

洋服の七五三の子供も多くなりました。親の虚栄の競争にならないで欲しいものです。発展途上国の子供達にもポリオプラスがプラスとなって健康な成長を望みたいものです。入院中の大谷さんは完治が近く、経過良好です。

幹事報告： 上木幹事

- 国際ロータリー親善ゴルフ大会のリハーサル大会の御案内
- 三条市児童生徒の「クリスマス母子の集い」ご案内
- 前橋南ロータリークラブ 12月3日より例会場事務所 前橋東急イン
- 松戸西ロータリークラブより 認証状伝達式ご出席御礼
- 第4回クリーン協議会 11月8日 PM6:30～ さどや
- 仮三条北ロータリークラブ 創立総会 12月14日(日) PM4:00～ 三条ロイヤルホテル

11月のお祝い

- 会員誕生祝 7日 近藤与助君 11日 野村竹三郎君 15日 箱崎源伸君
26日 熊倉昌平君 29日 渋谷健一君
- 夫人誕生祝 2日 中川ミツエさん 10日 外山(雅也)セツさん
11日 内山(裕一)洋さん 12日 渋谷トヨさん 16日 高橋(一夫)汎子さん
19日 土田ノブさん 22日 大谷スミさん 23日 平原(二三郎)キミイさん
- 結婚記念 2日 外山雅也君 2日 高森昭光君 3日 梨本清一君
3日 山本恒男君 3日 鈴木宗資君 14日 小林九満太君
14日 五十嵐総一君 14日 大塩淳二君 15日 上木六治君
15日 池田俊一君 17日 金子左武郎君 18日 外山一郎君
18日 横山武四郎君
- 出席賞 29年 金子左武郎君 22年 中條耕二君 21年 広岡豊作君
10年 日戸平太君 7年 上木六治君 5年 外山一郎君

ニコニコBOX ￥8,000



- 大阪南西 定金寅夫君 三条クラブの例会に度々御世話になりますので。
- 渡辺(惣)君 年次大会ご出席の夫人18人中食会にホストをさせていただきました。逆の紅一点でした。
- 五十嵐(昭)君 11月1日～6日迄バンコックへ行ってまいりました。30度の気温の中、パタヤ海岸で泳いで、久しぶりに夏の気分を味わいました。
- 川又君 捧賢さんの卓話を楽しみにしています。



卓話： アメリカを旅行して 捧賢一 会員

今回のアメリカ訪問の特長は、アメリカのホームセンター経営者との意見交換の場があり、お互いの国でホームセンター業界がかかえている問題を討議することであった。十年間の歴史の中で、このような機会があるとは思ってもみなかった。最近の日本のあらゆる面での目覚ましい躍進の中で、日本のアメリカのホームセンターを学ぶだけでなく、アメリカも日本のよさを吸収したいという考え方が出され、今回のパネルディスカッションとなった。

日本からは、石原先生をはじめ、カーマの鏡味社長、ケーヨーの岡本副社長、順天堂の飯塚社長、セキチューさん、ミスタージョンさんなど28人の参加があり、オールアメリカンHC、ヘッケンジャー、ロウズ、ホームクラブ、それと業界紙の参加を得て、ロスアンジェルスとワシントンの2回にわたり意見の交流がなされた。

通訳を交えての発表会は、なかなか理解できないことが多かったが、そんな中でホームクラブのジョージ副社長は、両会場とも出席して、熱心にアメリカのホームセンターの状況を説明してくれた。

ウェアハウス型のコンセプトは、オペレーションのコストを下げるのが第一で、そのためにメンバー制をとっているということだ。ナショナルブランドをより安く売ること、お客様の支持をいただく。そのためにできるだけ納入業者を絞って、力のある問屋やメーカー直結の取引をしている。コンピューターの利用により工場から直納であるが、物流の合理化は自信があると強調された。

3年前に社長と2人で始めた仕事が、今は4,500人の経営規模になった。人の問題については、このビジネスに共鳴してくれる人達を選び、あらゆるビジネス分野から採用したという。共通の願いと共通の目的を実現しようとする、そんな人達が集まってきた。今、アメリカ社会では、強力な指導者を求めている人達が多いと話された。

今回、出席予定のナショナルランバーは、出席されなかった。ウェアハウス型の風雲児達が出現したとき、業界では夜の脅迫電話や自宅への張り紙、メーカーの納品拒絶運動などあらゆる妨害がなされたという。最近、業績の落ち込んでいる既存ホームセンター、ナショナルランバーの新聞記事を十字架に型どってナショナルランバーに送りつけたという。それは墓場、つまり企業の終わりを意味する。すごい話を聞いた。そのために、ナショナルランバーの社長が激怒して、出席がなかったとのことだ。アメリカのホームセンター競争のすさまじさをかい間見たような気がした。

そんな中で、大衆に支持される企業群がある。その一つが、今回訪問したヘッケンジャーである。店舗数54店舗、メリーランド州に本部をもつこの会社は、売上高4億4千万ドル(約7百億円)の優秀ホームセンター企業である。アメリカでホームセンターが成功しているのは、

自分の住まいを大切にすることだという。

ヘッケンジャーには5つの目標がある。

1つには、株主を大事にすること。株主に対して利益還元は、他社に遅れをとってはならず、株価を上げることで信用を上げている。

2番目に社会奉仕。地域の人々にいいサービスをし、品揃えを十二分なものにし、その地区のよき人々を雇用し、その地域に奉仕する。又、社会活動や美化運動に積極的に参加する。

3番目には、サービスの徹底。お客様は常に正しいという考え方に基づいている。お買上げ品が不満なときは、いつでも引取り、以前買った物が特売で安くなると、2週間以内に買った場合は、差額をお返しするという完璧なサービスで、常に消費者の声、要望を満たすようにしている。

4番目は、従業員を家族の一員と見ること。教育の面でも、会社を去った後でも人生に役立つ考え方を教え、一人の人間としての考え方を尊重し、不満の改善や提案を受入れる。年功序列でなく、能力により十分な評価をし、幹部の95%は、下からの叩き上げである。ストアマネジャーは16年勤務、アシスタントマネジャーは9年と常に現場を踏んできた。

5つ目には、今までよりいかにして伸ばすかというテーマを持つこと。効率のいい経営ができるように、提案や批判を受入れる。よいマネジメントは、十分な熟慮により行われ、コミュニケーションと和が必要である。よい点は、どんなに小さい企業からも他企業からでも取入れる。

最後に、ヘッケンジャーの創業者の言葉

「ささいなことでも、パーフェクションにつながる。これは、ささいなことではなく、偉大なことなのだ。」という言葉をもって終わられた。

最後の懇親会の夜、風雲児ジョージ副社長からカウボーイハットを贈られた。意外な贈り物を頭に西部の開拓者を思い浮かべ、流通業界の風雲児を夢見た。この日米の経営者を説得してまわられた佐野女史の頬に、涙が光っていた。すばらしい交流の一夜だった。

次 週 例 会 11月19日

次々週例会 11月26日
