

お出で下さいました。心から歓迎しております。

笹原 壮玄 君 今日 是暦の上では小雪です。随分寒くなりましたが皆さんのお顔は元気ですね。柄沢会長の卓話楽しみに拝聴致します。

小林 満 君 梨木さんから季節ハズレのニギリメシを頂戴しましたのでBOXに協力します。

斎藤 正 君 業界のリーダーカンパニーである柄沢さんの卓話は傾聴に値するものであり楽しみにしております。

落合 益夫 君 BOXに強力。

馬場直次郎君 ボックスに協力して、

小林 繁男 君 柄長さん卓話楽しみにしております。

丸山 達夫 君

山崎 勲 君

高橋 彰雄 君

卓 話：「変化への対応の歴史」 柄沢 憲司 会員

平成4年（51歳）ロータリーとの出会いが新しい世界を見せてくれた。

それまでは出張先と会社だけの世界しか知らなかったが、ロータリーに入会して多くの人との出会いが有り、三条の事を深く知ることができた。心からお礼申し上げたい。

24歳～29歳 若くして両親と死別、義兄のもとで商売の腕を磨く。

父の教えから商人の良さを学び、根っからの商売好きもあって自分から飛び込んだ仕事。所帯を持ってやるからには負けたくない、会社を良くしたい、貧乏だけはしたくない、という信念で取り組んだ。

年商17億社員40名から年商190億社員585名までになった。

「3つのターニングポイント」

昭和47年（31歳）①ギフトとの出会い

同業が多い中、金物屋だけでなく売り先を変えた。鋏を持てば洋裁学校に、ポットは電機屋にと、その電気屋でギフトと出会った。これは自分にとってカルチャーショックであった。すばらしい市場であると感じ一生をこれで貫く決意をする。

昭和57年（41歳）②総合カタログ化

燕三条の洋食器のカタログに限界を感じ異業種商品（陶器、漆器、繊維など）に着目「ジャストタイム」で西日本までカバーする。又、今すぐでなくとも良いものが欲しいお客様の要望に対しては総合カタログを提供。

平成4年（51歳）③チョイスカタログへの参入

手書きからコンピューター導入によりチョイスカタログ参入を決定。この時期はベストであった。しかしすぐに効果があった訳ではない。リスクの多い一番手よ

り二番手が好きな私にとって苦労は当たり前、他が面倒くさいと嫌がることに進んで取り組んだ。運賃の全国均一化に成功全国制覇となる。

「3つのターニングポイント」には「人との出会い」「人のお陰」「決断」がある。その事により異業種の仕入れ・取引が拡大そして今日がある。

平成10年（57歳）新社屋が完成と同時に「社長」に就任

甥の専務・常務と本音で付き合い身内の結束を固める。発展した要因はここにあると思っている。

以後、社長業に専念。事業継承を計る為に、現ハーモニックを設立。

日常 採用 パート・アルバイトまですべて自分で面談する。要件は素直で人の言うことを聴ける人。

社員教育 とても大切に思っている。朝会を8：20～8：50まで行っている。強制ではなくよりレベルアップしたい人のみ

幹部教育 「社長語録」に沿っている。中でも5番目、最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。唯一生き残るのは変化できる者。が大好きである。人間は変化できるという信念である。幹部は外部より内部から育てる、考え方を繰り返し教える。

現場主義 その場その場で教え、考え方を1つにする「経営理念の徹底」

問題解決型ビジネス 即・盛・大 = 即決「稟議書のいらない会社」変化の激しい業界であるが故に不可欠である。

プライバシーマーク取得 社会的要請と企業防衛のため必要

今後の展望 カタログギフトを一層強力に推し進める 中でも体験型（エステ）・スポーツクラブの利用券や温泉（名湯）老舗の商品等々、難しいところもあるが考えて行きたい。

そんな事で今後ともよろしくお願いします。

※ 幹部社員のための 社長語録

1. 『努力は一生懸命やることではなく、聴くこと』
2. 『管理者は管理をする人ではなく、部下の倍の仕事をする人』
3. 『部下を信用しているというのは ほったらかしにしているということ』
4. 『自分のことは自分で決めるな 自分の周りを心配せよ 自分のことは他人が決めてくれる』
5. 『最も強い者が生き残るのではなく 最も賢い者が生き延びるのでもない 唯一 生き残るのは変化できる者』

会 員 の 声： 神田 敬宏

10月5日、長岡でフグ取扱衛生責任者講習に行ってきました。

私が新入会員の卓話をした時に予期せぬ質問に答えられませんでした。