

FUJIEDA ROTARY CLUB WEEKLY BULLETIN

例会：毎週水曜日 小杉苑 藤枝市青木2-2-48 TEL 054-641-3321
事務局：藤枝市青木1-9-16 TEL 054-647-2300 FAX 054-647-2040



葉梨川土手のコスモス
[写真提供：櫻井龍太郎]

2003-2004年度RIテーマ

◆Lend a Hand◆
◆手を貸そう◆

[ジョナサンB.マジアベ]



会長：渡辺篤司 副会長：柳原寿男
幹事：小宮弘一郎 副幹事：宮川邦光

第1547回

<ソング> 我等の生業
<ソングリーダー> 後藤 功君

会長報告

渡辺 篤司君

今月は職業奉仕月間で、外部卓話に榛原ロータリークラブの河村様をお願いしました。

河村さんは電気商店の経営をなされていて、藤枝から掛川まで7店舗を持ち大変幅広く経営をしておられます。今、家電商品では液晶やプラズマなど薄型テレビが好調のようですが、日本電気大型店加盟34社の内、年商1,020億円、業界十指とも云われているマツヤデンキが倒産したようにこの業界もなかなか大変だとの事です。

私は10月3日藤枝地区安全運転管理協会主催の視察研修会に出席のため東京に行って来ました。首都高速道路交通管制センターで約1時間の研修を受けましたけれど、首都高速道路は平成15年3月現在、営業総延長281km、1日平均利用台数は約112万台にも達しているようです。

全ての区間の交通状況は1298箇所ある交通管制用テレビカメラでセンターの交通管制室に送信され、道路交通情報表示板を見れば全てが一目でわかります。今回の視察研修は良かったと思えました。

幹事報告

小宮 弘一郎君

- 社会奉仕(環境保全)委員長にRI環境保全委員会より環境保全に関する調査依頼が届いています。
- 研究グループ交換報告書が届いています。
- 2005~2006年度ガバナーノミニー決定についての案内が届いています。
- 藤枝子どもと本をつなぐ会通信が届いています。

出席報告

平田 宗太郎君

本日のホームクラブ出席者	前回の補正出席者
31 / 43 72.09%	30 / 43 69.77%

(1)欠席者(事前連絡とメーカーキャップをどうぞ)

鈴木廣君 松葉義君 村松宏君 望月晃君
浅川君 板倉君 酒向君 鈴木舜君 平君
仲田晃君 村松英君 望月志君

(2)メーカーキャップ者

岩崎 四郎君(静岡南)

ビジター

河村 武君(榛南)

スマイルBOX

宮川 邦光君

夫人誕生祝ありがとうございます。10月25日はお天神さんの日です。強い訳です。

小宮 弘一郎君

結婚記念日のお祝いありがとうございます。

橋本 延一君

2620地区職業奉仕委員会 委員 河村武様より卓話御礼をニコニコに頂きました。

スマイル累計額 332,500円

外部卓話

国際ロータリー第2620地区

職業奉仕委員 河村 武様(榛南RC)

日頃は大変お世話になります。この度地区の職業奉仕委員として卓話のご依頼を頂き役目柄お引き受けいたしました。藤枝RCさんのようなロー

タリー暦が長く又人生の大先輩が多くいらっしゃる中、お話をすることは辞退したかかったのですがお受けしてしまいました。



10月には職業奉仕月間ですので立場上地区委員として職業奉仕はどうあるべきか等お話をすることが本来ですが、この事に関する主旨は10月のガバナー月信4ページに地区の古屋職業奉仕委員長が述べておられますし、又4月に行われた地区協議会でも貴クラブの松葉職業奉仕委員長さんが出席され、又協議会の報告書に詳しく記載されておりますのでご覧頂ければと思います。

職業奉仕はロータリーの一番の原点だといわれていますが、その事で話しをすると非常に抽象的といえますか、難しい事ですので今日の務めとして私の事例でお話しをさせていただきます。

とは申しましても私の天職であります家電業界は大戦国時代に突入し大変激しい時代に入っています。ここ数年で県下上位4社が廃業したり家電から撤退したりしています。真に生き残りをかけた最も難しい時ではないかと思えます。

河村電気は正社員約90名パート60名計150名前後で、家電やパソコンの店又CD・DVDゲームソフトの店と修理専門店、パソコン教室等行っていて、年商51億円程度で一番難しい規模ではないかと思えます。

私は20才で家業に入り父母と3人でやっていました。昭和30年代、白黒テレビは時代の花形商品でテレビのあるお宅には近所の人がいっぱい集ってくる頃でした。テレビ修理技術者は若者の憧れの職業でした。私は長男で目標が決まっていたので、工業高校の電気通信課そしてテレビ技術専門学校へと進みテレビの理論と技術を学びました。日本一のテレビ修理技術者になりたい。そんな夢を持った若者でした。相良町の小さなラジオ店で、毎日アンテナ立てやラジオの修理、又パーツを集めて電蓄を組み立てたり、テレビの修理を行っていました。

27才の時縁あって藤枝瀬戸新屋生まれの現在の家内と結婚しました。28才の夏のある日、突然体の弱かった父に自分は入院するから後はお前がやれと言われすぐ入院してしまいました。今思うと父は大変な決断をしたと思います。

26才の時、名古屋を中心に東海北陸6県下各地の電気店の集まりである中部日本電気経営研究会に誘われ、父の代理で出席していました。

10才も20才も年上の創業者の先輩ばかりで修理屋の私には勉強は大変でしたが、年数を経過する毎にためになってゆきました。その会も20年程続き解散をしましたが、今度は関東地区の同じような勉強会へ誘われ入会させて頂きました。その中の現在東証一部のケーズデンキさんや店頭公開企業のワットマンさんがまだ規模の小さかった頃、この会のリーダーでした。

その時私が知ったのは一倉定先生の社長学というセミナーでした。東京パレスホテルで年8回16日間の勉強会でした。そこで第一コースの“社長の姿勢”の講座では大変なショックを受けました。そこで自分は何も経営らしい事をしていなかった事を気付かされました。

そこで学んだ事をベースに経営計画書を作成し、平成元年1月河村電気の創業50周年という節目に第1回の経営計画発表会を行い、以来今年は17回目の発表会を行いました。

経営計画書の主な点はお客様第一主義を実践するために環境整備の徹底 お客様に対する方針 クレームに関する方針 アフターフォローに関する方針等をベースにして実践しつつありますが、お店を出店してゆきますと特に難しい事の第一は従業員の教育ではないかと思えます。社長の目の届かない所で入社10年の人も1ヶ月前に入ったパートさんも多くのお客様と接するわけですが、お客様から見れば同じ従業員で評価されます。私は以前から“私達従業員の心から出る行動の鏡はお客様です”といい続けてきました。お客様に教えて頂く“しくみ”としてアフターフォローを続けお客様からの店と従業員1人1人に対する評価を全社員確認したり、反省したり又、時に

は励みとしています。そして少しずつでも向上し続ける努力をして、各店が地域のお客様のお役に立てれば私にとっての職業奉仕ではないかと思っています。

経営計画書を作って進むべき目標、ビジョンを全員に示す事は本当に大切な事と思っていますが、現在まだ 50%もいっていないとっておりますので、地道に歩いて行こうと考えています。

藤枝店は皆様にお世話になっていますが、まだまだ至らぬ点ばかりです。それは私が至らないからだと思しますので、これからも宜しくお引立てとご指導をお願いし今日の務めとさせていただきます。

(担当/石垣)