



SANJO ROTARY CLUB

三條ロータリークラブ

週報 No. 13

2007.10.3 (No.2474)

第2560地区ガバナー／渡辺 敏彦  
 会 長／荻根澤 隆雄  
 会長エレクト／中村 和彦(クラブ奉仕A)  
 副 会 長／菊池 渉(クラブ奉仕B)  
 幹 事／杉山 幸英  
 S A A／浅野 金治  
 会 計／山田 富義

例会日／毎週水曜日 12:30～  
 例会場及び事務局／  
 三條市旭町2-5-10 三條信用金庫本店内  
 例会場／TEL 34-3311  
 事務局／TEL 35-3477 FAX 32-7095

E-mail : sanjo-rc@cpost.plala.or.jp  
 http://www.soho-net.ne.jp/~rotary/  
 (〃はshiftを押しながら“へ”のキーを  
 押してください)

- 本日の出席会員数:62名中43名
- 先々週出席率:86.21%

【先週のメイクアップ】

- [9.27] 燕RCへ  
 ・五十嵐晋三さん、加藤紋次郎さん、  
 山田富義さん
- [9.27] 米山奨学セミナーへ(新潟)  
 ・杉山幸英さん
- [10.1] 三條南RCへ  
 ・五十嵐昭一さん
- [10.2] 三條北RCへ  
 ・渡邊喜彦さん、小越慈泰さん



「ロータリーは分かちあいの心」  
 2007～2008年度国際ロータリーのテーマ



シュウメイギク

## 会長挨拶

荻根澤隆雄 会長



ご挨拶を申し上げます。  
 今日は晴天の穏やかな天気であります。  
 小春日和とでも申しますのででしょうか。  
 先週は出張で欠席致しましたこと、お詫  
 びを申し上げます。

代わって頂きました会長エレクトの中村  
 さんに御礼を申し上げます。

客先の海外企業研修に参加をさせて頂き  
 ベトナムへ行って来ましたので、挨拶にベトナムの話と思  
 いましたが、今日の卓話者が期待の樺山さんでもありますこと  
 と、第1週のセレモニーの都合で卓話の時間を用意するべく、  
 ベトナムの話は止めます。

来々週は親陸旅行であります。お陰様で多くの参加申し込  
 みがありました。17日～18日とさせて頂きますが、当日だけ  
 は参加者全て晴れ男であって頂きたいと思ひます。

今から楽しみにしておりますので、どうか宜しくお願ひを  
 申し上げます挨拶と致します。ありがとうございました。

## 幹事報告

杉山幸英 幹事

- ◎ガバナーエレクト事務所より馬場事務所開設出席のお礼状  
 が届いております。
- ◎次週10月10日(水)の例会は三條ロイヤルホテルですので  
 お間違えのないよう、お願ひ致します。
- ◎渡辺ガバナー事務所より「ロータリーの友10月号」横組32  
 ページに11月の地区大会にお招きするRI会長代理の南園  
 氏が投稿された「未来を見つめる国際ロータリーの新長期  
 計画」と題する記事が掲載されているので会員の方々へ南  
 園氏を広く知っていただきたく、読んでいただきたい。

# ニコニコBOX

## 荻根澤隆雄さん

巨人ファンの皆様おめでとうございます。中日、阪神ファンの方はクライマックスシリーズに期待してください。

樺山人生談楽しみです。

## 杉山幸英さん

先日の卓話がすばらしかったので、アンコールの卓話よろしくお願い致します。

## 小出子恵出さん

やっと生きています。

「米山月間」だそうです。ご協力をお願い致します。

## 山田富義さん

9月は旅行が2回、ゴルフ4回でした。ゴルフは今年6回です。

樺山さん卓話ありがとうございます。

## 斎藤弘文さん

巨人が優勝しました。ファンとして大変うれしく思います。

## 武田眞二さん

昨日、メタボリック対策で職場から自宅までの約7kmを徒歩で帰りました。

心地よい疲れでした。

## 浅野金治さん

来週、台湾に行つて来ます。

明田川さん来週の司会進行よろしく申し上げます。

## 菊池 渉さん

先週は新潟で美味しいものを食べました。夜の古町で食べるから美味しいのかも知れませんが――。

## 高森章仁さん

昨日、妻と仲直りしました。

## 五十嵐昭一さん

秋らしくなってきました。

食欲の秋を満喫しましょう。

## 樺山 仁さん

再度の卓話担当です。

よろしく申し上げます。

## 船越正夫さん

樺山さん卓話ご苦勞様です。

楽しみにしております。

## 若槻八十彦さん

樺山会員、先回の続編楽しみです。

## 石塚欣司さん

樺山会員の卓話を再度聞くことが出来、大変楽しみです。

## 松永一義さん

樺山さんの第2回目の卓話、大変楽しみです。

## 川瀬康裕さん

気持ちの良い季候ですね。

樺山さんの卓話、楽しみです。

## 高橋 司さん、熊倉博之さん、佐藤 武さん、

## 成田秀雄さん、平原信行さん、金子俊郎さん

樺山会員卓話ご苦勞様です。

楽しみにしております。

## 石月良典さん

樺山さん、第2弾ありがとうございます。

残念ながら所用のため早退させていただきます。

## 明田川賢一さん

樺山会員、卓話ありがとうございます。

早退させていただきます。

10月3日分 ￥ 28,000

今年度累計 ￥467,000

## 卓 話

### 「青春時代を振り返ってパートⅡ」

#### 樺山 仁 会 員



先日の卓話ではセールス活動の苦勞話を致しましたが、本日は松永プログラム委員長のたつてのお願いとこのことでリクエストされましたので、引き続きましてその後の生き様をお話し致します。

まずは、私の家系のルーツについてお話し致します。

#### ◆家系

樺山という姓の発祥は鹿児島でございまして、島津藩の家老職をしていたようであります。島津藩第四代忠宗の五子資久が、日向国樺山村を本拠地とするところにより樺山と称号され、父忠宗より樺山地方三百町を譲り受け、三俣に城を築いて、文保2年(1319年)勝岡城を完成させたようです。資久は当時北条氏に属し、小早川兵と京都西七条にて戦ったと記述されています。軍功が多く、文禄3年より島津18代義弘、19代家久の時代の家老を務め、慶長14年(1616年)琉球征討の大將となり、首里城を占領し平定したとの記述が残されております。

私の父方の祖母が40~50年前墓参りの為、東京から鹿児島へ行くと、門から母屋まで行くのに100m位あって、左右に大きな蘇鉄の木が立ち並び、そして馬舎が続き見事なものでしたよ…、と聞かされました。

今ではその跡が鹿児島県庁になっているそうです。

私共の本家の筋で樺山資雄は江戸末期の国学者で、薩摩藩の歴史、地理の研究をして「三国名勝図会」など編纂したりしておったようで、嘉永5年(1850年)、今で言う転勤で江戸邸勤務となり、海江田信義、大山綱良、税所篤、西郷隆盛らと交わり、諸藩の「勤王の志士」と連携し「薩長連合」の道を開き、明治元年(1868年)鳥羽伏見の戦いには幕府軍を破り、奥羽追討に参加し、また戊辰の役が終わってから常陸に進み戦い、後に「海軍」に転じて、明治28年日清戦争では戦略を献策し、後に海軍大將になりました。

当時の家督相続は全部長男が引き継いでいた訳で、

樺山資久の長男が樺山愛輔で、次男資一が私の曾祖父であります。私の父は資義といい、私も次男でしたが厳しく育てられた訳です。長男愛輔はオックスフォード大学卒、米国留学後実業界に入り、後に貴族院議員に選ばれて、昭和28年88才で亡くなっております（青山墓地に眠る）。この人の娘が樺山正子で、白洲次郎の妻、白洲正子となるのです。（昭和4年）

主人の白洲次郎は英国ケンブリッジ大学を卒業、吉田茂の秘蔵っ子で、当時政治の裏方で努力し、戦後の日本安全保障条約の締結時に、英語力を駆使して草案づくりに努力したようです。経済界では初代東北電力の会長を務め、只見川の電源開発のリーダーとして頑張ってきたようです。NHKの「その時歴史は動いた」で報道されました。もっと知りたい方は、新潮社からの本を参照願います。

こんな一族の隅っこにおります私は、特別何が出来る人間ではありませんが、若い頃は人一倍正義感の強い、ただガムシャラな人生を送ってきた人間と思っております。

### ◆三条での仕事

私が三条に来ましたのが昭和41年からで、当時の三条は都会と違って全く遅れている状況で、市内の社会整備が不足で、産業道路等は未舗装でほこりのたつ狭い道であったと記憶しております。自転車、バイク、三輪オート、ミゼット等の時代で、市内の道路の狭さ、迷路のような道、その名残が今でもあるようです。

トヨタを退社してから、当時の車の搭載工具はモンキーレンチ、タイヤストッパー、プライヤー、プラグレンチ、タイヤレンチ、ドライバー、その他色々の工具があり、搭載工具のことで色々調べておりましたが、当時トヨタの生産台数が5万台～10万台に移行するのに3年位で倍になるようで、車の工具等を納品出来たならとの思いで北陽産業（亡くなったRCの先輩堀川社長さん）、トップ工業（丸山さん）両社長とトヨタ本社へ一緒に行ったりしましたが、生産能力（供給能力）が心配で、当時トップ工業では、労組が強い赤旗を振っていた時代でした。再々に渡り数量が間に合うかどうか調べておりましたところ、トヨタ側の短期目標では倍の倍となる見通しで、北陽とトップを合併させてというトヨタからの話がありましたが、サンキもトップもビックリで決断出来ませんでした。その頃（KTC）京都機械工具（株）は未だ小さなメーカーでしたが、トヨタの方へ見積りが出ておりました何とか自分でまとめて行きたいと思いましたが、私共の話がなかなか進まず、サンキ工具もトップ工業も決断出来ず、だめになった訳です。KTCは、自動車用工具、整備用工具で国内No.1になった訳です。

### ◆テストユースの夢

当時トヨタ側の希望としては、三条郊外の栄地区に10万坪のテストコースおよび、当時の三条では鍛

造工場があって、諸鍛造品の供給が出来て将来性ありと読んだのだと思いますが、当時稲村市長（社会党）ではなかなか話がまとまらず、これも不発となった訳です。

当時、例えば日本電装小型カーヒーターのメーカーで小さな会社でしたので、あの頃工具メーカーの合同、そして用地の提供企業の斡旋等がスムーズに進めていたら、トヨタの成長力を利用すれば、三条は別の意味で素晴らしい技術の里となっていたのではないかと残念に思われます。

当時の三条の気質は、物事に慎重過ぎチャンスをつかむことが下手で逃がすことが多く、それでも我慢するタイプと思われれます。残念でした。

### ◆パンタグラフ ジャッキ

個人的には今では当たり前の品ですが、パンタグラフ、ジャッキを三条のメーカーと考案し商品化を進め意匠登録し、今では当たり前ですが、それまでになるには大変な苦労があった訳です。注文があり過ぎ生産が間に合わない状態で、三条の生産だけでは間に合わず、3年間を過ぎた頃、車の生産供給に合わせる為に関西のメーカーへシフトしてしまいました。

当時車のジャッキはダルマジッキが主で、また棒バネの力を利用する棒ジャッキもありましたが、安全性に乏しく不安定でした。私の考えた電車のパンタグラフにヒントを得たのですが、今でも使われているようです。特許はとれず、実用新案でなんとか商品化をすすめて行きました。

工具ばかりでなく、刃物についてもお話しします。

### ◆日曜大工コーナー

三種の神器ではないですが、鋸、のみ、鉋を主体とした日曜大工コーナーを、東京の高島屋デパートでコーナーの開設をしてみました。デパートにコネがありまして、20坪位の売場に店飾りが出来まして、当時はホームセンターなど未だありませんでしたので、色々お客様に利用して頂けました。

日曜大工コーナーをデパート内の店舗で営業する訳で、冷暖房完備な場所での商品、特に木製品の管理が難しく、完全に木材が曲がりくねってしまっ大変でした。そんな条件でしたが、毎日の売上はかなり良くなかなかの数字を上げたのですが、だんだん採算が悪くなり、店の経費トントンの状況になって来ました。いい気になって女性店員を増やしたりして経費がかかり過ぎ、そんな折デパートの外商部で結婚式の引出物に使う商品の納入が始まり、特に燕市のコイヌ印の器物（18.8ステンレス）製品、小林工業のラッキーウッドの洋銀製の洋食器は当時の商品としては高級品で人気があり、当RCの平原さんのお父さん、（株）平原商会さんに面倒をみて頂いたようです。

18.8の器物類や洋食器製品で、商売がうまくバランスがとれていました。



ある時、その18.8製のケトルが大量に受注出来まして、当時三条では東京大手デパートの納入業者権利を持っている方はなく、燕のメーカーさんも大いに信用されて、協力して頂きました。

ところがその中で、18.8ケトルのクレームが、ユーザーさんからありました。それは使用すると、金属の色が変色するというものでありました。早速三条から東京へ、そしてユーザーの住む千葉の新しい団地（6階建）へ行ってみると確かに変色しているの、なぜか、どうして、他にクレームなんかないのにと思っておりましたが、現実にはそこには変わり果てたケトルがある訳です。一応交換品を持参しましたので取り替えてみたのですが、また同じように変色の兆しが現れ、三条へ帰ってから三条の工業試験場へ現物を持って検査に出し、その結果に異常の理由はないとのこと。それではなぜか！

その頃千葉市（ユーザーの住居地）では宅地開発がすごく進み、そして飲料水の不良の話が出ていまして、それではないかと思ひ、また千葉に行き水質検査を千葉県保健所で致しましたところ、出ました。大変な事態となりました。

デパートの外商部では大目玉を頂きホトホト困っていた訳でしたが、水質調査の結果、薬品化合物の混入ということで大騒ぎになり、千葉県、千葉市とも大騒ぎでございました。新聞には出るわ、テレビで報道されるわ、大変でした。

私共はやっとこれで一件落着、無罪放免でした。

#### ◆日曜大工セット

当時はやっと休日をどのように過ごしたいかという気持ちが人々の中に芽生え、日曜日にパパの日曜大工セットと銘打って商品化し、当時職域を対象に商売をしている商社に納品しておりましたので、各会社の労働組合事務所を通じて販売をする訳ですが、大工セットもエコノミーのものと特撰のハイクラス品を集めたものと二種出しまして、販売して頂きました。

ある時、東洋工業マツダさんの広島の本社で1,000セットの高級品の注文が決まりまして、当方ではそれを納期を早めて納入してもらいたいとの希望でしたが、当時三条で出来る刃物等は全て手造り品で、

機械でバタバタ出来る訳ではありませんでした。鋸、のみ3分5分8分の3種、鉋、65mm毛引、小刀、三つ目鋸、四方鋸、羽生計器さんのオリジナル30cm曲金（今でもシンワさんの定番商品です）、PC墨壺セット、玄能、木槌、釘袋、その他木箱18点セットでしたが、1点でも揃わなければセットにならず、苦勞して集めた時代でした。

木箱などは、新潟の刑務所の木工部をお願いして完成させた時もありました。

その頃から少しずつ電動工具も一般化してきました、一般の人々には切る、削る作業の工具が特に市場の花形となっていました。

今後はこのような電動工具が主なものになってゆくのだと思っておりました。そして建築方式もどんどん進化して、益々発展してきた訳です。

マキタや日立の電動工具メーカーも、少しでもシェアを広げようと色々な手を打ってきます。台数割引となるように、台数を多く売するような店が各地方で盛んになり、安売り競争です。これではいくら売っても利益を上げる事が少なくなるようで、こんなことを続けていては共倒れになると思ひ、アメリカマキタより帰国し本社の社長となった今の息子さん、後藤社長さんが三条に来られた時、その現状を色々お話ししたわけですが、そして色々な具体的なことを提言して、販売の仕組を変えるべく説得した訳です。そして社長はアメリカ的に仕事をしてきたので、日本の商習慣の悪い面を直すということで、私の提言を取り入れられてから一時は各販売店より抵抗がありました。半年も経つと皆が満足出来るように、平等な立場で商売が出来るようになってきた訳です。

三条でも商品の価格だけで競争する馬鹿げたことしか出来ない、それは販売するという「志」が欠けている状態であると思われまます。販売教育の不足が社員のモラルの欠如につながり、いつまでたっても三条の業界がメジャーにならない要因と思われまます。

商品の知識のない人が知識のない販売店に商品を売る訳ですから、いい訳ありません。社員のレベルアップの為に教育し、教育されながら、前向きに進みたいと思ひます。

皆さん、一生が勉強です。人生を楽しみましょう。

次週例会 10月17日 親睦旅行 於 屋神温泉

次々週例会 10月24日 外部卓話 下田の森美術館  
設立者 土田友江 様

