

Rotary 関ロータークラブ

2020～2021年度国際ロータリーテーマ

ロータリーは機会の扉を開く Rotary Opens Opportunities

RI会長：ホルガー・クナーク

関ロータークラブ会長テーマ

志～奉仕の理想を高さ志で実践しよう

55代会長：木村 聡

会長 木村 聡
副会長 加藤 照彦
幹事 酒向 徳享

「関の刃物」は700余年の歴史を誇り、
「折れず、曲がらず、良く切れる」関鍛冶の
伝統を受け継いでいます。

D2630 ROTARY CLUB OF SEKI WEEKLY REPORT



本日のプログラム 第 2577 回例会 2020年8月25日(火)

「職業奉仕とは何か」 堀部哲夫会員



前例会の記録・第 2576 回 8月4(火)12:30

「会員卓話・自社 PR」

臼田龍司会員・掛布真代会員

◆開会点鐘

◆会長挨拶 木村聡



新型コロナウイルスの感染が再び拡大している中、会社経営にどの程度の影響を及ぼしているのか見てみると、2020年上半期では倒産件数が3,943件(前年同期比1.4%減)、負債総額は6,316億7,900万円(前年同期比15.9%減)ということで、意外に数字が悪く

ありません。当然ながら新型コロナが経済に悪影響をあまり及ぼしていないという事ではなく、国の打ち出している政策が、取り敢えず企業の破綻だけは食い止めているという事で、秋口辺りから先行きを悲観する企業が事業の継続を断念するという事例が増えてくるとの見方が専らです。このような状況下で、我々が職業奉仕を推し進めるためには、まずは土台となる各自の事業を健全にそして力強いものにしなくてはなりません。何度も申し上げておりますが、そのためには志を同じくする信頼できる仲間同士で、今まで以上に協業を図ったり、情報を共有したり、アドバイスをし合ったりできると良いですよ。これは他者を排除するという意味ではなく、パートナー選択に際して、まずは候補にノミネートできると良いと思います。その上で残念ながらメリットが出せないようであればそれは止む無し。でもお互いに情報が不足していて、互いに受けられるはずのメリットを逃してしまうのは如何にも残念ではないですか。表面的に大体どんなことをやっているかくらいは既に知っているでしょうが、もう少し深く知ろうとすると互いに商売をすることを第一義に集っているわけではないので、機会に限りがあります。そこで自社PR例会を開催し、メンバーをお客様と見立ててもらい、商売っ気丸出しで自社の商品やサービスをご紹介頂けると面白いなと思っております。普段仲間内では露骨にやらないことを、それが

テーマだからと割り切ってやってみたらどうなるんだろうという試みです。困っている事などの解決の糸口に使ってもらっても良いと思っています。私自身もかつて自社の中国生産について大きく変化を加えようとしていた時、当時中部学院大学の事務局長をされていた当クラブに在籍してみえた平野さんにご相談申し上げ、そこからのご縁で大変良い出会いを頂き、課題を十分にクリアすることができました。人間社会の中で「縁」が果たす役割は、結構大きなものがあるように感じています。では三回開催予定の第一回目となりますが、趣旨をご理解の上どうぞ宜しくお願い致します。

◆委員会報告

◎出席委員会 委員 秋柄達也

会員50名中 出席 31名 出席率 62.00%

◎ニコボックス委員会 委員 西田泰幸

会長・副会長・幹事…本日は、職業分類委員会による会員卓話です。職業奉仕としてメンバー同志、事業を改めて理解しあえる機会として、このような場を3回準備しております。第1回目は、臼田さん、掛布さんより卓話をいただきます。仲間同士、商売にもつながるような自社PR、楽しみにしています。

林隆一、杉浦孝志、加藤浩二、三輪雄彦、福田春彦、林昇、粟倉晋吾、長尾一郎、後藤信介、尾崎嘉彦、土屋佳久、西田泰幸、岩本雅文、塚田浩孝、奥村敏教、山田一成、秋柄達也、真鍋孔透会員の皆さん…本日は会員卓話ということで、臼田君、掛布さん、よろしくお願ひいたします。

林隆一会員…バースデーカードありがとうございます。

◆「会員卓話・自社PR」 臼田龍司会員



木村会長の今年度の方針の1つに職業奉仕の深耕があります。その為には、仲間である会員同士の協業や情報共有が必要であるという考えを示されております。会員同士がそれぞれの事業内容を知ることからスタートするべきであるという考えの基、本日は、当社の会社紹介のお時間を頂きました。木村会長の会員同士の事業の内容を



知り合うという考えは、非常に共感いたします。また、本日私どもの事業の内容を話す時間を頂きまして感謝いたします。私は普段、経営という業務をしながら、会社の営業として当社のPRをお客様にしています。本日はお客様へのPRのように小難しくならず、会員の皆様に当社の歴史や歩みを加え現在の事業の内容を知っていただけるようにお話させていただきたいと思っております。株式会社キョウワは、昭和39年(1964年)4月に、私の祖父が創業した会社です。創業時は共和裸子製作所という社名で、熱間鍛造で作るボルトのメーカーとしてスタートしました。当社で作るボルトは日本の高度成長期に盛んに製造されていた、造船や、大型建機、シールド(トンネル掘削機)、瀬戸大橋や、鳴門大橋などの橋梁に使用されていました。高度成長期には好調に需要が伸びていましたが、高度成長期も終息に向うころボルト製造の事業に加えて、現在の会長である私の父親が産業機械の部品製造という新しい事業を立ち上げました。当時はまだそれほど復旧していなかった、鉄の板をレーザー光線で切断するという画期的なレーザー切断機を購入し産業機械の部品の製造を本格的に事業化していきました。それから、約15年が経過した2004年に現在の主たる事業の産業機械の製造事業をスタートしました。当時、部品製造をしている会社が機械を作るには非常に厳しい道のりがありましたが、過去の経営者が築いた基盤を基に少しずつ機械を作る仕事を増やすと共に、機械を作る技術を社内に構築していきました。また、2010年頃より、リーマンショックの経験を活かし、日本国内のみではなく、今後伸びる東南アジアの需要を取り入れるべく、ベトナムという国に進出を決断しました。始めは、ベトナム国内の溶接技術の低さに目をつけ、溶接技術の高い工場をベトナム国内に立ち上げることを決め、2012年に工場を立ち上げました。工場の立上げでベトナムに滞在している間に、今後のベトナムは必ず食品関係の事業が伸びることを確信し、2013年に日本の本社で製造しているような、食品に関する機械の販売事業を立ち上げました。ただ販売するのみではなく、当社の日本の工場エンジニアとして働いているベトナム人の力を利用し、販売後のメンテナンス、修理、機械の操作教育等を含めて販売するという特徴を持って事業を始めました。機械を作ったことはありますが、販売したことが無いので始めはどうしたら良いのか全く分かりませんでした。苦肉の策でベトナムのスーパーマーケットに通い、包装してある食品の裏を見て、その食品を作っている会社の名前をメモして片っ端から電話してアポイントを取った記憶があります。日本製の機械は精度が良く、故障が少なく、清掃がしやすいなど非常に優れていますが、その分価格も高価なので、事業を始めた3年間は1台も販売することが出来ませんでした。しかしベトナムの食品業界はどんどん成長していきましたので、その成長に見合った、精度が良く、品質が良いものが作れる機械が注目されだし、現在では多くの販売実績を作ることが出来てきました。このように、当社は過去の経営者が作り上げた基盤を基にして、その時代に合わせた事業を展開してきました。今後も時代の流れをしっかりと受け止め、従業員を幸福にできる会社を追究していきたいと思っております。

◆「会員卓話・事業所PR」 掛布真代会員

1. 関あさくら法律事務所の紹介です。事務所は栄町3丁目にあります。3年前に移転しました。私が弁護士3年目の年に独立開業して、今年でもう7年か、8年になります。弁護士が2名、私と配偶者の山科と、事務員さん1名でや

っております。同じ建物に掛布社会保険労務士事務所があり、私の母と弟の2名の社労士、事務員さんが2名おります。

2. 業務内容は、法律相談、顧問業務対応、裁判対応など。離婚など家庭の事件と、会社の労務関係は掛布。交通事故と破産、民事再生などは山科が分担しています。その他の事件については、ご依頼がある都度分担しています。詳しくは、事務所のウェブサイトをご覧くださいとうれしいです。法律相談は、電話かメールで予約を取っていただいて、1回30分を目安に5500円。30分を越えて話される方も多いですが、よほど長くならない限り延長料金はいただいておりません。なので商売が下手だと言われます。みなさん、だいたい1時間くらい話していただける方がほとんどです。

3. 会社の相談で最近多いのは、問題社員を退社させたい、労災への補償、最近はやりの退職代行への対応。売掛金が回収できないとか、料金払ってこないとかの債権回収は、費用の問題があるので、小口の債権回収は残念ながら相談どまりのことが多いです。4. コロナの影響は、士業ではあまり大きくないと言われています。感染予防とのことで裁判所が止まってしまって、いまは正常化したのですが、そのしわ寄せでとても忙しくなっていることくらいです。「コロナ破産」ですが、いま破産している会社は、すでにコロナ前からあまり良くなかったところ。いまふみとどまっている会社が倒産や再生を考えて実際にご相談に来られるのは、もう少し先になると考えています。

5. 10年も弁護士をしていると特殊な得意分野がでてくるものですが、私は、児童相談所の非常勤を月2回ほどしています。可児市でいじめの関係の専門委員を5年ほどしています。終わった講演で恐縮ですが、多治見市からお声がけをいただいて、昨日、子どものいじめに関する講演を50人くらいの前でしてきました。

6. 事業の課題としては、昔も今も「弁護士は敷居が高い」と言われます。どうしても無理なことがありますので、ご相談に対して「できない」と返さざるを得ないケースもあり、「相談してよかった」と思ってもらえる機会を増やすためにはどうすればいいか、課題だと思っています。

社労士と一緒に事務所をやっていますので、社労士の手に残るといことで弁護士に回ってくる相談ルートは、(社労士のスクリーニングを経ているので)よいルートだと思っています。社労士をご利用の事業者の方は、有事には弁護士のことも思い出してご活用いただくと嬉しく思います。

◆幹事報告

◎例会終了後「指名委員会」開催

次例会のご案内 9月1日(火)12:30

「劔田ガバナーのメッセージ動画視聴」

於：株式会社新東建設3階 会議室