

創立 1986 年

2021～2022年度クラブ目標

『新たな奉仕に踏み出そう
ロータリーの次の百年のために』

会長 鈴木 孝 幸
幹事 須藤 正 樹



奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために

2021～22年度国際ロータリーテーマ

第1697回例会

令和4年1月27日(18:30～19:30)



○ソング

- 奉仕の理想

○スマイルBOX

- 鈴木孝幸会長（沼田会員、本日は急に無理言って卓話をお願いしましたが、素晴らしいお話ありがとうございました。また無理を言う事があると思いますが宜しくお願い致します。）
- 須藤正樹幹事（沼田会員卓話ありがとうございます。高いハードルクリアですね。今日租税教育を白二小で行かない子供たちにパワーをもらいました。とても楽しかったです。）
- 宮本多可夫会員（オミクロン株の感染には十分に気をつけて、がんばっていきましょう。沼田重一会員、卓話ありがとうございました。これからもロータリーを楽しくやっていきましょう。）
- 永野文雄会員（沼田重一会員、卓話ありがとうございました。コロナの為か参加者が少なく残念です。次回も期待してます。）
- 金田昇会員（沼田新会員、卓話ありがとうございました。コロナ終息まであと少しです。みんなががんばりましょう。）
- 渡部勝也会員（今年度前期出席率100%の賞をいただきました。合わせて今年度後期のスマイルです。）
- 関谷亮一会員（沼田重一会員入会おめでとうございます。本日の卓話ありがとうございます。）



▶第1697回例会出席状況 (R4年1月27日)

Ⓐ 出席免除を受けていない正会員数	51名
Ⓑ 出席免除の適用正会員数	14名
Ⓓ 全正会員数	65名
Ⓒ ①の出席者数	24名
Ⓔ ①のメイクアップ者数	4名
Ⓕ ②の出席者数	11名
Ⓖ = ③ + ④ + ⑤ (メイクアップ補填後の出席会員数)	39名
Ⓗ = ⑥ - (⑦ - ⑧)	51
Ⓘ = ⑥ / ⑨ × 100 (例会出席率)	76.5%

▶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

鈴木孝幸会長



皆さん、こんばんは。本日もお忙しい中、そしてお寒い中、例会にご参加いただきまして大変ありがとうございます。本当に毎日、気になるオミクロン株コロナの感染状況ですが、皆様もご存じのとおり、昨日は県内で300人を超え、今日は352人。白河市におきましては15人という感染者が出ている状況で、本当に猛威を振るっているというような状況でございます。こうなりますと、いろいろな団体や組織、会社が対策をしないわけにはいかないですので、実際我が社にも複数の団体から研修会の延期の連絡や、会議の中止や延期の連絡が入っておりますし、仕事関連も打ち合わせもできる限りズーム会議へと移行して行っておる状況であります。実は先週の土曜日に、我が社の職員のお子さんが小学校3年生なんですけども、同じクラスから感染者が出たということから、そのうちの職員の息子さんは濃厚接触者という形になりまして学級閉鎖になりました。土曜日のことであります。その翌日日曜日に、また別のクラスの3年生の生徒が感染者となりまして、日曜日に学年閉鎖が決まったということでもあります。それから火曜日に、そんな形でPCR検査を実施するということで水曜日に結果が出るんですが、水曜日の段階でうちの職員のお子さんはPCR検査が陰性だということで、万事良かったなという形だったんですけども、同じクラスの子がその検査結果で陽性になってしまったということで、また学級閉鎖がそのクラスだけ1月いっぱいまで継続するということになりました。小学3年生で一人親なので、うちの職員は世話をするために会社を休んで自宅で仕事をしたいということですね、本日会社のパソコンをその職員の家に持ち込んで、ネット環境を整えてリモートワークの準備をしたところであります。このように、会社関係者からコロナの感染者が出ますと、かなり業務に支障をきたします。仕事の影響を考えると、今後感染防止対策にはやり過ぎはないのかなというように思った次第でございます。実は、先週の例会で私から今週の例会は通常どおり行います、通常どおり飲食を伴う新年会を行いますと、今思えば本当に脇の甘いご連絡をさせていただいてるんですけども、それは私の心の中のポジティブな会長の判断でございました。しかしながら、例会後の数名の先輩方から「会長、本当に来週例会やるのかい。」と聞かれまして、私の心の中のネガティブなというか、慎重な会長がもう一度ちょっと考えなおしました。個人個人のコロナ禍に対するしきい値というのが、大きく違うことに気がしまして、会員の皆さんにも実際にご意見を伺い、そしてご相談させていただきました。結果、今回はアルコールなしの通常例会という形で開催させていただき食事は黙食。そして、マスクを外すのが心配な方に対しての配慮としまして、お弁当としてお持ち帰りのできる食事の提供という形の例会とさせていただいた次第であります。今回の急な例会の開催方法の変更では、会員の皆様方に多大にご迷惑

をおかけいたしました。リアルに例会に参加していただく会員の皆さんや、それを見守る家族のご心配、そして世論に配慮した変更でありますので、是非ご理解いただきますように、よろしくお願いしたいと思います。また、今後感染状況が悪化することが予想される中で、西クラブとしての対応ですけれども、冒頭でも言いましたが本日の白河の感染者数が15人。また、白河市の窓口からも感染したということ踏まえまして、白河市も県に蔓延防止を要請する動きがあるということでございます。近いうちに、白河市も蔓延防止対象になることになると思っています。その際には、厳しい世論を敏感にキャッチしながら、白河西ロータリークラブの名前を汚さないように、感染防止を第一に考えて例会開催の是非を判断していきたいと思っております。場合によっては先に進むため、つまり早期のコロナの終息のためには今の休会もやむなしというふうに思っておりますので、会員の皆様にもご理解をよろしくお願いいたします。さて話が変わりまして、今回新年会例会が変更されてプログラムとしては沼田会員の卓話でございます。新年の卓話には、先週初めて例会に出席していただいたフレッシュな沼田会員がいいんじゃないかというふうな話が多いことから、急遽本当に無理を言って卓話をお願いをしたわけでございます。まさに、いろいろ私も沼田さんとの付き合いは長いんですが、人生百戦錬磨の沼田会員です。本当に「はい、喜んで。」とまでは実はいかなかったんですけども、こんなに急に頼んだにも関わらず、何とかしますと心強く引き受けていただきました。ですが、昨日の夜11時半過ぎに、沼田さんから非常にブルーなメールが届きまして、内容は「会長、明日の例会やるんですか。コロナで参加者が少ないんじゃないですか。少ないなら次回のほうがいいんですけど。いや、実は準備不足の言い訳なんです。やるなら明日準備しますのご連絡ください。」ということで、私朝方だったんですが、「一応やるつもりでありますので、よろしくお願いします。」とお願いいたしました。非常に、沼田さんも心の葛藤が現れた、まさに沼田さんのひとり相撲のメールでありましたが、今朝私からご連絡した際にいただいた言葉は、元気にこれから準備しますと言っていたので、本当に頼りになるなと思った次第でございます。本当にご無理を言いました。しかし、多分半日で準備された卓話ですけれども、沼田さんであればきっと素晴らしい卓話をしてくれると信じておりますと、思いっきりハードルを上げましてわたくしの会長の時間はこの辺で終わらせていただきたいと思います。沼田さん、そして今日参加していただきました皆さん、よろしくお願ひしたいと思います。

■幹事報告

須藤正樹幹事

- 白河赤十字奉仕団 委員長 安澤莊一：白河赤十字奉仕団活動者報告についてのお知らせ
- ガバナー 志賀利彦、危機管理委員会委員長 石黒秀司：「LINE」の乗っ取りによる詐欺事件発生について
- ガバナー事務所事務局 岡山直緒美：(LINE詐欺注意)被害発生周知
- 白河市国際交流協会会長 内藤義久：「白河・コンピ

エーニュ交流事業（写真展）」の開催について（案内）

- 株式会社オクトン：商品価格の改定について
- 2021-22年度ガバナー事務所事務局 岡山直緒美：2022年度1月クラブ請求書発行の遅延につきまして
- フジマキネクタイ：(株)フジマキネクタイ用品ロータリー用品カタログ
- 公財) ロータリー米山記念奨学会事務局長 柚木裕子：確定申告用領収証送付の件

■本日のプログラム

新入会員卓話

○沼田重一会員



それでは皆さん、改めてご苦勞様です。おばんです。会長が今、ものすごいハードル上げていただいたという次第でございます。今、会長からもご紹介いただきました先週入会したばかりの「高田産商」の沼田重一でございます。とりあえず、マスクを取らせていただきたいと思います。先週も顔が皆さんに覚えていただきたいと、それと名刺も配っておるんですけども皆さんにご挨拶できない方もおるかと思ひます。その失礼もお許し願ひたいなというふうに思ひます。本当にたわいもない話になるかというふうに思ひますし、さっきあったようにまさに準備不足。昨日の昨日まで、明日はやらない方がいいんじゃないかというのがありまして、本当に夜中に切ない思いでラインをしたという次第でございます。そんな事でありましたけども、今まであった私の経験の中でちょっと皆さんにというふうに思ひます。会長には先週入会して、何か月間かおいてからと言って、会員の皆さんにも先程聞いたら、大体は普通一週間ではやらないよねって。なんかやっぱり特例なんだというふうに思ひまして、先程皆さんの声って言うておりましたけど、多分会長だけの声だったんじゃないかなというふうに私は思ひております。自己紹介を始める前に、私「高田産商」に入って担当したのは鉄鋼の製品の販売を担当しておったものですから、豆知識みたいなもの、皆さんもご存じかと思うんですけど、鉄ということについていきなり固い話で大変恐縮なんですがお話したいと思ひます。鉄の誕生というのはこの地球が137億年前に宇宙空間の大爆発、いわゆるビックバンを起こして、その中の塵ですね。鉄とかいろんな塵が集まって、磁石のようにくっついて地球が出来たというふうに言われております。ですから、地球って鉄の塊なんですね。それがだんだんと中に入ってた鉄が地表に出てくるわけですね。そんな中で特にオーストラリアとかカナダとかですね、今オーストラリアの上空写真なんか見ると真っ赤な土地が見えるんですけど、ああいう所に鉄の層が出てくるんですけど、そこに鉄鉱石というのがありまして、そういうものが鉄の原料になっております。だから、鉄鉱石と石炭と石灰石とか、そういうものが鉄の原料ということになっております。鉄というのは作り方は高炉と電炉というのがあるんですけど、高炉はいわゆるさっき言った原料をもとに、それを溶かして製品を作る。質の良い製品を高炉では作って

いるということです。電炉というのはいわゆるスクラップを溶かして、鉄を高熱で炉の温度大体2000度近くで溶かすわけですね、ということでもあります。他の方法もあるんですけど、いずれにしろ大きく分けると高炉と電炉というものがありまして、そこから今言ったような方法で鉄を溶かして、そしていろんな形にしてやってる。鉄は私大好きなんですけど、鉄を新しく作ってもまさにスクラップになって、いわゆるビルトアンドスクラップ。また、そしてビルト。建築も手前どもでも扱っているんで、そういう点では非常に昔から環境にいい素材だなと。世の中見ますと、相当の鉄が今使われてますよね。まさに、建築、土木、自動車、電化製品。ありとあらゆるいろんな所に見受けると思ひます。ひとつ鉄を扱っている当社としても、皆さんにちょっとしたアピールということで終わります。それと、ここからはちょっと私の自己紹介みたいな形と、あと会社のPRということになってしまいます。そこからは知識があまりないので、その辺でお許し願えたらなというふうに思ひておりますので。それと先週の、「フジ機工」の近藤専務さんの話ではないんですけども、これからパワーポイントでずっとバンバン流していくんですけど、話よりパワーポイントで進めていきたいというふうに思ひておりますのでご承知願ひたい。そこの中には、まさに衝撃な写真も入れてしまいましたので、ご勘弁願ひたいなと思ひております。さっきの鉄の話をもっと、これも用意してはあったんですね。鉄の比重ということで7.85ということで比重ということで、この辺は専門的な事になりますので、ちょっとだけ皆さんに言ひたいのはスクラップの価格が今、キロあたり50円。トンあたりにすると5万円になるんですね。この価格というのは、市場でいうと私の経験の中では2番目に高い状況になっております。ですので皆さん、その辺に鉄をお持ちの方は大事に扱っていただきたいなというふうに思ひますし、大体10センチ立方でいくとスクラップに出すと350円から400円ということでもありますので、1トン集めればまさに5万円いただけます。ただ、鉄のスクラップには等級がありますので、その辺もご承知願ひたいなというふうに思ひております。余談な話で申し訳ございません。それでは、卓話の題名ですけど「私」ということで、すべて私に関わることばかりで大変恐縮ですけどよろしくお願ひします。最初の内容は、私の自己紹介ということでやってきたいと思ひます。二番目が、会社のPR含めてやってきたいなというふうに思ひます。それから四番目には、豆知識という話がありましたけど、今の鉄の話で豆知識は終わらせていただきたいなというふうに思ひております。それから、今私がやっている取り組みをちょっとだけご紹介したいと思ひます。最後には、これからの私ということで話をしていきたいなというふうに思ひております。よろしくお願ひします。それでは、私の自己紹介



に入らせていただきます。昭和35年11月18日生まれ、1960年生まれでございます。今、年齢は満61歳というところがあります。出身は、棚倉町の祖父岡19番地という所です。祖父岡という地名は通称なんですね。白棚線のバスを見ますと、祖父岡って出るはずなんですね。白河～祖父岡間みたいな、祖父岡です。ですから、白棚線のJRバスをずっと乗ってくと最終の終点地なんですね。その後ろがうちの自宅になっておりますので、バスに乗るとうちに来ます。そういう所でございます。学歴は、まさに高校卒業で東白川農商、今ないんですけど修明高校という、当時もあんまりそんなに優秀な人間が入ってる高校ではありませんでしたけども、そこの商業科を卒業したというふうになります。就職歴は「高田産商」一筋ということで、今43年目を迎えてるというようなところがあります。もう今、残っている家族は妻と私だけです。3年前に母が他界しておりますので。親父も早くに亡くしてはおりますので、今は二人暮らしということで、外に子供が3人おりますけども、東京に2人、名古屋に一人。名古屋の娘は、ちょっとまたこれも自慢話になりますけど、婿が名古屋ダイヤモンドドルフィンズというチームに所属して、今レギュラーではないんですけどプレーしております。今までの私の趣味ということで、昔は野球とかソフトボール、それからスキー、水泳とか。下手の横好きでスポーツは何でもやります。こなせないものはないくらいです。唯一嫌いなのは剣道ですね。剣道は先生が固有名詞で言っちゃあれなんですけど、草野先生という非常に厳しい、まだ健在なんですけど、よく竹刀で叩かれたものですから嫌いになりました。今の趣味は、ゴルフとインディアカ、プラス仕事であります。インディアカの話、あまり馴染みのないスポーツでありますけど。いわゆる、バトミントンのコートと同じような所でバレーと似たような羽を利用して4人でやるスポーツなんですけど。棚倉町に協会作ってあるんですけど、その名ばかりですけど協会長をやらせていただいている。ほとんど今も行ってますけど、一応やってるということであります。それから、生まれた時からの経歴というか、それも紹介していきたいというふうに思います。先程の生まれた年でありますけど、実は私は2歳3か月で病気で父親を亡くしたということでありまして、そういうこともあって、後からだんだん話しますけど、やはり片親というのはだんだんひねくれてくるわけですね、大体は。そういう人生をやったということで。ほとんどは、山、川、学校で、あんまり学校に夢中にならなかったということで。中学校、高校はちょっとやんちゃな感じになりました。しかし、無事卒業はしましたが。昔はよく格好つけて不良とかヤンキーとかってというのがなんとなく憧れていたわけですけども、そんな学生時代でありまして。学生時代の夢は、新幹線の運転手になりたかったんですけど、結構ハードル当時高くてすぐ諦めました。昭和54年に就職活動しまして、「高田産商」に入社するわけですけども、実はこう見えても第一志望は公務員でした。受けました。面接で落ちました。それから、次に銀行、金融機関受けました。これも、家貧乏なので貯金がないと駄目みたいな時代がありまして、それも落とされまして。「高田産商」はやっとなんか拾っ

てくれた。実は、学生時代に中学校まではサッカーやってたものですから、高校行ったらサッカー部ないんですね。ですから、サッカー部じゃあ2年生の時に作ろうということで、私中心的になって先輩説得して、あと先生も説得して、後輩は無理やりって生徒総会で三分の二以上の賛成取るわけですね。そんなことでサッカー部を作ったということで、なんかそれを認められて今の藤田会長にじゃあ採用ということで採用されたということであります。そんなことがありまして、そんな私が43年務めて平成25年に社長に就任すると。本当に、こんな私が社長になれるというのはなんか不思議な縁というか、あり得ないことだなと今でも思っております。そんな生まれた時からの経歴でございます。それで、就職してまだ18くらいですけど、最初に乗ったのはスプリンターのトレノ、次に買ったのは430ターボ、グロリアだったんですね。多分、皆さんこの辺ご存じかと。結構、この辺ではなかった車ですね。実は中古ですけどね。それから、まさに入社しましてそれからの経歴をお話していきたいと。昭和54年4月に入社したんです。そしたら、まだ高校生で入社したのにいきなり入って何をやらされるかと思ったら、実は選挙運動なんですね。うちの二代目が、ご存じあげてる方もいるかと思うんですが、藤田嘉平二って言って県会議員にその時は二期目だったんですが、その時も選挙にはなりましたが、いきなり選挙事務所をまず作る作業から始まりまして、まさに右も左もわからない選挙運動ということになりまして。何回か最後まで、彼が五期まで務め上げるのに携わってきたので、なんとなく選挙については詳しくなっちゃったという状況でありますけどそんなことがありました。そして、その選挙が無事終わって、その年5月に鉄鋼の専門商社に出向するわけになりました。これがやっぱり、私の人生の中でも今の仕事の中の一つの大きな転換になりまして非常に勉強になった。鉄の事も学んではきましたけど、どちらかというと東京という関東というその環境ですか。まさに、田舎とはあの当時は全く違いましたので、いろんな事を経験させていただきました。18なのに銀座のクラブに連れてっていただいたり、競馬に連れてってもらったり、本当にそういうことを勉強してきた一年だったですね。それで、戻ってきまして早速営業に行けということで、これもまさに戻ってきて4月から担当を70件くらい預けられるわけですね。19歳で預けられたという思いであります。そんなことで何とか、やはりサラリーマンでしたので3年目くらいには辞めたいという意識もたまに出て、それに違う所になんてね、やっぱり思う事もありましたけど。それも過ぎまして、25歳で結婚しました。28歳で課長になり、36歳で部長になり、39歳で常務取締役になり、42歳で専務になりまして、52歳で社長という。ただ、私社長になる気は全くないので、また出世欲もあんまりなかったです。たまたま、本当にラッキーというか会社に人がいなかったというのもありまして、まあ会社の発展と同時に部下が増えてきましたので、たまたま早く入ったというのがあったのかなというふうに思ってます。社長になった経緯もあとからお話したいと思っておりますけども、そんなことで今こうやって61歳で白河西ロータリークラブさんに入会することができたというのが、私

の経歴でございます。それで衝撃な写真、ちょっとこれは女房には内緒で持って来ちゃったんですけどこれです。実はこれハワイに贅沢に行ったんですね、当時ね。この写真見るとうちの嫁もなんか可愛かったなって思いますよね。これからちょっと会社のPRになって大変本当に申し訳ないと思いますけど、若干会社のPR兼ねて皆さんにお願いしたいと思います。会社の概要でございますが、本社の所在地は棚倉でございます。先程言ったように、選挙で協力していただいたということで棚倉町に今も本社という所在は置いております。彼にもできるだけまだ本社はそっちに置いてくれというふうに、遺言ではありませんけども言っております。いずれ、白河へというふうには思っておりますけども。ただ、いわゆる本社機能は今ではもう白河なんですね。総務も経理も営業ベース、社員も全部白河に移っております。平成10年に移ってるんですけど、今もそういう状態であります。創業は、昭和3年4月ということで、今96年目を迎えようということになっております。何とか100年目指してやっていきたい。事業内容は、先程から言っているように建設資材の卸、そして専門工事等やっております。得意先は、建設業者さんだったり、鉄鋼業さんだったり、工務店さん、設備屋さん、板金屋さん。いわゆる、建築、土木に関わる皆さんでございます。工事については、杭とか鉄骨とか屋根とか外壁、外溝、いろいろ。あと、太陽光など扱っております。もともとは、創業当時は金物店でございましたので、要は何でもやってたということでございます。そんな会社だということでございます。社員は今93名くらいおります。関連会社に、郡山に「東亜通商」という、ここは鉄を専門に卸している会社でございます。なかなか、郡山では「高田産商」という名前なかなか当時は通らなかったんで、ちょっと名前を変え本社を郡山に置いたというのが「東亜通商」の由来でございます。今は、建設業の許可は特定建設業を取得しております。これが平成10年に、ここを建てた時の様子でございます。皆さん、見るとわかるとおり周りになにもなかったんですね。今の目の前のベイシアさんなければ、唯一メガステージさんが一緒に建築をやられてたというのが当時。ですから当時、8.27でしたっけ、水害。あれも工事中に受けたというところで。幸い手前どもは支障なかったんですけども、その年ですね。平成10年ということでございます。これは今、棚倉に残っている本社と本社の事務所ということでございます。今、営業所は郡山といわきに置いてあります。小さい事務所ですが、郡山に5人、いわきに8人おります。先程言った「東亜通商」関連会社ということであります。郡山中央工業団地にあります。平成10年に移ってからお客さん、そして白河の人達にもっとうちを知っていただくということで、平成11年から展示会を毎年1回づつやらせて、構内でやってるところでございます。おかげさまで、いろんなお客さんに来ていただいて、今800人から1000人くらい集客。まあ、一日しかやらないんですけど、やっております。経営理念ということで、今あります。それと社訓ということで3つ、これはずっと変わっておりません。先程言ったうちの沿革でございますけども、藤田豊作というのは「高田金物店」を。「高田金物店」と

いうのは、茨城の太田市に「高田金物店」って残念ながら廃業されたんですけども、そこから暖簾分けして棚倉で開業したということでございます。大きな節目としては、さっき言った平成10年に白河に移ってきた。いわきに営業所を出したり、郡山に営業所を出したということでございますけども、平成27年に本社をちょっと改築したということでございます。これは事業部別の様子であります。鉄を売る所、土木資材、それから管工機材を売る事業ですね。それから、配送、屋根の成型。そして、いわゆる金物屋だった小売販売というふうになっております。これが、棚倉にある工事部。それから、新エネという太陽光を今販売しております。意外と公共案件の太陽光、おかげさまで今も継続してやらせていただいているということで。これも、タスカルはリフォームを中心としてやっておりますけど、まだまだ伸びてないという事業でありますけども。ちょっと工事の作品をご紹介しますというふうに思います。一応、作品については諸団体に許可を得ておりますので、ご承知願いたいと思います。こんな感じで、材料販売とそれから加工ということでやっております。まず、これは会長の許可は得てませんが、会長のところの作品を一応付度して一番最初に持ってきてます。これも、付度して会長の作品です。これは、今日お見えになってないんですけど「東陽電気工事」の石川社長にご縁がありまして研修棟ですね。行った方はわかると思うので、中に電柱が立って信号機があったり、ここで社員研修をやられてるそうです。この鉄骨屋根外壁を手前どもで、元請けさんの下でやらせていただいたということであります。これは「ふたば未来」という、いわゆる原発によって「ふたば未来学園」という統合された学園出来たんですけど、よくバトミントンで有名なところですけど、その仮校舎ですね。仮校舎を鉄骨でやらせていただいたということになります。これは、ご存じかと思いますが白河の市役所の出張所ですね。あれ、鉄骨で耐震ブレースやってるんですけど、この製品を納めさせていただいている。あと、白河市役所に行くともまさに耐震補強、なんか耐震補強だと「高田産商」という結構名が売れた作品であります。これは県庁行くと中庭にこういうジャングルジム、中のほう、作品としてはいかがなものかと思うんですけど、ここのパイプですね。あそこにちょっと見える丸パイプを納品させていただいたということでございます。あの鉄骨は手前どもではありません。あれはもう、我々よりも上のクラスの大きなハブさんがやられたということであります。これは、そこにある信用金庫さんの建物であります。これは、白河の図書館ですね。これは、屋根とか内装をやらせて。屋根は白河の板金組合さんの皆さんにやっていただいたということでございます。今現在、私が取り組んでいることということで、今、私の会社で私が取り組んで一番大事にしているのは、意外とラジオ体操なんですね。朝これもずっとやっております。私が入った時からずっとラジオ体操やって。やはり、朝一番ね、きちっと気合を入れるというか、体を動かすことで皆でリフレッシュして、朝から気合いを入れてやろうというのがありまして。最近、なんか非常に若い人たちが、適当にやってんですね。それを気合いを入れてちゃ

んとやろうということで、今やっております。あとは、伝えるということをひとつ、どうしてもメールとかに今なっている、言葉で伝えるということをやっております。それから、凡事徹底ですね。当然、さっき言ったラジオ体操の前に、朝礼、挨拶。特に5S、とにかく身の回り綺麗にしようということで今やっております。それから、社員の元気を引き出すための人材育成ということで、しかしここについては非常に悩んでおります。今のコロナ禍でコミュニケーションが取れないと。正直言って離職者も何人か出てきている状態でございます。それと、事業継承のために今準備しております100周年目指して頑張りたいなというふうに思ってる次第です。それから、地域貢献ということで、献血は大体30人くらい取るんですけど、これも年に2回やってもう既に38年くらい続けてやっております。大臣表彰いただいたりして、ここだけは威張れるかなんていうふうに思いながら書きました。それから、年末の助けあい運動ということで、これは自主的に社員が今やっていたいてるというような状況です。大体10万円位は集まるんですけども、貢献してるということです。あと地域貢献ということで、社員はこの地域のエリアの皆さんから人材を、今、最近是非常に若い人達入ってこないということで、これも問題というふうに思ってるんですけど、何とか採用させていただいてるということであります。それから言い忘れましたけど、勝手に皆さんのお手元のテーブルに「タカダメモリアルギャラリー」というパンフレットを置かせていただいて、これも地域貢献ということで棚倉町に作ったんですね。これはうちの会長が立案でやったんですけども、非常に棚倉町の街並みもシャッター通りで、非常にもう過疎化も進んでるということで、いくらかでも活性化したいということでギャラリーを昔のその金物屋の発祥の地の場所で、そこに蔵が残ってんですけどその蔵を利用して今ギャラリーを作っております。どうぞ皆さん無料でございます。そして、棚倉町には藁谷耕人先生という画家が結構有名なんです。国技館の相撲をとってる絵はその藁谷耕人先生がやってるんですけど。その人が棚倉町の鉄砲町という所にあるんですが、その出身でございまして、その先生のご息さんがミノルさんというんですが中心になって、手前どものギャラリーを我々は何もしなくても、その画家の先生たちが2か月に1回プロデュースしていただいて、いろんな先生の絵を飾っていただいておりますので、同じ絵がずっと一年もあるということではないので、是非とも気軽にお立ち寄りしていただければなと。月曜日と木曜日は休館になっておりますけど、それ以外は開いておりますので、皆さん奥様と是非来ていただけたら目の保養になるかなというふうに思っております。そのメモリア



ルギャラリーの様子であります。奥にあるのは蔵であります。あそこに絵を飾っております。これはその蔵に行く途中までの画廊になっておりますけど、こんな感じであります。これが蔵を改造して二階と下にあるんですけども、非常に手前ども鉄骨屋ですので鉄骨で補強してありますので、こんな感じでございます。それで今までの私ということで、今までここまでやってこれたのは多分私が母子家庭だったというのがやっぱり大きいですね。小さい頃からやはりハングリーさがそこで、さっき少し不良っぽいヤンキーの絵出しましたが、それでも負けたくないっていうのが自分の心の支えになってまして。当時、母子家庭ってのはクラスに一人か二人しかいませんでしたので、今みたいに多くないので非常にそういう点ではなんかそういう心が芽生えたような気がしますね。それから、社長を受けた理由ということでありますけども、当初は2年くらい断っておりましたが、最後にはオーナーから社長だというふうに言われたのが、受けた理由の最大の理由でありますけど。ただ、私も会社は大好きだったものですから、やはりいくらかでも継承するためにも受けたと。そして、オーナーから言われたのは次の社長はお前が選べというふうに言われた。そこまで言っていただけるならということで受けました。もちろん、とはいえ次になるのは一番いいのはやっぱり世襲だと私は思っているんです。何故かという、世襲でいくと責任の度合いが違います。雇われとご子息さんの感覚とは違うというふうに。できるだけ私はそれに近づこうというふうに努力はしてたことではありますけども、そんなところであります。働く意味というのは、まさに食うため生きるためという感じですが、今となってはなんか人に喜んでもらえたらなというのがあります。このことについてはこれからもそんな気持ちの中で社長をやらせていただいて、上手く事業継承できたらなというふうに思っております。皆さん本当につたない話を最後までお付き合いいただきまして、誠にありがとうございました。ご清聴ありがとうございました。

○鈴木孝幸会長

沼田さん、本当に無理っ振りをしたところでやってくれた卓話ですが、昨日の夜中のブルーなメールはなんだったんだと思うぐらいのあの充実した内容で、本当に興味深く聞かせていただきました。沼田さんと私は本当に付き合いがもうそうですね、10年近くになるとは、もっとですかね、なるんですけども、こうやって改めてこういった話を聞けてですね、今まで飲みの席とかでですね、へらへらしているところしか知らなかった沼田社長ですが、本当に奥深いところまでわかって、大体ヤンキーの頃は想像はしてたところですけども、本当にやる時はやるぞという形で私の期待したとおりの卓話を展開していただきまして、今日はどうもありがとうございました。しかも、なかなかこの時間ぴったりに終わることはできない中で、しっかり終わらせていただきました。今日は、SAAのほうからありましたとおりの、次の卓話も是非是非期待してしまうななんて思ったところでもあります。今日は、どうもありがとうございました。