

# 平成30年10月3日例会

## 会員卓話

### 淀名和茂彦会員 自己紹介と家業



本日は入会間もない自分にこのようなお時間をいただきありがとうございます。諸先輩の皆様の前でお話しするのは非常に緊張いたしますが、又とない良い機会と捉えお聞き苦しいところもあるとは思いますが、自己紹介と家業についてお話をさせていただきたいと思っております。

自分は旧水海道市橋本町で塗料販売業を営む長男として生まれました。父は婿であるので母の記憶の限りこの地での系譜を聞きもとの稼業は種苗販売、から石油販売、そして塗料販売と変遷し家系的には4代目で、塗料販売という

稼業では3代目になります。

業務内容としては、一般建築用塗料、自動車補修用塗料、インフラ鋼構造物用重防食塗料の3分野が当社の内訳です。祖父の代では一般建築用塗料のみでしたが、父の代になり人も増えまた時代も高度経済成長の波に乗り自動車の保有率が伸びたことから自動車補修用塗料を扱うようになり、自分の代では重防食用塗料と業務分野が増えてき今後の展開をいかようにしていくか悩んでいる現在です。

生まれた時からこの塗料というもので幼稚園から大学まで出させてもらいましたが、子供時分にはペンキという音の響きで周りから色々といじられた経験があり特に小学生時には稼業がペとかパのように半濁音で始まる職業は内心いやというか恥ずかしさに近い思いを抱いていました。時間の流れと共に徐々に自分の能力の無さを知るにつれ嫌とか恥ずかしさといった思いは薄れむしろ家業を継ぐしかほかに道はないと思ひ、大学3年時にはまずは塗料メーカーに入って塗料の勉強をして家業を継ごうと思ひ、当時のバブル経済という時代も手伝い自分の実力以上の会社に入社することができました。この実力が及ばないというのは非常に辛いもので子供時分から身の回りに塗料がある環境で育ったのにも拘らず、塗料の商品名は知っていても本質については全く知らず、かなり恥ずかしい思いをしました。このことから会議前や客先訪問前にしっかり準備をする習慣がつかしました。と同時にこの習慣が付いてから、当時の職場で仲のいい友人もでき現在では非常に大きな力となっております。

その後実家に戻り家業を継がせていただくことになったのですが、ついこの前までメーカーにいた自分のやり方と個人企業のやり方のギャップに戸惑い当時社長であった父とはかなり反目しあいました。当然自分のやり方が正しいと思っているので相当期間父とは折り合いがつかず、家業を継いで4年目自分が34歳の時に代表を受けたその後も自分が勝手に折り合いを悪くしてました。ただここでも時間の経過と共に、(それぞれ考え方の違いもあると思いますが)自分なりに親の後を継ぐというのは親のやり方をまずは継ぐといった考え方になりそれから父との距離が少しずつ近づいてきたような思いになりました。また時間というのは妙な偶然性をもたらしてくれて、先輩から親孝行でもするかと誘われたのもこのときくらいでここ4年くらい前から春と秋に父たちを連れてゴルフを楽しむこともできるようになりました。最初は照れくささもあつたのですが、最近はおく当たり前にできるようになりました。これも時間の流れなのかなと感じています。

さて塗料についてですが、子供時分にペンキ屋といわれて恥ずかしいと思っていた職業ですが実はなかなか魅力のある業種であることを「皆様もご承知の部分もあるとは思いますが」少しご紹介させていただきます。

まずは鉄に塗装する前に塗るさび止め塗料です。このさび止めという塗料は日本の特許第1号です。堀田式さび止め塗料といい、堀田瑞松という漆工芸家によって開発されました。開発の目的は当時の鉄製船舶が海水によって船底を侵食され6か月ごとに入渠(ドック入り)して塗装しなければならないより強度なさび止め塗料ができれば我が国はもとより世界の大きな利益になるであろうということからでした。ちなみにこの特許第一号の時の特許庁長官は高橋是清でした。

ここから派生する船底塗料(船の底に塗る塗料)ですが界面活性剤つまり石鹼のように表面が溶けてぬるぬるとして常に塗料の表面が更新しているのでフジツボといった海洋生物が付着しないようになって

## 平成30年10月3日例会

います。この技術はマグロの皮膚の研究から開発された製品でこの船底塗料を施す施さないで燃費が約40%違うとされています。実際自分が塗料メーカーの研修でドック入りしている大型タンカーを見る機会があったのですが、とにかく驚いたのはスクリュープロペラの大きさでした。直径約10メートルで1回転で約8メートル進み1回転1リッターの燃料消費といわれていてこのことから燃費が40%違うというのは非常に大きな違いであると思います。またタンカーの入渠(ドック入り)周期は約5年間隔なので塗装周期もこれと同じです。

今度は海から空に向かいますが航空機はその役割上空を飛ぶわけですが、その機体を保護する塗料の能力も目を見張るものがあります。まず地上と空との温度差が50度以上もありまた離陸後数分で高度1万メートルに達するので急激な温度変化に耐えかつ機体の膨張伸縮に追従する弾力性、上空の紫外線や空気の摩擦に耐える対紫外線性や耐摩擦性、加えてエンジン回りの耐熱性といった非常に要求度の高い塗料が航空機に使用されます。デザインの色には規制がないのですが、安全面の観点から航空機製造会社が認めるものしか使えません。またキャラクターがデザインされている機体、ポケモン、スターウォーズといったものがありますが、よくフィルムと思われる方もいらっしゃるのですが、先ほど挙げた要求度の高さのため、フィルムでは耐久性の確保に至らず全て塗料によるものです。航空機の一般的な塗り替え周期は約8年周期で定期的に塗り替えられます。また一機当たりの塗料の使用量は航空機の離陸できる最大重量が決まっており、自分の研修時の古い資料しかなく一世代前のボーイング747のような大型機が例で申し訳ないのですが約200キロといわれています。以外に少ないです。

船舶・航空機とお話をさせていただきましたが、実は当社は取引先から商社機能として特殊塗装を請け負っています。内容は掃海艇の部品塗装です。この仕事を通じてわかったことがあります、発注者は防衛庁、塗料はアメリカ製ということ以外何もわからないということです。塗装指示書に下塗りを何をどれだけ、上塗りを何をどれだけとしか記載されておらず、どのような樹脂性能を持ったものか全く情報提示されないで仕上げ自主規格にのっとった試験をし、その後、納入先の規格性能試験をどのようにしているのかわかりませんが、2,3週間後に良、不良の判定が下されれば天国落ちれば地獄の仕事をさせていただいてます。一度納入先の設計に聞いたことがあったのですが、下請けさんは知らなくても大丈夫とあやされて聞けず仕舞いでした。この仕事自体は幸い協力業者が防衛庁向けの仕事に慣れているので今のところ不良の判定が下されたことはありません。ただし提出する書類はかなりめんどくさいです。またこの掃海艇は鉄製金属に反応する磁気機雷の除去なので船体が木造であることに驚きました。

最後に高速道路のETCですがこれも塗料技術が使われています。電波吸収体という技術でETC搭載車が発する電波(それぞれの車ごとに異なって発している電波)をゲート上部にある吸収体が吸収して判別する仕組みで塗料をフィルム化することで薄膜化と軽量化が図られフィルムという面なので斜入射特性に優れ誤作動がないということです。現在このフィルム単体で約50億円の国内売り上げ目標設定され、今後は海外にも展開していくと話を聞きました。ちなみにこの電波吸収体はステルス戦闘機にも採用されている技術の応用です。ただしステルス性を発揮するには相当厚く電波吸収体を塗らなくてはならず非常に重くなるそうです。実際のところは日本以外のステルス戦闘機を作る国が塗料を製造していて日本は塗料設計のみらしいです。

まともにもなくお話をさせていただきましたが、生まれた時からこれまで塗料によってここまで来させていただきました。これからは塗料とともにこの地域の発展のお手伝いをさせていただくにふさわしい人材になるべく、水海道ロータリークラブにて研鑽を積んでまいりますので、ご指導ご指南をお願いし今回の卓話とさせていただきます。

ありがとうございました。

## 平成30年10月3日例会

### 齋藤政博会員 「自己紹介」



早速自己紹介を始めたいと思います。

わたくしは齋藤政博と申します。1977年8月19日生まれの現在41歳です。

家族は妻、中学2年生の長女、小学校5年生の長男の4人家族です。

茨城県取手市で生まれ、守谷市で大学生まで生活しておりました。現在はつくばみらい市小絹に住んでおります。ロータリーの大先輩の石井さんや淀名和先輩が近くに住まわれております事で分かるように、素晴らしい地域になっております。ちなみに実家は両親が南守谷駅近くで「藤」という飲食店を経営しております。同じ

場所で50年以上続いているので経営者としては、非常に優秀だと最近では尊敬しております。長男ですが家業を継いでいないことで色々察して頂きたいと思います。

郷州小、愛宕中、水海道一高、大学と進み現在に至るわけですが、守谷出身で現在もつくばみらい市在住であるにもかかわらず、水海道青年会議所でお世話になり、水海道ロータリークラブに入会させていただきました。そのことの一つの要因は高校時代を水海道で過ごした事で、同級生や先輩が水海道に多くいる事が大きかったと思います。高校時代はサッカー部に所属して、キャプテンを務めさせていただきました。当時の監督は現在の校長先生でおられます、横田和己先生でした。先生とは卒業して20年以上経ちますが、現在に至るまで年に1度ほどは飲む機会を設けていただいているほどの交流をさせて頂いております。

今の会社に入る前は、水海道の岩見印刷さんで11年間営業をさせていただきました。ライオンズクラブさんには入会しませんでした。円満退社だと思っています。そこで学ばさせていただいた経験と人脈をいかし、現在のソニー生命保険株式会社に入社させていただきました。

ここで少し会社を説明させて頂きたいと思います。会社名はソニー生命保険株式会社と申しまして、今から38年前に『保険を変える、ライフプランナーを変える』といった想いで、あの電機のソニーが作った会社になります。ちなみにソニー生命では外交員をライフプランナーと呼んでいます。最初は少し照れ臭かったのですが、最近では、人生の設計者という職業に少し責任と自覚を持てるようになりました。

会社名は石塚利明先輩が勤めていらっしゃるのですがご存じだと思いますが、支社が違いまして、私は少し遠いのですが千葉県の実業幕張駅まで頑張って通っています。幕張メッセの目の前のビルなので、海や花火が見れてロケーションは最高です。

ソニーグループの中でお金を扱う3つの会社があります。1つは我々ソニー生命です。もう1つはソニー損保と申しまして、コマーシャルでよく見るというのですが、インターネットで自動車保険を販売している会社となります。もう1つはソニー銀行です。この会社もネットバンクとなりますが、コンビニのATMなどで手数料がかからず引き落としが出来たり、住宅ローンの借り換えなどで非常に好評を頂いている会社となります。

ソニー生命以外の2社は営業マンを配置していないので、我々ソニー生命のライフプランナーが取次ぎをさせて頂いて連携をとっているというのが現状です。

保険の外交員というと、若くてきれいなお姉さんといったイメージがあると思いますが、ソニー生命ではライフプランナーが全国で5,000人いて、女性は100人程度です。採用しないわけではないのですが、男性が人生をかけて、転職をしていくことが多いのでこのような体制になっているようです。

我々の扱っている商品は形がありません。だからこそ、加入するときの思いなどが非常に大切になると思います。ただの外交員はAIの時代が進むと、淘汰されていく仕事の上位にランクされています。このような時代を生き抜いていく為にも、お客様に寄り添い、ともに人生の設計者になれるように、これからも日々、

## 平成30年10月3日例会

人間力の向上に精進していきたいと思っていますので、今後ともご指導宜しくお願い致します。

以上 簡単ではございますが自己紹介とさせていただきます。本日はありがとうございました。

### 山中弘樹会員 「私の履歴書」



本日は、貴重なお時間を頂戴し、感謝申し上げます。

今回、入会卓話という題目でお話をもらい、「私の履歴書」というテーマで、私自身のこと、家族のこと、会社のことについて、お話をしたいと思います。

人前でお話するのは、慣れておらず、お聞き苦しい点もあるかと思いますが、最後までよろしく願いいたします。

まず、自己紹介としまして、わたくし、山中弘樹と申します。生年月日は昭和 51 年 8 月 24 日、今年で 42 歳になりました。

経歴ですが、平成 5 年に、県立土浦工業高校を卒業しまして、塗料メーカーで研修として、1 年間、色の配合、材料の種類について勉強をしました。翌年、山中塗装工業に就職しました。その後、十数年間、現場での塗装作業に従事し、作業全般を覚えて、施工管理者の資格を取得し、主任技術者として現場での管理を行って来ました。平成 27 年に先代である親父の後を継ぎ、山中塗装工業の代表取締役となり、現在に至っています。

次に、私の家族についてご紹介したと思います。私の隣に写っているのが、妻で、妻も弊社の事務を担当しています。そして、私の前に写っているのが私の子供たちです。向かって左から長女 14 歳、長男 12 歳、次男 10 歳、次女 3 歳になります。そして、左端が妹で坂東市の神田山に嫁ぎました。妹の前に写っているのが、妹の子供で、きぬ学園で石塚先生のお世話になっております。妹の隣が母で会社の経理をお願いしています。その後ろにいるのが、弟で、弟も一緒に仕事をしています。真ん中にあるのが、親父でたまにゴルフやる以外は、だいたい家でテレビを見ています。以上がわたしの家族です。



次に私の趣味ですが、3つほどあります。まず、一つ目は、ゴルフです。下手くそですが、お付き合い程度にやっています。写真は左上から昨年グアムに行き、オンワードマンギラオゴルフクラブの 12 番の海越えのショートホールでの一枚です。真ん中はドラコンプロの安楽拓也プロとフレンドシップで撮った一枚です。右端の写真はゴルフをやる方は誰でも知っていると思うのですが、ビック杉こと杉本英雄プロとの一枚です。

二つ目は、海釣りです。房総や、伊豆半島、八丈島など行きます。写真は左から房総沖で 5kg の大物ヒラメを吊り上げた時の写真です。真ん中は八丈島で釣れたヒラマサです。右の写真は私の大物釣りの師匠の古矢満さんとの一枚です。釣りの他にも色々勉強させて頂いております。たまにパワハラも受けておりますが、これは私への愛だと解釈しています。



三つ目は、体を動かすことが好きです。以前はスポーツジムに通っていたのですが、今は自宅にトレーニングルームを作り、時間があれば体を鍛えています。そのかいあって、ゴルフでは、なかなか、70 台は出ませんが、おかげさまで、ウエストは 70 台をキープできています。以上が私の趣味です。ロータリー入会

## 平成30年10月3日例会

初日の前島先輩の紹介で私はヨルフが得意というご紹介を頂きましたが、実際は、夜は出歩かず、自宅で子供と遊んでいるのが好きな、良き父親です。

以上、私の自己紹介としては、このくらいです。

次に会社についてですが、会社名は、有限会社山中塗装工業と申しまして、石下地区で、塗装業を営んでおります。創業は、昭和36年に私の祖父が農業の傍ら、始めたのが始まりと聞いております。平成9年に私の父である先代が、有限会社山中塗装工業を設立し、平成27年9月より、私が引き継ぎ現在に至っております。皆さんもご存じのとおり、平成27年9月11日には関東・東北豪雨災害があり、私の会社も浸水して、事務所はめちゃくちゃ、車は全滅、塗装機材も全滅しました。その当時は、取引先や親戚の手助けもあって、何とか現場を回したことを思い出します。マイナスのスタートとなりましたが、あの水害のおかげで、ライフラインの有難みや、人の温かさに再度気づかされました。また、たくさんの方々と知り合うことができ、結果、私にとってはマイナスよりも、プラスになったことの方が多いと思っております。

従業員は、8名です。

業務内容については、主にゼネコンの一次下請けとして、建設現場での塗装・吹付け・防水工事を行っています。

会社の所在地ですが、石下地区と水海道地区の境目にある平内という地区にございます。

続いて、最近、施工した現場写真をご紹介します。

まず、左上は都内の330世帯ほどの分譲共同住宅の外観です。外壁の吹付け塗装を行いました。真ん中はエントランスホール、右上は、サブエントランスホールで、折上天井部の形状がこっていて、手間がかかりました。左下は浦和レッズの大宮のクラブハウスの外観です。隣の駐車場には練習に来た選手の高級車が並んでおり、塗料が飛散しないよう細心の注意を払いました。右下は都内にある業務用向けの大型スーパーの外観です。こちらも外壁の吹付けを行いました。同じく塗料の飛散に十分注意して施工を行いました。

次に一般建築とは異なる仕事ですが、膜屋根構造物の鉄骨の塗装も行っております。上3枚が明治神宮球場のバックネットスタンドの上屋根の写真です。左下は笠間芸術の森の野外ステージの上屋根です。右下がつくば研究学園駅の駅前シェルターの写真です。研究学園駅は、ホームの上屋根も膜屋根構造です。この会社は、他にも東京ドームや西武ドーム、埼玉スタジアムなどの上屋根も手がけており、日本国内で見かける膜屋根はだいたい、この会社というくらいの会社で、色々と珍しい場所にも行けるので、塗装工事としては、面白い仕事でもあります。

次にももちろん、一般住宅の仕事もしています。その中でも比較的に特殊な仕事についてご紹介します。木部洗浄作業です。民家や蔵、神社、仏閣、和室や玄関などに使用されている、木部の灰汁、汚れを除去して、白木へと再生させる作業です。今見ていただいている写真が作業前の写真です。これが、作業後です。工程数が多く、熟練した技術が求められ、非常に手間がかかる作業ですが、施工完了後には、だいたいのお客様が感動し、喜んでくれるので、好きな仕事の一つです。

以上、ご覧頂いたような建設工事現場や住宅での塗装工事の請負を行っている会社です。



次に私が思う、塗装業のイメージです。まず、ヤンキー上がりが多い、職人気質でオラオラ系が多い、汚

## 平成30年10月3日例会

れた作業服を着ているなど、社会的にマイナスなイメージが大きいと私は思います。実際に、弊社は数年前にドラマの撮影場所として、事務所と自宅を提供したことがありました。

ドラマ名は「警視庁捜査一課9係」です。俳優の渡瀬恒彦やv6の井ノ原、常総市出身の羽田美智子などが出演していたドラマです。このドラマの中で、犯人が、塗装屋という設定でした。



警察役と犯人役が、事務所内で暴れ、逮捕されるというシーンでした。パトカーなども配置され、連行されるというシーンもありました。

このように、塗装業と聞くと、どうしてもネガティブなイメージがあります。そのイメージを払拭したいと考え、私は、サラリーマン職人の育成が必要だと考えております。そして、弊社の職員には3つのことを徹底しています。

一つ目は、道具を大切にすることです。私は道具や仕事に関わる全ての物を大切に扱えない職員は、満足のいく仕事はできないと思っています。ハケや塗装機器、通勤車両などを綺麗に、大切に使用することを、第一に伝えています。綺麗に塗装してほしいという顧客のニーズに答えるためには、まずは自分の周りにある物を綺麗に、丁寧に、大切に使用することが何よりも大事なことだということです。

二つ目は、誰にでも誠実に接することです。ひと昔前の職人というと、横柄で職人氣質、口が悪い、というイメージでした。しかし、サラリーマンの営業職のように言葉使いを丁寧に、誰に対しても信義をもって、誠実に接していくことが大切なことだと考えています。職員1人1人が営業マンなんだという意識を持ってほしいということです。

### サラリーマン職人の育成

道具を大切にすること

誰にでも誠実に接すること

装いを整えること

三つ目は、装いと整えることです。塗装業と聞くと、ペンキで汚れた作

業着を着た姿が思い浮かぶと思います。なので、現場での作業着と通勤時の着替えをするよう指導しています。ペンキで汚れた、だらしない格好で、人が見て嫌悪感を持たれぬよう、綺麗な服装で移動することを徹底しています。弊社は、美観を顧客に提供する仕事ですので、綺麗な仕事を行うには、自分たちの容姿にも気をつけ、常に美観を意識してこそ塗装職人であり、プロとしての心構えだと考えています。

以上3つのことを、職員に教育しています。専門業者としてのプライドを持って、仕事に従事してもらうようにしています。そして、これらのことの指揮・指導を率先して行ってくれているのが、私の弟です。

弟は現場の施工管理者として、私の考えや思いに答えてくれています。

一般的に、兄弟で仕事を行うことは難しいと言われることがあります。うちの親父は、私どもが子供の頃から兄弟で家業を継いでほしいという思いがありました。しかし、そのことを一番心配していて、子供のころ3人で風呂に入ると、よく弟に対して「兄ちゃんがクラウン乗ったら、お前はマークIIで我慢すんだかな」と言っていたのを思い出します。ですが、私の弟は、「兄貴がクラウン乗るなら、俺もクラウン乗りたいな。あわよくば、BM乗りたいな。」という感じの弟なので、以前はよく、喧嘩や言い争いもしました。

しかし、弟も大人になり、JCの活動等で、たくさんの人と交流をしながら学び、私の苦労や大変さを理解してくれるようになりました。今では公私ともに、私にとって欠かせない良きパートナーです。最後になりますが、私もこの水海道ロータリークラブで先輩方々のご指導をいただき、色々と勉強して、成長していきたいと思っております。

そして、これからも、弟と共に会社を盛り立てていけるよう努力したいと思っています。

皆様、どうぞ宜しくお願い致します。

ご清聴ありがとうございました。