例会報告

になることがあったりするんで、そこの処理とかなんとかがんとか、そして木取りの難しさに当初は今まで作っている家具の3倍から5倍位手間暇かかるそんな商品だったんですが、私は売上げが欲しいばっかですからとにかくやってくれという事をお願いをしました。でもそこが飛騨産業の職人さんの本当に愚直で正直で真面目な所なんです。そういう節をパートさんなんかホームセンター行ってヤスリを買ってきてどうしたらこれをうまく速く取れるかな、なんて研究をしたりして皆で研究して、今ではものすごく速く処理できるようになりましたけれども、そんな形でやっていました。

今まで急激にずっと落ちていたのがようやく少し上向きかけたなあという所でやってたんですが、昔ながらの生産方式というのはロット生産といって椅子なら30~50脚作らないと生産性が悪いみたいなんで、例えば1脚の注文でも無ければ30脚作っちゃうんですね。そういう物が余りに余って在庫の山になっているんですが、これではたまらんなという事でトヨタ生産方式なんて話で何とか受注生産に切り替えようという事で工場の改善を進めたんですが、これもなかなか大変なことでそれが軌道に乗るまでに10年位かかりました。まだまだ道半ばでありますけれども前よりは良い状況で今進めておりますので後3年で100周年を迎えるわけですけどもその時にはちょっと威張って皆さんの前で話ができるような状況になるように必死で頑張りますのでご支援お願いします。今日はどうもありがとうございます。



<ニコニコボックス>

●米澤 久二さん、鴻野 幸泰さん

この度本を出版されました岡田賛三さんに本日のスピーチをよろしくお願ひします。お話し楽しみにしています。

●田近 毅さん、田中 武さん

「八九(S18-19年生まれ)の会」のロータリーメンバーの一人、岡田君が素晴らしい本を出版されました。おめでとうございます。井口君、岩田君、村瀬君が亡くなり、小林君、垂井君、脇本君がロータリーを去り、現在3人になってしまいました。今後も頑張ってください。

●伊藤 松寿さん、田近 毅さん、平 義孝さん、内田 幸洋さん、齋藤 章さん、小森 丈一さん、井辺 一章さん、米澤 久二さん、遠藤 隆浩さん、堺 和信さん、垣内 秀文さん、向井 公規さん、長瀬 達三さん、田中 晶洋さん、田邊 淳さん、黒木 正人さん、杉山 和宏さん、松川 英明さん、萱垣 敬慈さん

岡田賛三さんの著書「よみがえる飛騨の匠～地場産業を復活させる6つの改革～」が幻冬舎から出版されました。お祝い申し上げます。市内書店で絶賛発売中です！本日は会場で著書の販売もごさいます。売り上げはニコニコにご喜捨頂けるとの事なので、ぜひこれを機会にお求め下さい。また岡田さんは『カンブリア宮殿』にも出演が決まっています。放送日は11月30日です。ぜひご覧ください。本日はスピーチを楽しみにしています。

●門前 庄次郎さん、田中 正躬さん

早くも少しずつ来年度の準備を進めていかなければならないようです。本日、次期役員・理事の候補者名簿を掲示させて頂きましたので宜しくお願いします。

●平 義孝さん

家内の誕生日には綺麗なお花をいただきありがとうございます。私も家内も健康で過ごさせていただき感謝しております。

●古橋 直彦さん

長い間ご無沙汰していました。結婚記念日にお祝いをいただきありがとうございました。

●伊藤 松寿さん、垣内 秀文さん、向井 公規さん、長瀬 達三さん、住田 泰典さん

ノエミの来日から早いもので2ヶ月半を迎えました。斐高の一員として、また下屋さんファミリーの一員として充実した日本での生活を送っています。彼女の益々の成長に期待し応援しましょう。

●米澤 久二さん、鴻野 幸泰さん、伊藤 松寿さん、平 義孝さん、阪下 六代さん、内田 幸洋さん、田中 武さん、田中 正躬さん、垣内 秀文さん、塚本 直人さん、大村 貴之さん、黒木 正人さん、松川 英明さん、大前 克秀さん

地区大会参加者の食事代等について精算後残金をニコニコへ。