



## Look Beyond Yourself 自分を超えた眼を

1991-92年度国際ロータリーのテーマ



- 国際ロータリー会長 ラジェンドラ・K. サブー ●第2560地区ガバナー 橋本 力
- 会長——渡辺宏策 ●副会長——内山辰策 ●幹事——石橋育於 ●副幹事——外山雅也
- SAA——五十嵐力 ●副SAA——渋谷正一 ●例会日——毎週水曜日 12:30～
- 例会場——三条市旭町2-5-10 三条信用金庫本店 TEL 34-3311
- 事務局——三条市旭町2-5-10 三条信用金庫本店 TEL 35-3477  
FAX 32-7095

**出席者会員数** 会員 77名中 53名

**先々週出席率** 97.26% (前年同期 86.30%)

**今日のお花** 白シャクヤク、赤シャクヤク

**ヴィジター** 三条南より 坂本洋司君

**ゲスト** ツインボード工業(株)社長 野水重勝殿

**先週のメイクアップ** 5/24 五泉RC30周年へ 上木六治君、五十嵐総一君

5/25 三条南へ 高橋一夫君、斎藤弘文君、加藤紋次郎君、  
細井増雄君、堀川政夫君

5/26 三条北へ 五十嵐晋三君、五十嵐昭一君、斎藤弘文君、  
吉井俊介君

**会長挨拶** 渡辺(宏)会長

24日に野村会員のご子息さんの結婚式に会長としてご招待を頂きクラブを代表してお祝いに行ってきました。ご子息さんは上級国家公務員で労働省の係長として勤務されて居ます。同席された先輩のお話では、本省の係長の身分は、三条クラスの職安の所長より上だそうで、前途洋々の好青年です。花嫁さんは新潟大学出身の大変美人の才媛です。野村さん誠にめでたうございます。

近年労働時間短縮が大変強くうたわれて居るようですが、ご息さんは大変多忙で日曜日もなかなか休めないようです。ご披露宴で隣合わせた労働省の課長補佐の方にその辺を尋ねましたら、反省して居ますがなかなか思うようには行きませんとのお話でした。

NHKの今年の大河ドラマの主人公は織田信長ですが、いつものように主人公の信長について関心が高まって居るようです。信長は逸早く鉄砲を戦闘に取り入れ、従来の戦闘様式を変換させています。

鉄砲は1543年種子島に初めて伝来しました。1575年には長篠の合戦で信長は鉄砲3000丁を使用して、当時最強と言われた武田の騎馬軍団に勝利しています。1600年には関ヶ原の合戦で東西両軍合わせて5万丁とも6万丁とも言われる鉄砲が使用されました。約3人に1人が鉄砲を持って戦った事になります。しかも殆どが国産です。当時では鉄砲の生産は世界一だったそうです。

ポルトガルやスペインは世界各地を侵略して植民地として居ましたが、キリスト教の宣教師はその先兵的役割も果たして居たようです。NHKのドラマに出てくるルイス・フロイスも日本侵略に付いて提言しているようですが、ヴァリニアーノという宣教師は、日本は多くの鉄砲で武装した強力な軍事力が有るので、侵略は無理だと進言しているそうです。初めて知りました。

#### 幹事報告 石橋幹事

##### ◎栗山ガバナーノミニ事務所より

1992～93年度県内ロータリークラブ会長・幹事会開催のご案内がとどいております。

と き 平成4年7月12日(日)

ところ 県央地域地場産業振興センター

##### ◎地区大会俳句募集のご案内がとどいております。

兼 題 「蜻蛉」「あじさい」「夏座敷」

メ 切 平成4年7月10日

投 句 募集案内の投句用紙に5句

##### ◎三条ロータリークラブ例会場変更

6月3日→PM12:30～ 於VIP

6月10日→休会

6月17日→PM12:30～ 於VIP

##### ◎三条南ロータリークラブの6月8日(月)・15日(月)の例会もVIPに会場変更になります。

#### 6月のお祝い

- ◎会員誕生祝 6日 石橋育於君 6日 平原信行君 10日 杉野奎司君  
16日 五十嵐寿一君 18日 高橋一夫君 23日 林 光輝君  
24日 捧 賢一君
- ◎夫人誕生祝 10日 木許早智子さん(紘一) 27日 高森定子さん(昭光)
- ◎結婚記念 5日 木許紘一君 5日 林 光輝君

#### ニコニコBOX ¥26,000 5月27日分

- 渡辺(宏)君 ツインバード工業野水社長さんを歓迎して。スピーチありがとうございます。  
24日、野村会員のご息の結婚式のご案内を頂きましたのでクラブを代表してお祝いに参列して来ました。野村会員おめでとうございました。
- 藤田(説)君 野村家の結婚式に招かれ御馳走になりました。
- 山本(福)君 野村さんご令息のご結婚おめでとうございました。
- 野村君 去る24日長男の結婚式に渡辺会長より御出席頂き有難う御座いました。
- 熊倉君 本成寺の顕性院の竣工式で管長様から感謝状と管長様が揮毫された掛軸をいただきました。
- 杉野君 第一産業道路沿いに当社の看板を立てましたが、文字は金色ですが金看板ではありません。
- 小林(英)君 野村さんのご長男の結婚披露宴、喜びと感激に盛り、盛大でした。おめでとうございました。
- 内山(辰)君 去る24日、菩提寺の改築落慶式が無事完了致しましたので。(本成寺顕性院です)
- 外山(一)君 野水社長にお忙しい処卓話をお願いして。
- 外山(雅)君 野水重勝社長の卓話に期待して。
- 上木君 24日五泉クラブ30周年記念式典に出席して来ました。
- 榎本君 5月24日(日)自衛隊新発田駐屯地祭(第39回)に三条より40名参加して来ました。雨の中若い隊員が一生懸命日頃の訓練の成果をみせて呉れました。
- 山谷君 北朝鮮へ行ってきました。思想にはついていけませんが、日本の缶ビールが1本70～90円でビールは十分に飲んできました。
- 細井君 久しぶりのホームクラブ出席です。オールジャパン金物メッセの成功をいのって。
- 丸山君 都合に依り早退させていただきます。

卓 話 「当社の経営戦略」

ツインバード工業(株) 社長 野水重勝殿

二つのテーマを考えていますが、一つは海外体験と、一つは昭和33年頃からいろいろ多数の先生方にお世話になり、私どもの今日の経営が成り立っていますが、その中で私が恩師としている先生方は数人おられますが、その中に日本エヌシーエイの小林会長から経営のイロハを直伝で教えていただきました。いまでも年一回の御講演を承っています。

私どもの会社は昭和26年、親父が三条市北四日町に小さなメッキ工場を設立したのが最初で、今年で41年になります。昭和38年に燕の燕物産の笹井会長にお目に掛り、燕のハウスウェアのお仕事の御紹介にあずかりまして、メッキ屋からそういう家庭用器物の製造、販売に着手いたしましたのが昭和38年です。

昭和46年にメッキ加工だけでは色々な問題があります。たとえば非常に忙しい時期もあれば暇な時期がある為、なかなか自分の思うような経営が出来ないという事に気付きました。自分の製品を持った訳ですが、簡単に思い通りに行った訳ではありません。10年ぐらいかけて苦勞の連続でやっと金属ハウスウェアの製造業に転換出来たのが昭和46年です。

昭和50年に初めて単身で海外出張をいたしました。昭和47年から48年がオイルショックですし、昭和50年から大変な不況になりました。その昭和50年3月31日に日本を立ちまして、9月3日に帰って来ました。

昭和47年に販売子会社(株)栄を現在の栄町に設立しました。結局下請企業から物受になっても、自分の品物を自分で売れなければ結局五十歩百歩であり、変わらないということをおイルショックの時に体験しました。

昭和50年に中東を廻りそれ以来、お陰様で世の中の流れに支えられまして昭和50年、51年、52年までは輸出が倍々ゲームの様に伸びていきました。今になると恥しい話ですが、有頂天になりまして、海外に売っていれば何とか経営がやれる時代が昭和50年から52年です。

ところが良いことはいつまでもありませんで、一番ひどい円高が昭和52年から53年にありまして、1ドル280円がわずか半年の間に1ドル175円になりました。当時は幼稚でございまして、海外に売っていれば何とかなんと、年に数回行っていましたが、ドル安の度に値上をしなければならないのに、そんなに30%も40%も値上が出来なく、裏口より帰って来て社員の皆さんに御詫びをしたりした経験ももっております。



昭和52年に新製品の開発をし、大好評を得ていたのですが、小林さんのスタッフが申しますには、製品は陳腐化しているし、このままいったら急速にダウンすると言われてまして、何とかしなければならぬとしていた時です。その時期に私の弟がたった4人で企画開発部を作り、色々な商品を作りました。

今では商品もハイテクに近づくよう商品のレベルアップと、昭和60年から東京、大阪、名古屋、九州、広島、大宮等に自前の営業所を作り、人材を常に確保したりしての展開する41年を過ぎてまいりました。

本日、経営戦略というふうに申し上げていますが、実際には、中期経営計画の策定を通じて全社員に伝えて理想の会社を作っていくべきだと、小林さんは言っています。

その中期経営計画の策定するに当たっての主要な6項目が、非常に大事であるということが戦略の「ミソ」でいろいろ教わりました。

主要項目が6つ有ります。

① 商品力の強化

年内の売上高の何十%を新商品で占めるか、という考え方に基づいて開発体制の整備育成を計れば、そういう成長(年間10%~20%伸び)はあながち不可能ではない。

② 営業の構造の改善

一言に言いますと、売れる仕組作りを下さい。次に何を作ったら良いか、小売店ときっちり継げ下さい。小売店=消費者と伝えれば、消費者からのニーズから離れて会社の発展はない。

この二つが経営戦略の中核で、それを実施するために、

③ 組織構造の改善

④ 人材登用の向上

⑤ 組織風土の改善

⑥ 財務体質の改善の4つが大切である。

③から⑤は人材である。⑥は計画利益を確保する、又増資である。自己資本比率が30%以上が望ましく、そういった自己資本があってはじめて①~⑤の主要な中期経営計画の5項目が達成出来ると教わりました。

人材採用例を自社でみますと、大卒の採用は考えられなかったが、優秀な人材が確保されなければ会社の発展はないと言われ、昭和57年から大卒の採用をはじめました。毎年10名前後の学生が来てくれています。

何はともあれ、業種に左右されず採用を継げるということが大切と思われまます。

