

トの判断が出来なかった何故出来なかったか原因はいろいろ在るが、一番の原因は自分自身の力だけを考え、社員を信頼する又社員との関係が弱かったからだ、自身の考え能力の無さを悔いています。

今までも、これからも、特別の能力が無い私には、人を制する事が事業も発展し人生も成功するカギだと強く感じる。

まために、自分の先祖代々は人がよく、気がよく、余り欲が無いようだ、私の性格も親譲り今の状況にだいたい満足しています、今後の事業は後継者、社員と相談しながら又皆を期待し見守り今までの経験を生かして皆がわくわくするような仕事ができるよう、皆で夢を見ながら働く会社を目指したい又それを今後の私の生きがいとして頑張りたいと思っています。

会員の声: 「非常識かつ少数派」 坂本 勝司

日本経済の地盤沈下が進んで久しい。

日経平均株価が1989年に史上最高値38,915円を記録した後、現在の1万円割れ水準にまで落ち込んできていることが端的に証明している。

しかし、そうした経済環境だからこそ経営者として「やりがい」を感じている。

経営者にとって利益を追求することは最も重要な責務であるが、私にしてみるとそれ以上に大事な経営哲学がある。「自分流」を貫徹することである。利益を追求すれば、簡単に獲得できると考えられる場合でも「自分流」経営手法を踏み外すときには、敢えて利益を追求しないことにしている。

「自分流」には、いくつかの要素がある。そのなかでも中心的なものは、「多数派にはならない。少数派であり続けること」、また「現状で常識的な事業は手掛けない。多くの人々が現在是非常識と考えているような事柄のなかから、5年後、10年後には常識に変貌するような事業を推進していく」ことである。

私の頭のなかに常にあるのは、「非常識と少数派」である。

そうした考え方を形にさせていただいたのが、昨年6月に新潟市に新たにオープンした「スーパーセンタムサン新潟店」である。新店舗は「人手をかけろ。在庫をもて。死に筋商品と見られている商品も取り扱え」と指示して創ったものである。

今、小売業界の主流は、人件費抑制のため販売員をできるだけ少なくし、できる限り商品在庫を絞り込み、売れ筋商品を店頭に陳列するものである。まさに、新店舗は「非常識な少数派」の挑戦なのである。

結果はお客様に決定いただくものと考え、精進している毎日である。

3月4日例会: 新入会員卓話 米山キクエ会員

3月11日例会: 卓話「学校の森をつくる、ホリスティック教育について」
女性のビジネスパートナーつなぎや 代表 堀 昌子様

3月18日例会: 太鼓演奏交換会12:30~(食事後移動)

3月25日例会: 会長エレクト研修報告会

4月1日例会: 「ロータリー雑誌月間」

4月8日例会: 卓話 久保さんと登らん会 会長久保富彦様

Sow the Seeds of Love



会長/梨木 建夫
幹事/五十嵐 茂
SAA/佐藤 弘志

三條北ロータリークラブ週報

慈愛の種を
播きましょう

例会日
2003. 2. 25
累計 No 791
当年 No 32

国際ロータリー会長 ビチャイ・ラタクル 第2560地区ガバナー 佐野 孝
ホームページ <http://www2.next.ne.jp/2560sano/>

例会日/火曜日 12:30~13:30

例会場/三條ロイヤルホテル

☎34-8111 FAX34-8114

事務局/三條市西四日町3-15-34 ヒューマン・ハーバー内

☎35-7160 FAX33-8972

メールアドレス north@sanjo-nrc.org ホームページ <http://www.sanjo-nrc.org>

行事: 卓話「第2回会員増強セミナー報告」「人生振り返って」

会員増強委員長 米山忠俊会員

出席: 本日の出席 60名中 41名

先々週の出席率 60名中 47名 78.33%(前年同期75.86%)

先週のメイクアップ: 2月19日 三條RCへ 青木省一さん、斎藤 正さん、石川勝行さん
山本 賢さん、高橋彰雄さん

21日 吉田RCへ 山本 賢さん

23日 会員増強セミナー出席(白根) 米山忠俊さん

ビジター: 長岡東RCより 村山公男さん

三條南RCより 田中正佐久さん

会長挨拶: 梨木 建夫



先週は自分の体のことで大分グチッてばかりいましたので、今日は「プラス思考」のことについて私なりに解釈しその事について少々触れてみたいと思います。長嶋元監督の「プラス思考論」は有名ですし、又本や講演会等でもいろいろと取り沙汰されているので勿論皆さんはとっくにご存じでしょうが私なりに纏めさせて頂きましたので聞いてください。

私達にはふだん自覚している顕在意識と自覚していないけれど脳細胞の中にある潜在意識とがあります。無意識の世界は本能を司るという特質を持っています。脳細胞の中には知識を貯蔵する海馬という宝庫があつてさまざまな記憶情報を蓄積しています。そこに自分が大事だと思う情報を入れることで色々な感情を自在にコントロールすることができるのです。海馬は非常に正直で私達の思うとおりに記憶します。この仕組みをうまく使って、自分にとって効果のあるよいことを記憶させると、よい自己暗示となって物事を進

めるために大変効果があります。できるだけプラスの考え方を記憶させれば前向きの思考が生まれてきます。「あなたは素晴らしい人ですね」と言われた時「いいえそんなことはありませんよ」と言うとマイナスの作用が入ってしまいます。又疲れた時に、「ああ疲れたどっこいしょ」と言うのと疲れも倍増してぐったりしてしまいます。そうではなく「ああ今日も一日頑張った。でもまだまだ元気だ」と自分に言い聞かせる事で無意識のうちにプラスの作用が入ります。成績が上がらない販売担当者も「なあに売れ行きが落ちたって、こんなことは前にも体験している。これからゆっくり考えて、もう一度盛り返す」といったプラスの知恵を働かせることができます。反対に周りと比較して考えるとどうしてもマイナスの効果を生んでしまいます。例えば奥さんが隣のご主人はいつも素敵だけど、うちのはどうもだめとか、隣のご主人は働きがいいけど、うちのは稼ぎが少ないとか周りとの比較はマイナスの作用を起こします。挙げ句の果てにはお父さんの稼ぎが少ないということ話をはずみから子供の記憶にインプットしてしまうことになります。

常に自分を高く評価してほめることが大切です。物を創造している人も「今度の作品のできはいまいちだけど、自分としてはよく頑張った」などとだれもほめてくれない時は自分で自分を励ますのです。又自分で鏡を見て「うんまだいけるじゃないか」と「自分自身をほめる」と潜在意識の中に「私はできる」とか「私はかしこい」などと記憶され、よくできるかしこい自分です。常に前向きの考えを持っているとたとえ落ち込んだ時でも「まだ頑張られる」という勇氣と自信が沸いてくるものです。以上が「考え方のコントロールは自在にできる」という事だそうですが、まあこの通りにはできるかどうかはさておき考え方の根本として一考できると思いますのでおためし下さい。勿論私も実行してみたいと思います。

幹 事 報 告： 五十嵐幹事

- ・2560地区ローターアクトより 指導者研修会のご案内

期日 2003年5月10日（土）～11日（日）

会場 国民年金健康センター

- ・佐野ガバナーより R I 会長賞及びガバナー賞〆切確認

会長賞 3月末日ガバナー事務所必着

ガバナー賞 5月1日必着

- ・ロータリーの友地区委員より アンケートのお願い3／11〆切

- ・米山奨学大委員長より セミナー（2／16）開催時の資料送付について

- ・先週ご案内いたしました通り4／20の見附R C 20周年記念式典に当クラブより5名の参加予定です。ご出席頂ける方は事務局までご連絡下さい。

- ・東京R C 熊平会員より 抜萃のつゞり62の送付について 皆様のお席に配布してあります。

きる自動化、高効率機械ラインの加工設備の工場が出来ましたので、この時期市外、県外に営業始め進出いたしました。

その後1990年現本社地、直江町に土地売買の話しがあり、北四日町から本社を移し現在に至っています。

今改めて猪子場工場、今井野新田工場、直江町本社は地権者の皆さんを始め多数の関係者方々の応援と協力あって、その事が現在ある当社の基礎に土台になっている事と感じ関係者の皆さんに感謝しています。

それと今までの事業資金についても多勢の方々の力お借りしてここまでやってきました。最初の開業資金は親戚の叔母さんから出してもらいました。取り引き最初の金融機関で担保、保証人の無い私に融資して頂いた、さんしんの支店長さん。猪子場新田工場の建設材料費を1年間支払いを猶予していただいた鋼材屋さん。今井野新田工場新築資金で融資受けた政府系金融機関と借地を担保提供して頂いた地主さん等、土地や融資の事業用資金資産はいろんな人にお世話になった、お陰で力の無い資金の無い当社はその時々チャンスの乗れ事業継続を果たせてきた。

それからお客様にも恵まれた、初めての付き合いのお客様で、まだ機械設備が少なくある機械が無く仕事が出来ないでいたら工事代金を前払いで払うからそれで機械を買って仕事をやりなさいと言われ其の行為に甘え機械を買い仕事をさせて頂いた、其のときから37年2代に渡って今も取り引きが続いている県外のゼネコンの会長さん、又県外大手ゼネコン数社の所長さんに可愛がって貰い、いろんな鉄骨、建設工事を当時当社の規模では無理のものを図面、施工等の技術指導を頂き数々の実績を上げさせて頂いた、建設業界は実績が無いと仕事が取れない出来ない業界です。その後営業、施工に大変助かった。県内ゼネコンや地元の施主さんからも可愛がって御ひいき頂き数々の仕事をやらせて頂いて今も続いている本当に有り難く感謝でいっぱい。又仕事を通じての出会いから人と人の付き合いに進み、其の後何故か強い信頼関係に発展する、物造りの仕事を完成し成功するには、目標に向かってお互いの協力と理解が必要で特に危険の仕事が多く天候に影響を受けやすく予測の立てにくく、限られた工程の中で仕事をする、そんな中で何時もお互い戦っているから自然と人と人の信用、深い信頼関係が生まれる、だから仕事が出ると又必ず声がかかる、有り難い事だ。

最近では景気が悪く建設業も仕事が少ない受注競争が厳しい状況になっていて仕事のパートナー関係が予算重視に変っている、ゼネコンも専門業者も仕事をするのに苦労している、建設産業は転換期であり間違いなく様変わりする、今後正念場である、だが人間関係はいつの世も大事な財産で宝だ生きがいにもなっている今後も大切にしていきたい。

それに社員（人）だ、現在当社従業員総勢35人で鉄骨、建設、住宅事業を本業に業務展開しています、私は企業経営が一番難しいのが社員（人）の問題だと思っている。人を動かす、人を生かす、人をまとめる、人を育てるどれをとっても経営者の大事な仕事、今までの経験の中でこの人の問題で悩み、いろいろ問題にぶつかって失敗も数々あった、特に経営者の右腕、左腕の幹部が重要だバブル時に一時60人からの従業員がいた。仕事を受注する、物を作る事の自信や情熱はあり1992年平成4年頃まで事業は順調で来た、その後経済状況が悪化し業界が厳しい環境になると人を掌握できなくなっていく。社会と経済の急激な変化から、業界の変動に最善の判断が出来ず即対応が私自身が出来なかった、其のとき取った策は規模を縮小して生き残る事を考え会社、社員の為のベス