

立ち上げの革シートの生産と応援の布シート生産なので、毎日残業が11時～12時まで続きました。丸岡さんの生産体制も良くなりスバルさんへの供給も問題なく終了したことで、群馬工場さんからの信頼も深くなりました。平成15年3月末の株主総会で取締役の任命を入社7年目で頂きました。月の売り上げも1億を超えるようになっていました。これを一つの節目ととらえ、新たな決意で今後工場のあるべき姿を示そうと平成15年6月2日、山形工場の活動方針を発表しました。

第一にコスト競争の中で山形工場の存在価値の現状認識を誤ることなく客先ニーズの厳しさを理解できる営業オペレーターへの育成です。

考え方の視点として

1. 製造業は工場が営業本部であるとの位置付け
2. 一人一人のオペレーターが営業部員であるとの自覚
3. 客先ニーズは特に縫製業に対して現状打破を望んでいる。  
新しい視点での発想のもと、管理者側から変革することが最も大事な事である。
4. Q (品質) C (コスト) D (デリバリー) の観点から客先ニーズを理解できるオペレーターへの育成
5. 全社員が自発能動の行動を目指す

そして、現場こそ最大の競争力の源泉であり、企業価値を生み出す主である思い、現場のみんなと一緒に日々生産活動に励んでまいりました。

平成17年3月、日発横浜のシート生産本部部品購買部長根角さんから突然電話が入り、根角部長は来週の月曜日急なお願いですが横浜の会社に来てくれと。月曜日朝礼を終わし、横浜に3時にシート本部に着きました。案内された会議室に入った所、全ての部署のメンバーが待っており、白板には東海トリム様412車中国工場立ち上げ打ち合わせ会と書いてあったのです。こちらは私一人です。内容は広島県にある縫製メーカー山下工業の中国青島の縫製工場の日発様から受注していた412車（キューブ）の生産ラインにトラブルがおき生産がストップして完成品在庫が1ヶ月しかなく、4月8日には日産横浜工場のキューブラインに供給できなくなるとの話で、今後は東海の中国工場で緊急立ち上げをしてくれとの話でした。私としては、秋田の立川工業さんから頂き、山形で縫製していたこともあり中国立ち上げは大丈夫と確信いたしました。根角部長は早々に東海さんから見積もりをしてほしいとの話でした

が、私は見積もりを取ったりやったりでは日程がないので、東海で受けて間に合わせるから、今この場で山下工業に出している単価を出して頂いて同時進行で進めて行かなければ4月前に東海中国で作った完成品が横浜着に間に合わないから、3月には中国工場に日本と連絡しないと決定できない事の無いようこの会議に集まった全ての部門の責任者が中国工場に行ってもらえば間に合わせますと答え、会議出席者の了解を得て早速準備にかかり、3月中国へ出発7日間の立ち上げ日程でしたがあらゆることをクリアして5回くらいはエア便で納入、日産キューブラインへの欠品もなく通常稼働できるようになりました。

この時、東海中国工場では初めての社外の仕事を受注できたのです。キューブの中国工場立ち上げが終わり、間もなく小野次長より九州日産で生産する仕事を受注することになり九州に行ってみようとお誘いを受け7月に訪問しました。訪問のおり見積もりだけでも参加させて頂きたいと行った所、工場長の森下さんは東海中国工場の話をもう少し話を聞いてからの返事を頂きその後、毎月のように九州に営業活動に通いました。もし受注が確定し中国工場が生産した革シートから品質トラブルが出た場合の対応として山形から九州まで実際にどの位かかるか自分の車で確認の為、営業と高島の特産品を持って三回目の営業時に森下工場長は山形ナンバーのオデッセイが有りビックリしたそうです。今でも合う度にあの時東海の中国工場での生産を決めたんだと。断るわけにはいかなかったそうです。

フォルシアニッパツ九州から毎月2億5千万～3億の仕事を頂きました。平成20年には中国工場の姉妹工場としてベトナムに新たに150人雇用の工場を立ち上げ、その後、平成23年東日本大震災の年にタイに450名の新たな工場を立ち上げ、総グループの売り上げが120億の売り上げ実績になりました。これを契機に平成14年から3年間社長に就任し、現在は取締役会長を務めております。

長時間ご清聴ありがとうございました。  
本日ご出席の皆様の企業と高島ロータリークラブの益々のご隆盛をお祈りし、私のつたない話を終わりたいと思います。

### 《出席報告》

会員数 43名 出席者数 21名 出席率 48.84%  
前回修正43名 出席者数 27名 出席率 62.79%  
皆川会員が一定期間出席免除のため43名にて

### 《メーカーアップ》

伊澤 光明 君・長谷川春海 君・高梨 正章 君  
木村 健彦 君・黒澤 嘉徳 君・梅津陽一郎 君

# WEEKLY REPORT



会長 若林 智次 幹事 金子 良弘 例会 毎週木曜日 12:30～13:30 旅館 エビスヤ  
<http://takahata-rc.net> 事務局 山形県高島町大字高島911-2/2F tel 0238-52-5440・fax 0238-52-5444

本日の例会 [2545 th] 2020. 11. 19  
**移動例会**  
**蕎麦例会** 手打ちそば 伊澤

前回の例会 [2544 th] 2020. 11. 12  
**東海トリム株式会社**  
取締役 会長 **山口伸浩氏**

- ・点鐘12時30分 若林 智次 会長
- ・ロータリーソング 4つのテスト
- ・ それでこそロータリー
- ・ソングリーダー 加藤 由香里 君
- ・S A A 土屋 衛 君

会長あいさつ

若林 智次 会長

皆様こんにちは。初めに今週のお客様をご紹介いたします。東海トリム株式会社 取締役会長 山口伸浩様です。後程スピーチをよろしく願います。

今月に入りコロナウィルスの感染者が多く出ております。山形県においても連日、山形市で感染者が出ております。今のところ置賜地方では幸いにも感染者が出ていませんが多数の感染者が出た場合、近隣のクラブと理事会の協議の上感染拡大防止のため例会を休会する場合がございますので、皆様ご承知のほどよろしく願います。私としましては、休会は出来るだけ避ける方向で調整していきたいと思っております。

私、来週の例会は建築士の指定講習会のため「そば例会」を欠席いたします。この指定講習会も本来なら三月に受講の申し込みをしておりましたが、コロナの影響で二回ほど延期になり、来週の受講が決まったものです。この講習会を受けないと建築士事務所の更新が出来ないという結構シビアな講習会ですので皆様ご理解の程お願い致します。そして土屋副会長来週の会長挨拶をよろしく願います。

日々朝晩が、寒くなってきております。風邪とコロナの感染には十分に気付けてお過ごしください。それでは、お食事をお取りください。

### 《会長の時間》

「ストップ！コロナ差別」ポスター掲示協力依頼がライオンズクラブよりありました。

### 《幹事報告》

金子 良弘 幹事

- ・ガバナーの国際協議会・同出発歓送会中止。来年日を改めて矢口年度のスタートを激励する会を開催予定。
- ・2021年度国際ロータリー年次大会「台北大会」参加募集案内。詳細は事務局へ。

### 《親睦活動委員会》

相田日出夫 委員長

### 【Xmasパーティーのご案内】

- ・日時：12月17日(木) PM6:30～
- ・会場：エビスヤ
- ・登録料：3,000円 同伴者無料【ご夫妻限定】多数のご参加お待ちしております。

## スマイルBOX

会員誕生 高梨 正章 君・金子 誠 君

結婚祝い 伊澤 光明 君

・本来であれば地区大会で承認する事項をコロナの現状下承認として提出致します。  
若林 智次 君

・11/10今年最後のゴルフコンペを開催、高橋雅明君が優勝しました。

金子 良弘 君

・前回のゲストの遠藤校長先生よりスマイルを預ってまいりました。

金子 誠 君

・山口さんには、いつも美味しい「たこ焼き」ありがとうございます。

加藤由香里 君

今回の例会 [2546 th] 2020. 11. 26  
**小原流 いけばな**  
小原流本部 湯村春奥氏  
理事

東海トリム株式会社  
取締役 会長 山口伸浩氏

## 私の履歴

皆さんこんにちは、私の父は相森、母は飯森生まれで私は昭和20年3月7日生まれの山口伸浩と申します。諸先輩の多くおられる高畠ロータリークラブの例会において私の様なものが皆様方の前で話をすることなど思ってもいませんでした。何回か高砂屋の正人さんから話があり私の履歴書の様な形で話すことで受けさせて頂きました。お聞き苦しい所も多々あるかもしれませんが宜しくお願い致します。

私の父は終戦後大町二の元ロータリー会員の白石さんの蔵をお借りして自転車店を始めました。始めた当初から順調に客先が多くなり昭和28年には蔵を譲り受けることが出来ました。又、農家の方は秋払いが多かったため私が小学校5年生の頃から金原の有無川付近に開墾をしてブドウ園をつくり、3年目と4年目の4反歩のぶどう園は収穫を目前にして、私が中学3年の秋でした。昭和34年伊勢湾台風で少し高い所を残して全て流されたのでした。次の日ぶどう園を見に行った所国道399号の道の淵から北側の山の裾まで一本の川のように水が溢れぶどう園の棚の中を大きな木の根っこが転がりながら直径1mもある様な杉の木が何本も番線に引っ掛かり番線をビュンビュンと切りながら流れて行く有様でした。このことが原因となり多額の借金を抱えたのでした。父や母は実家等に保証人を頼んでいたため、「この地」高畠にいてどんな事があっても迷惑を掛けないで返すと覚悟を決めたのでした。

当時、中学生だった私は学校に昼食の弁当持っていけない日が多くなりました。そして、取引のあった米沢市のホンダ野村モータースのご主人から住み込みで夜学の米沢商業に入ってはと言われ35年3月から野村モータースにお世話になり仕事をしながら学校に通いました。

父も色んな事を乗り越えながら自転車店をやっておりましたが、心労がたたったのか体調が思わしくなくなり私が自宅に帰って父と一緒に自転車店で働きました。

昭和43年に結婚、妻は結婚前山形にある金澤屋精肉店で働いていた事があり店から山大教育学部のある緑町にたこ焼き屋があるからそこで教えてもらい高畠でやって見たいと妻から思いを打ち明けられ、生後100日目の長女を抱き軽トラックで東京浅草の河童橋にたこ焼き器と焼きそばを作る大きい中華鍋を買いに行き、昭和54年1月2日よりたこ焼き屋の店を自転車店の隣の部屋を改造して開店しました。



23才の時、普通のサラリーマンの給料が23,000円、4tトラックの運転手が38,000円、大型の運転手は65,000円でした。私は人の三倍働かなければ少しずつでも返済できないので大型の運転手を4年位やりました。

30才の時自転車店を改造して食堂をしようと決意し、ある人の紹介で山形の富士銀行山形支店より希望する金額をお借りすることが出来「喫茶と食事の店」を開店することが出来ました。そして昭和54年には長井市に「おにぎりと寿司の店」を開店。長井市民会館の前で立地条件もよく7坪半の店でしたが良く売れました。長井の店では6年間の営業でしたが少しずつではありますが返済も進んでいました。

昭和60年7月10日に高畠郵便局向かいの今の場所に移転しました。長井の店も順調に営業しておりましたが、朝早くから夜は10時～11時にやっと帰ると言う状態が続いておりました。

子供は、長女は高2、長男が中3、二男が中2、次女が小4、子供たちとの関わりがなかなか取れず悩んでいた時でした。南陽市にある配電盤を製作している社長さんよりお誘いがありその会社に60年9月に入社しました。

長井の店も引き継ぐ人も見つかり、おにぎり店はお客さんもリピーターも多かったので引き継ぐ人におにぎりの作り方、接客の態度そして一番大事なお客様の顔を覚えるまで、妻は毎朝バスで行き、帰りは私が迎えに行つてスムーズに引き継ぐことが出来ました。

引き継ぎの翌年3月20日頃、妻が疲れもあったのでしょう。胃の痛みが激しく山形の長嶋医院に行き胃の内視鏡検査で胃がんと診断。すぐに県立中央病院への紹介状を頂き3月入院、4月手術、胃を4/5と他に悪いところもあり大手術でした。結果は何回か腸の癒着等で中央病院へ入院しましたが今は家の前でたこ焼き店をやっており、元気しております。

今考えればもしあの時、会社員への選択とおにぎり屋のスムーズな引き継ぎがなかったらと思うと今でもゾットします。

私も会社員となり、総務と営業、又は4tトラックで現場搬入、青森八戸、千葉、東京、加奈川等営

業活動にも力を入れました。いろいろな経営学を学ばせて頂いた事は今も感謝で一杯であります。11年間勤めた会社を平成8年4月末日退職させていただきました。退社して一週間目頃に東海トリムの社長が来るというから山口君会って見ないかと話があり、平成8年5月10日12:30に東海トリム株式会社の創業者村上社長と創業者の甥の本田さんと東海トリムの取引先で南陽市出身の菅野さんとの出会いがありました。話の内容は村上社長が宮城県出身で是非山形にも工場を作りたいとの話でした。前の会社と同じ製造業であっても分野が違うが従業員を大事にしていけば物づくりは大丈夫との考えもあり、山形工場立ち上げに参加させて頂きたいと願いました。村上社長は、すぐにでも工場を探し当面20～30人の女子縫製工場を目標してくれと求められその日から工場探しが始まりました。

8月に山形工場のスタートです。8月23日ホンダ車CRVのR/Bの縫製の量産体制に入り当時、宮城県角田市にある角田工場よりCRVの資材を運び山形で縫製して完成品を角田工場に持っていくと言う物流ルートでしたので8月24日から輸送が始まりました。私の自家用車のCRVで角田まで往復170キロ。昔の二井宿峠道を不具合のため返却される、R/Cシートも多く平均週3回は南陽一角田間を1日2往復CRVでの輸送は5か月位続きました。従業員も徐々に増え生産量も多くなり、埼玉工場よりオデッセイを借り、又数量が多くなるとハイエースでの輸送、H9年8月には、4tトラックの角田便が1日おきに回るようになり輸送体制が少しずつ確立してきましたが、自動車業界は常に生産の変動があり、山形工場は埼玉工場を受注したものを山形で生産するための工場でした。

埼玉での受注が少なくなると山形工場には廻ってこなくなる状態もあり、少ないときはいつも埼玉にいる担当役員に少ないからもっと出してくれと言っても暇なときは工場回りの草むしりでもしていなさいとのこと。山形メンバーは草むしりをしながらも不具合の原因、不具合過去トラも含め縫製面の技術の向上に向けての勉強をして過ごしておりました。4半期毎に埼玉工場で収支報告会が定期的であり、7月中旬第2四半期4・5・6の3か月の発表の席上担当役員山形工場の第2四半期赤字という事について役員は私に話したことを忘れたかのよういきびしく指摘された時、だまってその指摘を受け止め、心の中で山形工場は埼玉工場から受注しなくても利益を出せる会社にしようと決意し、日本発条群馬工場に営業活動に走りました。その後、群馬工場の業務課長小野さんと主任の安田さんが工場見学に来られH10年4月から群馬工場が生産しているスバルのレガシーのF/C、F/Bのシート縫製を頂き生産数量が増加するにつれ今までの100坪の工場では狭くなり13年10月より新工場が生産開始しました。

工場が大きくなった分、新しい受注先を開拓しなければと思っていたところ、鈴木本社にいる役員から秋田県にシートメーカーのタチエスの工場があるから一緒に行ってみないかとさそわれ、H13年11月27日に秋田県の大仙市大森町にある立川工業さんを訪問。工場は社員300名ミシンオペレーターが250人というスケールの大きさに圧倒されました。縫製ラインが仕掛のない一枚、一枚の物の流れがスムーズに流れていました。見習う所ばかりの素晴らしさに、工場こそが営業本部であることを確信しました。立川工業の当時の社長は、東京都青梅市にあるタチエスの本社から単身で来ておられる方でした。

なんとか立川工業さんと取引させて頂き、ミシンメンテナンスの技術や縫製ラインのスムーズな流れを習得していくために私としては、どうしても新たな取引先にしたいとの思いがわいてきたのでした。

千葉社長にも工場を見せて頂いて思ったことは、私がいつも思っている「縫製業は工場が営業本部であるということを実感できる工場」ですねと言ったら。今迄いるんな人が工場を見せてくれと。いらっしやいましたが、そのように仰られたのは山口さんが始めてです。私と同じ考えの人がいたんですねと大変よろこんで言って下さったのです。私はつかさず千葉社長にはいつでもいいから電話ください応じてくれそれ以来2か月に一度秋田に通いました。千葉社長も翌年1月11日、新工場に見学までして頂き色々ご指導いただきました。4月の中旬、秋田を訪問した時には8月より横浜の日産よりキューブを受注することになったので山形で月5,000台、一日230台の生産をお願いしたいとの話があり、私は山形の技術の向上が計られると喜んで引き受けました。8月キューブ量産スタート、それから3年間キューブ、ダットラの2車種の量産を成し遂げ立川工業様より信頼を受け、今でも当時のメンバーと交流を続けております。

又、日本発条群馬工場様とは、私が営業を引き継いだ時は月額3000万位でしたが、少しずつ数量を増し立川工業様を訪問した時と同じ時期に決定し、平成13年11月より縫製指導を受けながら準備していた88Aという車種のFフォレストの革シートを平成14年、正月明けから量産体制を確立していくため苦戦しながらも生産の効率アップと不具合を出さない決め事の調要類の整備等の真っ只中にあった平成14年2月9日午後3時頃群馬工場の小野業務課長より電話があり、大変な事が起きた丸岡縫製がパンクしたと。小野課長は月曜の夕方には、山形工場で作った完成品100枚持って帰らないとラインに間に合わないと事前準備のため次の日、早速朝から打ち合わせ通りの手順で縫製を進め夕方早く100枚の完成品を持って帰り、ラインがつながったとの感謝の報告がありました。丸岡縫製への応援体制がそれから2ヶ月続きました。当初の一ヶ月は山形での