

佐藤文夫君 高波社長さんの卓話楽しみに聞かせて頂きます。

佐藤啓策君 高波社長卓話ありがとうございます。真剣に聞かせて頂きます。

大野新吉君 本日の卓話、高波社長宜しく願います。毎日大変お忙しい中大変有難うございます。

芦田義重君 高波久雄様の卓話楽しみにしております。

落合益夫君 高波社長、卓話御苦労さまです。

長谷川恵慈君 高波様卓話御苦労様です。加藤委員長当番月の最後です。よろしく願います。4月は私の当番です。

外山晴一君 高波社長卓話ありがとうございます。

加藤實君 高波社長卓話を楽しみにしています。

長谷川博一君 次女が正看護婦の試験に合格しました。

今井克義君 今年度、羽賀さんよりの握りいたゞき分の1回目です。

山口龍二君 又、又ギリでBOXに

山崎勲君

小田登志男君 実父が家族に加わったので報告します。

ロータリー財団ボックス：

梨本清一君 次男、次女就職

山本賢君 子供達は元気に無事、進級しました。感謝感謝。

卓話： 「世界戦略にける果敢なる挑戦」パール金属(株)社長 高波久雄様



皆さんこんにちは、大先輩の方々がおられるので緊張しておりますが私の海外での30年間の経験の話をしたいと思います。昭和42年に会社を設立しまして昨年で30周年です。43年に貿易振興会で長谷川藤三郎さんを団長にこれからは海外に出なければならない世界一周旅行と言う事でさそいを受けまして当時22日間ハワイ、アメリカ、ヨーロッパ各国を回った事がございます。又法人会で当時のヨーロッパの付加価値税の勉強をしようと言う事も商工会議所の皆さんとお伺いしたのですがそんな形の中で私はケルンの見本市他色々な見本市を見せてもらいました。その中でエピソードでございます。ジェトロの人の講演会がありましてその町の話でございます。ホルクスワーゲンと言う車がございまして当時倒産寸前で在庫を抱えておりその処分をしないと資金繰りが出来ないと言う感でした。どうやって処理したのか期待して聞いていたのですが我々日本人の考え方は半額セールでもやって資金を集めようとするのが普通ですがホルクスワーゲンは今日から値上をしようと言う事で毎日値上したそうです。そしたら値上する前に買うという事で在庫が一辺に無くなったと言う事です。この話を聞きましてファンが居るから成功したの

だと思いました。ヨーロッパと言うのはブランドの強い国です。「人の真似をしない」経験を積み重ねて自分の商品を作るホルクスワーゲンはブランド力があってやる事が出来たんだと実感しました。今日はコンピューター計算機の時代ですがカシオの計算機が初めてヨーロッパへ輸出した頃だそうです。その時カシオは安売りをしてヨーロッパへ賣めたんです。日本人として当り前の商売。ヨーロッパ人に言わせるとあんな便利な計算機をなんで安売りするのか日本人は馬鹿だと言う話を聞きました。ヨーロッパの人は良い物は高く売る考え方、日本人は安く売るだけの考え方。高く売りたい、ブランドを大切にしたいと言う事を教わりました。人の真似をしないで利益を取る事を言われました。問屋さんはどの位の商売をしているのか聞きましたら、ヨーロッパでは30%~40%利益を取るのが当たり前だと言う話を聞きまして考え方も変わりました。ホリディバカンスと言う時代がございまして一ヶ月間の夏休みがあります。当時我々は残業の連続でした。ヨーロッパでは一ヶ月の休暇を取ると聞きまして、私は「仕事をしなければ商売にならないのでは」質問しました。答えに「日本人は働く事に意識を持っているが我々は遊ぶ事に意識を持っている。遊ぶ事で良い仕事出来る。」その時私は意味が解かりませんでした。しかし30年を経てその答えが解かる様になりました。人間息を抜かなければ良い仕事が出来ないと最近感じております。昭和50年頃オイルショックの為暇な時がありました。流通業界は厳しい常態でした。この時海外の輸出を考えましてシカゴの見本市シンガポール、ドイツ色々な所へ見本市を開きましたが言葉も通じない商品もなかなか売れない状態でした。三年後ようやく顔を覚えてもらいまして注文を貰う事が出来ました。海外と言うのは人間関係が出来ないと商売が出来ないと言う事を感じたわけです。当初私はアメリカ人に一生懸命売る事を考えておりましたが、シカゴの見本市に日本のバイヤーが見学に来るんです。広い会場を荷物を持って歩き回る。お客様は疲れてしまいます。私は椅子、お茶、おにぎりを用意して接待致しました。日本へ帰ってからお客様に感謝されまして商売にも継がり現在売上の20%位を占めております。61年日本は円高に移行します。円高と言うのは恐いなと思いました。10年間やって来た輸出の商売が0になってしまいます。日本は高いから韓国、中国、台湾とバイヤーは全部シフトします。私は大きなショックを受けました。輸出が駄目になりまして円高だからそれを利用して輸入に切り変えて商売しようと考えました。しかし輸入を始めるのもどの国へ行っても商品を買うのか普通の人には解りません。私は輸出の際あらゆる国の商品を見ておりました。人間関係も出来ておりました。二年位の間に100社位のメーカーと取引する事が出来ました。しかし輸入品は取引が増す程クレームも増えまして大損害を受けた事もあります。クレームをださない為コミッション料を払ったり図面、金型を送ったり社員を送って教育していますがまだクレームが多いです。大きな事件に出合った事がございます。成田発11時、ジャカルタ行四時着の飛行機に乗りまして6時にスラバヤ行きの飛行機に乗る予定でした。その時に限って待ち時間30分で出発したんです。早く着いても待ち合わせがあるから次の便に乗る事にしました。待って良かったんです。先に出た飛行機が着陸に失敗して事故をおこしてしまいました。翌日ジャカルタ行き9時の