

富士食品と言う私の会社は、八幡製鐵所進出によって昭和40年に海から転業して出来たものであります。私の会社は産地直納の店舗のない、事務所と倉庫だけの会社です。

店舗の代わりに御用聞き専門の直販会社をめざしましたが、人手が足らなかったので「富士食品からのニュース」をこまめに送って切り抜けた時期がありました。当時はこのような宣伝販売の手法は全くなかったため、業界では笑いものとなりましたが、結果は大成功でした。

こうした経験がありましたので、会頭に選任されたころはバブルがはじけて大変困難な時でありましたので、少しでも多くの会員と接する事によって不安感から起こる不況感を無くしたい努力を致しておりました。

会員間を歩いて居て気が付いた事は、市場原理主義の荒波の中で中小企業は必要以上の合理化を求められて、店員、社員は大幅に減らされ、経営者達は今までのような研修、見学、旅行等に参加する機会を失っていました。

私はこの人達に代わって必要な情報や魅力ある話題、時には失敗例を現地に行き、直接自分の目と耳で確かめて、会員たちに伝える「FAX通信—会頭からのメッセージ」を発信し始めました。お蔭様でこの号で235号となりました。

また原稿資料は毎朝、日経、千葉日報等5紙を充分に読み、記事の中の必要とする部分はスクラップして残します。

業界紙は日経ビジネス、ダイヤモンド、プレジデント、エコノミスト等を購読する事によって自分の考え方の裏付けを取ります。単行本も加えますと(新聞代を除いて)書籍代は毎月凡そ1万円を超えます。

勉強会も毎月時事通信社主催の内外情勢調査会、かずさ政経研究会には一流の解説者、記者、学者等が来られますので、必ず出席して勉強いたし、FAX通信の大切な資料としております。

会員の皆様にも是非お勧めしたい勉強会であります。今一つ会員の方からよく聞かれる「旅の取材」であります。私は良き旅の仲間にも恵まれておりますので、どこかへ行きたい時には必ず誰かが同行してくれます。カーナビは使わず、道はその土地の人達にいちいち聞く旅でありますから、良く迷子になって喜ぶ旅でもあります。

こうした旅によって現地の本当の姿を見ることが出来るからであります。

例えば…

- ☆三陸海岸の悲惨な荒景はテレビでは見られない凄さが実感としてわかりました。
- ☆災害直後の夏の東北三大祭りを見る北の国の人々の天を恨まずの逞しい郷土愛、連帯感を教えられました。
- ☆水上勉の書く貧しい北陸は、日本一豊かな幸せな地方でありました。
- ☆中国地方は今ほっそり…との感じは、人口が急減のせいかも…
- ☆九州は思ったよりも枯れていました。
- ☆四国は本土からいくつも橋が出来ても、孤立した安住の地に見えました。
- ☆東海はやはりトヨタの城下町ですが、圏外の町は?

FAX通信はこうした資料を基にして作っております。「忙しい様ですがいつ書くのですか?」には、おむね懇親会等で少し酔って帰り、締め切りぎりぎりの夜12時から午前2時位で難しい記事は夜が明ける事があります。

製鉄関係などの業界紙は数字が異なる事が多く、調べることに暇がかかるからです。

ご意見をどうぞお聞かせ下さい。携帯 090 - 2567 - 7300



デスク本棚の一部
その他書類は山積みです!