

Rotary



# 白河西ロータリークラブ

SHIRAKAWA WEST ROTARY CLUB

創立 1986 年

2019～2020年度クラブ目標

『共に手をつなごう  
ロータリーのもとで』

会長 中目 公英  
幹事 兼子 英聡



ロータリーは  
世界をつなぐ

2019～2020年度国際ロータリーテーマ

## 第1608回例会

令和元年11月21日 (12:30～13:30)

○ソング

- 我等の生業

○スマイルBOX

- 中目公英会長 (白河素形材ヴァレー、(株)ミヤタの松尾精三様、卓話をありがとうございました。)
- 永野文雄会員 (風が冷たく、気温が低い日が続いています。体調管理に注意しましょう。ゲストの松尾精三様ようこそ。卓話ありがとうございました。)
- 居川孝男会員 (寒くなりましたね！松尾様卓話ありがとうございました。職業奉仕で中座させていただきます。)
- 運天直人会員 (19日に結婚19年目を迎えました。記念品を頂いた事といろいろな方々に支えられてここまでこれた事に感謝してスマイルします。ありがとうございました。)
- 青木大会員 (1バーディー取りました。)
- 山田顕一郎会員 (とりあえずスマイルです。)



### ▶第1608回例会出席状況 (R元年11月21日)

Ⓐ 出席免除を受けていない正会員数	44名
Ⓑ 出席免除の適用正会員数	14名
Ⓓ 全正会員数	58名
Ⓒ ①の出席者数	25名
Ⓔ ①のメイクアップ者数	0名
Ⓕ ②の出席者数	7名
Ⓖ = ③ + ④ + ⑤ (メイクアップ補填後の出席会員数)	32名
Ⓗ = ⑥ - (⑦ - ⑧)	51
Ⓘ = ⑥ / ⑨ × 100 (例会出席率)	62.75%

▶例会日: 第1・第3木曜日 (12:30) その他の木曜日 (18:30～19:30)

▶例会場: 白河市新白河駅前 東京第一ホテル新白河

▶事務局: 〒961-0957 福島県白河市道場小路96-5 (白河商工会議所内) ☎23-3101 FAX22-1300

## 本日のプログラム

### ■会長の時間

中目公英会長



皆さん、こんにちは。11月第3週目、皆さん何かとお忙しい中、例会に出席をいただきましてありがとうございます。本日の例会にはお客様をお迎えしておりますので、まず初めにお客様の紹介をさせていただきます。今日の例会プログラムの中で卓話をさせていただきます「株式会社ミヤタ」代表取締役社長、松尾精三さんです。白河素形材ヴァレーという話題で卓話をいただくことになっております。どうぞよろしく願いいたします。それからもう一方、我がクラブ「東京第一ホテル」宗形会員に代わりまして会社のほうから行ってロータリーってどういうものなのか見て来いというような命令が下ったんだそうでございますが、この第一ホテルさんの顧問先であります日神不動産投資顧問株式会社、管理部長の大島伸一さんです。どうぞ大島様、今日のロータリーの例会を楽しんでください。今、白河地方は紅葉の真っ盛りでございます。皆さん、紅葉という漢字、くれないのはっぱと書きますが、あれを「こうよう」と読みますけれども、あれに日本語を充てると「モミジ」と通常は読むようになっております。ただ、紅葉という漢字をどうしてモミジと読むか、ちょっと考えてみると絶対読めませんね、あれがモミジとは。じゃあモミジってどういうことなんだかおわかりでしょうか。モミジの語源は、揉み出す、もみいづるといのが語源だそうです。モミジという紅葉というのは木の種類の樹木のことをいっているわけではなくて、木々の葉っぱが赤や黄色や褐色、茶色に変色をして山々が色づいている現象そのものをモミジというわけです。古代の日本人は、どうしてこの秋口になると木々の葉っぱの色が変わるのかということに対して大変不思議に思ったわけです。古代の日本人は次のように解釈したそうです。春先、葉が芽吹きまして春夏秋冬と月日が経つ間にそれぞれの木の魂。木霊（こだま）ですね。木霊がその月日の流れと共にいろいろな作用をそれぞれの葉っぱ一枚一枚に及ぼしまして、真っ白い布地にいろいろと色を染める、染色をするという作業と同じように、その木々の木霊の神様がそれぞれの葉をもみだしまして作用を及ぼしまして、この秋口になるともみだした結果として葉っぱの色が変わる。だから、もみいづる、もみづ、もみじと変わったんだというふうなことが語源であり、その色づくことに対する日本人の解釈の仕方というのは、木霊の神様が木々の精霊が一つ一つの葉に対してそれが本来持っている色を出すと理解をしたというわけでありまして。この紅葉シーズンは、春先は花見といいますが、モミジは通常モミジ見とは言わないでモミジ狩りと言います。是非、皆さん方もこの季節最後ですからモミジ狩りに行ってもらえればありがたいと思っております。私のところの南湖神社では、今年大変多くの方がモミジ狩りに来ています。越後交通さんが大きな企画をしまして、11月の頭から12月までバスの延べ台数でいうと100台を超える、人数的にいうと3000人を超えるような方々が南湖の紅

葉狩りにバスが毎日のように繰り出ています。今、御朱印ブームで朝から晩までその方々に対して御朱印を書いているものですから、今までなかったこともない右手の親指が腱鞘炎に筆を使いすぎてなってしまうました。そのくらいに多くの方々がモミジ狩りで楽しんでいるこの季節ですから、皆さん方もこの週末23、24と連休になりますので、最後のモミジ狩りのいい日取りですから、それぞれご家族の方々と一つ楽しい日々を過ごしていただければありがたいと思います。今日の例会、どうぞよろしく願いいたします。

### ■幹事報告

兼子聡幹事



- 県南分区ガバナー補佐：義援金送金の件について
- 米山記念奨学会：感謝状及び法人申告用領収証送付の件

### ■委員会報告

○ スキー愛好会

佐藤幸彦会長



スキー愛好会のほうからご連絡を申し上げます。毎年恒例になりました、米沢中央さん、天童さん、ロータリーさん関係の交流会が来年の2月2日日曜日、蔵王スキー場において行われます。会長、幹事も出席していただけるということですので、2月2日日曜日、夜でございますけれども、スキーやれる方は日中で泊まりが2日の日曜日になるわけでございますけれども、是非、夜のお楽しみだけでも参加していただければありがたいと思いますので、参加希望者の方は私のほうまでご連絡いただければと思います。よろしく願います。

### ■米山功労者 感謝状授与

- 米山功労者第一回
- 米山功労者第二回
- 米山功労者第三回

中目公英会長  
居川孝男会員  
佐藤清作会員



### ■本日のプログラム

○ プログラム委員会

櫻岡敏之委員長



皆さん、こんにちは。プログラム委員長の櫻岡でございまして。本日の卓話は先程、会長のほうからご紹介がありましたけれども、泉崎にある「株式会社ミヤタ」の社長であります松尾精三様。並びに白河素形材ヴァレーという企業が11社集まったグループがございまして。そこの代表を今務めています松尾代表でございます。お忙しい中、卓話のご快諾ありがとうございます。

今日は思う存分松尾代表らしさを発揮してください。それでは、よろしくお願いいたします。

#### ○ゲスト卓話

株式会社ミヤタ

代表取締役社長

白河素形材ヴァレー 代表 松尾精三様

改めまして、皆さんこんにちは。只今ご紹介いただきました泉崎にあります「株式会社ミヤタ」の松尾と申します。弊社は4号線で北上しまして、ちょうど泉崎の交差点の右上に第一工業団地に立っている鋳物メーカーでございます。創業は昭和13年に埼玉の川口市で創業いたしまして、平成2年の12月から泉崎にて工場移転をして操業しております。埼玉の川口は昔、吉永小百合の「キューポラのある町」という映画が鋳物工場を舞台に収録された映画でございまして、その流れを汲んで今も川口は鋳物のメッカではあるんですけれども、やはりマンション等が立って公害環境上なかなかできないということで30年前にこちらに移ってきたところです。この辺はわりかし鋳物業がございまして近所にも数社川口のそこから出てきたところもございまして。弊社は主に自動車の部品ですとか、エアコンの室外機のコンプレッサーの鋳物を作っております。今回、このような時間をいただくきっかけになりましたのは、白河素形材ヴァレーというグループでございまして、そこに「サクラテック」の櫻岡社長もご参加いただいているということで、本日このような貴重な時間をいただくことになりました。どうぞよろしくお願いいたします。この白河素形材ヴァレー活動レポートとあるんですけれども、こちらいろいろとやってくださっているのが同じく鋳造の鋳物の旧東村にあります「キャスト」さんの若林社長が今回資料を作られてわたくしが代読をさせていただきます。素形材ヴァレーって何故発足したのかといいますと、2011年3月の東日本大震災を契機に、当時グループ補助金というのがございまして、そのグループ補助金を受託するために結成されたグループでございまして。メンバーなんですけれども、素材のメーカーが多くてシリコンバレーにもじって素形材ヴァレーというグループなんですけれども、素材でいいますと、鋳造、鍛造、あとダイカストというアルミダイカストの会社もございまして、あと熱処理の会社さんもございまして。あとは「サクラテック」さんのような切削加工ですとか、あと板金プレス、機械加工の会社もございまして。当初は、こちら「住友ゴム」さんとか大手の13社も入ってはあったんですけども大手の会社はなかなか一緒に活動は難しいというところがございまして。あと残念ながら、2011年から

の間に1社は倒産してしまいました。現在、メンバーである2社も会社の売却という形でM&Aで社名が2社変わっているといったところでございます。なので、この素形材ヴァレーという小さな母集団にはなるんですけれども、日本の製造業を取り巻く環境というのはこういった現状なのかなど。11社あったうちの、1社が倒産して2社がM&Aで社名が変わっているといったところでございます。各メンバーですね、こちらが鋳造、鍛造、ダイカスト、熱処理等々がございまして、あと具体的に何をやってきたかというところ、新技術の共同開発等々も依頼はあったんですけども、こちらなかなか成就せず、現実として今上手くいっている事例としましては、鍛造屋さんで出たプレスの抜き屑を鋳物屋で購入をしてスクラップ業者を抜いて直とりでお互いメリットを出そうではないかというような取り組みはできております。グループ活動をするメリットとして、受注の増加とかコストメリットというところはありますけど、なかなか正直今も素形材ヴァレーのメンバー、今週、タイの「メタリックス展」という世界的な展示会に出展しております。若林社長もバンコクのほうに行かれてるということで、本日私がご説明してましても、なかなか1社では海外ですとかそういった展示会に出れないのがグループですと費用半分にできると、あと補助金等々も活用できる。あとやはり、海外の製造業ですと、やっぱりワンストップで受注する会社が多いです。やはり、我々鋳物業でいっても弊社は鉄を溶かして砂型に入れて、それをお客様に収めるという業態なんですけれども、そちらからまたお客様が加工に出して、加工が終わったら塗装に出して、塗装屋さんで最後に熱処理に出すといった、よくジクザク工程といわれるんですけれども。中国とか海外ですと自社内で鋳造も加工も熱処理も塗装もやるといったことで、やはりお客様の側はいちいち各社に発注を出すよりも、1社親がいてそこで全部完結したいという海外のニーズがございまして。日本の中でもやはり自動車のティアワンといわれる自動車の一次下請けといいますが、一時協力メーカーのほうもやはり一括で出したいということで、こういったグループをするメリットがあるんじゃないかということでの活動しております。また、グローバル展開ということで先程のようなタイですとか、私も今年ドイツのほうに行ってきたりはしましたが、そういった展開をしております。こちらは各会社の工場見学をした風景ですとか、いろいろ展示会に出た風景の写真がございまして。こちらちょうど、左上の火が吹いているのが弊社の鋳造のキューポラと呼ばれる溶解液でございまして。こちらの溶解度ですと大体1550度くらいで鉄が溶けてきてまして、今日は大体1日80トンくらい鉄を溶かして製品にしているといった状態です。あとはこの中で板金加工屋さんとか、右側の上の写真は熱処理の会社さんとかそういった会社さんを見て、初めは工場見学をしながらお互い改善について何かヒントが得られないかということで活動してまいりました。あとは、メッセ名古屋展というものに出展をしたりですとか、講師の方々を呼んで講話を聞いたりとか、そういったことで活動しております。そうした中で、鈴木市長様からはいろいろサポートいただいて産業サポート白河さんを通じている



いろいろ支援をいただいている。あと、ジェットロの福島事務所のほうでもいろいろ海外のミッションにあたっては、いろいろサポートいただけてるところでございます。こちらの東京の機械要素展に出展したりですとか、メタリックス2015年、4年前ですね、タイのほうに私もこの際に行ってまいりました。あと、経済産業省の方が来られて講演をいただいたとか、そういったことで活動しております。こちら展示会の写真になりますので、拝見いただきながらやっていただければと思います。あと、復興ビジネスコンテストのノムラ賞を受賞したとか、あとこういった会合をしながら今に至っております。あと、ふくしま産業賞の特別賞を受賞したといったところがございます。あと、3Dプリンターを共同で購入したとか、そうやって技術的な交流も図っております。こちら、2年前に白河素形材ヴァレー・インドネシア・ベトナムミッションということで、右上に一番前に楽しそうな笑顔を振りまいている方がいらっしゃるのかな。この時も私も一緒しまして、こちらジェットロさんの協賛でいろいろインドネシアとベトナムの工場も見学をさせていただきました。インドネシアではジャカルタに行きまして、ジャカルタのほうでも工場見学をしたんですけども、やはりここで驚きましたのはジャカルタの会社でもその会社は日本人のコンサルタントを入れて5Sですとか、ものづくりの改善をやっていたというのが印象に残っております。なので、正直私も日本のほうがまだまだものづくりというのは一日の長があって上回っているんじゃないかというふうに感じてはあったんですけども、やはりインドネシアの地場のメーカーで日本人のコンサルタントを入れられて、安い人件費で最新の機械を入れてものづくりをされては、なかなか我々が胡坐をかいてると追いつかれるどころじゃなくて、後塵を拝してしまうのではないかなというところを感じたミッションでした。あと、インドネシアでは技能実習生の送り出し機関ですね。教育訓練の現場を拝見をして帰ってまいりました。続いてベトナムに行った時は、初めはホーチミンに行きまして次にハノイに行きましてまいりました。正直、ベトナムの会社は本当に屈強な男性が力仕事でやっています、鑄造の現場も拝見しましたが、まだまだ日本のほうが進んでいてまだまだ我々のほうが優位性はあるのかなと感じたところではございますけども、ベトナムも私がテレビで見ただけであるのとやっぱり実際見るのは違って、こちら現場の写真になりますけども、正直バイクが多くてまずびっくりしたりですね。あとやはり着いた瞬間、熱気といいますかこれから国が昇っていくなというのを感じたところです。やはりこういった面では実際テレビとか本で見ると聞く読むだけではなくて、実際自分の目で肌で感じるのが大切なことかなという思いをして帰ってまいりました。ハノイのほうは旧社会主義国だったので、なかなか夜の娯楽は少ないというデメリットはございましたけども、インドネシアとベトナムのホーチミンでは夜も美味しいお酒を飲んで、あといい思い出を作って帰ってきたというところがございます。先程の笑顔も印象的でした。ありがとうございました。ベトナムに行きますと、正直弊社も人手不足ということでなかなか求人が厳しかったので、今年の3月か

ら4名技能実習生を迎い入れました。やはり、それも初めはインドネシアがいいのかなと思ってたんですけども、インドネシアですとなかなか1年待ちくらいの状況になるということで、ベトナムに行った時に正直私ベトナムに対して凄いい印象がありまして、じゃあベトナムの実習生はどうかということ、去年の8月に面接に行ってきた今年3月に迎え入れるに至ったということで、なかなかこういうのもご縁で、この2年前にベトナムに行っていなければちょっと印象も薄くてベトナムの実習生を受け入れる判断にはならなかったのかなということ、このミッションに行ったら良かったなというのを感じているところです。また、余談としましてはベトナムの実習生、先週追加で2名迎え入れまして、今、現状総勢60名弱の所帯なんですけど、そこに6名ベトナムの実習生を迎え入れて業務を行っているというところ。実習生のついでのお話ですと、我々の規模で年間6名で3年間だとマックスで18名まで迎え入れることができるんですけども、やっぱり3月に4名来て、正直2名が今ちょっと申だるみですね。なかなか一人は愛嬌はいいんですけど出来高が半分以下ぐらいですとか、もう一人はちょっと車が欲しいと言いだしたり、同じ実習生仲間の彼女がいわきのヨークベニマルにいて、いわきに会いに行くのに車が欲しいというのを言ってみたり、何をしに来たんだかよくわからない人もおります。あと2名は今本当に勤勉でして、正直なかなか入れた効果という失礼ですけど、社内の雰囲気としても二十歳前後で異国に出て家族のために送金したいというハングリーさに、残業もないんですとかできるだけ残業したい働きたいという意識の若者が来たというのは、社内の雰囲気は良くなったのかな。ただ、デメリットとして実習生という制度上3年間なかなか働きが悪いからどうだというのができないので、ちょっとたるんでいる人はたるんでも実習上しようがないなというところで今やっております。こちらメタリックスというところに一昨年、こちらわたくしも行ってきました。タイは自動車の産業の集積地ということで、こういったのが盛んになってます。今、タイは人口が約6000万くらいなんですけど自動車産業を誘致、集積してここから今、東南アジアに各社ばら撒いているという状況ですね。あとインドネシアでいいますと、今人口が約2億4000万くらいなんですけど、これも私の記憶なんですけど私が30年くらい前に学校で習った記憶だと当時、人口が日本とインドネシアとバングラデシュが1億2000万人くらいで同じだったなという認識です。それが今、インドネシアは2億4000万人になっていて、あとは4億人までがもう予測されている。確実に近い将来4億人になるということで、やはり今カーメーカーはインドネシアにこぞって出ている。我々、中小の鑄物メーカーも海外はどうかというお話はいただきながらもなかなかやっぱり資金面とその後の受注を踏まえて二の足を踏んでる会社が多いなといったところです。こちらタイの出店風景ですね。こちら真ん中の左から二番目が「キャスト」の若林社長で、今いろいろこの素形材ヴァレーの実務を担っていただいている方です。右から二番目の方がスズミさんという本社が横浜で泉崎の第一工業団地にある板金加工屋さんです。あと一番右の方が「TF

〇)の戸谷社長ということで、こちらの方は東京本社で矢吹に鍛造メーカーで「TFO」さんがいらっしゃって、この会社さんはタイとアメリカにも工場をお持ちですね。人のうちの売り上げですけど「TFO」さんは大体年間180億位の売り上げのうち、アメリカが90億、あとタイと日本で半分だったのかな。日本が大体40億から50億ということで、そのくらい海外に出て自動車のホンダさんのティアワンとしていろいろ頑張っている会社でございます。今回はタイのメタリクス展に行ったあかつきには「TFO」さんのタイ工場に今回行かれた方は工場見学に行くということでスケジュールされておりました。このように2017年はビデオを作ったり、3Dプリンターを買ったり、メタリクスに行ってきた。あとはインドネシア、ベトナムに行ってきたといったところでございます。この後も、ジェットロさんとかいろんな方の講話を聞きながら、オートモティブワールドというこちらビックサイトのものに産業サポートさんのお力をお借りして共同で出店をしまりました。ちょうど左から二番目のものが、各社の製品群になるんですけども、ちょうどこちらの第一ホテルの小川社長もなかなか地場の企業のPRに努めたいということで、一階のロビーに各社の製品が陳列されているかなと思いますので、お帰りの際に是非ご覧いただければとありがたいというふうに思います。あと素形材ヴァレーとしては、昨年にドイツのミッションということで、私もこちらフランクフルトとデュッセルドルフのほうに行っていました。ドイツではやはり、ものづくりに対する考え方が違うなというところを感じてまいりました。実際、こちらは展示会の風景なんですけども、「クカ」と呼ばれる工作機、自動機のとこだと本当にロボットが製品を作っていて、ロボットがロボットを作っているというところでございます。一番下にこの会社は鑄造の中子というのを作っている会社なんですけど、ほとんど現場に人はいなく、なおかつ現場にドイツ人はいないですね。要は旧東欧諸国とかそういう所から出稼ぎに来た方がドイツの労働者として支えていて、実際ドイツ人は高給取りで管理面とか技術の保全、設備の保全、技術面をやっている。ちょうど左から二番目の写真が、私右から二番目に写っているんですけど、ドイツ人がとにかくでかいんですね。2メートルくらいあって屈強で隣にいて怖かったですけど、本当に頭一つ違うくらいの巨大なドイツ人でこの人はGMでこの会社で部長級の方でした。あとドイツで感じましたのは、皆さんマネージングクラスは大体英語が話せます。私は話せません。ですから、ドイツ語で自社のプレゼンをするのではなくて、すべて英語で質疑応答をする。ちょっとこれは聞いた話で、大体ジェットロの方にお聞きするとドイツ人の部長クラスで年収が1,500万位といったところだそうです。あとはやはり、ドイツで感じましたのは効率化。多分、現場を見て汗水たらして頑張るのは美德じゃないんだろうな。いかに機械で楽して効率的にやるかというのが頭の使いどころで、日本人はよく額に汗してみんなで一生懸命頑張ろうというのが、日本のものづくりの強みだと感じておりますけども、そのドイツ人のものづくりの発想とは全く違うなど。印象に残ってますのはドイツ人はまず保護具をして

いません。メルセデスを去年見学に行きましたけど、帽子もかぶらないですし女性の作業の方は組付作業をやる時、素手でやりました。なので、メリハリが効いた工場管理というのか、日本人だとなんかこう保護メガネしろとか、我々は鑄造だと危ないもんですからもろん、ヘルメット、耐熱保護メガネ、マスク着用にはしてますけども、こういった綺麗な環境だと日本の安全の意識というのはややもするとちょっと過剰なのかな、どちらが正解かはわかりませんが、ものづくりに対する考え、効率へのこだわり、合理主義といえますか、その辺はやはりドイツ人に習うほうがいいのか、日本の強みがそれだと消えてしまうのか、ちょっとその辺は悩みどころですけど、大変勉強になりました。あとこちらの会社は、こちらの「クカ」という自動機のロボットの会社ですが、日本でいうと「ファナック」とか「フジコシ」「NACHI」(不二越の商標)とかいうような会社ですね。工作機械を作っている。こちら、一番最後に行ったんですけど金曜日の3時頃に会社訪問をしたんですけど、こちらの会社は金曜日はもうみんなビールを飲みに行くということで社員の方はもうみんな帰ってました。なのでまあ、メリハリが効いているのか働いてるんだか働かないんだかちょっとよくわかりませんが、とにかく3時の時点でこの案内する人しか取りあえずいませんでした。ここの研究棟の人は誰もいなくて、そのマネージングクラスの部長クラスの方がいて我々を応対してくれたというところ。あと今、白河素形材ヴァレーでジャパンブランド育成事業ということで、「キャスト」さんが中心になって補助金をいただいて前回のドイツもすべてただで私は行ってまいりました。飛行機、新幹線とホテルですね。すべてただで大変ありがたい旅行ができたなというところで行ってまいりました。あと2018年は、オートモティブワールドということで出展をしまして、あと機械要素技術展と夏のドイツミッションということで活動しております。ヴァレーの今後の展開と要望というところなんですけど、大型の展示会に出展して新規の顧客の獲得と地域出展の旗振り役としてアピールしたいなど。製造業のブランディングをしていきたいと、アピールしていきたいというところでございます。こちらは経産省の素形材室、鑄造、鍛造、素形材を司っている室長さんがお見えでご講演をいただいたり、今年の新年会ですね。あとビックサイトでこちらもオートモティブ展に出展をいたしました。こちらが鍛造というのが左が「TFO」さんで、ちょうど右下が「ミヤタ」ですね。鑄造というのぼりが立っているところが弊社でございます。この展示会では1社見込み客ができたので大変有意義な出展だったなと感じております。あとこちら「キャスト」さんが作っている、これは弊社は2個買ったんですけど雪かき用の道具ですね。この「キャスト」さんの動画には利用者の声ということで、地域の有力者の社長が櫻岡さんなんですけども、大変使い勝手がいいですねという動画でPRしてくださってます。こちらが多分15万位だったと思いますけど、弊社のフォークリフトの足に付けて冬場ですね、ちょうど弊社の雪かきにいろいろ使っているところでございます。皆さんもよければ是非お買い求めいただきたいというふうに、これは「キャスト」

さんの製品です。あと今年もジャパンブランド育成事業ということで採択されまして、ちょうど「キャスト」さんが日本の鋳造業の若手30数社の団長で今回出品したと。私もその一員で、今年ドイツで行ってまいりました。私は展示会はそのそこにして、ちょっとベルリンに行ってベルリンの壁を買ってきたりですね、あとベルリンといろいろ行ってまいりました。ベルリンの壁を購入したんですけども、小さい瓶に入っていて二千円幾らするやつ買ったんですね。あれ本当にベルリンの壁かどうか疑わしいんじゃないかなと。あれ常にあんなにあつたらもう売れ切れてどうしようもないんじゃないかと思ってるんですけども、まあ未だに生産されてるのかなということで感じてまいりました。ちょうどベルリンの壁でいいますと、最近特集されてますが今回ベルリンの壁崩壊30周年ということで、ちょうど私本当に昔の学がない頃、今もないですけどベルリンの壁ってただベルリンにだけにあるんですね。こう西ドイツと東ドイツは国境があるんですけどそこではなくて、ちょうど首都がだいたい飛び越えたとこに東ドイツの真真中にベルリンがあって、そこを西と東に分けてベルリンの壁が立っていたということで、今回そのベルリンの壁も見ながら本当に今はその跡地もありましたし、壁も残ってましたけど、30年前は本当に東西が分け隔てられて、そういった歴史だったのかなということを感じて帰ってまいりました。こちらが4年に1回行ってましたというところですね。「キャスト」さんは鋳造のメーカーを結集して、ブランド力を高めて海外に輸出をしようといった取り組みをされてます。正直私も4~5年前まで輸出できないかというのは考えてたんですけど、やはり弊社のような大量品の量産品は正直やっぱり海外に出すのは難しいなというところの結論には至りました。正直、鋳物ってキロ幾らというような言葉があるんですけど、キロ百何十円とか二百円いかにないぐらいで販売しているところに輸送賃かけて関税かかって、あとやはり我々鉄なので海にさらされると錆びます。そうした時の錆びのリスク等々考えると、なかなか海外では拠点をごどこか設けないと厳しいのかなと。その拠点が鋳造の工場でなくても、どこか一か所デポ機能くらいでその錆び取りのショットブラストくらい置くくらいしなないとなかなかきついのかなとといったところでございます。ただ、この「キャスト」さんとか大物少量品ですと輸送費のハンディキャップはないので、そういったものなんかは比較的海外を考えてる会社さんもございます。こちらが今回30社強で出たジャパンブランドということで、鋳造の見本市に出展をしてまいりました。なかなか私この展示会の集合写真、私いましたね、これ。左の写真の左から3番目にいるんですけど、なかなか私写真が出てこなくて写っていて良かったなということで、今回私の顔が映ってるということでよろしくお願ひします。ここに集まった30社強の方はやっぱり若手の経営者で、やはり日本はこれから人口は減っていく。あと自動車で行くと電動化になると。我々、鋳物の用途とすると自動車で行くとエンジンかブレーキの部品になります。そうすると、単純に日本の人口が減ると国内マーケットは落ちていく。今まで輸出していたのがT P Pとか関税がなくなると、海外で作ってとかあと日本からでも送

りやすくなる。あとはエンジンが無くなるとかなり需要は減るといったところで、皆さん危機感を持って今後どうしていくか。やはり、我々も後工程をやるとか何がしらの付加価値を付けていかないと残れないのかなとといったところを皆さん考えながら、危機感を持って日々業務に取り組んでいるといったところなんです。こちら私には行っていませんけど、こちら9月にハノーバー展ということで数社が出展をしてまいりました。工作機械の見本市、金属加工の見本市ということで行ってまいりましたと。こちらちょうど左下が我々の部品になります。あと「サクラテック」さんはよくアルミの削り出しのだるまを展示されるんですけど、ちょっと今写真が見当たらないのでまたどこか出てきたらご紹介いたします。2019年としますとこのような取り組みでして、ドイツに6月と9月に展覧をしたと。あと来月、忘年会をするといったところでございます。皆さん是非、素材材産業の方は素材材ヴァレーで活動しませんかということでご紹介をさせていただきました。あとやはり、私がヴァレーに参加して感じますのは、今回櫻岡社長のような方と出会えたということで、このような場をいただけたということでございます。やはり、経営者の方ですとやはり皆さん常に孤独でなかなか相談する人もいなくてという中ですね、私がちょっと落ち込んでいると飲み連れて行ってくださったり、大変本当に悩みを聞いていただいてありがとうございます。あとはこれを機会に、皆さんとも何か交流をできて今後のいろいろ勉強させていただければというふうに考えております。今日はどうぞご清聴、貴重な時間ありがとうございました。



#### ○中目公英会長

今日は例会、皆さんありがとうございました。会長の時間で理事会の報告を忘れていました。この場で申し上げます。28日は臨時総会になります。皆さんのお手元にもう既に、定款、細則の変更の一部が届いているかと思っておりますので、是非お目通しをいただきまして来週ご参加をお願いいたします。それから、12月12日はクリスマス例会、グランドエクスィブでのクリスマス会になりますから是非お願いいたします。それともう一つ、台風19号の義援金のことでございます。理事会ではいろいろ揉めたのですが今日の幹事報告にありましてとおり2530地区では床上浸水のロータリアン、私たちと友のロータリアンに対して一人1万円位のお見舞金を出すというふうなことでございまして、2530地区には今、2350人会員がいますので一人千円出せば235万円集まっておそらく床上浸水の方々にお見舞金として1万円位は出るというふうなことでございます。ために一人千円づつの義援金を皆さん方から徴収をしないで会員の会費の中から出すことにさせていただきますのでご了解をいただきたいと思ひます。どうぞよろしくお願ひいたします。