

世界へのプレゼントになろう

2015～2016年度
 国際ロータリーのテーマ
 Be a gift to the world
 世界へのプレゼントになろう

2015～2016年度
 名古屋瑞穂ロータリー会長のテーマ
 輝いて行動しよう!!
 ～Go Go Go～

Weekly Report

第1745回例会

～親睦活動月間～
 クラブテーマ：「熱田の杜・友愛・気品」

2016年6月16日(木) 雨 第44回

司会：長谷川隆会場委員
 斉唱：「四つのテスト」「それでこそロータリー」
 ゲスト：入会予定者 安岡克明さん

会長挨拶

伊藤豪会長

皆様こんにちは、ロータリーの6月は親睦活動月間です。親睦を深めるために例会でのコミュニケーションや夜間例会でのコミュニケーションが必要です。酒の好きな皆様は、やれ忘年会だ・新年会だ・花見だ・月見だとか飲む機会を作り出します。そこで、夏が近づいてまいりますと、納涼会と称してビールなど飲む機会が増えてきます。そしてお酒を飲むのは良いのですが、悪酔いが大変です。



昨年のことですが、東京大学のテニスサークルのコンパで酒を飲み、急性アルコール中毒で亡くなったというニュースがありました。内容は、隅田川花火大会で、サークル仲間と酒を飲みながら場所取りをしていた際、コンパの参加者から名前をコールされながら、およそ1.1リットルの焼酎を飲み、意識不明となったが、救護を受けることなく、人目のつかないところに放置され、急性アルコール中毒で死亡したという事故です。

酒にまつわることわざでも「1杯目人が酒を飲む、2杯目酒が酒を飲む、3杯目酒が人を呑む」といいますが、これには科学的根拠があります。飲酒などでアルコール(C₂H₅OH)を摂取すると、肝臓に送られ、分解酵素によりアセトアルデヒド(CH₃COH)に分解されます。このアセトアルデヒドが曲者で、ほろ酔い気分の時はもっと飲めもっと飲めという信号を脳に出します。それで酒に飲まれてしまうわけです。さらにアセトアルデヒドは分解され酢酸になり最後には水や二酸化炭素などに分解されます。分解途中で発生するそのアセトアルデヒドには非常に強い毒素が含まれておりこの毒素によって引き起こされるのが二日酔いなのです。人体には元からアルコールを代謝する能力は備わっているものの、代謝能力は個人によって違います。その代謝能力を超えてしまうと二日酔いになってしまいます。言い方を変えれば、この代謝能力を超えることがなければ二日酔いにはならないのです。

日ごろからこのようなことを気にしながらお酒を飲む事が出来ればよいのですが、よっぽど気にしていなければいけないので、大変だと思いますし、そんなことを考えず飲みたい日もあるかと思えます。

ではどうするか?二日酔いは自身の代謝能力を超えてしまった時起こるので、代謝能力を上げてしまえば二日酔いになりにくくなるのです!ですが残念なことにはこの能力は日本人のような黄色人種は元々この能力が低い、もしくは、まったく無かったりするのです。そこで元から代謝能力が低く無いのであ

れば、他から持って来ればいいのです!代謝を効率よくしてくれるものをお酒など飲む前後に摂取しアルコール代謝の効率を上げることが出来れば二日酔いに「ならない」とまでは言えませんが二日酔いに「なりにくく」することは可能なのです!一番大事なのは己の限界を知り、上手にお酒と付き合っていくという事なのかもしれませんね。ほどほどに...自分のことかな...?

ニコボックス

鈴木健司ニコボックス委員長

- 6月27日は私等の結婚記念日です。 岩田 吉廣さん
- 妻にきれいなお花をありがとうございました。大変喜んでおりました。 江口 金満さん
- どんぐりの鉢植えに行ってきました。雨も降らず助かりました。 内田 久利さん
- 松波先生、ゴルフ会優勝おめでとうございます。 大嶽 達郎さん
- 最近、三好CC東コースをラウンドする機会が多いです。先月は野崎さんと一緒にアウト39。先日のクラブコンペは高村さんと一緒に、OBがいましたがアウト41。昨日はスタートからOBで一番は8でした。一緒にしたのは内田さんでした。 関谷 俊征さん
- 本日、出席・ニコボックスの委員を務めさせていただきました。皆様のご協力に感謝申し上げます。 高原 昌宏さん

出席報告

鈴木健司出席委員長

会員67名 出席40名 (出席計算人数44名)

出席率 72.7% 6月9日は補填により92.2%

幹事報告

梅村昌孝幹事

- 6月16日(木)第5回CF(次年度行事予定)を行います。また、当年度委員長の1年の報告もしていただきます。

委員会・同好会報告

社会奉仕委員会：近藤茂弘さん

本日の朝、10名でどんぐり植え替え作業を行い、360ポット作ることができました。残り500～600苗があります。また日にちをご案内いたしますので、ご参加をお願いします。

ゴルフ部会6月度(第369回)

開催日：6月15日(水)

氏名	グロス	HDCP	ネット
優勝 松波恒彦さん	93	27	66
2位 内田久利さん	83	6	77
3位 鳥山政明さん	100	23	77

第370回7月度ゴルフ例会は7月22日(金)、名古屋ゴルフ倶楽部和合にて開催いたします。17:30より総会を蓬萊軒本店にて行います。

新会員イニシエーションスピーチ

私は現在、楽器を扱う会社を経営しています。30歳のときの創業で、もう37年になります。楽器及び、業界のことをお話させていただきます。



日本の楽器産業はヤマハのピアノ製造の話抜きには語れません。1887年、医療機器の技師であった山葉寅楠氏へオルガン修理の依頼が舞い込み、「国内産のオルガンができるようになれば、国のためになり、もっと国民の生活は豊かになる」と考え、修理をすると共に図面を作成しました。この図面をもとに試作品を製作、東京芸術大学音楽部で検査をしましたが、調律が不正確で使用に堪えられないと言われてしまいます。彼は音楽理論を東京で学び、浜松に戻って国産第1号のオルガンを完成させました。翌年に山葉琴琴製造所を設立。後の河合楽器製作所の創始者であり、日本のピアノの父とも称される河合小市氏がわずか11歳で弟子となります。山葉氏がアメリカを視察し、河合氏がピアノづくりにおいて最も重要な「アクション」(鍵盤を押すとハンマーが弦を打つ仕組み)を研究し、1900年、国産ピアノ第1号が完成したのです。その後、独立した技術者によっていくつもの楽器メーカーが誕生し、国内楽器産業における大きな転機となりました。現在、ヤマハは世界の楽器産業のランキング総合1位であります。

日本の音楽と楽器は海外からの影響も大変多く受けています。戦後の日本の楽器普及に最初に影響を及ぼしたのはエルビス・プレスリーで、ギターを持って歌う姿が多く若者を惹きつけました。音楽や楽器が少しずつ一般に浸透していくなか、ヤマハや河合楽器製作所が楽器の音楽教室を次々と開き、楽器普及に努めました。続いて、日本にエレキギターの魅力を伝え、バンドを組む楽しさを教えてくれたのはベンチャーズでした。クロマチックラン奏法というギターの弾き方が大流行して若者が競ってギターを買い、マネをしました。そして極めつけは1966年にビートルズが来日したことです。この影響を受けて、多くの若者が楽器を手に入れ、演奏の技術を競うようになり、日本中にグループサウンズ全盛期の時代がやってきました。楽器業界においては、いろいろな楽器やアンプ・マイクロフォンなどの周辺機器も飛ぶように売れました。その後も一大フォークブームが起き、フォークギターが作っても作っても売れるのです。また、日本発のビッグバンド人気にも支えられ、日本の楽器産業は好況を続けました。日本の楽器はそのクオリティの高さと、値段の安さで世界の市場を席巻し、1950年代から1990年代半ばまでは好景気を保っていました。ところが2000年辺りから、影響力のあるアーティストが出ず、円高による輸出の減少、中国、韓国、台湾メーカーの台頭により、ゆるやかな下降が始まります。また、携帯電話の出現で、若者達の興味とお金が大きく流れていきました。

次に私がこの業界に入る経緯をお話しさせていただきます。就職をして1年くらい経った頃、学生時代から付き合っていた恋人の父親から、どうせなら早く結婚して自分の会社に来て欲しいとの話があり、承諾しました。その会社はギターケースを製造している会社で、それが私の楽器業界に入るきっかけになりました。小さな会社ではありましたが、期待されていたこともあり、一生懸命に働きました。工場で製造を手伝い、トラックに乗って配達をして、注文を取るために営業もしました。2~3年後には妻の父親である社長から、君が会社を引き継ぐつもりでやって欲しいとまで言って頂きました。いっそう頑張ったのは言うまでもありません。私が30歳になった頃には、会社は私の入社当時よりも3倍程の規模になっており、私の努力も少しは寄与したと自負しておりました。そんな時、突然社長から、息子を入社させるので、これからは

息子を中心にやって欲しいとの話があり、親子の情は理解しましたが、納得することはできず、退社を決意しました。

退社にあたり、取引先に挨拶に行きましたが、ほとんどの取引先から独立を勧められました。当時の会社の工場長にその話をすると、是非やって欲しいと言われました。製品を作るための機械設備まで買う資金はありませんでしたが、この話を聞いた機械商社の社長が出世払いで良いから必要な機械は全て出すと言ってくれました。まるでドラマや小説のような話ですが、本当の話です。私は多くの人の好意により起業することができました。

独立した会社は順調に運営することができ、3年程経った頃、大口取引の話がありました。信用調査の結果、現時点では心配ないという報告でしたので取引を始めました。しかし、1年後にその取引先は倒産し、私の会社には1億円の不渡手形が残りました。ちょうど年末の時期で、社員やパートの人達を集め、事情を説明してボーナスは払えない、給料はしばらく待って欲しいと、人生で初めて土下座して謝りました。次の日、一人のパートの人が100万円の預金通帳と印鑑を持ってきて、これを使ってくれと言ってくれました。とても嬉しく感動しましたが、勿論受け取れません。その後、この話を取引先の地方銀行の支店長に話したところ、いたく感心していただき、そんな社員のいる会社なら必ず立ち直ることができると、支店長決済の枠いっぱいを即融資してくれました。そのおかげでボーナスは無理でしたが、給料は遅れることなく払うことができました。

転機は10年後に訪れました。その頃はギターケースの製造だけではやっていけず、ギター本体を輸入し、販売していました。輸入資金がないので、高いマージンを払って商社のL/Cを使っていましたが、一定の枠しか使えず、売れてもその代金を回収してからしか次の輸入ができません。そんな時、当時一番多く輸入をしていた韓国の大手ギターメーカー社長から代金は後払いで良いから商品を出すと言われました。普通、貿易に後払いはあり得ません。後に理由を聞いたところ、その会社で年間100本程しか売れない高級ギターを、私が3ヶ月で1,000本売ったことを評価したとのことでしたが、そこに人の善意があるのは間違いなく、とても感謝しました。商品を十分に確保できたので、雑誌による通信販売を始めたところ、資金繰りが一気に改善し、韓国のギターメーカーにも、お礼を兼ねて先払いするようになりました。

その後、勢いに乗って商品開発を意欲的に行い、取引商品を何倍にもして全国の小売店に販売する卸業を始めます。積極的な社員の採用と共に名古屋本社をはじめ、営業所を全国に開設していきました。今では、全国にセールスネットワークを有する会社は楽器業界においては当社だけになります。また、私共は物流に重きをおき、楽器については「何でもある、いつでもある」をモットーに4,000坪の倉庫には20,000種類の商品が在庫され、3,000を超える取引先に遅滞なく商品を届けています。今は、卸業とインターネットによる通信販売が当社の2本柱になっています。周りの人の好意で起業できた私が途中でつまづき、そしてまた周りの人の好意に助けられ、67歳になった今を一番幸せと思える人生に感謝すると共に、本当に良かったと思っています。

例会のご案内

- 今週の行事 6月23日(木) 第5回クラブフォーラム
内 容：次年度行事予定
- 次週の行事 6月30日(木) 下期納会
場 所：か茂苑
時 間：18:00~20:00
- 次々週卓話 7月7日(木)
テ ー マ：会長挨拶
会 員 卓 話：八木沢幹夫