

山崎 勲 君

佐藤 文夫 君 山本先生に協力して。

山本 賢 君

樋口 金占 君 8月13日義弟他界メイフクを

米山 奨学：

今井 克義 君 米山奨学事業の目的に賛同して

長谷川 恵慈 君 柄沢さんの卓話に期待して

佐藤 文夫 君 協力して、

佐藤 啓策 君 柄沢さんの真前に座りましたので

吉川 吉彦 君 9月22日例会に「命の水」視察会です。多数のご参加をお願い申し上げます。

柄沢 憲司 君 刈岡さんの代理で初めて発表致しました。

卓 話： 私と仕事 柄沢憲司君



皆さん、こんにちは。今日も大変お暑うございます。お陰様でロータリーにも少しづつ慣れてきました。今日の卓話は私の仕事についてお話し致します。

皆さんも中元、歳暮や冠婚葬祭の引出物で、年に何度かは、ギフトとの関わりをお持ちだと思います。私の仕事はそんな時に少しでもお事伝いが出来ればと、良い商品を提供しようと企画している問屋です。内容を具体的に申し上げますと、ギフトに向きそうなモノ、例えば繊維製品をはじめ金物、陶器、漆器……食品に至るまで、一冊のカ

タログに載せてギフトショップ及び専門店に供給する、サプライヤーの仕事です。

どうしてこのようなナンデモ屋になったのかと、よく聞かれますが、自分が我ままで、欲張りだからだと答えています。それは私の生い立ちのせいだと思っています。

私は昭和16年三人兄弟の末っ子として燕市で生まれました。両親が40歳を過ぎてからの子供でしたので、上の二人の兄姉とは一まわり以上も歳が離れていました。父は永年勤めた金物問屋を辞め、21歳の兄と卸業を開くため、昭和21年三条に移りました。しかしその兄も26歳で病死、困り果てた父は私より12歳上の姉に婿養子をもらい、商売の後を継いでもらいました。その時私は13歳、このような事情で、ひとりっ子同然で育てられ、しかも兄が亡くなったもので母は、私の健康を心配して、大変過保護に育てられ我がままな私が出来たのでしょうか。私は二中、そして三高と進み一応は進学しましたが、父が高齢でもあり、18歳の私にはいろいろ考える事もあり、二年で中退、親父の会社に入りました。それから四年後、父は70歳で亡くなり、秋田、青森への初めての出張が始まりました。頼るものを失い、甘えて生きて来た24歳の私には、この出張が生まれて初めての人生修業の場となり、多くの勉強と経験をさせてもらいました。その中で、父が亡くなり前途不安な私を

励まし勇気づけてくれた言葉を今でも覚えています。その一つは竹の話でした。「竹の根元には沢山の節があるでしょう。だからどんなに強風にも耐えられる。若い内に沢山の節を作りなさい。失敗、挫折、苦労も皆んな良い節になる。」と励まされ、目の前が、パッと明るくなった様な気がしました。それからもう一つは今でも大切な教訓としている言葉がございます。「能力の乏しさをなげくなかれ。努力の乏しさを悲しめ。」以上二つの教えは今日までの私の大きな支えとなって来ました。

尚私は26歳で結婚、二人目の子供が生まれて間もなく、私を可愛がってくれた母も亡くなり、二十九歳にして、掛け替えの無い両親を失いました。頼れるのは自分だけと、再度決意を新たに仕事に打ち込み、少しずつ自分が変わっていくのを感じました。それから私にも運が向いてきました。

私が31歳の時、能代のお客様が自分の友人で新しくギフトの店を開くのでと紹介され、ギフト専門店の存在を初めて知りました。当時のギフト店と言うのは、特にお返しギフトになりそうなものを全国各地から買い集めて、一つの店に置くという発想が珍しく、便利な店として重宝がられました。それから、金物店、陶漆器店、文具店など成熟度の高い職業からのギフト店への転換も増え、脱サラの開業も容易で、成功率も高かったようです。

当時私達は5人位の小規模の間屋でしたので、成熟度の高い金物の業界では伸びて行くのが大変でした。それに比べこのギフト業界は、これからという発展途上の業界でしたので、魅力を感じ、私のエリアである秋田、青森でギフト店への新規開拓を行い何十店かの店を作りました。しかしこんな美味しい商売に、皆んな黙っているはずがなく、業者は増え、価格競争も激しくなって来ました。物も豊富になり、お客様のニーズも多様化する中で、いつまでも、鍋や釜でもあるまいと思いい、どうしたらこの業界で生残り、伸びられるか考えた末、販売店に並んでいる全部の商品を扱えば、どれが売れようと食い外れが無いと、大変欲張りな発想を致しました。これが総合ギフトを夢みた切っ掛けでした。しかし一口に総合ギフトと云っても、何処から先に手をつければよいか、皆目見当が付きませんでした。その道のコンサルタンなど居るはずも無し、地道にコツコツ遣るしか無い。私の教訓にもある様に「努力すれば必ず出来る。」事を信じて、人から人への紹介を頼りに頑張り、初めは大変苦労をしましたが、年を重ねるごとに旨くなり、十年は掛かると思っていたこの仕事も、六年位で何とか形になって来ました。カタログも200ページに、発行部数も5万部となり、何とか総合ギフト問屋として、一人歩きが出来るように成りました。まだまだやりたい夢がギフトには一杯ありますが、この辺でギフトとのものについて今のトレンドについての話しをしてみたいと思います。

ギフトも時代と共に変化しています。選ばれる物も変わってきました。今までは予算の中で値打ちのある物、極端に言えば、高く見える物が、選択の大きなモノサシでしたが、今では主義主張をもって語りかける“こだわり商品”が売れていて、いくら良質安価でも、感性に訴えかけないものは売れません。また有名ブランド、知名度の高いブランドは、一つの信頼マークとして贈りやすいで