



インスピレーションになろう

国際ロータリー第2790地区 千葉南ロータリークラブ会報

THE ROTARY CLUB OF CHIBA SOUTH



■創立■ 1964年3月2日 ■例会日■ 毎・金曜日12時30分 ■例会場■ オークラ千葉ホテル
 ■会長■ 五十嵐 博章 ■幹事■ 松尾 博之 ■会報委員長■ 普天間 操
 ■事務局■ 〒260-0027 千葉市中央区新田町12-1 トーシン千葉ビル7階 (☎043-245-3204)

2018-19年度

第2640回

2018年7月20日(金) 点鐘12:30 《晴れ》

- ◆ロータリーソング『手に手つないで』
- ◆四つのテスト ～言行はこれに照らしてから～
 1. 真実か どうか
 2. みんなに公平か
 3. 好意と友情を深めるか
 4. みんなのためになるか どうか

◆お客様紹介

- ◇本日のゲストスピーカー
(有)北川鶏園 代表取締役 北川貴基様
- ◇千葉港RC / パスト会長 高橋英雄様
- ◇市原中央RC / パスト会長 武田勲様
- ◇千葉北RC / 会長エレクト 神長洋士様
パスト会長 和田治文様
- ◇千葉緑RC / パスト会長 大木喜彦様
パスト会長 岩村衛様

◆会長挨拶及び報告 五十嵐 博章会長



本日は、私が8年前に幹事を務めた時のガバナー補佐の大木様、幹事仲間の千葉港RC・高橋様、市原中央RC・武田様、千葉北RC・和田様、千葉緑RC・岩村様に、ロータリーの友情精神に従い、お越し頂いております。本当に

ありがとうございます。

来年2月2日・3日に恒例のライラセミナーが岩井海岸で開催されます。例年、ALSOKさんに参加していただいておりますが、皆様の社員さんの中で対象の方がいらっしゃいましたら是非参加していただきたいと思っております。

◆入会式

真木 学(さとる)会員 株式会社千葉銀行
執行役本店営業部長
(紹介者: 吉田裕成・斎藤昌雄 会員)

前任者もそうでしたが、本店営業部は、1年単位で部長が替わっておりますが、しっかりとやっていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

茅野 昌義会員 千葉日野自動車株式会社 参事
(紹介者: 吉田裕成・伊藤和夫・水野浩利 会員)
上田市出身で、ハンドボールとゴルフが趣味です。よろしくお願いいたします。



真木 学会員 茅野 昌義会員

◆ご挨拶

《千葉北RC・会長エレクト 神長 洋士様》



皆さんこんにちは。次年度会長をやることになりました神長と申します。実は私、2回目の会長をやることになりました。どれだけ千葉北RCには選手層がないのだということで、前年、伊藤さんが会員増強委員長をされていて実は私も前年やっていたのですが、まだ実を結んでおりません。そういうところからして会員増強は大事なんだなと思いました。自分みたいな者が2年間やることにならないようにこれから千葉北RCは頑張っていこうと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

五十嵐会長、松尾幹事、ご就任おめでとうございます。昨日、正副会長幹事の会に出席したのですが、第4グループの今年の現会長次年度の会長、みんな知っている顔なので、今年、来年と楽しくロータリー活動ができそうという予感がしています。千葉北RCともどもよろしくお願いいたします。千葉南クラブの今年1年が素晴らしい1年になりますように祈念いたしまして挨拶に代えさせていただきます。

《千葉緑RC・パスト会長 大木 喜彦様》



皆様ご存じの方も多いかと思いますが、私は、千葉南ロータリークラブに18年間お世話になりました。

当時、緑区の土気にライオンズクラブがあり、早くロータリークラブを作らないと会員が集まらないと、幹部に呼ばれまして、森茂樹会員と2人でいろいろな団体を回って集めて24名でスタートしたのを覚えています。親クラブである千葉南ロータリークラブさんには、大変お世話になり、ありがとうございます。お陰様で現在も続いております。

千葉南ロータリークラブの先輩がたの指導を受けて、ロータリーの精神を千葉緑クラブの皆様にお伝えしながらやってきました。千葉南で18年間、千葉緑で20年間お世話になりましたけれど、その割には何もロータリーのことを分かっておりませんけれど、皆さんのご指導を得ながらこれからも頑張っていきたいと思っております。

今後ともよろしく申し上げます

◆感謝状伝達

- ◇竹尾 白会員 米山功労者第11回メジャードナー
- ◇斎藤 昌雄会員 米山功労者第6回マルチブ



竹尾 白会員 斎藤 昌雄会員

◆委員会報告

《慰労・激励会開催のご案内》 酒井 秀大副幹事
向後直前会長・水野直前幹事の慰労会と、五十嵐会長・松尾幹事の激励会を開催します。

日時⇒ 8月23日(木) 午後6時30分～
会場⇒ すし波奈

◆幹事報告

◇第3グループガバナー補佐の宍倉様から、「千葉の親子三代夏祭り神輿担ぎのお誘い」が届いております。8月19日(日)、集合時間:15時。解散:17時半頃。小雨決行。集合場所が生乃弥。神輿の担ぎ手があまりいないということで担ぎたい方は是非参加してほしいとのことです。ご興味がある方は私か事務局へご連絡をいただければと思います。

◇来週日曜日に国際里山の集いがあります。26日木曜

日から土曜日まで3日間いろいろ準備等がございます。特に親睦活動委員会と社会奉仕委員会の方は積極的にご参加をお願いしたいと思います。準備はテントの設置や、バーベキューセットの設置などいろいろございませぬのでなるべく多くの方のお手伝いをお願いしたいと思います。

※ 台風接近により、延期となりました。

◆ニコニコボックス報告

《千葉港RC・パスト会長高橋英雄様、市原中央RCパスト会長武田勲様、千葉北RC・パスト会長和田治文様、千葉緑RC・パスト会長大木喜彦様、パスト会長岩村衛様》

五十嵐さん、会長就任おめでとうございます。幹事仲間で最後の会長ですね。持ち前のバイタリティで千葉南RCを盛り上げて下さい。松尾幹事さん、補佐を宜しくお願いします。

《五十嵐 博章会長・松尾 博之幹事》

朝から息が詰まるほどの暑さ、日中は火傷を負うくらいの暑さ、くじけそうになります。ですが、災害地で一刻でも早い復興に向けて頑張っておられる姿を見ると弱音は吐かれませんが、皆様、熱中症にはくれぐれもお気を付け下さい。

さて、ゲストスピーカーの北川様、ようこそお越し下さいました。後ほど卓話を宜しくお願い致します。

そして、千葉港クラブ・高橋様、市原中央クラブ・武田様、千葉北クラブ・神長様、和田様、千葉緑クラブ・大喜様、岩村様ようこそお越し下さいました。ごゆっくりとお過ごし下さい。

本日のニコニコボックス	7,000 円	累計	60,000 円
金の箱	100 円	累計	216 円

◆出席報告 (会員数47名)

出席者数	欠席者数	ピジター	7/6 修正出席率
26名	21名	7名	77.27 %

千葉市内例会変更のご案内 [メーキャップにご利用下さい。](#)

千葉RC	月	8/13	三井ガーデンホテル千葉
千葉西RC	火	7/31・8/14	センシティブター「東天紅」
千葉幕張RC	火	7/31・8/14	アパホテル&リゾート東京ベイ
新千葉RC	水	8/15・8/29	京成ホテルミラマーレ
千葉北RC	水	8/8・8/15	ホテルポートプラザちば
千葉中央RC	木	8/16・8/30	三井ガーデンホテル千葉
千葉港RC	木	—	京成ホテルミラマーレ

本日の卓話

演 題⇒「小さくてもできる。農家の長男絶好鳥！」

卓話者⇒ 有限会社北川鶏園

代表取締役三代目 北川 貴基様



本題に入る前に、たまご業界についてお話します。今、全国に採卵養鶏の鶏が1億4000万羽、人口よりちょっと多いくらいです。農家の戸数は3000戸くらいで、羽数はずっと横ばいです。日本人は1人が1日1個位食べていますが、農家の戸数は年々減っていて、大規模なところはより大きく、中規模が抜けて、自分で販売をする小規模が残り、二極化が進んでいます。

うちは3万羽で、小規模の部類です。10万羽規模というのが主流で、5万羽以上の層が全体のシェアの約8割を占めて、二極化が進んでいます。

冊子を用意しました。1日に何個食べるのが適正なのか、これまでコレステロールが上昇するので食べない方がよいと言われましたが、ラット・うさぎのデータ不適切ではないか、今は1日2個食べても問題無いとされ、善玉コレステロールもふんだんに含まれています。

たまごが先か、ニワトリが先か、生物学的には答えが出ているようで、ネットで検索して調べてみると出てきます。

さて、有限会社北川鶏園は、家族経営からスタートして50年を迎えました。創業は私の実の祖父で、規模の小さな畜産農家が、右往左往、上り下りしながら、倒産しかけたこともありながら、たまごを通してどんな活動をしているか、お話します。

創業は昭和30年、法人化したのは43年です。もともとは横浜の保土ヶ谷で戦争から帰ってきた祖父が立ち上げました。今、正社員が3名いまして、実習生がフィリピンから女の子2人が来ています。ほとんどがパートタイムで、ほとんどが女性の職場です。以前は家族だけでやっていたのですが、だんだんスタッフが充実してきました。場所は袖ヶ浦市で、アクアラインが接しています。スタートした保土ヶ谷は、都市化がどんどん進み、養鶏をやれなくなり、今71歳の親父の代のときに房総に引っ越し、この地に構えています。

よくぞこの地を選んでくれたと感謝しています。高台にあり、冬は雪で、夏は熱波で、と、非常に厳しい場所ですが、アクアラインで都内のお客様へのアクセスも良く、畜産農業には非常に良いところです。鶏を飼う環境は他の農場とは違い、規模が小さいので品質で負けてはいけないため、じいさんの代からなるべく育成は野外に近い環境で育てましょと、体の強い鶏を作ろうと、青空鶏舎、なるべく寒暖差の大きいところで、若いときは鶏をいじめ、強い体をつくりたまごを産むときには元気なたまごを毎日産んでもらっています。主要な取引先は、コープみらいさんと、共同購入用の赤玉のたまごが、うちの売上げの25パーセントくらいになります。

私は、生まれたときからニワトリがいて、ニワトリの声が聞こえない朝というのはありませんでした。暗黒の幼少時代、小学校のころは、おまへの家は臭い、おまへの家は遠い、あんな遠いところになんか遊びに行くものか、といじめられました。全校で70人程度の小学校の分校に通っていて、通学が歩いて片道1時間です。帰宅するのが精一杯で、みなランドセルをぽんと投げて遊びに行くのに、私だけ家を一途に目指す、そんな状況で友達はできませんでした。体も小さく、よくいじめられました。自分が弱いことがいじめられる原因だったのですが、このときは家の仕事がいじめられる原因だと勘違いしていました。極めつけが、「北川くん、将来はたまごやさんだね」と近所のおばちゃんなんか言われ、みんなプロ野球選手になりたいとか、パイロットになりたいとか夢を抱いているのに、自分の将来はもう決まってしまうのかと、非常にショックでした。なんでうちはこんな仕事やっていると、親父を恨んだときもありました。

全く家を継ぐ気がなく、就職活動をしていましたが、それもやはり何か違うと考え始めて、自分は家業から逃げて就職するんだという自分に気付いて遠くへ逃げたいと考えるようになりました。就職もしたくない、後も継ぎたくない、と知人が参加していた国際農業者交流協会の派米研修2年制に参加しました。農業研修へ2年間行くよと言いましたら、親父がすごく賛成してくれました。大義名分はばっちりです。この2年間で自分のやりたいことを探してくる、要は就職浪人みたいなものです。

私が一番最初に配属されたのがオレゴンの農場で、ここで収穫作業をするのが仕事でした。私はマーガレットという女ボスから指示を受け、50人以上いるメキシコ人のワーカーを統制していくスーパーバイザーの仕事です。初心者なのにスーパーバイザー、ボスの指示は英語で、ワーカーにはスパニッシュで統制、こんなこと出来っこないと本当に毎日へこみました。毎朝起床前の暗いうちにメキシカンワーカー達がピッキングラダーを担いで農場へガチャガチャ歩いてくる音が聞こえるのが恐ろしくて朝が来るのが怖いという生活をしていました。ただ、北海道から沖縄まで全国から100人くらい研修生が集まって全国の農家の長男の仲間ができました。また、向こうの農場主はプライドを持っており、我々は世界の食糧を供給しているんだというオーラが自分には見えて、農業に対する、農業者に対する自分の見目はどんどん変わっていきました。

2年間本当に辛いことばかりでしたが、とにかく前を向いて諦めずに進むことができて、言葉の通じないところでも何とか楽しくやることのできたのであれば、帰って養鶏というフィールドでも自分はやれることができるんじゃないかと、今の自分ならできるんじゃないかと思って、帰って親父に継がせてくれという話をしました。

ところが、1年目が終わったときに、当時うちの取引先、たまごの販売先が3のうちの一番の大得意の1社、半分の売上げを占める販売店さんから、もう来年からお宅のたまごはとれないと言われるという、非常に大きな事件が起きました。初めてうちの親父が青ざめる顔を見ました。このままじゃやっけない、お前営業に行けと、親父に言われ、成人式のスーツを引っ張り出してきて、そこから地元の市原市、袖ヶ浦市を中心に飛び込み営業をやっていきました。焦って

いたので高い値段の見積書を出していたので、世間一般相場も知らないのか、バカじゃないのかなんてひどい言葉も浴びせられて、ほとんどのお店が門前払いですね。

そうこうしているうちにあるお客様と運命の出会いがありました。地元のケーキ屋さんで、このケーキ屋さんだけはニコニコ話を聞いてくれて、高いのに買ってくれました。どうしてうちのたまご使ってくださいるんですか、と聞くと、きみ、売っておいてお客さんにそんなこと聞くのかいと、笑われましたが、きみのところは、たまごのコシが強いんだよと教えられました。これが稲妻でした。ネクタイをやめて、ポロシャツに着替えてたまごのパンフレットも真ん中にシフォンケーキがボンとふくらんだ画像に替えて徹底的にケーキ屋さんを狙いに行きました。キャッチフレーズは「うちのたまごは『コシ』が強いです！！！！」。うちの鶏は普通の農場に比べて比較的若い鶏が多く、使用期間が短くて鶏が若い、卵白の高さが高いんです。ぱかっと割って横から定規を当てて高さが何ミリかという、この高さが高いということが分かりました。うちのじいさんや親父は無意識にやってきた、もしかしたら意識してそういう品質を追求するためにひたむきにやってきてくれたのかもしれない。それがケーキ屋さんの需要にぴたりとはまるということは何となく分かりました。

運命の出会いの2番目もありました。ある方にサンプルをお持ちして間もなく取引が始まり、Oさんという千葉のあるケーキ屋さんのオーナーでした。私は知らずにOさんと取引していたのですが、別のケーキ屋さんに営業に行ったときに、「どこのお店に出してるの」と聞かれ、最近Oさんに使っているという話をすると、そのシェフの目の色が変わりました。後で聞くとOさんは、千葉の洋菓子協会の役員を歴任して、千葉の古い老舗の高級菓子舗の責任者で、そこを経て独立された方で名実ともに、いわゆる千葉の洋菓子協会のドンだったわけです。この方とお付き合いが始まったことによってどん営業がうまくいくようになっていきました。ケーキ屋さん、パン屋さん、洋食屋さん、ラーメン屋さん、いろいろなところに口コミで広がって、お問い合わせいただくようになりました。本当にこのままじゃつぶれる、こんな高い値段じゃ売れない、安売りするしかない泣いていたのですが、この出会いによって最初の強気の価格を崩すことなくお客様を増やしていくことができました。

今、房の駅という諏訪社長が経営されているお店にうちのたまごを置かせていただいております。県の品評会で、3年連続農林水産大臣賞をいただいたり、非常に仕事がうまくいくようになりました。浅草の今半さんというすきやき屋さんでもたまごを置いていただけるようになりました。

ところが、自分が今でもショックな話がありました。ある日、自分がエンジンカーでえさをやっていたら、都内のロールケーキが看板のケーキ屋さんから、おまえ今すぐ来い、うちのケーキがどうなっているか分かるか、今すぐ来いと、かんかん怒って電話がかかってきて、中野のケーキ屋さんまで車を飛ばして行きました。テーブルの上のロールケーキを見せられ、「これを見て分かるか。」と言われました。私は、一発で分かりました。春先の出来事で、ロールケーキの最初、シートというスポンジを焼くのですが、そのシート、スポンジの膨らみが少なくロールケーキの径が小さくなってしまったのです。シェフがおっしゃったのです。お前、何

故報告しなかったんだと。春先は寒暖の差が激しくて鶏が体調を崩しやすいです。人間でいうと風邪をひく状態です。そうすると卵白の強さが弱くなって水っぽくなってスポンジがふくらまないのです。普通のお客様でしたら許容範囲なのですが、そのシェフはベーキングパウダーも一切使わずたまごの力だけでふくらませる職人中の職人だったのです。かんかん怒りまして、お前ふざけるなど。お前俺を客だと思っているだろう。お前の客は俺じゃない、俺の先にいるお菓子を買ってくださいるお客様がお前のお客様だと。今後二度と怠るな。しっかり報告し、この責任の一端を担っていることを忘れるなどと言われて、ペコーンとへこみました。別に調子に乗っていたわけではないのですが、本当に職人の方に尽くしていくのがどういうことなのかを痛感いたしました。でもその最後にシェフが言ってくださいました。いいか、お前のこと信じてるぞと。ペコーンとへこみ非常に大きな感動をいただき、この人のためにたまごを作っていくんだという、そういうような覚悟ができました。

こういう風に、業界のドンの方に巡り会えて仕事が上手くいったというところはあるのですが、それを意図的にできないかなと考えてみました。「烏骨鶏のたまご」、これをミシュランガイドに載っている星付きのお店に供給することができないかと考え、意外といろんなシェフの方がお話をよく聞いてくださって、こういうところにも供給することができるようになってきました。

うちは小規模な畜産農家です。相場に仕事が左右されやすいです。どんなに仕事が上手くいっていても、どんと相場が下がってしまうと、どんと資材の相場が上がってしまうと途端に利益がとんでしまいます。本当に苦しい年を親父もおじいさんも経験してきました。そんな中で相場の鎖を解くことですね、こういうことができたならいろんな農家も勇気になるんじゃないかと考えてきました。

ぷりんぷりんのぷりんセスですということとぷりんセス・エッグの商標登録もとらせていただき、最近取材もいろいろなところから声をかけていただけるようになって、メディアでも取り上げていただくようになりました。そんな中で農場理念というのが本当に絞り出るようになっていきました。先ほどお話ししたシェフのため、洋菓子職人のためのたまご職人になるんだと、それから相場の問題だとか、天候の変化だとかあらゆるリスクから、小さくても強く前へ進んで行けるような農家のための農家になる、そしていつもワクワク、ありがとうを忘れずに絶好調でいようと思っています。こういうような理念ができました。しかし私が商品を作ったわけではないなと本当に本当にこの年になり、44歳ですが痛感しています。死んだじいさんは本当に焼け野原の日本からゼロから、いやマイナスから養鶏場を立ち上げました。亡くなったばあさんも、腰と足が本当に曲がってしまってどれだけ苦労してきたかなど。そんなじいさんや親父が作ってくれた宝石のようなたまごを。これがあるから今の自分があり、本当にお客様に尽くしていくことができるなど今痛感しております。

ブランドではなく、100年続くような名産みたいなものにしていけたらいいなと思います。そんなに表で派手に宣伝していただかなくても、ケーキ屋さんの裏口から入ると北川鶏園のたまごあるよみたいな、そんなたまごにしていきたいなと考えています。地元の農業士会で、みんなと一緒に強い

農家になろうよという勉強をしたり、都内でも農家の後継者、心配しないで農場に帰ってきなよというような活動も少ししております。

6年前、農場長を担当していたうちの親父の弟、自分の叔父ががんであつという間に死にました。まさに片腕をもちられるような思いでした。農場理念が作ることができて、お客様に喜んでいただけるような形ができて、スタッフが増えてきて、本当に本当に楽しいなと思える、思いかけてきたその時に叔父が亡くなりました。自分はそんなに近い親族が亡くなったのが初めてで、叔父が寿命を全うせずに60歳前で亡くなったことで、全てがおかしいのじゃないかなと思ってしまいました。半分うつ病だったかもしれません。どんなにお客様との関係を築いても、どんなに自分が財産を築いても、最後は死んでしまうのだったらこんな経営理念は意味ないじゃないかと考えるようになりました。本当に無気力になってしまったのです。そんなときにある経営者会の成年部で東京の講演に行きました。ここでお話したのがマザーハウスという会社の山口絵理子さんという方で、この方が発展途上国でブランドバックを作ってそれを世界に流通させるというのをやっている方で、ものすごい方でした。バングラディッシュの工場を買うのですが、次の日行ったら従業員が誰もいなかったですとか、何度も裏切られて涙もぼろぼろ流しながらそれでも続けているという、ぶっ飛んでいるという女性です。この方の話が僕の暗やみをぬぐい去ってくれたのです。私は諦めたくなかったとこの方は言うのです。どんなことが起きても諦めたくなかった。何を諦めたくなかったかという、今を全力で生きることとおっしゃったんですね。その言葉がバチンと入ってきて、そうなんだ、と思いました。何かを積み上げていくことも大事なのですが、やっぱりわれわれは今を全力で生きることが一番大切なんだと思いました。世のため人のためではなく、まず全力で生きる、そのことが誰かのためになる。そのために日々一所懸命走りまわります。そういうような話を聞いて一気に力がみなぎってきました。

今考えると、小学校だった自分に、そんなことないよ、農業は素晴らしいよと。お前の父ちゃんやじいちゃんは本当にお前に最高のプレゼントをくれるよと本当に肩をたたいてあげたいような気持ちです。

今もこれからの小学生に本当に規模が小さくても強くて楽しい農業ができるんだというメッセージを自分が背中でも伝えていきたいなと考えています。



第2641回例会

《勝浦RC・千葉南RC合同懇親夜例会》

日時⇒ 2018年7月27日(金) 点鐘18:00
会場⇒ 千葉ポートタワー

第2642回例会

日時⇒ 2018年8月3日(金) 点鐘12:30
卓話⇒ 『会員ミニ卓話』

<会報当番：石井 慎一>