



# 週)報

2012~2013年度)) ) R I会長)田)中)作)次)  
『奉)仕)を)通)じ)て)平)和)を』)  
)))))))))第 2570 地区ガバナー)鈴)木)秀)憲)

国際ロータリー  
第 2570 地区

## 狭山中央ロータリークラブ

〔例会場〕狭山東武サロン〒350-1305) 狭山市入間川 3-6-14)TEL)04-2954-2511  
〔事務所〕〒350-1305)狭山市入間川 1 -24-48)TEL)04-2952-2277)FAX)04-2952-2366  
<http://www1.s-cat.ne.jp/schuohrc/E> - mail:schuohrc@p1.s-cat.ne.jp  
会長)若松泰誼) 会長エレクト)栗原憲司))副会長)山室博美) )幹事)稲見)淳

【第 3 グループ内の例会日】 狭山(金)、新狭山(月)、入間(木)、入間南(火)、飯能(水)、日高(火)、狭山中央(火)  
所沢(火)、新所沢(月)、所沢西(水)、所沢東(木)、所沢中央(月)

### 第 931 回(1 月 22 日)例会の記録

点 鐘 若松泰誼会長  
合 唱 我らの生業  
第 2 副 S A A 佐藤君、柴田君  
卓話講師 (株)そごう・西武  
所沢店長 釣流まゆみ様  
池袋本店課長 山内高広様

#### 出席報告

会員数	出席者数	出席率	前回修正
30 名	24 名	78.57%	74.07%

#### 会長の時間

若松会長

##### 「ヨシちゃんの才能」

突然ですが私は九州-宮崎の出身です。当然のことながら私も郷土愛と申しますか「郷土宮崎」大好き人間であります。郷土の催しが年間に数回色々と企画されていますが、私は殆どの企画に参加しております。その中で色々な人と知り合いになりますが、その時知り合ったある人のお話をさせていただきます。

子供のころその少年は「ヨシちゃん」と呼ばれていました。ヨシちゃんが生まれたのは宮崎県北の神話の里高千穂から更に幾重にも連なる山の向こうのまるでアニメの「もののけ姫」が生まれてきそうな山奥の小さな集落です。生まれた時、ヨシちゃんの足は曲がっていました。頭は水頭症のように腫れて柔らかく眼球は安定せず、お乳を吸う体力も無かったそうです。生後 3 ヶ月も経てば座る首もなかなか座らず、田舎の病院では病名も付けられず、周囲から「先祖のあたりでは？」とささやかれたそうです。ヨシちゃんの成長を妨げたのは骨のもろさだったそうです。ちょっとした力が加わると音を立てて折れた。幼少期に骨折した回数が 30 回近く。両親も祖母もそんなヨシちゃんが不憫でならなかったそうです。



そんなヨシちゃんに大人も驚くような才能が一つありました。歌声です。歌の上手さは誰もが称賛しました。村祭りや宴会があるとヨシちゃんはスターで得意な「岸壁の母」を歌って村人たちを楽しませていました。

小学校に入る頃、病名が分かりました。“先天性骨形成不全症”で 2 万人に 1 人の割合で発症する原因不明の難病なんだそうです。骨が折れやすく中々身長が伸びない。その後、ヨシちゃんは養護学校に入学し、寄宿舎生活となりました。4 年生頃になると病状も落ち着き、骨折もしなくなったので地元の小学校への転入が認められました。それでもその後は入退院を繰り返しましたが、養護学校高等部に入ると進学も夢ではなくなり、現実となって迷わず音楽大学に進まれました。

実はこの方は現在、日本を代表するカウンター・テナー歌手となられた“米良美一”さんの話であります。

最近やっと過去を振り返れるようになったとおっしゃっていましたが、「もののけ姫」の主題歌を歌って一躍有名になったと言う位しか知らなかったのがその過去にびっくりしました。

「もののけ姫」で脚光を浴びた後、更なる人生の試練がありました。自分の過去を恨み、容姿を蔑み、「絶対見返してやる」という思いで米良さんは頑張ってきました。

歌手としては成功したものの、何の幸福感もなかったそうです。それどころか歌えない、声が出ない日々で苦悩したそうです。そのスランプから脱するきっかけになったのは「ヨイトマケの歌」との出会いだったそうです。昨年暮れに「紅白」でも美輪明広さんが歌われて話題になった歌です。土木作業員をしながら自分を育てた母親を回顧する美輪さんの代表作ですが、米良さん自身の幼少期と重なったんだそうです。





## 「外来卓話」・・・・・・・・

### 講師紹介

田中八束会員

所沢の西武百貨店という名称がなくなりまして、今「そごう西武」となっております。前任の店長さんが、西武鉄道に係わりがあるのかわかりませんが、堤さんという方でした。この方は所沢ロータリークラブのメンバーの方でして、私が一昨年智光山でセミナーを催した時に、堤さんにおいで頂きました。そのお蔭もあり、今回たまたま釣流様が所沢店に赴任をされたということで、これはまた所沢ロータリーに入って頂けるであろうと、その当時はまだ入会されておりましたが、卓話の講師をお願い致しました。

所沢店は、女性がリーダーシップをとるといふ新しいお店作りということで、今日はその点につきまして、釣流様からお話を頂きたいと思っております。

### (株)そごう・西武

所沢店長 釣流まゆみ様



今回、田中様のご紹介でこうした機会を頂けたこと、大変感謝しております。気軽に聞いて頂ければ有り難いと思っております。

私は、一番良い時代に西武百貨店に入りました。「不思議大好き」という、美味しい生活、皆さんの耳の中に少し残っているような言葉があると思いますが、そうした時に入社をさせて頂きました。今、女性が活躍するということを期待されて、所沢西武は女性だけの運営をさせて頂いております。しかし、西武百貨店は女性の活躍が当たり前だといふ時に私は入社しております。そのため、女性・男性というように育って来ておりません。私が入社致したのは1981年でして、その時はまだ女性の総合職というものがなかった、総合職前夜という時に入社を致しました。4年生の大学を出ておりましたので、その時に入れた会社というのは2社で、ダイエーさんと西武百貨店でした。メーカーさんには入れて頂けず、加えて百貨店の伊勢丹さん等他社さんは、同じ扱いをしてもらえなくてよければどうぞといった扱いでしたので、それだったら西武が良いと思い入社致しました。その当時は、やはり男女ということが関係なく、同

じ賃金だということでしたので頑張って入りましたが、ただやはり、私も何十年かいるわけですが、女性が場を与えてもらえるかということではありませんでした。私はたまたま、非常に理解のある男性の上司の下におりまして、その男性が前に前に出してくれました。そんなこともあり、女だから、男だからといったことは関係ないとして頂いておりましたが、そのように大切にされていたにも関わらず、入社の際は同期の男性と比べれば、頂くチャンスは少なかったと思います。そしてそのチャンスが欲しいとも、実は思いませんでした。平等だから入ったということもありましたが、しかし与えられたことを一つ一つやろうと思ってきていただけですし、同期の男性よりチャンスが少なくても、何の不満もありませんでした。とにかくお客様に接客するのが楽しくて楽しくて仕方なく、そして今もここにいるという訳です。

本日、お手元にガトーフェスタハラダのお菓子を置かせて頂きましたが、実は今日から販売会が1週間ございます。このお菓子はよくTOBUさんや色々な所で販売会を行っており、大行列ができるラスクです。私はお客様から喜んで頂けることが嬉しくて、そんなことで毎日過ごしております。昨年3月から所沢店は女性体制ということで運営させて頂いておりますが、その中でこのガトーフェスタハラダも、お客様からご要望があったもの、これを品揃えさせて頂きました。実はこれをさせて頂くのに案外時間が掛かりました。人気者ですので、販売会も所沢の店ではなかなかさせて頂けないのです。しかしその中で、半年がかりで来て頂き、このような場になりました。私が今、この立場にあるのは何故かといつも思うのですが、お客様と同じ思いを持つ、その思いを持つものが代弁者となりお店を作っていく、それを会社は期待しているのではないかと考えております。こんなことを思いながら、日々過ごしております。

皆さん池袋西武は随分御鼻に頂いているようですが、私は池袋西武の出身です。私はたまたま女性・男性と言われずに育って来ており、とにかく「がつつやれ」と、毎日毎日アグレッシブに育てと言われ、やってきました。3~4年前まで関西の天津でも店長をさせて頂いており、店長は今回2回目となるのですが、天津でもこの所沢に来てもつくづく思うことは、土地の中で生きるということは、何よりも大切だということです。池袋のお店ほど大きくなりますと、なかなか厳しいものがありますが、所沢の西武をよくご利用頂く方にはおわかりだと思います。本当に一人一人のお客様が、私共の店を大切に頂いている、それが実感できます。また所沢の街、狭山もそうですが、私が感動致したのは、所沢という街を中心としながら、沿線のお客様に非常に愛して頂いております。今駅舎が変わって、改札が降りづらくなったと皆様からご不満を頂いており、西武鉄道に代わってお詫びをしておりますが、そうしたとき

に、人間、狭山、色々な沿線の方々にご利用頂いている中で、「西武さん」と言って頂きながら、土地の楽しみ方を教えて頂き、そして店を作っていくことが大切だと感じております。

今、色々な業種の方がいらしてると伺いましたが、是非一緒にやれることがあれば、やらせて頂きたいと思っております。土地の中で生きるということを、大津の店でもさせて頂きましたが、百貨店と違いますと敷居が高いというイメージをお持ちの方も多いのですが、そんなことはなく、お客様の方が高い立場にある、そしてその時に、お客様と同じ思いに立てるためには、なんでもするという事なのです。これを是非、一緒にやらせて頂ける機会があれば、有り難いと思っております。今回この機会を頂いたことに、非常に感謝しております。せっかく頂いた場ですので、私が過去行って来た中で、皆さんと共有できることは何かと考えました。考えた中で、これから高齢化社会になると、女性が6割、男性が4割くらいになるのでしょうか、やはり女性をどれだけ活用するか、女性の方に同じ動きをしてもらって、初めて日本経済は動くと言われているようです。

今、企業の中で3割の女性管理職を作れということが国でも言われているそうです。私たち所沢店は、本社員は全員女性です。山内がおりますお得意様は、池袋店籍で行っており、池袋店籍で所沢に事務所を持っているという分室的な役割なのですが、その他はほぼ100%女性です。紳士オーダーの所に男性が1人、そしてゴルフ売り場に1人に男性がいるだけです。私は9月から参りました。そしてその後3月からこの体制が始まったわけですが、前任の堤も非常に悩んでおりました。大体男女半々であることが当たり前で、下手をすると男性の方が多いのが私どもの企業です。マネージャー、特に課長以上になりますと、9:1の割合で女性が少ないのです。そうした中で、なぜやろうかと思ったかと言いますと、やはり場を与えようということです。女性とは会議の場でもまだ、ズケズケものを言うことは美德ではないと思われているところがあり、やはりなかなか発言を致しません。その発言をする立場に追い込めという所が所沢店です。全国から女性が来ておりますが、案外囲い込み漁にあって苦しい思いをしているということが実態です。この中で女性をどうやって動かしていくかということで、私は3つほどポイントがあるのではないかと考えております。

1つは、男女同じかも知れませが、褒めることです。ひたすら褒め抜く、とにかく褒められることが無いのです。仕事はやって当たり前、いいことをやって当たり前で、あまり褒めるといことが無いのです。オーバーアクションで褒める、これが、女性がイキイキする最大のポイントだと思います。自分が認められているということが一番大切です。

2つ目は、領域をはっきりさせることです。これ

は確実にはっきりさせないと、初めの1歩は踏みたがりません。私も入社希望の方を面接致しますが、同等の能力と見ていくと、同じ能力であれば9割女性の方が高いです。1割が男性かなといった感じなのですが、ではなぜ課長クラスになると逆転するのだろうかと言いますと、女性は小利口なのです。初めの1歩を踏みたがらないのです。所沢店の今の課題は、裏表もなくはっきり申し上げると、なかなか前に進んでいないように思うことです。お客様に評価頂くことですから、それは皆様の評価にお任せしたいと思っておりますが、初めの1歩を踏みたがらないのです。そうしたときに必ず、あなたの領域はここですよということきちんと言えていく、だから期待しているのだということ伝えることが大切なのです。

3つ目は、自主的に行動させるということです。与えられた領域に対して、上司はぐちぐち口を出さないということです。我慢・忍耐をすることです。皆様の会社等にも女性の方はいらっしゃると思いますが、女性は少し遅い場合があります。しかしとにかく期待に応えるまで、じっと耐えるということです。私自身も、上司に随分と耐えてもらいながらここまで来たように思います。自主性を重んじて、自分が動かなければ何も変わらないということ、必ず言わなければいけないと思います。こうしたときに、考えて行動するということができれば、必ず女性は育ちます。

ウーマンパワーの論者でもなく、私も女性として育てられた気持もしていないので、どうなのかと思っておりますが、やはり今私たち百貨店におりますと、お客様が主導権を持っているわけですね。お客様の想いの聞ける人間が、きちんと判断して動かない限り、この会社は成り立たないと思っております。そうした時に、やはり女性に活躍してもらわないと無理なのです。特に小売業は無理なのです。店頭でお客様の声を伺いながら、一つ一つ解決していくことで、初めて成り立つのではないかと考えております。女性は褒める、これをよくよく考えていくと、男性も同じなのであると思っております。

自己紹介が遅くなりましたが、私は所沢店の店長になる前に、池袋店にありまして、池袋店の副店長の前が、本部顧客サービス部という所におりました。そこで新人の教育でしたり、サービスレベルを全社で上げるという活動をするのが私の役割でした。そのため新入社員の教育に携わることになりました。人事が採用する人は確かに優秀です。しかし小売業では優秀ではないのです。最初から大切に、大切に育てられ、抵抗力の無いままに店頭にきます。結果お客様のおっしゃっていることが理解出来ず、お客様はなんなのだと後ろに下がってしまい、残念ながらもういらっしゃって頂けないということ、ずっと見てきました。これではいけないと思勝手に教育してきましたが、やはり最近、新人類といいますが、平成ゆと

り教育を受けてきた人は皆様の周りにも沢山いらっしゃると思いますが、残念ながら自分で判断するということがあまりできません。そして、全部セットをし、これをこうしてと言わない限り、やりません。これは間違いないことです。このように教育されてきているのです。25~30歳くらいが一番厳しいかもしれません。最近の新入社員は少し良くなってきました。ゆとり教育とはどういうことなのかとつくづく思うのですが、マニュアルなのです。やることが1から10手順があればできるのです。できていない場合、できていないと言えば、その場でママが来ます。そして、合わなかったので辞めさせてもらいますと言われます。採用にもお金がかかっておりますが、けれども向かない人がずっといる方が、会社にとっても不利益ですので、辞めて頂く方がもの凄く良いと私は思うのですが、人事はそうは思わないようです。こうしたことでよく喧嘩をしておりました。皆さんにも是非、そうした目で人を育てなければいけない時代だということをお話して頂き、但し、合わないものは合わない、これは実感しておりますが、やはり一番高いお買い物は設備投資もありますが人事だと思います。この人の事をどれだけ役に立てるかと言いますと、見極めが大切なのだと思います。こうしたときに、教える側の忍耐が必要です。良く聞く、良く話は聞くということを上司がやらなければいけません。そして聞くには、普通に「聞く」ということもあれば、「聴く」もあり、「訊く」もあります。本当によく聞かない限り、なかなか意見は言ってくれません。相手は言っているつもりなのですが、よく聞くということをやっていくことで、初めてコミュニケーションが成り立つ、そんな時代です。是非皆様のメンバーは良く聞くということをお願いしたいと思います。先ほど女性の育成についてお話をさせて頂きましたが、今の時代、男女共よく褒めなければならず、そしてよく見てあげること、そしてよく聞いてあげること、これを心掛けて頂けると育成は早いと思います。

そして私共のコマーシャルになりますが、西武百貨店は、皆様をご存知の通り、色々な変遷を通じてきています。今、株式会社セブン&アイ・ホールディングスというグループにおり、鉄道さんとも袂を分かち、パルコとも違う、西友とも違うという、所沢、狭山、この辺は西武鉄道さんが非常に深くお付き合いをされている土地だと思っておりますが、こうした具合に西武グループが分れてしまっております。その中で、本当に1つ1つが本音で仕事をしなければいけない時代になり、企業もそうっております。小売業ですので、一つ一つお客様の話を聞くということからスタートさせようということで、先ほどお話した、お菓子を揃える等、本当によく聞き、よく見るということを行ってこそ企業だということ、自ら仕入れ自ら売るといふ小売の原点をまず行おうと思っております。

す。その中で是非皆様に支えて頂ければと思っております。小売業がなかなか厳しい中ですが、百貨店は非常に薄利です。利益が薄い中で、私はこれからどんなことがやりたいかと考えますと、私の入社的时候は「格好いい西武」でしたので、是非もう一度「格好いい西武」を、我が社の新人類たちに味あわせてあげたいと思っております。ある先輩が、人生には光と影があり、企業にも光と影があるのだと言い、この光をもう一度輝かせようと言われました。しかし人生の光を感じずに入社してきている人がたくさんいるわけです。今、内定をもらおうと必死に就職活動をしている女の子たちは、100社以上にエントリーシートを出し、どの会社が良いだとか、どんな企業が良いだとか言えないくらいに一生懸命です。そんな暗い時代ですので、光と影の光だなどと言っても、残念ながら感じたことが無いのです。恐らく皆さんは日本経済の光をすごく感じながらいらしたと思います。そうした光を、我が社のメンバーにももう一度味あわせてあげられるようなことができれば良いと思っております。経済の動きが企業の光になるのだと思いますが、私が忘れずにやっていきたいことは、もちろん後輩に喜んでもらい、そして未来永劫続く会社を創るということです。そのためにはお客様がすごく好きで、商品がすごく好きでという人を、一人でも多く育てていくということ、それをお客様と一緒に感じていける企業にするということだと思っております。

私も入社してからだいぶ経ちまして、そろそろしっかりした後輩を育てないとお前の立場はないぞと言われております。女性の役員といいますがなぜか引かれてしまうのですが、全く関係なく、私は一販売員として毎日店頭に立っております。こうしたことが私の一番の力になっていると思いますので、こうしたことを感じながら、皆様に可愛がって頂ける企業に、未来永劫なりたいと思っております。新人類や女性、全員参加の企業になっていくということ、そして社会を創り上げるということができれば、本当に日本は元気になるかと思っております。





- 若松君 昨夜はしない3 R C 新年会への参加、ありがとうございました。また、本日は(株)そごう・西武の釣流様、卓話よろしくお願ひ致します。楽しみにしていました。
- 稲見君 昨晚の3 R C 新年会、お疲れ様でした。お酒のみ過ぎました。西武所沢店、店長釣流まゆみ様、今日のお話よろしくお願ひします。女性店長さんで驚きました。
- 江原君 昨日の市内3 R C 合同例会・新年会、お疲れ様でした。また、本日は(株)そごう・西武、執行役員、西武所沢店長・釣流まゆみ様、西武池袋本店課長・山内高広様、本日はお忙しい中お越し頂きましてありがとうございます。卓話楽しみにしております。何卒よろしくお願ひ致します。
- 浜野君 昨日の3 R C 合同新年会を欠席しまして申し訳ありません。
- 寶積君 20周年へ
- 栗原(憲)君 (株)そごう・西武、執行役員、所沢店長・釣流まゆみ様、西武池袋本店課長・山内高広様、ようこそおいで下さいました。
- 益子君 本日の卓話ありがとうございました。いつも西武所沢店、利用させて頂いています。
- 奥富君 早退します。済みません。
- 小幡君 昨日、3クラブ合同新年会に出席し、新年の希望大いに湧きました。
- 山室君 西武所沢店長・釣流様、西武池袋本店課長・山内様、ようこそいらっしゃいました。卓話よろしくお願ひします。
- 結婚記念日 古谷君

次の例会

2月5日(火) 12:30~13:30

外来卓話

第2副SAA 吉川君 吉松君

新世代部門委員長 坂本元彦様