



釧路西ロータリークラブ会報

会長方針「誰もが個性を楽しめる社会を」

本年度 第10回(通算第2423回)

プログラム「クラブフォーラム」夜間例会

担当 職業奉仕委員会

■2024年11月18日(月) 18時30分～ ■ANAクラウンプラザホテル釧路

【会長】小栗 直也 【副会長】岡安 正人 【幹事】杉野 史和 【副幹事】平 信二・佐々木 進

★ 点鐘 岡安 正人 副会長

★ ロータリーソング
「我等の生業」



ソングリーダー 平 信二 君

★ 会長挨拶 岡安 正人 副会長



先日、会長幹事会がありまして、小栗会長はこの時期、仕事が多忙の為出られない、そして杉野幹事も都合が悪いとの事で、私と佐々木副幹事で出席して来ました。

私が幹事の時は堅苦しい雰囲気だったと記憶していましたが、今年度は和気あいあいと楽しい雰囲気で、いつもならば各クラブの会長が挨拶するのですが、幹事が挨拶することとなり、佐々木さんにしてもらおうと思っていたのですが、岡安さんと指名がありましたので私が西クラブの近況を伝えて来ました。

内容としては、西クラブは月 2 回の例会に切替えています、会員の出席もよく、特段の問題も発生せず楽しく活動していると報告してきました。他のクラブはホテルの料金の値上げで、月 3 回にしたり、また、そのまま 4 回で例会を開催しているとの事でした。

二次会にも参加して、佐々木ガバナー補佐が歌を歌ってくれたり、楽しく盛り上がったのですが、そこでアクシデントがありました。みんながカラオケを歌っている人の方を見ていたのですが、別の所で“バターーーン!!”と音がして、何だろうと振り向いたら、佐々木さんが倒れていて、これは大変だと、動かすなとか、救急車を呼びまして、30 秒くらいで気が付いたのですが、起き上がろうとする佐々木さんを動いたらダメだと言って動かさないようにしたり、私は救急車に同乗して病院まで行きました。

私も頭の方の病気をした事があったので、佐々木さんは話もちょうんと出来たので、頭ではないなど

感じておりましたが、血圧がいつも上が 130 くらいだそうです、85 しかなく、低血糖か貧血だったのではないかと思います。奥さんも青ざめて病院に来たのですが、本当に頭の病気ではなくて良かったです。

近頃、お酒の量も増えて、煙草もスパスパ吸うので止めたほうがいいのではないかと思います、皆さんもお体は大切に、楽しくロータリーの活動を致しましょう。

★幹事報告 杉野 史和 幹事



- ・米山記念奨学会より「ハイライトよねやま vol296 号」が届いております。



今、岡安副会長からお話があったのですが、私は私用で札幌にいたのですがラインが入った時には、私の代わりに佐々木さんに行ってもらったので、すごく本当に心配していました。もう、すぐに帰ろうかとも思いました。それで今日、会社に来てくれて元気な姿を見て本当に安心しました。佐々木さんの息子さんは私の上の子供と年齢が一緒なので、せめて結婚して孫をみて、それからじゃないとまだ死ぬませんよと、その話をしながら私の前ですごく煙草を吸うんですね(笑) 私も正直、今 47 歳ですけど年々、体に老いを感じるようにな

ってきて、疲れはとれないし、疲れてくると頭は働かないし、私の年齢でも弊害がありますし、先ほど佐々木さんが倒れたとき、貧血のようになって倒れたとお聞きしたんですけれど、自分もたまに心臓が変な動きになる時があるんですよね。で、その症状を聞くと自分も歳をとっていくとなるのかなとか思いました。皆さんも体に色んな調子の悪い所が出てくるとは思うんですが、皆で元気で健康でこうやってお会い出来ればなと思っておりますので、私も含め皆さんで健康管理に気をつけましょう。

【本日のプログラム】

「クラブフォーラム」夜間例会

担当 職業奉仕委員会



職業奉仕委員長 菊地 康平 君

職業奉仕委員会ということで 2 ヶ月ほど前に杉野幹事から、担当例会なので何か考えてくれと言われていたんですが、あっという間に例会 1 週間前となりまして、ちょうど鶴間市長が当選されたので講話をお願いしたのですが、出張中で行きたいが行けないということで断られ、今日は自分が職業奉仕について、自分の会社のことを中心に話したいと思います。皆様には何かしら心にとまることや、ヒントになることがあれば持ち帰って頂けたらと思います。宜しくお願い致します。

まず“職業奉仕とは何ぞや?”という所で、ネットで職業奉仕について調べたりとかしていたんですけれど、何か難しい事が書いてありました。『職業奉仕とは会員が高い倫理観を持ち職務を遂行することを考え、その職業を通じて社会に貢献するという考え方を実践することである』とありました。

というのはどういうことなのかと、早い話、一生懸命に動いて、一生懸命に税金を払えという事な

のかと、奉仕するにしても何にしても、会社を存続させなくてはいけない、会社を存続させて税金を払うなり、会社で出た利益で奉仕活動をして下さいということなのかなと勝手に自分で要約しました。

大場会長の時に私が幹事をやって、旭川の方もちょっと忙しくてですね、旭川も忙しいので本当は幹事出来ません・・・ということだったのですが、それでもいいからやってくれということで幹事をやらせて頂いて、今年度小栗会長年度も出席率が悪いんですけども、その迷惑をかけた分の、今の状況の話をしていきたいと思います。

うちの会社は9月決算で、まる15年経ちました。まだ若い会社なのかなと、今、15年経って振り返りますとですね、1年目の売上が約8,000万くらい、15年経って、3億6000万となりました。そのうち今、力を入れている旭川ですね、2年前は1000万いかなかった売上が4000万くらいになっています。これも皆様に迷惑をおかけしてでも旭川に行かせて頂いたお陰かなと思っています。利益はそこそこ、まあ今年で税金2000万くらい払う感じですね。

今年はちょっと特殊でですね、コロナ禍だったこともあり、材料の高騰、ものすごく上がってですね、年間の見積とかしていると金額の大きいものは1年先、2年先の見積をしていくんですけども、やっぱり材料の上がり幅が読めないという事ですね、お客さんも追加で払いたくないから予算に組み込みたいから、必ず間に合うくらいの金額で出してくれという要望が結構あるんですよね。そこで前に出した見積が、上がり幅がわからないから材料は1.5をかけて50%かけて材料を出しているような状況が続いて、それがバタバタしている時がありました。ということで1年経った今なんですけど、蓋をあけてみれば20%~30%の範囲の値上がりでした。

従業員の方は、うちは残業は出さずに外注に出すというスタイルですが、平均年収が450万円を越え、年間平均休日数も100日を越えてきているので、過密労働をしなくても、なるべく儲かるように、今、国がなるべく働かないで稼げ、給料をあげなさいと言っている時代なので、それにそぐえて働いている状態なのかなと思っています。

その他に利益が上がった理由を分析してですね、人件費の合理化、例えば大手会社になれば経営者、

経理、総務などと色々な役割を持った人がいてですね、うちはこれをほとんど私とパートの事務員だけで終わらす。現場の方になると作業員から現場管理から営業の果てまでのこのラインをなるべく従業員が出来るように、もともと職人という現場を納めてくれば自分の仕事は終わり・・・というのが昔は普通で、今も少しあると思うんですが、その垣根をとっぱらってですね、お客さんとも打合せが出来る、営業の仕事もとってくれる、現場も管理しながら採用も出来る、そういう教育の仕方をしながらですね、職人を15年間育ててきた結果ですね、普通でいえば結局、1つの現場で現場監督がいたりとか、それを持ってくる営業がいたりとか、必要な人材が増えていくんですね。それを圧縮して皆で分担できるような、助け合えるように仕事をして、人件費の合理化をしていると、おのずと一人当たりの給料単価が上がってくると、そういうような感じで効率よく進められるようにしています。変化させて行ったということです。それで今ベトナムの方も二人使っているんですけど、僕らの仕事は一人で出来る商売ではないので、例えば、“これ持ってきて”とか“ここ押さえて”とか、職人ではない、そういう“てこ”みたいな人材もすごく必要であって、今までうちの会社自体が職人集団みたいになっていて、その“てこ”の役割を外注さんなり鳶を頼んだりしてやっていたのですが、ベトナムの方に来てもらうにもお金はかかるし、来てからもお金はかかったりはするんですけど、やっぱり仕事も出来ない外注さんを頼んで、一人じゃ心もとないんで二人使ってくれないかと余計な人工も増えて、それより自社で持っている人工の方が、言葉が通じなくて大変な面はありますが利益には結構、直結していて、うちの会社の決算上ですね、一人あたたま経常利益で700万くらい、二人で140万くらいは経常利益をあげているなという状態です。

その他としてはですね、うちみたいな鉄工所、吹けば飛ぶような町工場なんというのは釧路には沢山ありますが、同じ同列で仕事をするのであれば、どこに頼んでも、安い所に頼むという話になると思うんですよ。そこで会社立ち上げ当時からなんですけど、会社が付加価値をつけると、会社自体の商品が、人が職人が商品になるようにという思いで、じゃあ、人にどういうふうに付加価値をつけていくのかということですね、そこから社員教育だったり、先ほど言った職人がお客様と話が出来るといったのも、会社の1つの付加価値であって、そこでお客さんが職人の説明を聞いて納得出来れば、大起さんの職人さんはすごいね・

・と、結局やっていることはどこの会社も同じなんですけれど、それをいかにして良くみせるかというか、例えば建築屋さん頼んで家のドア 1 枚取り替えましたという時に、A の会社と B の会社で全く同じものを作って、1 つゴミが落ちているだけで同じものを作っているのに、ゴミが 1 つ落ちているだけで、この会社ダメだね・・・と言われるよね。ほんのちょっとのゴミだったりとか、そういうことを気を付けるというかお客様の前ではパフォーマンス的な事も必要なんだよと。そういうことを職人に言って聞かせながら 15 年間やってきて、そうすると職人の方もお客様と話が出来るようになって、説明していることは、僕らからしたら、当たり前のことなんです。常識みたいな事を話すだけで、なるほどね、さすが大起さんだね、という話になります。

あと、お客様の満足度によっては少くらい金額が高くても大起さんなら間違えないなという形で仕事をとれているという状態で、付加価値を作っているような感じです。経費を圧縮して、もらえるお金を増やすということを 15 年間やり続けてきたことが結果に出てきているのかなと思います。

この話、つたない話だったんですが、自分の会社に持ち帰って何か参考にしてもらえればなと思います。以上です。

★委員会報告

親睦活動委員会より

クリスマス例会の打合せについて連絡

11/22 18:30 ～

★ 点鐘

岡安 正人 副会長

★次週例会の御案内

12 月 9 日(月) 18 時 30 分～

ANA クラウンプラザホテル釧路

「クラブアッセンブリー 年次総会」

夜間例会

担当 理事会