

Il semble plutôt difficile de définir précisément quand le Chuo Boshi a été affermi. Du moins c'est mon sentiment candide, quand je regarde beaucoup de documents que j'ai assemblés montrant des dates différentes, je pense que cette sorte de situation est tout fait commune, quand on essaie d'identifier la date de fondation que ce soit de notre compagnie ou d'une autre.

Il y a plus de dix ans, beaucoup de gens ont été assez bons pour célébrer le 40ème anniversaire de notre compagnie. A cette époque l'anniversaire a eu de l'importance dû à la date du tressaillement de l'affaire par Shigeo Nishii, mon père, dans la collaboration avec Susumu Nishii, mon frère. Maintenant que j'essaie de distinguer un point de départ plus légitime pour le calcul du 50ème anniversaire parmi un tas de documents créés dans le chemin complexe de la croissance de notre compagnie, je suis incliné à choisir 1953, quand notre compagnie a été enregistrée, ou de l'été à l'automne de 1952, quand les documents d'enregistrement ont été préparés.

Je ne peux pas m'empêcher de penser que le Chuo Boshi a une histoire longue de hasards heureux amené par beaucoup de gens qu'il a rencontré dans sa croissance, et nos produits aussi bien que leur succès ont aussi été guidés par un heureux hasard, sans quoi nous n'aurions jamais vu la prospérité que nous apprécions aujourd'hui. Je crois que nous avons besoin de l'aide et du support de gens en dedans et en dehors de la compagnie pour avancer la croissance, et j'espère que vous continuerez à nous donner la même aide que vous nous avez donnée dans le passé.

Kenji Nishii

Président

Chuo Boshi Co.,Ltd.

Chapitre un

Le passé; présent et futur

Sur le sujet du 50ème anniversaire

Susumu Nishii

Conseiller d'ambassade suprême

Chuo Boshi Co.,Ltd.

J'ai commencé à travailler dans une compagnie de chapeaux en 1948 , qui a changé son nom en 1953 pour Chuo Boshi. C'est la 50ème année depuis ce fait.

C'était en 1935 que je suis entré dans les affaires de détail à Daikyu en Corée. Le nom de la provision a été le centre de commerce de Nishii. Mon père, Tomekichi, déplacé en Corée du Japon en 1907 a travaillé comme un apprenti dans un magasin de chaussures. Ultérieurement, il a ouvert un magasin de chaussures et a ajouté un département de mercerie en 1924, agrandissant l'espace de sol pour 3600 sq.ft. Ce magasin a alors été appelé centre de commerce de Nishii, et nous avons ajouté un autre espace pour l'affaire de famille, nommé Grand Magasin d'Ibishiya.

La décennie entre 1935 et 1945 a été une période d'affaire basse pour l'économie japonaise. De plus, il y a eu des tentatives de coup d'état le 5.15 et 2.26, ainsi que l'incident mandchourien et l'incident chinois. Les affaires du grand magasin se sont écroulées pendant cinq ans environ, et il a été fermé. Mon père est devenu insolvable à cette époque, et j'ai été responsable du paiement de la dette en rebâtissant l'affaire de famille, comprenant le maniement du centre de commerce de Nishii.

A cette époque, notre département de mercerie a vendu des chapeaux. Je me souviens bien comment beaucoup de chapeaux raides de paille étaient soutenus au moyen de pilons en plein été sur la façade dans le but de créer une vitrine et se vendaient un yen chacun.

Nishii Hat Company a commencé en 1948

Je suis revenu au Japon dès la fin de la guerre, et j'ai été obligé de travailler pour vivre. Le mari de ma soeur, M.Senba (maintenant président de la Chapeau de Shinko Tonbo Co.,Ltd.) était alors dans les affaires de chapeaux, et c'est ainsi que j'ai travaillé pour apprendre à faire des chapeaux. En 1948 j'ai commencé mes propres affaires de chapeaux. Il y avait une maison à louer à Higashinari, que j'ai prise. J'ai couvert le sol avec trois tatamis, et j'ai acheté une garniture de fer, trois machines à coudre, et j'ai engagé deux chapeliers et trois ou quatre femmes comme aides. Là j'ai fait les chapeaux et mon frère Shigeo m'a aidé en vendant et gardant les comptes. Cet espace d'usine a été l'unique espace que je pouvais utiliser, et j'ai dormi au même endroit. Ce n'était pas rare à l'époque, parce que tout le monde était pauvre, ayant tout perdu pendant la guerre. Nous avons été heureux parce que nous avons quelque chose pour gagner de l'argent et pour nous nourrir. Nous n'avions pas de radiateurs, et nous avons gardé une lampe électrique pour éclairer le lit. Le m venait de temps en temps pour son paiement si le compteur électrique s'allumait. Nous restions tous très silencieux à écouter le son de ses pas de peur d'être découverts, grondés et d'avoir à éteindre. Ordinairement nous finissions notre travail vers minuit pour la journée, et l'une de nos joies en ces jours était d'aller au bain public. Nous tombions souvent endormis dans le bain mais c'était très agréable. Ceux-ci ont été les jours de notre joie et de notre douleur.

Quand les affaires ont commencé et que nous étions encore petits, mon frère sortait habituellement pour aller au Pont Shinsaibashi pour vendre nos chapeaux aux passants et il obtenait un peu d'argent. Il nous a fallu longtemps pour arriver à ce que nous puissions vendre nos chapeaux aux grossistes .

Le premier article nous nous avons fait a été le bonnet d'écolier. Nous avons appelé ce chapeau " petit pain au lait". Shigeo a racheté au marché noir beaucoup de tissus d'Inverness et nous avons fait des bonnets avec. Cela a continué pendant presque 6 mois, mais un jour il y n'y a eu plus aucuns tissus d'Inverness disponibles. Ainsi nous nous

sommes lancés dans les bonnets d'alpinistes, et de là nous avons diversifié notre ligne de produit, qui comprenait les chapeaux ordinaires pour hommes .

L'affaire a été bonne et nous avons été chanceux. A Osaka il existait beaucoup de chapeliers avant la guerre, qui, cependant, se sont déplacés à la campagne pour éviter les bombardements, et comme ils pouvaient obtenir des aliments plus facilement là que dans la ville, ils ne sont revenus à Osaka que longtemps après la guerre. Nous avons été capables de croître d'une manière considérable, pendant leur absence, sans avoir à les affronter en dures rivalités.

Financièrement, il y a eu beaucoup de problèmes, mais Shigeo a pu les démêler d'une façon ou d'une autre sans m'y associer. Il a été bien parce qu'il a rendues toutes les dettes nous avons encourues, peu importe le montant. Le fait qu'il ait eu cette attitude nous a aidé à gagner notre réputation dans la communauté d'affaire dans laquelle nous travaillions.

Qu'a supporté notre croissance?

Nous nous sommes alors déplacés pour un autre endroit très près, et nous avons bâtie une nouvelle usine et installé 60 machines à coudre neuves, ainsi que nos travailleurs.

L'affaire par la suite a grandi rapidement, et en 1952 nous avons commencé à bâtir un nouveau poste de direction, qui a été complété en janvier 1953 , et pour marquer cet évènement, nous avons changé le nom de notre compagnie pour Chuo Boshi Co., Ltd.

Pendant cette période, il a été régulièrement notre politique de faire des produits de meilleure qualité. Ceci est encore maintenu aujourd'hui, et le restera ainsi dans le futur. j'ai été en charge de la production, et j'ai été très sévère au point de vue de la qualité, insistant qu'aucun produit de qualité médiocre ne puisse sortir de l'usine.

Naturellement, l'adhérence à cette politique coûte cher, ce qui m'a toujours causé des maux de tête. Nos clients, néanmoins, sont des gens ordinaires sans la connaissance des chapeaux. Ils ne savent pas comment nous fabriquons les chapeaux, ni comment ils sont supposés se concerner sur le coût. j'ai toujours inspecté nos chapeaux de la même façon. Si ils ont l'air pauvre, les chapeaux ne sont pas bons, et il est inutile d'examiner le processus. Quand nous nous sommes heurtés à un problème avec un grossiste, nous avons cherché la cause jusqu'au bout, remontant jusqu'au travailleur individuel qui a produit l'erreur. J'en ai fait un règlement pour solliciter les grossistes en visite au sujet de problèmes sur tout le territoire, leur demandant simultanément ce qu'ils exigeaient dans le futur pour nos chapeaux. Ce voyage, je l'ai moi-même pratiqué avant le changement de nom de la compagnie pour Chuo Boshi Co., Ltd. et je suppose que cet examen minutieux et persistant quant à l'assurance de la qualité nous a aidé à gagner la confiance des consommateurs pour nos produits et à établir les pierres angulaires de notre succès courant.

Une autre politique de notre compagnie est l'innovation.

Sous la direction de mon frère Shigeo, qui m'a précédé comme président, la marche vers l'innovation a été donnée une priorité extrême. Un exemple de nos accomplissements pendant sa tutelle a été le silicium qui couvre les bonnets imperméables, et qui a fait le prestige de notre nom dans tout le pays, c'est une parmi d'autres instances dans le cas des chapeau des dames, qui a contribué à une croissance importante du revenu de la compagnie. Bien sûr, la route

n'a pas été pavée pour d'autres tentatives nouvelles telles, mais l'enthousiasme créé par bâton directorial et autres employés les ont rendu possible.

Je crois que le succès présent de notre compagnie a été amené par la définition claire des objectifs, basée sur la confiance et les efforts vers ces objectifs.

Vers le futur

Notre compagnie a affermi plusieurs nouvelles usines à travers la nation et même en Corée, lorsque aucun autre chapellier japonais n'avait des usines d'outre-mer. A un moment donné nous avions quelque 300 employés dans notre usine principale et quelques 200 aux usines de branche.

Nous sommes au commencement du 21^{ème} siècle, et nous ne sommes pas certain comment le temps, aussi bien que l'application de chapeau changera. Je crois fermement que notre politique et tradition resteront inchangées. Nous voulons garder la confiance des consommateurs et le métier par la qualité de nos produits, et nous continuerons la fabrication de nos chapeaux et bonnets avec sincérité. Nous ne voulons pas, cependant, être satisfait avec le succès présent, et nous chercherons toujours des buts et des défis nouveaux. Ceci est, je crois, la bonne marche future de Chuo Boshi.

Je remercie encore les consommateurs et le métier pour leur protection inchangée et leur support, ainsi que leur désir d'apprécier l'amélioration que nos gens atteindront.

Une moitié de siècle que je parcour avec les chapeaux

Takatoshi Hayashi

Conseiller d'ambassade d'administrateur

Chuo Boshi Co., Ltd.

C'était en décembre 1948 que je suis entré dans cette affaire. Les frères Nishii sont mes cousins, et nous avons cultivé là-haut ensemble à Daikyu, en Corée. Quand je suis revenu au Japon après la guerre, j'ai été dans une autre affaire, mais peu après, je l'ai quittée et j'ai joint les frères Nishii. Depuis lors, j'ai travaillé toujours avec eux.

En ce temps-là il y avait Susumu, Shigeo et Isamu, les trois frères Nishii, et moi, c'est à dire quatre membres de la famille, et quatre employés pour faire à la main le travail de machines à coudre. Susumu a fait à l'origine la fabrication des chapeaux, coupant l'édifice lui-même. Shigeo a été le vendeur et acheteur d'édifices, et j'ai fait le chapeau moulant, emballant et aussi comme main-d'oeuvre.

Comme vous le réalisez, nous avons fait des bonnets de tissu inverness usé, qui ont été l'édifice de source très fin pour les bonnets d'écolier. Au bout d'un moment les inverness n'étant plus disponibles, nous avons été obligés de trouver autre chose.

Il y avait une usine de feutre tout près, et nous avons commencé à acheter chez eux. Mais la qualité de feutre à cette époque n'était pas très bonne, et les bonnets étaient si fragiles qu'ils ont été facilement cassés. Un jour, Shigeo a dit que ce moyen de faire des affaires ne nous apporterait aucun bien, parce que nous trompons les consommateurs.

Nous avons alors fait des bonnets d'écolier, et cela a donné un essort aux chapeaux d'alpinistes fait d'étoffe de laine.

Cet épisode éclaire la politique de la compagnie de placer une priorité supérieure sur la qualité. Shigeo continue à dire que nos chapeaux et nos bonnets ne rencontrent aucuns problèmes avec les consommateurs. Une fois que nos chapeaux et bonnets sont achetés et portés, nous restons nous-mêmes responsable d'eux à vie. Cela a été l'expression de notre devise, trop.

La période de commencement

C'était à l'époque où les hommes ont porté des chapeaux, nous garantissant de bonnes affaires. Cependant, nous n'avons pas reçu de rémunération. Quand le travail du jour était fini, nous dormions sur le sol et il y a eu des jours où nous avons moulé nous-même, et travaillé jusqu'au moment de dormir. Nous n'avons pas ressenti cela comme une privation. Tous les matins, je mettais une charrette derrière mon vélo pour livrer les chapeaux. Les jours de congé étaient vers le 15ème de chaque mois, et ces jours-là je suis allé au cinéma avec quelques pièces de monnaie que j'ai obtenues de Shigeo.

Shigeo a été un "gourmet" comme nous l'appelons maintenant. Il y avait une maison qui produisait des lapins, et il a utilisé son argent pour acheter de la viande chez eux.

En 1950, Chapeau de Nishii a changé son nom pour Tenri Hat. Nous avons joint avec la compagnie de Senba et nous avons couvert la région de Higashinari en même temps que Senba, la région de Joto. En 1953, nous avons changé pour Chuo Boshi Co., Ltd., qui continue jusqu'à aujourd'hui. C'est à cette époque que nous avons commencé à faire des bonnets de baseball. Ils ont été ordinairement achetés comme bonnets de travail. En 1955 nous avons fait une incursion dans les bonnets d'enfants, donc bonnets tricotés, et en 1960 nous avons fait notre debut dans les chapeaux de dames. En ce temps-là nous avons commencé à recruter beaucoup de gens et la compagnie a grandi. En 1955 nous avons déplacé le siège pour établir une nouvelle direction, et en 1960 nous avons bâti une nouvelle usine à l'emplacement actuel.

L'orbite de développement

En 1960 nous avons développé.

En 1959 nous avons loué un espace de grand magasin à Sennichi. Nous l'avons appelé un "magasin d'antenne" dont le but était d'évaluer par contact direct avec les consommateurs ce qu'ils ont le plus aimé. En 1960 nous avons fait notre bureau de ventes à Shin-Ogawamachi à Tokyo. A l'époque Tokyo et Osaka étaient bien loin l'un de l'autre, et nous étions obligé de passer une nuit sur le train d'Osaka à Tokyo. Il nous a été par conséquent utile d'avoir des bureaux à Tokyo en tant que siège pour le marché dans l'est du Japon.

En 1961 nous nous sommes mis au courant des tendances, et la même année nous avons commencé à bâtir les usines de branche. La

première était Seika à Kyoto, qui a été suivie par Kizu (Kyoto), Tanabe (Kyoto), Kamo, Handa (Tokushima), Sadamitsu et Kawashima. Notre production a pris son essor.

En 1964 nous avons ouvert une filiale à Los Angeles appelée "entreprise de papillon". Nous avons déjà été aux Etats Unis pour vendre mais les chapeaux et bonnets importés du Japon n'ont pas eu la valeur de l'espace occupé en cargo. Nous avons mieux réussi en ayant une usine aux Etats Unis. Il y a eu, cependant, beaucoup de problèmes avec cette usine à Los Angeles, si bien que nous l'avons finalement fermée.

En 1965 nous avons envoyé deux employées femmes en Allemagne pour formation. Nous les avons attendues car elles devaient revenir et travailler pour nous. Une des deux ne revint pas parce qu'elle s'était mariée en dépit de la promesse qu'elle avait faite de revenir et de travailler pour nous. L'autre est revenue et a travaillé dans notre nouvelle branche de division avec un atelier établi récemment, mais son ami suisse est venu au Japon deux ans plus tard pour l'épouser, et il l'a ramenée avec lui en Suisse.

Ces incidents sont drôles aujourd'hui, mais il est vrai que Shigeo a été vraiment enthousiasmé d'affermir les filiales d'outre-mer en envoyant ses gens à l'étranger pour les former. Comme nous avons grandi rapidement alors, nous avons assez de ressources financières pour de telles tentatives. En 1970 nous avons fait une entreprise à Seoul, en Corée, et cela a été la première dilatation d'outre-mère dans l'application des chapeaux.

Un des agents de croissance de clef a été notre incursion dans les couvre-chef de dames. Autour de 1955 les chapeaux de dames sont devenus une vente importante, et nous avons fait d'autres incursions

en 1960. Nous avons été les tardifs pour ce marché et la communauté d'affaire a jeté des baquets d'eau froide sur notre tentative. Nous n'avons pas été découragés et en fait le temps a produit son effet. Il nous a fallu de quatre à cinq ans pour que nous rattrapions nos concurrents. Au commencement nous n'avions pas le courage d'aller aux grands magasins. Nous ne voulions pas voir comment quelqu'un vendait d'autres chapeaux de dame qui leur semblait meilleurs que les nôtres: Un jour, nous espérons que nous ne serions plus effrayés de regarder les vitrines. Quelques années plus tard, les ventes ont crû, et les chapeaux de dames sont devenus la ligne de vente supérieure de notre compagnie.

Qualité et matière crue

Depuis notre commencement, nous, à Chuo Boshi poursuivons la production de couvre-chef de primes. Notre histoire, par conséquent, en a été une d'innovation et de développement de technologies nouvelles et de matières crues. Quand avons commencé notre affaire, les chapeaux et bonnets de qualité médiocre ont été pris naturellement. Les teintures se sont fanées et les dimensions se sont contractées si bien que les chapeaux et bonnets dès portés se déchiraient rapidement. Le nettoyage a été hors de question. Une fois mouillés par la pluie, la teinture courait et tachait les vêtements de celui qui le portait.

Shigeo a été très rapide à trouver une technologie nouvelle et il a toujours voulu adopter des idées nouvelles pour appliquer à nos produits. Il a utilisé le terme "à partir de zéro", et a utilisé dès le départ l'acquisition de matières crues nouvelles, souvent en collaboration avec d'autres raisons sociales. En Allemagne il y a une teinture appelée Indanthren, et dans l'ordre d'achever cette teinture avec ce produit colorant, nous avons envoyé l'édifice pour les applications textiles de Hamano. Les chapeaux et bonnets ainsi teints ont été couleur vrai jaune et bien connu comme chapeaux et bonnets d'Indanthren. Ils ont gagnée une réputation et nous avons reçu une lettre d'une provision de

détail, disant que ces chapeaux, pourtant tombés sur le pavé mouillé et en suite lavés ne s'étaient jamais fanés, à l'étonnement du commerçant, qui a été quelque peu sceptique à l'égard de ce produit nouveau. Ces produits de teinture d'Indanthren n'avaient aucun précédent pour les couvre-chef mais ils marchaient bien pour les vêtements, et nous avons reçu l'éloge de la communauté d'affaire pour avoir introduit un produit nouveau qui a fait époque.

Vers d'autres produits nouveaux.

En 1955 nous avons introduit les chapeaux enduits de silicium qui sont portés les jours pluvieux. Leur édifice a été aussi traité par Hamano, mais le fait d'enduire l'édifice seulement n'a pas été assez pour assurer une résistance parfaite à l'eau, parce que l'eau entre dans les chapeaux par le filament donc il a été nécessaire de rendre le filament résistant à l'eau. Nous avons invité des techniciens de Hamano à notre usine, et ils ont inventé une boîte de guérison, dans laquelle les paquets séchés par la chaleur sont trempés dans le silicium liquide. Ensuite nous avons demandé aux fileurs de faire des bobines de ce filament de silicium, avec lesquelles nous avons cousu l'étoffe de laine enduite de silicium dans les chapeaux. Les chapeaux ainsi faits n'avaient aucuns précédents dans le marché. Nous avons alors testé la propriété de résistance à l'eau de ce chapeau, en faisant un grand bossellement sur le haut de la couronne et en le remplissant avec de l'eau. L'eau est restée en petite flaque, et nous avons mis ces chapeaux dans une vitrine, avec leur bossellement rempli d'eau dans laquelle nous avons placé un poisson d'or.

Cela a été un truc promotionnel agréable et les chapeaux résistants à l'eau ont eu un grand succès. Ultérieurement, nous avons fait avancer les améliorations, appelant ce chapeau "le chapeau de silicium superfin", qui a été longtemps un leader au point de vue ventes de Chuo Boshi.

Après quoi, nous avons introduit d'autres produits innovateurs. La collaboration avec Teijin (une des premières compagnies textiles du Japon) a résulté au chapeau de 3 ws, qui est lavable, résistant à l'usure et infroissable. Un chapeau blanchi a aussi été développé, triomphant de beaucoup d'obstacles techniques, et qui nous a promis des points d'achat pour être lavable en machine.

A cette époque, nous étions dans une succession de développements. J'ai fait un pèlerinage des fabricants de textiles, parce que les édifices déjà disponible au détail n'offraient rien de nouveau, et il a été nécessaire d'aller aux fabricants de textiles pour trouver quelques nouveautés. Asahi Kasei, Teijin, rayonne de Toyo et Kanebo ont été dévalisés par mes visites deux ou trois fois par semaine. Le nylon de rayonne de Toyo, le polyester de rayonne de Toyo et Teijin ont été dans les premiers temps, introduits dans les couvre-chefs vendus par nous. Surtout, Ecsene de la rayonne de Toyo a été adaptée pour le chapeau au point de vue stabilisation de la matière et tests dans leur laboratoire.

Cela a été vraiment un épreuve personnelle amusante pour moi d'adopter des produits nouveaux-nés.

Dans toute branche d'affaire, les défis constants sont d'une importance vitale. C'est un lieu commun, mais la persistance dans cette direction a guidée la Chuo Boshi pour le succès d'aujourd'hui. Cela coûte de l'argent, ainsi, nos produits sont à peu près 20 % plus chers que nos concurrents, néanmoins nous avons été appréciés et notre rendement a crû et ceci est la preuve vivante du fait que notre attitude a obtenu son support des consommateurs et que nos produits ont du charme.

La pratique dans les affaires de chapeaux.

Shigeo, je crois, n'a pas seulement contribué à l'originalité et à l'amélioration de la qualité des chapeaux et des bonnets japonais, mais aussi à l'amélioration de l'artisanat de couvre-chef de ce pays. Au début, il n'y avait pas de règles établies. Ils ont utilisés des billets de reconnaissance, mais les billets n'étaient pas toujours honorés et il était presque courant de payer seulement de 70 à 80 pour cent de la somme. Shigeo pensait que les chapeaux repris après un moment perdaient de leur valeur, et cela bien que, dans d'autres branches des

affaires, une pratique plus en ordre ait été commune. Le commencement a été de demander aux grossistes de payer 100 % des comptes dûs. Cela a bien sûr rencontré une résistance forte de la part des grossistes, et il lui a fallu presque un an pour les apprivoiser. Ce qui nous a aidé dans cette bataille a été le fait que nous ayons un produit solide, le chapeau d'Indanthren teint, qui a toujours été en grande demande dans le marché et que les grossistes ont voulu nous acheter par tout les moyens. Le problème suivant a été les billets de reconnaissance. Il y avait très peu de grossistes qui les ont honorés à la date due. Nous leur avons donné des instructions pour honorer leur promesse. Ensuite il y a eu la remise. Vous alliez chez un grossiste un jour et il disait "5 % d'escompte aujourd'hui a cause du tressaillement". Quand nous protestions il disait "OK plus d'affaires avec vous". Nous avons perdus beaucoup de grossistes en chemin. Si une remise était proposée dès le début, c'était une négociation d'affaire, mais de proposer des remises au moment du paiement était injuste.

En tout cas nous avons adhéré à ce principe rigide, ce qui pourrait paraître têtue aux yeux des gens du métier, et cela non seulement quand nous avons obtenus des rétributions mais aussi lorsque nous avons payé.

La pratique dans tout métier ne veut changer à moins que quelqu'un insiste presque obstinément sur le principe de la beauté et nous avons été ceux qui l'ont fait dans le métier du chapeau. La politique de Shigeo a été simple. Son principe a été basé sur "je fais". Si vous ne l'aimiez pas, il ne faisait alors aucune affaire avec vous. Il y avait, cependant, de bonnes alternatives. Quand nous nous décidions à abandonner une note de reconnaissance escomptée, nous propositions des remises pour toucher les paiements. Nous avons offert des remises aussi grosses que 3 % par mois multiplié par le nombre de mois jusqu'à la maturité de la note de reconnaissance, quand l'intérêt de la banque a été de 3 % par an. Cela a été une remise très généreuse. Ainsi nous avons été stricts mais en même temps généreux. Shigeo et moi avons été dit que si nous avions échoué, il y a beaucoup de gens qui auraient été apeurés par les nouvelles. Cette espèce de politique d'affaire a été seulement possible parce que notre qualité a été bonne, et sa valeur a été augmentée par les consommateurs.

Nous avons offert beaucoup à l'amélioration des affaires de couvre-chef de ce pays. Nous avons aussi été très dédiés aux activités d'associations de métier. Nous avons fait un chapeau façonné montré chez Hankyu (l'un des plus grands magasins au Japon) et nous avons offert des publications de PR, et il y a beaucoup de gens qui comprennent notre désir de faire le bien, ainsi Shigeo a abandonné ces opérations infructueuses et s'est détaché de tout contact avec les associations de métier.

La confiance de Chuo Boshi et Shigeo

Pour moi ces 50 ans ont été les années de la fabrication du chapeau.

Shigeo nous a quitté cette année, et voici sa formule qui m'a faite une impression deux ans après que j'ai joint la compagnie: "Quand nous sommes en déficit, évaluons le résultat, reconnaissons-le à l'avance et fermons l'affaire. Après nous payons nos créanciers 120 %". "pourquoi 120 %?" ai-je demandé. "C'est pour les remercier d'une longue relation. Ils voudront nous aider encore quand nous recommencerons."

En dépit de son attitude rigide, Shigeo a donné sa confiance et supporté ainsi beaucoup de gens, et je crois qu'il était comme cela à cause de sa façon de penser comme le montre ses mots. Sa rigidité était cruciale pour tout le monde autrement. Il avait réfléchi que la politique de Chuo Boshi devait être sévère et rigide pour la qualité des produits. J'espère que Chuo Boshi restera ancrée sur la même route dans les années à venir.

Je veux prendre cette occasion pour exprimer ma sincère gratitude pour la protection et courtoisie que m'ont rendu nos clients, qui j'espère continueront à les donner à notre compagnie dans le future. J'espère aussi que nos employés grandiront avec leur compagnie.

Nous vous remercions infiniment.

Sur le 50ème anniversaire de Chuo Boshi

Chinsui

Kankoku Boshi Co., Ltd.

Administrateur représentatif

Je voudrais, avec les autres membres du manieement de notre compagnie, offrir mes félicitations sincères sur ce sujet.

Notre monde est changeant et imprévisible, offrant rapidement de grandes difficultés aux manieements d'affaires, et je pense que ce succès est le résultat de l'habileté et de l'excellente direction de la part du président, M.Kenji Nishii, et des gens qui le supportent, ainsi que de la manière dont vous vous adaptez pour survivre et célébrer le 50ème anniversaire. Voici mon compte rendu pour vous tous.

J'ai toujours été très envieux quand j'ai vu la Chuo Boshi, parce qu'elle a gagné la protection de ses clients en se trouvant toujours un pas à l'avance de ses concurrents, en étalonnant la production et en offrant l'assurance d'une qualité constante. Elle a agrandi le pouvoir d'achat de la compagnie et la confiance élevée de la part de ses clients pour ses produits. Le fait qu'une telle compagnie puisse survivre à la rivalité

est démontré par le fait que nous en commémorons aujourd'hui le 50ème anniversaire. C'est mon orgueil et honneur d'avoir été capable de m'associer avec vous pour plus de trentes ans.

Mes chers confrères et employés de maniement de Chuo Boshi, je pense que le 50ème anniversaire n'est pas un but, ni un niveau confortable que vous auriez atteint, mais il est seulement un futur point de départ.

Je vous prie de ne pas oublier le trouble et l'angoisse que vous avez éprouvé. Je vous prie de ne pas oublier les clients qui achètent vos produits. Je vous prie de ne pas oublier les fournisseurs de matières bonnes pour votre traitement. Je vous prie de ne pas oublier vos emballeurs de marchandise. Sous la direction du président de Nishii, vous gardez votre espoir vers le futur, votre modestie, et vous saluez le futur comme les fabricants avec la tradition et l'histoire.

J'offre encore une fois mes félicitations !

Chuo Boshi maintenant et alors

———— une conférence avec ← \$B!!← (B

O: Yasuhiro Onishi (Directeur, Chuo Boshi Co., Ltd.)

N: Shigeharu Nagano (Directeur technique, Chuo Boshi Sewing Co., Ltd.)

Y: Yoshio Yamashita (Directeur de l'usine, Chuo Boshi Sewing Co., Ltd.)

----Vous sommes tous des vétérans dans le groupe de Chuo Boshi,

mais comment avez-vous commencé lorsque vous étiez de nouveaux arrivants?

Y j'ai joint cette compagnie en 1956 , c'est donc maintenant ma 45ème année de service. Il y avait beaucoup d'employés, peut-être 50 ou quelque chose comme cela, et le Japon a été pauvre. Je suis venu de la préfecture de Shiga, et il y a deux autres qui ont joint de cette région.

N: je me suis mis de la partie en janvier 1964. l'année du 10ème anniversaire de la compagnie.

O: je suis relativement nouveau, je me suis mis de la partie en 1978. Ainsi c'est ma 24ème année de service. J'avais déjà obtenu un avis non officiel d'emploi quand j'ai travaillé comme chronométrateur de partie, mais j'ai été engagé en janvier et j'ai joint immédiatement.

---- Chuo Boshi a été établi en 1953.

N: Oui, mais ils commençaient déjà à travailler en 1947 sur petite échelle.

O: 1947 est l'année de la naissance du président courant. Ainsi, Chuo Boshi est aussi vieille que lui.

Y: Le premier produit nouveau après que j'ai joint a été le chapeau de silicium. En 1955 nous avons introduit le chapeau résistant à l'eau, qui a fait une vente notoire.

N: Nous l'avons promu avec eau et poisson rouge dans le bossellement de la couronne d'un chapeau de dame au grand magasin de Takashimaya.

Y: Il a été le produit qui a rendu notre compagnie célèbre à travers la nation.

N: Il a été une bonne introduction de notre compagnie dans le marché

des chapeaux de dames. L'affaire de chapeaux de dames a été très active dans les années après 1965. Actrices et talents de TV posant pour les posters de Shukan Heibon et Myojo (magazines alors populaires du Japon) ont portés tous nos chapeaux. J'ai commencé à travailler dans le département de couronne, qui a été le centre de l'affaire. Mes collègues qui ont joint la compagnie en même temps ont tous été jaloux de moi.

Y: Dans la lumière oxhydrique, pour ainsi dire, a été le département de couronne. Les grossistes y ont fait une longue queue le matin très tôt.

N: Oui, quand j'arrivais au bureau à neuf heures du matin, il y avait déjà beaucoup de grossistes en attente, qui disaient "vendez-nous ce que vous avez". Nous pensions trop petit. Cette situation a continué pendant 20 ans environ.

Y: L'économie a été trop en hausse. Cela a été la période haute de croissance.

N: Nous avons fait aussi les bonnets pour Osaka Jogakuin (le lycée de filles). Le bleu marine de guerre, les bonnets de marins. Jusqu'à Osaka Expo de 1970, nous avons vendu quelque chose de ce que nous avons fait. Il y a beaucoup de types. Les bons vendeurs ont vendu des douzaines de mille chacun d'un modèle. Nous avons vendu le même modèle quelquefois pendant trois ans.

Y: nous avons été obligés de recruter jusqu'aux enfers. Le temps d'Expo a été notre période de pointe.

N: Le premier signe du déclin a parû pendant la première crise d'huile. Néanmoins nos chapeaux et bonnets ont vendu sans que nous nous soucions de l'économie, pourvu que l'été soit chaud et l'hiver froid.

----Est-ce que la température a eu de l'effet sur les affaires?

N: j'ai oublié et j'ai vu les données, mais il est dit que 28°C est la

meilleure température pour les ventes de chapeaux. Sur 30°C ce n'est pas bien parce que les gens n'aiment pas sortir. Ainsi, une température entre 25° et 28°C est le climat optimum pour les affaires de chapeaux.

Y: L'assortiment petit a vendu en grandes quantités à cette époque. Ça a été un paradis. Maintenant c'est l'inverse. Nous devons avoir un assortiment très grand pour accomplir tout volume de ventes significatif.

N: Avec cette espèce de "beaucoup de types en petites quantités" la direction a montré sa griffe il y a 15 ans, et c'est devenu vrai et irrésistible il y a 10 ans environ. Nous sommes sa vision maintenant, avec ainsi beaucoup de variété, chacune en petite quantité.

....Peu profond et large

O: Quand j'ai joint la compagnie, le revenu a été bon et stable. Comme quelqu'un a dit il y a une minute, nous avons été relativement peu atteint par l'économie, et le signe d'un changement majeur n'a pas été senti intuitivement.

N: Il y a vingt ans, si quelqu'un avait vu quelqu'un d'autre portant un chapeau d'un certain modèle, il ou elle voulait porter la même chose. Ainsi une variété limitée a été correcte. Il y a 15 ans, les clients n'aimaient pas le modèle d'un chapeau parce que quelqu'un d'autre le portait déjà. Ainsi il y a changement socio-culturel. Dans les bons vieux jours si une célébrité a porté un chapeau d'un modèle particulier, tout le monde sous le soleil a voulu porter le même et donc un modèle a pu devenir une vague. Maintenant c'est complètement l'inverse.

Expo 70, le F du siècle.

N: Expo 70 a été le cas le plus impressionnant pour moi. L'Expo s'est ouverte en mars, et après la semaine des fêtes de mai, les ventes ont pris leur essor. Nous avons été vendeur officiel avec emplacement d'Expo, afin que nous ayons les ventes aux portes. Les bonnets avec le logo d'Expo ont vendu comme des petits pains, et nous avons été toujours à court de marchandises pour la vente. Nous avons aussi vendu les bonnets avec Expo marqué dessus dans l'entrepôt. C'est peut être drôle d'enregistrer l'épisode, mais nous avons été debout, sans répit. J'ai été à la porte centrale mais presque chaque client a payé avec 10 billets de mille yen pour des bonnets de ¥3,500. A heure fixe la porte du coffre-fort, d'une moitié de mètre de haut, n'était pas fermée. Ainsi nous avons gardé le coffre-fort ouvert pour les changements. Nous avons fini d'amasser les emballages de dix billets de mille yen dans des grands cartons. Nous nous sommes assis dessus. Nous avons été très affairés pour préparer le changement. Une telle épreuve personnelle, nous n'avons pas revue depuis.

Y: Le temps d'Expo a été le temps où tout a vendu de manière infernale. Les vêtements ont vendu trop, mais les bonnets ont été vendus exceptionnellement bien.

N: J'ai été dans le département de chapeaux de femmes, mais j'ai été obligé de travailler pour les bonnets, sans toucher de chapeau de femmes pendant un mois entier. Allant à l'entrepôt, vêtu de manière attrayante, coiffé d'un bonnet, je cousais les logos d'Expo sur ceux-ci, et c'est tout ce que j'ai fait à l'inverse d'un mois ordinaire.

N: Expo a été une occasion unique pour nous mais aussi pour d'autres dans les affaires de bonnet, je crois. J'ai entendu dire que beaucoup de compagnies ont pu se débarrasser de leur stock pendant des années. Cela a été le coup de pied pour nous à Chuo Boshi.

N: Non seulement pour Chuo Boshi mais aussi pour moi cela a été le plus grand coup de pied que j'ai jamais eu. Jamais encore dans le futur ai-je eu la chance de marcher sur des tas de dix billets de mille yen... Il a fait chaud à l'emplacement d'Expo.

N: Cette année a été exceptionnelle parce que tous les jours nous avons été condamnés à un temps étrange. Aucun typhon n'est venu.

La population saine de ce pays était choquée. Jamais encore avions-nous éprouvé cette espèce de climat. Les agriculteurs fermaient leur poulaillers et venaient en groupes et ont été peut-être l'un des plus grand segment parmi les visiteurs, achetant tous quelques souvenirs. Tout ce qui avait un logo d'Expo s'est en tout cas vendu.

Notre culture ou climat d'entreprise

----Est-ce que vous avez éprouvé des changements de la culture d'entreprise avec le temps?

N: |hmmmm| de --- de culture d'entreprise, je ne pense pas que nous ayons quelque chose à dire là-dessus. Chacun peut faire ce qu'il ou elle aime faire.

----Qu'a été votre impression de la compagnie quand vous avez joint?

N: j'ai été heureux parce qu'il y avait beaucoup de filles. (rire). j'étais jeune.

Y: Avec beaucoup de dames nos bureaux ont été clairs et gais.

Vous parlez peut-être d'autre chose quand vous dites culture d'entreprise, mais notre compagnie est telle que si vous avez du talent vous pouvez faire tout ce que vous voulez. Si quelque chose manque pour grandire, on peut l'ajouter. Telle est notre compagnie. Cette espèce d'atmosphère a été déjà là quand j'ai joint, et c'est tranquillisant .

N: Chaque entreprise solide signifie plusieurs choses au point de vue de la culture. L'absence de discipline en est un côté négatif. Le manque de discipline peut être observé par le manque de salutations entre quelques employés, même en présence du supérieur.

Y: Nous ne pouvons pas dicter aujourd'hui les salutations aux jeunes

génération.

O: je ne connais pas d'autres compagnies parce que ceci est mon premier emploi. Ainsi j'ai pris ce climat comme naturel. Comme les ans ont passé, je commence à penser que nous sommes très différents des autres compagnies, car nous sommes très libéraux. Dans la mesure où nous sommes fabricants, notre bâton technique et l'orgueil à poursuivre nos objectifs qu'aucunes autres compagnies n'utilisent en application même lorsqu'elles le reconnaissent, et nos gens d'achat sont également à ce niveau. Ainsi je pense que nous sommes un groupe d'artisans dans le meilleur sens du mot, et que ce climat a supporté notre croissance. Quelquefois nous sortons du courant dans la poursuite de nos objectifs, mais au bout nous montons d'une manière unique. C'est un bon exemple du côté positif de notre climat d'entreprise libéral.

Shigeo, ex- président, et l'assurance de qualité

N: Nous avons placé une priorité première sur la qualité sous la politique de Shigeo afin que nos prix soient à plusieurs entailles plus haut que nos concurrents. Shigeo continuait à dire "acheté une fois, le chapeau devait continuer à être bon jusqu'à ce que le client le jette " et cela était l'attitude d'une compagnie saine. Nous avons été très rigide au point de vue de la qualité et Shigeo devenait vraiment fâché quand il trouvait quelque problème de qualité. Il a jeté les mauvais chapeaux, et j'ai été sa cible, une fois. Nous avons été appelé au bureau du président pour tout petit problème de qualité.

La politique de Shigeo se ne s'ai pas arrêtée à l'intérieur de la compagnie. Nous avons un magasin de PR pour le métier appelé "banque de données de chapeau" avec des variétés de recherche éclairant la situation du métier de chapeau et l'environnement d'affaires. Cela a été commencé par Shigeo et a duré plus de dix ans.

Y: Un autre exemple d'idée de Shigeo a été le développement de marchandises placées au centre, ce qui a été une sorte de combinaison de place d'exposition et de petite usine. Quand un client est entré et a vu un chapeau, il disait " pourquoi ne pouvez-vous pas changer le modèle?" nous avons changé le modèle en une manière de minutes et le lui avons montré, pour alors signer les contrats et écailler la production.

N: je pense que nous sommes uniques à avoir eu un espace d'exposition aussi grand. Quand un client a trouvé quelque chose dans la liste des données de chapeau, il est entré et a vu l'échantillon, et a pu le changer dans le sens qu'il désirait, et alors il a placé la commande et permission.

O: Notre centre de développement de marchandise a eu même un hôtel annexé pour les clients venus de loin. Il y a eu aussi une comptabilité de coût coupé afin que le prix de vente du chapeau, soit modifié pour le besoin du client, et puisse-être instantanément délibéré, afin que nous puissions entrer en contrat révisé sur place.

Y: Dans ce centre il y a quelques 20 personnes qui modifient les échantillons étalés pour le besoin des clients.

N: Nous avons été la seule compagnie à avoir une qualité autorisée dirigée par des experts parmi le bâton.

Y: Dans le métier de chapeau il n'y a aucun QC. Nous avons été les pionniers. Nous avons mesuré contraction, solidité de teinture, etc. chaque fois par expert professionnel.

O: Les chapeaux et bonnets n'entrent pas dans la catégorie vêtement mais divers. Ainsi les chapeaux n'ont pas été soumis à Quality Declaration Law de biens domestiques. Ce qui signifie que nous n'avons pas été obligés de faire QC, mais Shigeo l'a fait. Cela a été un des éléments de Restructuring que Shigeo avait en tête.

N: Les bannières de qualité plus rigides adoptées par Shigeo ont été adoptées pour d'autres biens domestiques. Ainsi, quand nous avons

acheté les édifices de grande manufacture, quelquefois, il est arrivé qu'ils n'ont pas passé notre examen de qualité. Nous leur avons donné des difficultés.

Y: Il y a eu certaines choses que nous, seulement, pouvions faire.

N: Sévère et rigide pour faire bien. C'est ce que nous faisons.

O: Shigeo voulait faire nos bannières de qualité en ligne avec les bannières des brandons supérieurs dans l'application de manière. Le temps a suivi Shigeo, et les années suivantes, la loi pour la déclaration de qualité a été faite pour les chapeaux aussi.

En memoire a Shigeo

N: Quand j'ai joint, Susumu a été le président et Shigeo a été le vice-président. Susumu était à la charge de production, Shigeo à la vente. Nous avons été à l'échelon inférieur et nous avons peu d'occasion pour les voir.

Y: C'était autour de 1976 quand j'ai commencé à voir Shigeo et ça a été le temps ou le centre de développement de marchandise a été inauguré. C'était un homme de grande envergure et il ne pensait pas uniquement à sa compagnie mais aussi à l'application de chapeau dans son ensemble. Il a fait des changements majeurs en 1973 d'après le modèle d'une grande organisation de vêtement. Jusqu'à aujourd'hui sa prévoyance est active.

N: Il a été l'homme à la tête de l'armée, peut-être à cause de son emploi comme fonctionnaire pendant la guerre, mais il a été un patron idéal pour les gens travaillant pour lui.

Y: Il a été un homme de philosophie

N: Oui, un homme de mission et credo.

Y: Il avait une image compacte et claire de son but et il se battait pour l'accomplir avec confiance.

N: Il nous a terrifié quand il était fâché parce que nous avons eu des délais à nos efforts. Ses propres efforts ne l'ont pas gêné beaucoup mais les délais n'ont pas été admissibles. Il avait une voix bruyante qui a paniqué les gens.

O: Il aimait à avoir les rendez-vous le matin. A l'époque, la production a commencé à 8.00 et les ventes à 8.15. Les visiteurs qui venaient de l'extérieur tombaient souvent au mauvais moment quand Shigeo parlait et ils le connaissaient au sujet des rendez-vous de matin et s'en allaient sans commande pour revenir plus tard. En tout cas Shigeo a été un grand parleur, un homme de structure solide, mais il a eu peur de voler en avion. En allant à l'étranger il a accepté de le faire à contrecœur mais lorsqu'il le pouvait, il évitait les voyages en avion.

-----Quelque chose que vous n'avez pas aimé?

N: Il n'a pas aimé montrer sa faiblesse. Quand il a été mauvais, il l'a caché. Il n'a pas aimé sa faiblesse à être utilisé.

Y: Qu'a été le premier moment quand j'ai vu ses défauts. Très impressionnant.

N: Nous ne pouvions pas prendre de vacances.

Affronter la maladie

O: Shigeo a affronté sa maladie. Il avait plusieurs infarctus du cerveau depuis avant que j'ai joint, et il a étudié autour de lui beaucoup, avant d'avoir été traité dans un grand hôpital. Il a respecté un spécialiste. Il avait une colonne au sujet de l'infarctus dans les données de chapeau mis en banque et il a écrit là-dessus en série. Il a mesuré fréquemment

son sang et sa pression chaque jour. Une fois, j'ai amené sa prière pour l'hôpital et je l'ai trouvé écrivant cette colonne dans son lit. J'ai demandé au médecin pourquoi il n'a pas été arrêté et le médecin a dit " il est inutile de l'arrêter parce qu'il le veut faire en tout cas." il a été un homme hardi mais en même temps il a été un homme prudent.

N: Tout a été délibéré

----Il y a un hôpital dans la compagnie.

N: Son frère a été un médecin qui a travaillé à un hôpital national, et a été mis à la retraite pour devenir la tête de l'hôpital de la compagnie. Ce chemin a été pris en souci du bien-être et de la santé des employées.

Y: Il a été très dédié au bien-être des employées.

N: Il a été sensible à son propre problème de santé et ainsi il a été prudent pour la santé des employés, trop.

O: Quand un employé était malade, il a appelé cet employé et lui a donné des instructions minutieuses pour comment se soigner ou qui il ou elle devait voir.

Y: Il avait un intérêt presque paternel pour les employés.

O. Quand le chef d'un parti a été sérieux l'employé devait réagir aussi comme il a été adressé et aller à un hôpital comme dicté par le chef.

N: Je prenais rarement des jours de congé mais j'ai été absent pour quelques jours à cause d'un coup de froid. J'ai alors reçu un coup de téléphone par son secrétaire pour demander comment j'allais, quelle était ma température, et pourquoi n'avais-je pas été au dispensaire de la compagnie, etc. Si je pouvais venir là je n'aurais pas eu à prendre un jour de congé. (rire)

Y: Il a été hardi et tendre.

OL: Il officiellement admis avoir la grippe, mais pas le rhume, il disait que c'était un signe de paresse. Il a prétendu qu'il n'avait jamais attrapé de rhume de sa vie. Une fois il était évident qu'il avait un

rhume qui produisait un effet sur sa voix, je lui ai demandé si il avait attrapé froid mais il a nié. Il a accepté que les gens attrapent froid, et il est devenu mou et tendre pour le malade, mais il ne s'ai pas donné le droit de l'avoir lui-même.

Un aventurier du métier de chapeau

N: Dans l'ouest du Japon il y a une fédération de fabricants, et des hommes du métier de chapeau ont été obligé de donner leur temps pour des travaux variés demandés par la fédération, mais Shigeo ne l'a jamais accepté. Susumu a été l'homme pour ça.

O: Au debut il a joué le rôle d'annonceur mais il a donné sa résignation.

Y: Il y avait un trou entre son idée et la réalité

N: La banque de données de chapeau a été l'enfant de sa pensée pour le métier. Il voulait stimuler le métier en faisant ce que peu ont fait à l'époque. Sans stimulant tel il croyait que l'application de chapeau n'aurait pas de futur décent. Il a pensé qu'il était inutile de se réunir et d'en parler.

O: Autres hommes du métier l'ont trouvé égocentrique parce qu'il n'a pas écouté autres gens, toujours insistant sur ses idées seulement. Susumu en revanche a été un bon auditeur et d'autres hommes dans le métier l'ont respecté.

Y: Dans le métier de chapeau Shigeo a été un caractère. Il n'a pas seulement été redouté mais aussi trop respecté, parce qu'il avait la vitalité pour rehausser Chuo Boshi dans le chemin qu'il a voulu avec la qualité et la technologie.

N: Il a été un homme de la confiance et il a guidé les affaires dans le chemin qu'il a voulu.

Chuo Boshi de maintenant

----Il y a un changement significatif dans la société. Que pensez-vous au sujet du futur de Chuo Boshi?

Y: Il sera de plus en plus difficile. Nos gens d'achat ont un temps difficile. Nous avons besoin de pouvoir plus dans le tracé et les ventes.

Dans la production nous avons notre savoir-faire et technologie. Nous avons des problèmes quelquefois pour la manufacture mais fondamentalement nous pouvons résoudre ces problèmes. Les défis seront à la vente.

N: Jusqu'à quelques années avant tout que nous avons été obligé de faire a été de suivre le chef d'un parti. Dans le future nous pensons que nous serons obligés de changer notre manière de faire les choses. Il faut que notre chef de parti soit informé. Chacun de nous est demandé de penser et de faire. Nous sommes responsables pour nous guider vers notre but, et pour la croissance de capacité individuelle. Nous devons mettre nos ressources individuelles au travail. Nous devons affronter les environnements et les obstacles difficiles pour réussir.

O: Nos clients reconnaissent et évaluent notre technique et vendent les ressources, et nous n'avons pas les moyens de perdre leur confiance en nous. La capacité de production est fondamentalement inflexible et donc nous devons inventer pour atteindre les désires des clients. Nous devons éduquer nos clients et les laisser utiliser nos ressources plus, au point de vue de la tactique. Cela nous aidera pour cultiver plus loin.

Y: Ma génération est entrée simplement, d'une manière de casse-cou. Mais il est devenu nécessaire de veiller à l'environnement et de penser. Sur le côté de la production il sera nécessaire de régler la vitesse ascendante. Nous devons nous adapter nous-mêmes pour le monde. Nous devons reconnaître que pour accomplir trois catégories de coulée de produit, à savoir: rapide, lente et ordinaire, il est nécessaire pour nous de savoir comment faire les chapeaux avec la demande en combinant ces trois choses. Nous connaissons notre

métier assez mais nous devons jouer. C'est tout.

Conférence II

C'est Chuo Boshi !

Takao Terada (Manager, Terada Business Dept.)

Shojiro Yamamoto (Planning-Sales Dept.)

-----Commençons avec une auto- introduction

Y: je me suis mis de la partie en 1981. Travaillant dans le département de ventes de tracé.

Les ventes de tracé sont uniques pour nous. Normalement, tracé et ventes sont deux départements, ou développement et production sont deux fonctions séparées. Avec nous, ventes de tracé couvrent tout de l'achat matériel en bas pour ventes à grossistes . Ainsi il y a les ventes comprenant le tracé qui sont aussi différentes de toutes fonctions dans d'autres compagnies, il est donc difficile d'expliquer notre fonction. J'ai été dans d'autres affaires, mais j'étais intrigué par Chuo Boshi. j'avais l'impression que cette compagnie me ferait faire des choses quelque peu significatives.

C'était un instinct, qui a été prouvé correct à une date ultérieure, mais j'ai pensé ici que je pouvais faire des choses non engrenées dans le chemin d'un harnais mécanique, je n'aimais pas cette methode de faire le travail de recherche avant mon patron, pour obtenir mon but. J'ai appelées quelques dizaines de compagnies et j'ai choisi Chuo Boshi comme le lieu le meilleur pour moi. J'avais 42 ans en 1960. Après que j'ai joint, je n'ai fait aucune autre ventes de trac. Je suis à la charge du DAKS® brandon.

-----Combien de temps avez-vous été ici Terada?

T: j'ai été ajouté en 1961.

-----Qu'est-ce qui vous-a amené à cette compagnie?

T: je ne me souciais pas le moins du monde où je travaillais, parce que j'ai été dans le tracé, prédestiné à le quitter dans un délai de trois ans. j'ai été un comédien dans la massue d'exécution de mon lycée. J'ai été dans le tracé pour entrer en apprentissage à jeune du W (un groupe de comédien célèbre). J'ai voulu être riche. Je voulais avoir beaucoup d'argent.

-----Est-ce que ça a été au temps du boom de Manzai?

T: deux ans avant. je promis à M. Toshio Sakata (un comédien célèbre) de devenir son apprenti quand j'ai été pendant le second grade de mon école primaire. Il a dit qu'il m'aurait quand je finirais l'école. j'ai changé d'avis, pourtant, et j'ai abandonné cette idée. Mais je ne peux pas oublier avoir vécu dans cette sorte de monde même après que je sois entré au lycée. Dans le second grade de lycée, j'ai été donné une chance par W jeune pour être sur scène, et je suis allé dans différents endroits répandus dans tout le pays pour exécuter sur scène. j'ai voulu être No.1 dans ce royaume. C'est pourquoi je voulais quitter dans un délai de trois ans.

La raison pour laquelle j'ai choisi cette compagnie a été parce que le capitale a été grand et j'ai pensé que je pouvais faire un pour Z par mois, quelque peu semblable à ce que Yamamoto a dit il y a une minute à peu près. Faisant quelque peu un pour Z est le mêmes que la comédie de Manzai. En Manzai vous faites tout dans le but de hausser l'échelle par votre propre caractère. j'ai pensé que je pouvais tirer quelque chose de nouveau si je joignais cette compagnie.

je n'ai pas été dans les ventes . j'ai commencé dans la production. Deux ans. Alors j'ai dit au chef d'un parti du département matériel, Miyai san, que je voulais quitter, et il m'a dit qu'il voulait m'aider à poursuivre mon rêve.

Un certain Akiyama san dans le département du personnel m'a dit pourtant, que je ferais mieux d'arrêter pour une autre année, parce que si je quittais dans un délai de deux ans, les candidats futurs de mon école obtiendraient une mauvaise réputation. Ainsi j'ai continué une autre année. Ça a été autour de cette époque que le directeur d'usine, Shinohara san, un jour en juillet, deux à trois jours après que j'ai obtenu ma gratification d'été m'a donné un billet de dix mille yen. Il n'y avait aucun message écrit mais je me suis rendu compte à l'égard de cet argent que je devais continuer une autre année pour lui sauver la face. Alors il y a eu Mr. Yamada, le directeur général, qui a demandé à Akiyama pour un homme, et Akiyama m'a recommandé. Ainsi j'ai secondé Chuo Boshi en couture pour Chuo Boshi. j'ai fait quelque petits accomplissements en vendant quelque 200 millions la première année, ainsi Chuo Boshi a décidé de me garder. J'ai produit son effet pour le président " je pouvais faire cent millions si je devenais comédien, ainsi je vous-en prie achetez-moi l'assurance pour ¥100 million. je ne l'aurais pas pensé si la personne qui recevait était la compagnie " le président a dit que je devais calmer mes calemberts . C'est maintenant un sujet de plaisanterie, mais je comprends pourquoi je suis ici et comment mon chemin s'est tracé ainsi parce qu'autres gens m'ont aidé et guidé.

En travaillant j'ai reçu souvent des invitations au monde de la scène et mes vieux amis ont continué à dire que je pouvais faire mieux dans ce monde. Ainsi, naturellement il y a eu beaucoup de conflits et j'ai été indecis. Si je couchais à la maison j'étais confronté avec le monde de la scène qui procure beaucoup d'amusement et aime à acheter les billets de loto, mais j'ai gagné déjà plus que mes collègues et par conséquent je ne devais pas sortir avec ce monde.

je n'ai pas eu toute liberté d'action de m'attacher à l'affaire de chapeau. Dans le temps, la compagnie m'a donné la responsabilité pour Lacoste®, et j'ai senti que la compagnie s'était fiée à moi pour que je retourne la confiance. Ce qui d'une façon ou d'une autre a ancré la hausse des ventes et elles ont pris leur essor. Quelqu'un m'a poussé en montant à redresser le moment. Bien que sois sûr de moi j'ai quand même senti que j'ai été aidé par les autres, trop. Ce sont les choses qui m'ont fait que je suis aujourd'hui.

Il y a environ un an, mon département a obtenu mon etc, département d'affaire de Terada. Je fais les ventes, mais toute grosse affaire a obtenu l'etc de la personne, comme Honda, Matsushita, Takenaka, Obayashi ---- excepte les portes de note. Si un département doit obtenir un etc, il peut être mon etc. Je suis un penseur positif. Je respecte la compagnie qui m'a donné mon etc pour le département et je ne m'arrêterai jamais.

-----Qui a inventé le nom?

T: M. Kenji Nishii, le président. Un homme intéressant. Il aime les examens oraux de jeu d'échecs logiques. D'autres aiment les jeux plus simples mais il est différent. Il n'est pas seulement intéressant. Il est intrigué dans un sens supérieur. A ce point de vue nous nous entendons.

Y: Oui, le chef d'un parti a été dit que Terada est heureux parce que j'ai donné le nom qui plait le plus. J'ai demandé quel nom cela devait être et le chef d'un parti a répondu " votre propre nom ".

T: Quand je parle avec les clients des affaires de vêtement, ils sont tout amusé parce qu'ils tendent à l'avant-garde de choses semblables. En premier lieu ils pensent que c'est une erreur. Alors j'explique, et ils disent que c'est drôle. Commencer l'affaire avec quelque chose de drôle est une bonne chose. Parce que nous commençons avec quelque chose de positif. Je ne suis pas sûr si M. Nishii l'a fait exprès. Si il en est ainsi, je le respecte. Je me suis demandé si mes garçons aimeraient cet etc, mais je suis rassuré de reconnaître qu'ils en sourient.

Sérieusement, dans la mesure où ce département porte mon nom, je ne peux pas faire d'erreurs. Peut-être le maniment a nommé ce département avec mon etc décidant qu'il lui plaisait. Ils reconnaissent que j'aime être saillant, à cause de mes débuts dans le théâtre.

Chuo Boshi comme organisation

----Comment vous sentez-vous dans cette compagnie?

Y: je sens que je travaille avec une liberté considérable. Bien sûr je fais mon travail librement avec l'argent de la compagnie, et cela m'a donné le pouvoir d'engendrer des salaires. je suis reconnaissant envers la compagnie de m'avoir guidé dans le chemin pour lequel j'étais destiné.

----Ainsi c'est un climat libéral.

Y. Oui, pourvu que je sois responsable, trop.

----Est-ce ce climat un partie de la tradition?

T: Oui, depuis que Shigeo, le président antérieur, a affermi la compagnie. Chuo Boshi, si je peux dire, est une compagnie de tracé. Aucun de nos vendeurs ne dépensent un jour en rendant visite aux clients seulement. Nous pensons à tout et pouvons créer.

Y: Tant dire plus matinal, tracé et ventes sont faits en collaboration comme un immobile. Il n'y a aucun "vendeur".

T: Ce type d'organisation rend l'employé conscient de ses responsabilités. Si la production de tracé et les ventes sont des unités indépendantes, les gens travaillant dans ces unités n'ont aucune responsabilité totale. Leurs responsabilités sont limitées pour cela à l'intérieur des unités à celui à qui elles appartiennent. Notre vendeur de tracé est responsable pour tout. Pour nous c'est normal.

Dans d'autres compagnies, trop, un bon planificateur est un bon vendeur et vice versa. N'est-ce-pas?

Notre organisation n'est pas verticale, ainsi nous ayons des cas tels que les travailleurs dans les échelons inférieurs puissent être irrespectueux aux gens des échelons supérieurs, ce qui paraît quelquefois peu à propos quand nos visiteurs rencontrent des gens d'autres compagnies et que quelqu'un dit quelque chose de mal à son chef de parti, c'est accepté mais c'est rare dans la culture dominante. Cette espèce de formalité manque avec nous. Ne préparez pas ce fait pour la publication, parce que c'est vrai.

-----Bien, OK.

T: Il peut être pris correctement pour le temps présent parce qu'il a son mérite propre, mais nous devons visiter de nouveau ce sujet et apprendre à réagir plus correctement devant les gens d'autres compagnies. Un problème est le manque de responsabilité organisationnelle. un directeur est responsable pour tout dans sa section, mais il n'y a aucun "directeur" tel dans notre pensée, et là existe une lacune. Une organisation ne peut pas se mouvoir ainsi.

Y: Vrai

T: Le monde est aussi acceptant tant que les choses bénignes vont bien. Quand le temps vient de collaborer avec autre compagnie, ce manque devient apparent et personne ne voudra travailler avec nous, jusqu'à ce que cela soit reconnu. Si de telles choses font du tort ils n'y a personne pour s'asseoir et parler de ça, aucun "directeur" responsable pour le projet.

-----Afin d'être nous manquons de.

T: Oui, qu'est-ce-que nous manquons de.. Mon département est différent. Nous avons des structures bonnes de cadets et autres. Les cadets respectent les devanciers, les devanciers s'occupent des cadets, et quand quelque problème survient, le devancier prend la responsabilité parce qu'il a été celui qui a signé l'approbation. C'est le moyen de faire les choses.

Y: Cette tradition mauvaise est en partie un héritage négatif du règne de Shigeo. Il a décidé les choses par idées. Baissez les décisions des directeurs a été rejeté la veille, ce qui a fait penser " pourquoi avons-nous gaspillé tout ce temps?" il y a ces cas qui ont construit un pont entre le deux. Avec le président courant, les choses changent, mais en tout cas nous sommes obligé de rester de front avec le temps pour avancer la croissance.

-----Ce peut être un des manques typiques du "maniement de propriétaire"

Y: Oui, je pense aussi. Ils poursuivent leurs rêves. Beaucoup

d'entrepreneurs qui ont commencé leurs affaires après la guerre ont été des poursuivants de rêve. Ils ont été des conducteurs énergiques, pourtant.

Dans tout secteur d'affaire, les fabricants sont vraiment intéressants. Ça ne signifie pas d'irrévérence aux grossistes et aux autres intermédiaires.

T: Le gouvernement a commencé une "université industrielle" et je pense que la continuation de ces choses de fabrication est importante pour le Japon. " fait au Japon " doit continuer à signifier quelque chose. Nous insistons sur " produit de Chuo Boshi ". Je pense que faire des choses manufacturées variées est le travail le plus passionnant. Ça signifie que l'on peut tenir le volant dans ses mains.

Bons points de Chuo Boshi

T: Les secrets de notre croissance sont la qualité des produits. Chuo Boshi a ajusté toujours à une haute qualité. Shigeo a pensé au commencement " nous faisons un produit de qualité" et tout a commencé par là. Il a été critiqué car ce qu'il a fait a été cher. Aujourd'hui nos vendeurs sont critiqués pour le prix cher des produits. Mais ça signifie de bonnes choses, trop. No.1. Cela force nos vendeurs à se critiquer. Ils deviennent des professionnels durs. No.2 cela élève la crédibilité de la marque. Ainsi la qualité amène de bonnes choses pour les employés et pour le consommateur qui l'achète. Aujourd'hui nous avons beaucoup de couvre-chefs importés, mais nous sommes meilleurs. Quand nous faisons nos produits à l'étranger la politique ne change pas. Si ce n'est que nous pouvons dire " c'est la chose que j'ai voulu faire ". Nos concurrents pensent que nos produits sont chers mais meilleurs que les leurs. Cette politique a été affirmée par Shigeo.

Y: " Pas le prix. Mais la qualité" a été sa devise. Il a été persistant, jusqu'à sa résignation. Cette pensée a été le pilier central qui a supporté l'organisation pendant 50 ans.

-----Les gens qui travaillent ont tout assuré pour la qualité.

Y: Bien sûr, parce qu'il y en a qui font des projets et les font par eux-mêmes. Si ils n'approuvent pas d'eux, il n'y a aucune raison de rester dans la compagnie.

T: Séjour de gens bons. Il y a ceux qui partent, laissant le tronc mort qui a été conçu et manqué pour la vente. mais il y a ceux qui s'arrêtent, même avec le tronc mort, disposé à revenir avec quelque chose de meilleur la prochaine fois. les types durs et affamés s'arrêtent. Ainsi nous avons un inventaire de caractères forts. Quelquefois, ce résultat peu quelque peu s'opposer à ce que j'ai dit. Un caractère trop fort peut faire des choses mauvaises, trop.

Y: Ainsi il est difficile de tirer une bonne carte d'organisation. Comme un être individuel, tout le monde dans notre organisation est beaucoup plus compétent que sa contre-partie dans d'autres compagnies. Nous pouvons avoir, cependant, une faiblesse quant au mouvement stratégique comme organisation. L'affaire de couvre-chef n'est pas l'application du courant principal. Il ne guide pas les économies et chaque japonais le reconnaît. Mais quant à la dimension du travail offert par chacun dans l'organisation, ce sera la même dimension du travail à travers d'autres applications. Ainsi, mesuré par l'existence d'un être individuel, la somme de joie ou d'angoisse est la même peu importe dans quel secteur que ce soit de l'application dans laquelle il travaille. Est-ce que vous ne pensez pas ainsi?

T: Nous tous à Chuo Boshi avons une forte personnalité. Il y a des étincelles entre nous partout. Chacun pense que les choses doivent être obtenues de la manière qu'il pense bonne. Ainsi il y a des collisions constantes. Cela, cependant, est une force qui a du poids pendant un marasme économique tel que maintenant. Tout le monde affronte une direction différente, mais aussi uniforme si la compagnie affronte une direction mauvaise. Ce à quoi nous avons besoin de penser est la hauteur des pas. Nous devons nous élever nous-mêmes sur un plan adapté à la personnalité pour être à la hauteur du plan suivant. Dans le monde du dehors, nos egos seront acceptés. Combien de gens peuvent monter plus haut? Sur ce point, dépend le futur de Chuo Boshi.

C'est dans notre aire de production, trop, que nous avons des personnalité fortes. Ils sont ce qui a survécu.

Y: Nous avons un bon bâton, qui veut répondre aux questions impossibles.

T: Ces gens compétents aussi font des ennuis. Ils sont centré sur leur ego. C'est un travail dur d'être le chef d'un parti de cette compagnie. Ma compassion s'avive pour le (rire). De toute façon, nous avons ces types courbés qui ont besoin de cordes de quatre plis pour les attacher en bas.

-----Ainsi le maniement offre un genre de truc comme le "département d'affaire de Terada" pour ces gens-là.

T: Oui, c'est une grande pression. Je ne sais pas ce que les autres gens pensent mais le fait que mon etc est utilisé comme la bannière de mon département signifie beaucoup de pression. Ça récompense, trop, pourtant. Les ventes prennent leur essor, on doit remercier tout le monde, du moins maintenant.

Chapeau sur chaque tête au Japon

-----D' autres désires qui vous ayez?

T: Nous devons prendre garde, la sortie dans d'autres secteurs d'affaire.

Ainsi, d'autres compagnies ont commencé à montrer de l'intérêt aux couvre-chefs . Nous ne voulons pas perdre contre eux. Nous devons interpeller. Autrement nous ne pourrions pas survivre. Nous devons les approcher avec une proposition d'affaire solide. C'est ce que nous avons l'habitude de faire mais nous devons continuer d'agir ainsi sur une échelle rehaussée.

Nous ne pouvons pas nous asseoir et attendre, et continuer à faire les

choses de la manière que nous avons utilisée avant. C'est la route pour périr. Nous n'avons pas les moyens de nous arrêter. Nous devons aller en avant. Bien sûr avec des détours si nécessaire. Aller tout droit seulement est un choix fou. Nous pouvons avoir des ressources personnelles, nous pouvons avoir ci ou ça, mais ce qui est important est le résultat. Tant que nous avons un bon résultat, la chance gagnante est pour nous, et il y a les gens qui nous supportent.

Y: Tant que nous sommes une compagnie, les salaires sont la priorité supérieure. La chose importante pour nous s'est toujours l'avantage. Pour une grande compagnie, un résultat rouge momentané dans une division peut être acceptable, mais une compagnie de notre dimension doit être avantageuse à travers temps et départements .

Mon propre rêve est que tout le monde au Japon porte un couvre-chef. Les statistiques montrent que le rapport fatigant du couvre-chef commença à descendre en 1947/48

Mais il monte encore ces cinq dernières années. C'est en partie parce que la génération plus jeune a commencé à porter le couvre-chef comme les générations âgées et je pense nous pouvons élever le rapport fatigant deux fois autant maintenant durant le temps de mon service. Est-ce que vous portez le couvre-chef?

----Oui quand je chevauche ma bicyclette

Y: Presque quarantes ans ont passé depuis que les hommes entre deux âges ont déserté l'habitude de porter des chapeaux comme article de style.

---- Il faut avoir une certaine sorte du courage pour porter un chapeau comme article de mode.

Y: Parce que d'autres gens ne les portent pas?

T: Une fois et après, on ne peut pas arrêter. Avec un peu de courage on commence et on obtient des compliments agréables. Alors on devient sûr de soi. Le maniement de chapeau augmente cette attitude. Un besoin de louange existe pourtant. Le chapeau c'est comme ça.

Y: Une fois qu'un homme entre deux âges en obtient un, il continuera à le porter jusqu'au cercueil.

T: Vous commencez à 42 ou 43. Notre durée de vie moyenne est 78 ainsi que les plus de 30 ans. Si la consommation annuelle est de trois, vous en achèterez 100. Ainsi il y a une grande demande. Depuis que notre société a vieilli, une commande de six ou sept est sur 60. C'est maintenant que nous semons les graines.

Y: Oui, ça vaut la peine de faire un effort.

T; je voudrais que tout le monde achète un chapeau. Si 100 millions de gens achetaient, 100 millions de chapeaux. Quand ils vont à Disneyland ou à Universal, ils achètent un bonnet de caractère. Ils réagissent différemment dans ces lieux-là. Là leur hésitation s'en va. Ce serait grand si nous pouvions changer tout le Japon ainsi.

Y: Oui, ce serait grand

T: Redresser. Le Japon comme un parc

Y. Exactement

T: Si c'est ce que va devenir la réalité beaucoup d'autres choses vendront, trop.

un grand boom dans l'économie.

Chuo Boshi est grand après tout

T: je pense que nous sommes grands. Si je vois un beau chapeau dans la rue, nous pouvons faire la même chose en une semaine. Cette force est ce que les planificateurs peuvent contrôler.

Y: Oui nous pouvons faire ce que nous voulons n'importe quand.

T: Nous pouvons faire un papier de modèle, acheter des édifices, et faire le chapeau en une semaine.

Nous avons des rangées de dessinateurs de bons modèles et nous pouvons acheter de tout le monde grâce à notre pouvoir financier.

Y: Personne ne refuse nos ordres d'achat. Ils disent tous oui pour nous. Je n'ai eu aucune épreuve personnelle pour me nier.

T: Un système tel et une croyance que nous devons à Shigeo. Nous pouvons expliquer notre système à nos clients. Nous pouvons faire les décisions correctement à la place de rencontre du bureau du client. Nous n'avons pas besoin de revenir et de demander à quelqu'un.

Y: C'est pourquoi nous obtenons beaucoup de coups de pied en faisant le travail. En partie c'est à cause de l'attitude de manquement libérale, pourtant. Mais je n'ai causé aucune perte pour la compagnie.

T: "aucune perte pour la compagnie " est notre credo. La compagnie est une compagnie qui fait faire des salaires. (pour l'interviewer) écrire au bout que, trop, nous avons fondé ce travail intéressant et nous nous sommes offert volontairement pour l'affaire de chapeau, pour une position à Chuo Boshi.

Y: Ecrire qu'il faut vouloir porter le chapeau, jusqu'à la mort.

Y: oui.

T: un chapeau est un article très intelligent pour montrer votre sens du goût.

Y; N'attaquez pas avec un masque coiffé d'un bonnet, pourtant. Nous ne souhaitons pas la bienvenue aux voleurs. j'ai plus de vingt fiches de nom d'agents de la police judiciaire.

T: Oui, cet homme sous la neige en Aomori

Y: Oui

T: un cadavre a été trouvé en Aomori. Il a été tout os. Les étoffes de

laine ont été pourries. Le chapeau, cependant, est resté intact, comme si vous pouviez le porter encore. Je l'ai dit au chef d'un parti, et il m'a dit ses conjectures.

Il a dit " que ce n'est pas bien. Qu'il est trop bon "

C'est l'âge de l'écologie ainsi tout doit retourner à la terre. Mais notre chapeau est ainsi fait, parce qu'il a été le fruit de notre poursuite de la qualité.

L'acquittement de Consommateurs --- l'action de but final d'une marchandise

-----Vos mots de conclusion, je vous prie

T: je veux rendre " Chuo Boshi " reconnu comme une marque. Nous avons beaucoup de marques comprenant Borsalino® ou DAKS® mais je veux que tout le monde puisse dire d'un coup d'oeil " voici un autre Chuo Boshi!"

Y: Jusqu'à il y a un an à peu près nous avons fait les papillons Chuo Boshi. Ils ont été lavables mais n'ont jamais perdu leurs formes ou dimensions. Les consommateurs nous appellent et veulent en acheter un autre. Nous recevons beaucoup de demandes, beaucoup d'appels.

je veux ajouter un élément de "manière" à notre tradition. Avoir la bonne qualité seulement n'est pas suffisant pour les âges à venir. Nous sommes obligé d'adapter notre tradition au temps.

T; Shigeo a toujours dit que le consommateur n'est pas une masse mais un être individuel. Nous devons penser que si il veut être content, et si il est toujours content, il faut être content avec nos chapeaux.

Y: Si il pense ainsi, le choix prochain qu'il ferait sera encore Chuo Boshi. Nous nous tiendrons nous-mêmes responsable jusqu'à ce qu'il soit jetté après une utilisation longue, longue. Cette façon de le convaincre

de son choix suivant est Chuo Boshi encore.

T: L'achat de consommateurs avec l'argent qu'ils s'efforcent de gagner. Si nous leur manquons , nos agissements n'ont aucun sens dans cette affaire. Nous leur vendons un rêve, et si ils sont contents dans leur décision d'avoir choisi et utilisé notre chapeau, nous serons rassurés. Ils choisiront alors encore notre chapeau la prochaine fois.

Y: D'accord!

T: Que voulons-nous faire maintenant pour réaliser ceci?

Y: Créer et aller en avant.

T: Persévérez avec persistance

Y: Porter un chapeau demain

T: Les bonnes choses d'abord.

La conférence No.3

C'est pourquoi ce Job m'amuse.

Shinya Kono (Ecletico Co. Ltd. Business Dept): K

Kazuo Nishioka (Chuo Boshi Millinery Dept Mgr): N.

Noboru Hashimoto (Chuo Boshi Sewing, Kamo Plant Mgr): H

Yasuyuki Yamamoto (Chuo Boshi Sewing, Production Chief): Y

---Introductions.

H. J'ai joint il y a 16 ans. J'ai trente six ans. je ne savais rien au sujet des chapeaux quand j'ai commencé. Cela a été mon premier emploi, ainsi je n'ai pas été sûr si je joignais une compagnie normale ou pas (rire). je suis un dessinateur de modèle. je fais les modèles de chapeaux.

K. J'ai joint il y a 5 ans. J'ai 29 ans maintenant. J'ai joint une petite banque après le lycée mais cette banque s'est mise en faillite peu après que j'ai commencé. J'ai été déplacé dans un autre compagnie et après j'ai joint Chuo Boshi. Il y a deux ans Ecletico a commencé et j'ai commencé à travailler à Ecletico.

N: j'ai joint il y a cinq ans et j'ai 34 ans. j'ai travaillé pour la Moon Bat Co., l'un des clients de Chuo, pour grands magasins. Trois ans là et j'ai quitté. Un an dans l'affaire d'édifice et alors Chuo. je fais les ventes maintenant.

Y: quinze ans de service. Avant que j'ai joint Chuo j'ai été vendeur mais j'ai sentis que je n'étais pas fait pour ce travail donc j'ai quitté et j'ai joint Chuo. J'ai 33 ans et je fais les couronnes.

---Etes-vous tous mariés?

H: Oui, tous mariés. J'ai appris le travail ici et j'ai trouvé ma femme ici, aussi. j'ai obtenu beaucoup de la compagnie. De l'argent et une femme (rire).

....Est-ce-que la plupart des employées sont mariés?

H. Je ne crois pas. Il y a beaucoup de gens et les femmes jeunes sont en majorité.

K: Dans l'aire de production, surtout.

H. Pour les hommes les ventes sont maintenant dans la majorité. Pour les dames le tracé est prédominant.

---Oui, il y a beaucoup de dames, en effet.

H. Shigeo avait l'habitude de dire que même en laissant la compagnie pour la grossesse, celles qui avaient l'habileté devaient revenir une fois que les enfants avaient grandi. Il y a beaucoup de mariages en maison, je crois.

Y: Ma femme travaille encore ici.

K: Ma femme m'a épousé quand tous deux avons travaillé pour une autre compagnie.

N: je suis une minorité différente.

L'atmosphère de la compagnie

---Comment est l'atmosphère environnante?

H: je ne connais pas d'autre compagnie donc je n'ai aucun moyen de la comparer avec une autre. je ne pense pas que la nôtre soit différente des autres compagnies. je n'ai pas de problèmes et peut-être que je travaille dans un bon endroit. je ne suis pas obligé de flatter mais je pense que j'ai joint une bonne compagnie.

---Ainsi vous pouvez travailler tranquillement

H: Oui, tranquille comme je suis orné.

N: Oui je pense que notre climat est tranquille, aussi. j'ai été ici plus longtemps que tout le monde à cette conférence. je pense que nous avons une espèce, de gens bien autour de nous. j'ai beaucoup de gens agréables avec personnalité charmante dans nos ventes. Il n'y a aucun homme paresseux et l'atmosphère est bonne

K: Mon lieu de travail antérieur a été plus guindé. tout a été prière et liens. Ici je peux être habillé comme il me plaît. Dans mon emploi antérieur 1 plus 1 a toujours fait deux. Ici, un et un quelquefois peut être deux, devenir zéro quelquefois, ou quelque chose. C'est un lieu amusant pour travailler.

Y: Oui, l'atmosphère est tranquille. On n'est pas libre, parce qu'on est une usine, mais je peux travailler ici dans un mode relax. Quand j'ai commencé on m'a dit ce que je devais faire, mais maintenant je peux créer. Il n'y a aucune obligation de maniement supérieur et je ne sens aucunes restrictions.

---Parce que vous êtes délégué beaucoup et vous pouvez faire les choses à votre discrétion.

K: Oui, je pense ainsi.

H: Il y a une atmosphère de confiance et de délégation.

K: Vous ne pouvez pas passer votre propre décision tout seul, bien sûr, mais quand je développe une recommandation j'obtiens la bénédiction du maniment et je peux raccourcir le chemin pour aboutir à mon but. C'est une épreuve personnelle à récompenser. Nous sommes encore jeunes et immatures et nous ne croyons pas que cette espèce de liberté soit juste dans le monde extérieur pour des gens cadets comme nous. Ainsi je veux encourager tout conseil de la part des gens, et j'ai la chance d'obtenir des conseils pratiques d'eux.

Fabrication de chapeau

---Comment vous sentez-vous en faisant des chapeaux?

H: je n'ai pas su qu'il y a tant de styles de chapeaux avant d'avoir joint cette compagnie. Pour moi les chapeaux ont été seulement des ombres à soleil.

j'en ai porté à Tokushima (une aire chaude) mais je n'ai pas su qu'il y avait une telle chose que le chapeau pour la protection contre le froid. j'ai été étonné.

---Que faites-vous maintenant?

H: je fais les chapeaux de dames, pour les jeunes adultes pour 70. Que faire pour la génération est conçu par le département des ventes de tracé et nous est proposé. je fais le prototype basé sur ce qui est montré.

---Comment pensez que cela soit? bien?

Tout le monde:

--- vous pensez qu'ils sont mauvais?

H: Oui, quelquefois et quelque peu. Par exemple, ils suggèrent des édifices pour chapeaux de vieilles dames pour les chapeaux de jeunes adultes. Dans un tel cas je sens que l'idée est absurde mais je suis leurs instructions parce que je suppose qu'il y a beaucoup de possibilité.

---Est-ce que le travail est amusant?

H: Oui, parce que c'est un travail créatif. je suis surtout satisfait de voir les dames usant les chapeaux que j'ai fait. j'ai vu une fois mon chapeau dans Tokushima, ma ville native, ce qui m'a beaucoup plu.

N: ça récompense.

H: Oui, mais dans mon centre j'ai pensé qu'il est peut être mieux si ça avait été par un chemin différent.

N: Vous dites " pris un chemin mauvais." mais premièrement l'épreuve personnelle est ce qui récompense vraiment.

K: ça plait de voir son chapeau sur étalage.

H: Vous voulez que quelqu'un hausse les recherches, et dise en pensée " d'aller en avant et de l'acheter." c'est le plaisir du faiseur. je veux pour ma part comme tout le monde ressentir les choses agréables en tant que faiseur. Faisant pour se lancer dans le marché. Cette récompense est vraiment sensible et j'ai été enseigné cela en joignant cette compagnie. je veux partager ce savoir avec tout le monde dans cette compagnie.

---Observation agréable.

Tout le monde: (rire)

H: Oui, mais j'ai préparé cette observation depuis hier.

Sérieusement, je pense il y a ce sentiment.

K: Oui, je suis heureux de voir mon idée prendre forme.

H: Il y a des moments où on aime crier " je l'ai fait." ce n'est pas simplement un type d'achat et de vente du travail.

La force de Chuo Boshi

----Qu'est la force de Chuo Boshi?

H: Flexibilité. je la garde en pensée quand je fais mon travail. Il y a un air contre une routine établie, un cliché des agissements quelque peu dans un chemin prévu.

K: je pense que notre force est le fait que tracé et ventes sont faits en collaboration dans les groupes. Dans les autres compagnies ils sont différents et indépendants. Nous faisons des projets, achetons les édifices, et faisons les chapeaux, en coulée continue. C'est notre force. Cela nous active pour répondre plus rapidement au marché qui peut être exposé de nouveau comme la flexibilité.

N: je suis d'accord. Notre vendeur est responsable de tracé et d'achat d'édifices, et chaque autre est dévolu pour les calculs de coût, afin qu'il soit très assuré et puisse persuader les clients avec une connaissance en détail. Les édifices que nous achetons des faiseurs mais pas seulement. Nous parlons avec les bâtons de tracé des faiseurs d'édifice et les laissons créer des édifices nouveaux. je ne pense

pas que tout autre compagnie soit capable de faire cela.

Y: je suis dans la production et je pense que notre force est la technologie. Nous avons une technologie pour faire les chapeaux que personne d'autre a. Nous avons un mécanisme pour faire cela, et quelquefois nous faisons le mécanisme par nous-mêmes. je pense que c'est un avantage considérable sur nos concurrents. Nous avons cette connaissance comme une chose dont on peut tirer un avantage accumulé avec le temps de notre longue tradition, et nous pouvons adapter ces choses dont on peut tirer avantage pour les demandes nouvelles des âges nouveaux.

Avec le temps

---Que sont les faiblesses?

Y: Il y en a beaucoup, si je comprends les petites choses. Surtout dans l'aire des ventes, nous avons bien définis les objectifs bons, mais notre action est lente.

N: Comme vendeur, je sens qu'il a existé beaucoup de changements dans ces deux ou trois ans. Le marché change. Nous sommes obligé d'accepter et de mettre les chapeaux avec ces changements. Nous ne sommes plus capable de rejeter les ordres pour quantité petite et grande variété. Nous devons communier et travailler ensemble.

---Que voulez-vous dire, plus précisément.

N: Le cycle de vie de produit devient plus court. Les demandes deviennent pour quantité petite et variété plus grande. Dans le monde des vêtements, le temps de plomb pour sortir le produit est unique, trois semaines de nos jours.

Nous sommes obligés d'affronter la situation et nous faisons ce que nous devons faire. La production a commencé à le comprendre mais nous devons comprendre le changement de bas en haut pour le chapeau.

K: Mon observation est semblable à cela parce que je suis dans la production mais la variété large, la quantité plus petite et le cycle de produit court sont un lieu commun maintenant. Chaque client arrange cette façon de créer beaucoup de problèmes dans l'aire de production. Comment résoudre ceci est notre défi. je ne pense pas que nous pouvons avancer à moins que nous surmontions ces problèmes.

---Est-ce que vous avez vu du changement avec le nouveau président?

H: Le maniement s'arrange et est plus direct. C'est peut être en partie parce que j'ai été promu, mais je pense que la compagnie était près de ça avant.

Maintenant avec le nouveau président la politique est devenue "vous prenez votre part de ce que nous gagnons."

K: je suis nouveau dans cette compagnie donc je ne connais pas l'ère du président antérieur.

---je vois. Il y a une part croissante de votre génération dans les employées.

Est-ce que le futur est clair pour Chuo Boshi?

---Comment voyez-vous le futur de cette compagnie?

H: je veux qu'elle soit NO.1. Pour travailler dans une compagnie NO.1 on doit bien toucher l'emploi.

Même avec les rétrécissements de marché je veux encore que nous soyons NO.1.

Y: je fais beaucoup de chapeaux. je m'émerveille de ceux qui achètent tous ces chapeaux.

Tout le monde; (rire)

H: je ressens de la même façon et je l'ai ressenti ainsi depuis longtemps.

Y: Les chapeaux de mon aire sont dans la catégorie de prime. Le volume grandit tous les ans et j'ai les mêmes questions en pensée.

N: Peut-être qu'ils vendent parce qu'ils sont uniques et par conséquent rares dans le marché. Nous pouvons être assuré qu'ils vendent. Pour la génération plus jeune il y a beaucoup de produits bon marché mais pour la catégorie de prime il n'y a plus que cinq faiseurs au Japon nous inclus. Aussi longtemps que nous rivalisons dans ce marché petit mais important nous serons OK jusqu'au jour où tous les chapeaux disparaîtrons du marché. je ressens cette façon de travailler comme vendeur. Il y a les critiques, aussi, mais après que toutes les commandes soient placées. C'est parce que nous faisons le colportage seulement pour les chapeaux mais faisons les propositions d'affaire avec des façons récentes, qui sont acceptées par nos clients. C'est un travail vraiment amusant et tout le monde dans nos ventes est assez ambitieux pour diriger plutôt que d'être poussé par la direction.

---Vous voulez chasser le monde, au lieu d'être chassé?

K: C'est un partie de la force de Chuo Boshi

Y: Il y a ainsi beaucoup de chapeaux dans le monde d'affaire de chapeau qui ne sont qu'une imitation des nôtres, comme je le vois. Ainsi, oui, vous pouvez dire que nous chassons le monde.

K: Notre savoir-faire de production est d'un haut niveau et le savoir-faire en vente est d'un haut niveau

aussi. Nous pouvons avoir pleine confiance là dessus. je suis le premier à agir et il y a beaucoup que je sois obligé d'apprendre. Mon pouvoir est de toute espèce pour moi et m'enseigne le chemin.
H: je vois mon pouvoir comme mes rivaux. Mais vice versa (rire). je veux les surmonter un jour. Il y a des personnes telles que les figures historiques (rire). Quand j'entends parler d'elles, je veux interpeller leur renom et victoire.

K: Oui, je veux les aimer aussi.

H: je veux être aussi comme ça.

Objectifs dans mon aire

----Dites-moi vos objectifs dans votre aire de la responsabilité.

H: j'éprouve des difficultés parce que je veux être de plus en plus reconnu. La nouvelle usine a juste commencé et je veux l'obtenir dans mon orbite.

K: je suis devenu un membre d'Ecclético et je veux utiliser mes garçons dans un chemin effectif et intelligent. je veux créer plus d'emploi et je veux faire des produits dont je peux être fier.

N: Mon sectionnement a seulement trois personnes mais je veux persévérer pour obtenir plus de clients. Faire des produits nouveaux et les faire accepter par le marché pour atteindre un bon résultat est mon objectif.

Y: Mon aire est un sectionnement maintenant mais je veux créer un département. je veux affermir la confiance en nous par nos vendeurs. Bien sûr si l'ordre est trop grand j'aurai des problèmes. je veux éprouver le meilleur.

----Remerciez-vous. Que sont les travaux qui attendent quand vous êtes en arrière pour votre aire?

H: Les chapeaux tracé des dessins pour qui notre département de ventes de tracé a pris les ordres.

K: Je...umh

H: Est-ce que vous allez penser à quoi faire maintenant?

K: Bien...

H: je vous dépasse, le garçon (rire).

K: Tracé et ainsi en avant. Tous courent ensemble. je dois choisir quoi faire d'abord, mais en tout cas je commence et je continue.

N: je suis revenu de Tokyo hier donc je suis obligé de prendre le fardot des choses qui m'attendent sur mon bureau.

Y: je dois prendre le fardot de l'ordre de Nishioka-san's

N: Beaucoup de remerciements (rire)

Chapitre deux

un portrait de Chuo Boshi

Conférence spéciale

Affaire de chapeau d'après-guerre et Chuo Boshi

Hiroshi Kurihara (President, Kurihara Co.,Ltd.): K
Asajiro Korai(Chairman, Santo Boshi Co.,Ltd.): Kr
Akira Shigematsu (President, Shigematsu Co., Ltd.): S
Katsuyuki Nakata (ex-President, Daiichi Co., Ltd.): N
Hiroshi Fukuda (Chairman, Bel-Akatsuka Co., Ltd.): F

50 ans de travail avec Chuo Boshi

---- Dites-moi s'il vous plaît votre relation avec Chuo Boshi

Kr: C'était en 1946/47, M. Nishii a commencé l'affaire. Nous n'avons pas su que ça a été ainsi parce que tout le monde que nous avons connu depuis avant la guerre ne l'a pas su. j'ai été dit qu'il est revenu de Corée. j'ai été aussi dit qu'il est entré dans cette affaire parce que sa femme avait des frères dans l'affaire de fabrication de chapeau.

C'était autour de 1947 que M. Nishii a dirigé la maison à bicyclette, et il avait sa manière de faire ses cargaison en vélo. Ma femme a demandé qui il était et il a tourné la sortie pour faire des bonnet d'écoliers. A l'époque il y a eu beaucoup d'invernasses utilisés vendus dans le marché et M. Nishii les a achetés et les a converti en édifice dans les bonnets.

Ma femme en a voulu mais M. Nishii a refusé de vendre à moins qu'elle ait payé en espèces. A l'époque

le paiement a été fait seulement sur le 15eme et en fin de mois.

M. Nishii a été un homme de discipline et il l'a gardé partout dans sa vie. Les temps ont changé et bien sûr il a mis le chapeau avec le changement, mais la base de sa pensée au sujet de la discipline est resté inchangé.

Il a pensé qu'il faut faire les chapeaux et bonnets que les gens aiment et qui leur manquent. Le paiement devait être en espèce sur livraison. Ça a été son credo et il a vécu avec. Ça a été vraiment grandiose.

je ne pense pas qu'il y a eu du temps perdu dans sa vie. Tout travail, aucun jeu. Ça a été sa vie.

N: je suis entré dans cette affaire en 1947 et j'ai rencontré M. Nishii autour de 1949 ou 1950 quand j'ai été un apprenti dans l'aire d'achat. Ça a été chapeau de Nishii ou peut-être chapeau de Tenri mais pas cependant Chuo Boshi.

Il y a eu beaucoup de faiseurs de chapeaux et de bonnets et M. Nishii a fait des chapeaux d'alpinistes. Il a attaché la hausse avec Hamano textile et ils ont fait des chapeaux que personne ne pouvait copier. j'ai eu une impression en voyant ce M. Nishii quand il a expliqué les mérites des chapeaux pendant 20 minutes environ. j'ai été convaincu que c'était la bonne route pour faire les affaires, qui est, que l'on doit être bien informé sur ses produits et passionné pour convaincre les autres du mérite de ses produits.

Comme M. Korai l'a dit plus tôt, M. Nishii a été aussi dévoué pour faire les choses, sérieux mais en même temps aimant son travail. Cette attitude a établie la pierre angulaire de Chuo Boshi aujourd'hui.

F: je suis entré dans cette affaire en 1950 et j'ai reçu la visite en 1952 de M. Hayashi, qui est maintenant le conseiller d'ambassade de Chuo Boshi, qui m'a proposé une relation d'affaires. j'ai fait des affaires avec Chuo depuis lors.

A l'époque ils ont fait le Metro dans le bleu marine de guerre qui a vendu très bien. Et les chapeaux d'alpiniste, aussi, ont été de bons vendeurs. Ils ont fait un travail parfait et nous comme grossiste avons acheté un assortiment de bonnets et de chapeaux d'eux.

Comme M. Korai a dit plus tôt, les termes de paiement ont été très stricts depuis lors. Tout à fait formels et rigides. Bien avant, j'ai introduit un vieil ami à Chuo, mais M. Nishii a dit qu'il faut avoir du collatéral.

Cet ami à moi a été très résolu pour que je demande à M. Nishii de changer sa pensée. j'ai rendu visite et j'ai demandé à M. Nishii plein de fois. Alors M. Nishii m'a demandé si je pouvais garantir ou le garantir. j'a dit que c'était très insultant de demander à M. Nishii de changer sa pensée. Finalement il a consenti mais j'ai été obligé de faire un effort d'enfer pour continuer à l'aimer.

Qu'a été la façon de M. Nishii de faire les affaires.

Il a dépensé beaucoup de son temps et de ses efforts pour le bien-être de l'application de chapeau. Il y a un métier double de journal publié par l'association de chapeau du Japon et M. Nishii a dépensé ses efforts pour améliorer la qualité du contenu de ce journal.

Il a alors commencé à faire des incursions dans les affaires de chapeaux de dames très à la mode et à créer des chapeaux meilleurs que ceux fait par des faiseurs bien connus, Makishin et Chiyoda. j'ai amené ici un catalogue de notre compagnie de 1977 et presque chaque page a été remplie par les chapeaux de Chuo.

M. Shigeo Nishii a été aussi bien connu pour l'affection qu'il avait pour ses produits. Ça a été au centre de la qualité de leurs chapeaux. La capacité de maniement de Shigeo et le savoir-faire et la persistance de Susumu pour la production de bonne qualité sont la base de leur succès évident aujourd'hui.

Kr: Notre association avec Chuo a été pendant la première moitié de leurs 50 ans d'histoire.

En 1947 mon frère et mon père ont ouvert l'affaire. je suis entré dans cette affaire en 1958 et j'ai aimé faire les affaires avec Chuo pendant 30 ans environ jusqu'à 1977, quand notre relation d'affaire a été abandonnée pour une certaine raison. Chuo a été saillant en recherche et développement, et les bons produits ont été offerts, afin que beaucoup de grossistes représentent leurs produits. Ces moyens en revanche font que tout le monde a les mêmes produits, ce qui a un effet adverse quelquefois. j'ai fait les affaires à Minami-Kyuhoji et chaque grossiste avait les produits de Chuo dans leur inventaire. Ils ont été é

aussi dépendants de Chuo et cela présentait un problème difficile. j'ai vu M. Shigeo Nishii quand il a été à la tête du Comité Exécutif du tout chapeau du Japon, j'ai fait des recherches sur sa société et j'ai pensé que cet homme était différent des autres. Il a épelé ses objectifs majeurs, et a alors délégué et fait les chèques périodiquement. je lui ai demandé une fois ou il a étudié cette façon de faire les choses. Il m'a dit qu'il l'a apprise d'un colonel quand il a servi dans l'armée. Ça a été un incident impressionnant. Alors nous avons abandonné nos affaires avec Chuo, parce que si nous avions continué à acheter de Chuo, nous aurions fini à avoir les mêmes produits que nos concurrents. Aussi, SSDSS est venu nous faire des offres et nous avons été obligé d'avoir nos produits originaux. C'est pourquoi nous nous sommes séparés de Chuo. Il y a deux grands etc dans cette affaire, renommés et de pointe. Ils ont été vus comme fabricants mais en fait ils ont été grossistes. Nous avons voulu être des fabricants légitimes, et nous avons commencé le tracé et les édifices d'achat pour les avoir cousus en usine. Là nous nous sommes heurté à M. Nishii. Il a dit qu'il est faiseur, et que ce n'est pas le travail des grossistes. Il y a eu beaucoup de pression et de paroles, mais finalement nous avons choisi notre propre chemin et avons abandonné les rapports avec Nishii. j'ai été le directeur général et mon frère a été le président. Beaucoup d'affaires nous ont donné conseil pour que nous changions notre décision. Cela a été la preuve de la puissance de M. Nishii et combien haute a été la qualité de Chuo. Il y a maintenant 25 ans de cela.

S. j'ai été un grossiste de chapeau en 1962 qui faisait des affaires avec Chuo. j'ai aimé beaucoup les produits de Chuo et j'ai vendu leurs produits dans les aires de Kyoto, Osaka et Kobe. Les affaires avec Chuo ont pris leur essor. Malheureusement notre président a disparu en 1965 et les relations avec beaucoup de fabricants ont du être abandonnées. Chuo aussi nous a demandé de soumettre quelque collatéral si nous voulions continuer la conduite. je suis allé voir M. Shigeo Nishii et je lui ai expliqué que notre effort a contribué à la croissance des affaires de Chuo. j'avais seulement 20 ans alors mais j'ai dit, ainsi que d'autres membres de la compagnie que nous nous battions pour rebâtir l'affaire sans rémunération. Il m'a dit " M. Shigematsu, si une histoire triste peut vous nourrir, le monde d'affaire est un paradis. Evitez les histoires tristes" je me souviens encore de ses mots.

Rétrospectivement, cette situation dure où nous ne pouvions pas vendre les produits de Chuo a été la force motrice de notre effort dans le développement et les ventes de nos propres produits. La qualité de Chuo est bonne. Ce fait est supporté par la dévotion de la part du maniement à la recherche et au développement, et leur sens de responsabilité est tel que la compagnie assume une responsabilité pleine si quoi que ce soit est mauvais.

En revanche, la politique de Shigeo a été une barrière pour la croissance de revenu. Depuis que Chuo est un grand faiseur, ils doivent vendre plus que dix billion, mais en réalité ils ne le font pas. C'est en partie parce que des politiques financières telles imposent une restriction et repoussent ces grossistes qui veulent faire des achats de Chuo.

Shigeo Nishii comme président

---Shigeo a été une personne très importante pour Chuo Boshi. Pouvez-vous me dire votre impression de lui?

T: j'ai été invité avec deux autres amis d'affaire, M. Nakata et M. Nishijima d'Akatsuka, à un restaurant cher, Ikuo. Avant cela, Shigeo a vendu directement aux détaillants par son subsidiaire de Daibo. Nous avons tous protesté parce qu'il nous a manqué d'égards. Il nous a dit que nous devions nous mettre à l'attaque et faire beaucoup de bruit, et que son intention a été seulement de poursuivre notre affaire. Il a dit que l'argent ne devrait pas aller directement aux détaillants de Chuo mais passer par voie unique par nous. Il nous a dit aussi qu'il a vendu directement ces couvre-chefs uniques que nous avons acheté de lui, ainsi il n'y a eu aucun conflit. Il a dit qu'il a seulement comblé les trous. Ça a été faux parce que les détaillants peuvent voir leur salle et le ramassage de tout ce qu'ils ont voulu pour l'achat. Ainsi, essentiellement, nous avons tous été trompés.

Il faut savoir que ces enfants stupides que nous avons été pouvaient être facilement trompés (rire).

N: Ça a été notre perte d'avoir accepté l'invitation (rire).

S: Traité bien uniforme avec aller loin pour amener chez-soi.

Kr. cette histoire dont je me souviens, aussi, mais j'ai été trop poli pour la mentionner (rire).

C'est un autre incident. Nous grossistes avons été invités à Ikuo à un autre restaurant cher, et les objectifs du parti ont été de parler au sujet du futur de l'affaire de chapeau. En ce temps-là Shigeo a dit qu'il peut examiner de grosses affaires, si elles sont avantageuses. Cela a été une exposition choquante pour cette espèce de rencontre. Nous faisons tous l'affaire avec rapport exigible aux concessions de chaque autre. j'ai toujours dit à mes contacts d'affaire " ne jamais pas fabriquer." bien, la culture d'affaire peut changer avec le temps et le tabou peut changer, aussi, mais je suis un homme de l'ère de Meiji et je suis part de la vieille culture, de ne pas envahir le territoire des autres. Sa vente directe a été en contradiction avec cette culture mais je pense qu'il l'a fait avec assez de réflexions et de confiance. Il avait en pensée de prendre en nourrice la croissance de l'affaire de chapeaux dans son ensemble. Rationalité a été sa valeur suprême et le résultat de ses pensées rationnelles lorsqu'il a

commencé. Il n'a pas été son intention de donner des privations aux grossistes.

je pense que la croissance de Chuo Boshi dans tout le monde, pendant l'entreprise difficile est endetté par la conduite de Shigeo. Faire les choses désirées par les consommateurs a été sa devise. Il a eu l'habitude de dire " le chapeau est un article de style, pas seulement un couvre-chef. On utilise un chapeau dans l'ordre de mettre le point final à son vêtement" nous devons rendre hommage à sa contribution à l'affaire de chapeau dans son ensemble. Avec sa présence le monde des affaires de chapeau d'Osaka a cultivé un niveau égal à Tokyo, sans se soucier du fait que après la guerre Tokyo avait toujours le precedent sur Osaka.

Nous pouvons critiquer beaucoup sa personnalité mais ses contributions ne doivent pas néanmoins être ignorées.

Les termes et conditions des affaires rigides

F.: j'avais beaucoup de querelles avec Shigeo, qui, une fois, a crié " ne reviens jamais!" Hayashi san l'a calmé en bas et j'ai continué le rapport. Il y a eu un grand choc quand il a commencé à faire des chapeaux en Corée. Il n'y a pas eu de précédents tels et les gens ont été tourmentés en pensant qu'il ferait des chapeaux et des bonnets beaucoup moins chers en Corée et les amenerait au Japon. Maintenant beaucoup de compagnies de chapeaux font leur source à l'étranger et en Corée, mais Shigeo a eu le precedent sur tout le monde. Quelqu'un que j'ai rencontré a observé aujourd'hui que le marché veut être inondé quand une inondation de couvre-chefs doit venir de Corée, et il y a les guerres de prix et beaucoup de biens rendus. je pense cependant, que personne ne peut inverser le temps.

N: Quand je suis devenu président j'ai fait une visite de courtoisie à Shigeo, qui m'a dit que j'étais obligé de réaliser un gagnant avant taxe et la dépréciation d'au moins 10 % du revenu. je savais pourtant que c'était un objectif dur mais j'ai persisté et j'ai atteint 7 %. j'ai amené cela à Shigeo mais il a observé " je vous ai dit dix!" alors, l'année suivante j'ai pu obtenir dix et le montrer encore à Shigeo. Ultérieurement, j'ai produit mon effet par le fait que Shigeo a dit à tout le monde dans la compagnie " Daiichi (la compagnie de N) a réalisé 10 % gagnant avant taxe et la dépréciation. J'ai levé le prix de vente pour Daiichi "

(rire).

Qu'a été Shigeo. Il a été un caractère mais il avait son propre charme. je ne sais pas si ce sont des critiques ou des éloges.

Y: Shigeo m'a donné l'impression que nous ne devons jamais envoyer de cadeaux de fin d'année à nos amis d'affaire, parce qu'autrement ils conjectureraient que nous avons fait un profit.

N: Quand un genre de grossiste bénéficient, vendre haut. Ça a été son credo (rire). je crois que ça a été sa plaisanterie et qu'il n'a pas été sérieux, pourtant.

Y: Shigeo nous a dit de ne pas dire " merci " aux grossistes, parce que si nous avons remercié ils penseraient que nous avons fait de l'argent, ne remercie pas ainsi (rire).

S: Shigeo a été un joueur d'or. Il a béni chaque boulet qu'il a fait même si ils étaient à quelque distance du trou. Il a été intolérant des boulets des autres, peu importe ou ils ont été par rapport au trou (rire). Il a dit qu'il n'a pas été golfeur mais voiture ambulante.

F: La marche pour la santé a été sa règle. Il a été vraiment un caractère, et a grondé avec une voix très bruyante, et j'étais jeune donc il y a eu des confrontations.

Dans la communauté d'affaire j'ai été à un moment mis à la charge du papier de métier ainsi j'avais beaucoup de raisons d'avoir des entrevues avec Shigeo. Il a contribué beaucoup à la communauté d'affaire de chapeau mais en même temps il a essayé de promouvoir sa compagnie. j'ai voulu être neutre pour le bien-être de la communauté donc il y a eu des confrontations naturellement. Il a été un homme très rigide, aussi. Une fois je mis en panne une note promissoire avec la maturité de 75 jours au lieu de 60 jours habituels, et il me l'a rendu et m'a demandé de la mettre en panne de nouveau avec maturité de 60 jours. je pense que ça a été une demande saine mais j'avais des durs moments, aussi.

S: Nous avons abandonné la relation avec Chuo en 1996 et l'année suivante notre gagnant s'est levé d'un saut de 100 % sur l'année antérieure. C'est Chuo qui a pris la part du lion du gagnant, et a laissé très peu pour les grossistes. Ainsi, les grossistes saignent et deviennent faibles. Si Chuo avait changé de place et de politique et laissé les grossistes gagner, je ne serais pas étonné qu'ils vendent dix billion.

F. L'immobilité dans leur croissance peut être attribué peut-être à la dilution de leurs ressources par la diversité pour les taxes et autres affaires.

Croître avec les autres

Kr: Shigeo n'a eu aucun mot pour les choses autres que les affaires. j'ai été invité souvent à l'exposition de sa salle et je l'ai rencontré mais il n'a pas parlé d'autre chose que les matières d'affaire. Ainsi, dans ma longue association avec lui depuis après la guerre, il n'a existé aucune chance d'entendre quoi que ce soit d'autre que ses affaires, ainsi il n'y a aucun mot qui ai laissé une impression. j'espérais m'accorder avec lui, pourtant, parce que les affaires sont les affaires et il n'y a aucun besoin d'échanger des conversations personnelles. Il a fait des produits de bonne qualité nous les a vendus et nous avons payé. C'est tout. j'ai été invité une fois à l'Hotel Okura par Shigeo et son fils, le président courant, mais il n'a parlé aucunement d'autres affaires. Vous attendez d'un tel un sujet de conversation sur les divertissements, la famille, la santé et ainsi de suite, mais il a été différent. je respecte cela.

Comme je l'ai dis plus tôt, en 1948, il a fait les bonnets d'écoliers de invernasses , et en ce temps-là il a dit qu'il ne veut pas vendre ses coiffes de bonnet à moins que la conduite soit les espèces sur livraison. Il a insisté sur cette façon pour la durée de cette époque. Les choses superficielles ont passé avec le temps mais il a persisté sur les choses de base. Je l'admire à cet égard.

Et les chapeaux qu'il a fait! il a fait des chapeaux tels qu'il a convaincu chacun de nous que sans ses chapeaux nous serions hors d'affaire. En d'autres termes, il nous a poussé à l'achat de ceux-ci. C'est vraiment magnifique.

Une fois il a examiné un grand magasin qui n'a pas porté ses chapeaux dans leur vitrine. Il a été fâché et a dit que c'est la honte de l'application de chapeau.

N: Mais ses chapeaux ont été vendus dans l'annexe de ce grand magasin.

Kr. oui, une conception erronée, mince (rire). j'ai voulu dire qu'il a été persistant, sûr de soi et droit. Un fabricant ordinaire ne prête pas attention à de telles petites choses. Ils les laissent pour le grossiste.

---Vous avez supporté la communauté d'affaire de chapeau pendant les 50 ans passés. Dites-moi votre futur de stratégie.

Les temps de Kr. changent, et nous devons rester de front avec eux. Nous ne pouvons pas seulement répéter ce que nous avons fait. Nous devenons plus vieux et nous devons penser comment nous remettrons le bâton à la génération suivante. Ayant dit cela, ça ne signifie pas que nous déchargeons tout sur la génération qui vient. Il y a les choses qu'ils peuvent faire et d'autres qu'ils ne peuvent pas faire. Nous devons distinguer.

je suis venu ici aujourd'hui non comme représentant de mon affaire mais plutôt comme un membre de maniement de l'association. Dans l'association notre matière courante est la réforme. un comité va pour être établi pour visiter de nouveau le système sain. L'association a été fondée dans la période de croissance haute sous l'intervention de l'état et il y a des choses sans accès plus long pour cet environnement nouveau. je pense qu'il est injuste de les préserver comme elles sont. Grossièrement énoncé, tout ce qui est valide à cette période de croissance n'est pas viable plus longtemps. Nous devons repenser ce qui est valable pour l'environnement.

Nous avons eu l'habitude de penser que les grossistes doivent rester grossistes, et que les territoires doivent être respectés. De nos jours nous croisons les limites. Les grossistes ne peuvent pas faire des usines mais ils peuvent arranger des distributeurs Ils peuvent même faire du détail.

je pense qu'une espèce de consortium avec quelque noyau puissant peut être une bonne réponse. Ces choses une compagnie seule ne peut pas les accomplir et elles doivent être faites par un consortium. Sans bord de croix tel et coopération utilitaire transversale, les affaires petites telles que la nôtre ne pourraient pas survivre.

L'association est appelée la fédération des associations d'applications de chapeau du Japon ouest, sous qui détailler, le gros, fabricant, matière crue et traitement sont consolidés. En réalité cette organisation n'est pas comme nous l'avons conçue, et nous devons repenser son dessein. Nous devons trouver une forme optimum pour une organisation telle. Il peut être meilleur de consolider par propriété de produit, ou par région, et tout autres combinaisons possibles. Nous l'avons fait par catégorie d'affaire, mais ça peut avoir été fait en erreur. Nous sommes obligés de discuter et de trouver la solution.

Dans ces circonstances, Chuo Boshi n'est pas très enthousiaste au sujet de l'activité du groupe, pourtant ils paient les fiefs de qualité de membre. Je fais appel fortement au président de Chuo Boshi de dépenser plus de temps pour cette activité de groupe.

(M. Kanji Nishii (Ns), le président de Chuo Boshi, entre)

Ns. Je vous remercie tous d'être venu aujourd'hui. Vous connaissez mieux Chuo Boshi et ce que j'ai fait et j'ai attendu pour vous parler franchement au sujet de Chuo Boshi. C'est pourquoi je suis venu en retard.

S. M. Nishii, Je vous prie de nous parler et de nous guider comme le représentant du faiseur supérieur.

N: Il y a ainsi beaucoup de choses que je suis obligé de faire en voulant réussir ce que le président antérieur a laissé pour moi, donc j'espère que vous me donnerez un peu plus de temps.

S. Nous avons seulement parlé de la réforme et de comment cela peu nous aider.

Kr. nous avons parlé assez avant que vous soyez arrivé et j'ai aussi , le désir de votre participation parce que votre compagnie est très importante. je suis le président de la fédération et nous avons parlé de la réforme de la fédération. Votre participation, comme représentant du faiseur supérieur, est très bienvenue, et nous sommes tous passionnés d'avoir votre opinion.

----Que pensez-vous du nouveau président de Chuo?

F. Différent de Shigeo. Shigeo a été un fonctionnaire d'armée et a fait les choses dans la façon traditionnelle. Shigeo avait l'habitude de dire que ma compagnie et la sienne devaient entrer en tandem, et j'ai fait mon travail avec ses mots en pensée. Le président courant est un homme de l'âge moderne avec une large connaissance sur l'époque et il donne son temps et nous parle franchement. je suis reconnaissant de cela.

Ns. un fondateur doit avoir une vitalité telle que mon père. La seconde génération en général est très différente.

Chuo Boshi a été une compagnie avec une espèce de dictature, et elle a ses défauts. Nous devons apprendre comment changer cela. Nous sommes trop fiers et nous devons changer en tant qu'organisation d'affaire. je ne veux pas critiquer mon père mais nous devons changer pour être une compagnie

adaptée aux affaires . Nos gens sont trop fiers et arrogants vis-à vis des clients et des fournisseurs, aussi.

Kr: Quand est-ce-que votre père a disparu?

Ns: le 18 février. A 83 ans. Il ne s'est pas senti très bien au coeur depuis le matin. Il est allé à l'hôpital et alors le soir il a été aux Nez Otani, il a bu deux cocktails au bar, il a bien mangé à Imai, il a bu encore et est rentré chez lui en taxi, et quand il est arrivé à sa maison, il ne pouvait pas se lever sans l'aide d'un voisin, et il est allé au ciel d'un bonne façon. Aucune douleur . Il a été typique dans son style de vie. Mon cousin, qui est médecin, a dit qu'il aurait pu survivre si il n'était pas sorti. Il a été un homme qui continuait une fois qu'il avait décidé de faire quelque chose. Une fois qu'il a décidé le plan du jour, aucun, bien que ne comprenant pas cela, ne pouvait le changer. Ainsi il a été une vie.

Vers l'âge nouveau

Ns. qui ne puisse pas juger encore si Shigeo a fait du bien ou pas pour l'application de chapeau après la guerre.

S: Il a fait une grande contribution.

F: Tout à fait ainsi. Nous sommes heureux de faire des affaires avec vous, comme nous avons été heureux avec Shigeo. Vous deux poussez la compagnie dans le tandem

S: Il n'a été aucunement opposé à être parmi nous.

N: Nous avons souvent été questionnés par les journalistes au sujet d'un faiseur de chapeau représentatif, et nous mentionnions toujours votre etc. Vous contribuez pour cela, aussi.

S: Chuo a élevé le niveau culturel de l'application de chapeau japonais au niveau global. Les chapeaux suédois sont célèbres mais Chuo est le meilleur.

Ns: Nous faisons maintenant des chapeaux avec la variation de dimension par un centimètre. C'est la première fois que nous avons fait cela mais je reconnais encore maintenant l'accès agréable d'un chapeau. Le toucher bon varie uniformément si il y a quelques millimètres comme différence. je compare toujours une carafe à une barre. Elle dit un litre mais réellement elle varie.

Par exemple 59 cm est trop imperméable pour moi mais 60 cm est trop dégagé. Ainsi j'ai fait une série avec une différence de 0.1cm et le fonder a amené ma

dimension à 59.4. Nous ne pouvons pas faire et vendre des chapeaux avec des portées telles mais 0.1 cm de différence a vraiment de l'importance dans l'accès. Nous avons encore quelques problèmes à résoudre avant que nous introduisions le 1 cm d'entaille de chapeau mais je recommande que vous éprouviez le toucher à notre exposition prochaine.

S: je sens comme si j'écouterais une performance de maestro.

Ns; je ne coupe pas le modèle double de papier moi, mais je veux que notre tracer de dessinateurs sont le meilleur du monde. Ils disent qu'ils font un chapeau 0.2 cm plus grand que l'échantillon, et ils le font réellement en un mois. Je n'ai jamais attendu pour en porter de tels.

S: Même avec CAD nous ne pouvons pas les faire. Nous utilisons aussi CAD mais nous ne sommes pas payés. Peut-être c'est parce que chaque tête a une forme différente.

Ns: Oui nous changeons le tracer des dessins pour chaque dimension. A strictement dire, il y a six versions à l'intérieur du Japon concernant la forme de la tête dépendant de la région. Ainsi il est nécessaire de changer le modèle en dépendant de ou vous voulez faire la vente. En réalité nous ne pouvons pas aller plus loin, ainsi nous sommes satisfaits de changer la dimension un petit peu.

Kr: Le chapeau de paille raide a été un vieux chronomètre et ça a été difficile. Nous avons été obligés de changer le modèle par région. Japon de l'est a été rond, Japon ouest un peu plus petit, Kyushu a été un peu plus grand, et ainsi de suite. Dans Shikoku il y a des différences fines, Tokushima a été un peu plus grand.

Ns: Pour faire un tel accord fin est vraiment intéressant, pourtant concernant la rentabilité c'est contestable. L'accord fin semble idéal mais nous n'avons pas une réponse claire et positive du côté des consommateurs. Nous ne reconnaissons pas par conséquent si 1 cm d'entaille aux chapeaux amène vraiment de l'argent. Ainsi nous étalerons la quantité minimale à la contenance de provision. Quand les consommateurs doivent l'aimer vraiment, il vendra. De toute façon nous devons commencer dans cette voie.

N: Le problème est que le sectionnement des hommes à détail diminue.

Beaucoup de magasins de chapeaux de détail ferment et les grands magasins ne peuvent pas être ainsi lourdement compté dessus, parce que pour eux l'aire des hommes est un secteur relativement lent. Il est dur de faire des ventes

croissantes dans ces circonstances.

Kr: Les grossistes doivent être très puissants pour avancer.

Ns: Ce que nous pouvons faire est de faire de la meilleur qualité et du défi.

N: Il y a beaucoup de consommateurs qui se plaignent que les grandes dimensions ne sont pas disponibles aux contenances de détail.

F: Pour les dimensions petites il y a des demandes.

N: j'ai été conseillé par l'ex- président de Toraya (un magasin de chapeau célèbre) que si je voulais faire un succès dans les affaires de chapeau j'étais obligé de porter un inventaire classé par variété de grosseur. Différent des chapeaux de dames, il y n'y a aucun déclin dans le prix des chapeaux d'hommes même si l'inventaire reste là pendant des années. Comme magasin de contrat formel sous vue privée prospère de chapeaux d'hommes, je dois changer la dimension inventoriée et rencontrer l'aprobation de chaque client. Alors je serai connu par voie de mot de bouche et je m'affermirai comme spécialiste.

Ns: La recherche montre qu'un client peut attendre pendant trois semaines.

Nous pouvons suivre cela parce que nous pouvons délivrer hors de l'inventaire en une semaine.

Retourner pour 1 cm les entailles de chapeaux, je pense c'est l'article que Shigeo augmenterait de valeur si il avait été actif et l'avait vu. Nous les introduisons l'année du 50eme anniversaire qui est l'année de la mort de Shigeo. Ces chapeaux peuvent être l'indication que nous lui payons notre respect.

Les chapeaux de dames conçus ensemble

Humiyasu Hirate

(ex- président, Mankyu Co.,Ltd.)

Nous avons commencé les affaires avec Chuo autrefois dans le milieu des années 80. Nous avons fait les affaires à l'origine dans les chapeaux de dames, ainsi nous avons été en retard pour entrer en contact avec Chuo, qui ont été principalement dans les chapeaux d'hommes. M. Takenaka nous a contacté et nous avons commencé les conduites. Notre affaire a été petite au commencement.

M. Takenaka a été un dur travailleur, mais en même temps il a été une espèce de romantique. Il a quitté une affaire ultérieure et a commencé une compagnie de chapeau et je pense que ceux qui commencent leur propre affaire sont dans l'ensemble des romantiques. Shigeo a été un romantique, aussi, d'un caractère unique, qui avait beaucoup d'amis aussi bien que d'ennemis. Je pense que c'est pourquoi il a réussi à faire grandir sa compagnie.

Chuo a été la compagnie de chapeaux d'hommes, mais ça a été à l'origine les hommes qui ont porté des chapeaux ainsi ils ont été dans le bon secteur du marché. Ça a été unique après la guerre que le chapeau devienne plus un article de dame.

J'ai commencé ma course en 1958 en joignant Kashiyama (une compagnie de vêtement) après la remise des diplômes d'université; j'ai appris beaucoup de choses. J'ai été à la charge des vêtements de dames là et j'ai arrêté environ deux ans plus tard et je suis parti. J'ai été à Mankyu et là j'ai ouvert le sectionnement de chapeaux de dames.

Dans les grands magasins de cette époque ça a été le grand étalage du marché. Il n'y avait presque pas de chapeaux de dames dans les magasins, à l'exception de San-Ai à Ginza et Suzuya à Ueno. Les temps ont changé pourtant, et les chapeaux de dames ont changé trop, de chapeaux élégants à bonnets plus courant. Les bonnets courant par la suite sont devenus les plus grands vendeurs quand SSDSS a commencé. Ça a été autour de cette époque que Chuo a réalisé notre présence et nous a proposé une relation d'affaires.

La proposition du tracé de produits

Nous ne faisons cependant pas le produit de Chuo. Plutôt, nous avons fait l'utilisation du savoir-faire et de la technologie de Chuo et avons fait ce que nous pensions être à la mode. Ce modus operandi a été unique pour nous et aucun grossiste n'a fait les affaires de cette façon. Shigeo, pourtant, n'a pas aimé cela. Il a pensé qu'il ferait les chapeaux qu'il a pensé redresser, et que le travail des grossistes est seulement de vendre ses chapeaux. Mr. Yahachi, cependant, a fait comprendre notre idée, ainsi il a accepté notre commande sans consulter avec Shigeo. Ça a été uniquement après longtemps que Shigeo

a commencé à reconnaître notre façon de faire les choses.

Par la compréhension de Yahachi et sa coopération nos affaires avec Chuo n'ont pas été cultivées très fermes ou grandes.

Dans notre compagnie nous avons des planificateurs féminins depuis les années 70. C'est maintenant lieu commun mais à l'époque on m'a fréquemment demandé ce que j'ai pensé faire en engageant ces filles amateurs pour le tracé. J'ai pensé que les hommes ne veulent jamais comprendre la psychologie des dames, et sont incapables de faire les chapeaux de dames. J'ai pensé qu'au centre de la fonction de tracé il y a des filles qui sont dans le même groupe d'âge que les consommateurs. Yahachi s'y est joint et a fourni des rencontres de personnel pour tracé et il y a eu beaucoup de grands vendeurs qui sont partis de cette collaboration.

Notre compagnie est un grossiste, mais nous avons suggéré pour le faiseur des idées de produits nouveaux. Nous n'avons jamais eu de facilité de fabricant, pourtant. Nous avons été satisfaits de continuer à être séparés des fabricants. Nous avons été concernés par "quoi" faire. Nous avons été près du marché et ainsi j'ai pensé que nous avons mieux reconnu les besoins du marché qui devaient être reflétés dans les produits.

L'affaire de couvre-chef dans le futur et Chuo

L'assurance de qualité de Chuo a été rigide, ce qui m'a paru trop, mais elle supporte la valeur de la marque.

Je pense que dans le futur la position du grossiste va devenir plus incertaine. Les fabricants veulent rester indispensables, peu importe si l'usine est localisée à l'intérieur ou outre-mer. Mais un intermédiaire comme un grossiste est contestable. Est-ce que le marché a vraiment besoin de cela? Ça a été une des raisons pourquoi j'ai liquidé Mankyū.

Chuo a, je crois, un style d'affaire aussi pour faire les ventes par eux-mêmes. Ils continuent pour le style courant d'utiliser des grossistes mais je ne pense pas que l'idée de vente directe a été éteinte.

je ne pense pas que ce soit une mauvaise idée pour Chuo d'avoir une grande division à l'intérieur de la compagnie.

La raison pour laquelle les grosses affaires arrêtent d'être actives est que le système de "ventes d'envoi expédition" est actif. Avant la guerre, le détaillant a été obligé de faire "l'achat" des biens. Après la guerre, le premier, Kashiya a commencé le style d'envoi expédition où les détaillants ont "consigné" les biens pour vente et quand les biens restaient invendus ils pouvaient les rendre aux fabricants. Pensée de pointe que sous une économie de croissance haute ils veulent être aussi ceux qui prennent beaucoup de temps pour laisser le travail aux détaillants sur l'achat et décidant le prix de vente, et ils veulent être plus pratique que les fabricants/grossistes qui dictent les prix de vente répandus dans tout le pays et acceptent les biens rendus et laissent le concentré de détaillants sur manquement de provision. (dans un tel système le grossiste fonctionne comme un centre d'entrepôt/autorité des biens rendus pour possible re-distribution). Cette idée a été bonne sous une économie haute en croissance, mais comme l'économie était lente en bas, nous avons mieux fait de laisser cette partie du travail à la discrétion des détaillants, sinon, les grossistes perdraient leur raison d'être.

Le système d'envoi expédition inévitablement est accompagné de retours et le choc des pertes pour l'économie par retours accumulés peut être considérable. Avec ces articles très à la mode comme les chapeaux de dames la re-distribution est très difficile, et donc les biens seront rendus et jetés.

Quand l'internet devient plus grand, il n'y aura plus aucuns détaillants, et les grands magasins uniformes peuvent perdre leur signification, parce que les consommateurs voudront faire l'affaire directement avec les fabricants.

Bien. Cela peut prendre encore quelque temps jusqu'à ce que cela arrive.

Chuo doit être beaucoup loué de son excellence comme fabricant. Ils sont différents de tous les autres fabricants dans leur style de manquement. Il y a beaucoup de fabricants qui essaient de parvenir à la force de Chuo, donc ils doivent dilater leur activité du secteur de distribution dans le futur. C'est ce que je crois.

L'attente à Chuo Boshi
Shigeo Matoba
Ex- président

Shinko Co., Ltd.

Nous avons fait des affaires avec Chuo depuis les premier jours, quand ils ont commencé à faire des chapeaux. Ça a été quand mon père a été le président. Chuo est venu avec une offre pour les bonnets d'alpinistes, et nous avons été les premiers dans l'aire de Tokyo à faire des affaires avec Chuo. Il y a eu beaucoup de grands faiseurs de chapeaux, bien connus donc je suppose qu'il a été très difficile pour eux d'entrer dans le marché. Quand mon père a vu l'échantillon, il a été convaincu de la qualité et ça a été le tressaillement de tout.

Shigeo en mémoire

J'ai rencontré Shigeo Nishii au bon moment pour être enseigné au sujet de l'affaire. Il a été un bon ami de mon père et ils ont tout deux été semblables. Ainsi j'avais un sentiment amical au commencement. Ils avaient la même personnalité. Ils ont tout deux parlé avec une voix bruyante, et se sont fâché très facilement. Quand j'ai rencontré Shigeo les premiers temps, j'ai pensé que voici un autre homme comme mon père à Osaka. Shigeo a été négociant d'Osaka, mon père existait en négociant de Kosshu, et ils avaient une philosophie d'affaire semblable.

J'ai découvert plus tard que tout deux ont été d'accord sur mon éducation; et que quand j'aurais reçu mes diplômes d'université je devais joindre Chuo. Cette convention n'a jamais été observée parce que mon père est devenu malade quand j'étais étudiant et que j'ai été obligé de réussir immédiatement.

Shigeo a été un homme bavard et a parlé quand nous avons dîné ensemble, mais ses sujets ont toujours été les affaires de chapeaux. Il a vraiment aimé les chapeaux, surtout les chapeaux d'hommes, et il a parlé toujours avec enthousiasme de dessin, matière, édifices, couleurs, etc des chapeaux d'hommes. Il a toujours fini ses conversations en disant que nous devons acheter le double ou tripler le volume de ce que nous achetions. Il a semblé avoir eu un scénario pour ses paroles avant de me parler et les sujets ont été construits dans l'ordre d'atteindre la conclusion que devons acheter 50 % ou 100 % de plus pendant l'année qui venait. Il a été bon parleur avec une voix bruyante ainsi j'ai été facilement hypnotisé. Quand je suis revenu à moi j'ai souvent pensé que j'avais été hypnotisé (rire). Bien sûr il ne m'a pas trompé et son intention a été sérieuse, mais je suis devenu assez sage pour donner mon oui immédiatement (rire).

Comme il est devenu malade, il a parlé de sa maladie. Après sa retraite il quittait Tokyo une fois par mois pour rendre visite à l'hôpital de Keio et sur ce sujet il m'a appelé. La dernière fois que nous nous sommes rencontrés la discussion a été aussi sur l'un de ces sujets. Il allait à Keio à 5 heures du matin. Il avait une réservation une heure plus tard mais il commençait à cinq heures. Il voulait être le premier à voir le médecin. Alors il pouvait finir à dix heures ou 10.30. Il a été vif à délayer mais a oublié facilement. Il a été comme un fabricant rapide, jeûne cuit à l'eau et jeûne rafrâchi. J'ai été accoutumé à ce type de personnalité parce que mon père a été pareil, mais pour celui qui n'est pas familier avec cela il a du être un homme difficile à concilier.

L'attente à Chuo Boshi

Chuo est indubitablement le No.1. Ils sont des fabricants de qualité avec toutes les ressources techniques quant au développement matériel et dessins de modèles. Il n'y a aucunes variations dans la qualité donc leurs produits sont absolument fiables.

Les chapeaux sont produits afin d'accepter la matière pour chaque, car ils sont garnis de cuir, édifice, tricot, ou quelque chose d'autre. Mais les accessoires doivent s'accorder avec la matière. Il faut une belle somme de recherche et de développement mais aucun autre faiseur ne peut rivaliser avec Chuo à ce niveau. Tous les ans à partir de matières nouvelles on doit inventer ou choisir de nouveaux doublages qui s'accordent avec eux. Sans cela le chapeau fait avec cette matière nouvelle ne peut pas être un bon chapeau avec un style unique. Chuo a la force et le savoir-faire pour cela, ce qui est leur force unique, vis-à-vis des autres faiseurs uniques au Japon mais aussi des autres faiseurs du marché global. Leur manque, si il y a, est le prix. Le leur est cher. Sous cette économie stagnante la zone de prix moyenne des bons vendeurs descend, mais Chuo est très petit dans cette zone. Le leur est mis en place à une entaille au-dessus de cette zone de prix. Ils reconnaissent bien sûr cela très bien ainsi ils commencent à se battre dans cette zone de prix populaires en introduisant des facilités de production à l'étranger.

Nous avons eu beaucoup de contacts d'affaire, excepté dans le marché des enfants, mais les représentants de commerce de Chuo sont tous des hommes de personnalité distinctive. Ils sont des recrues habiles très bien et qui ont du talent, ainsi les nouveaux ont des difficultés à affirmer leur existence en réussissant dans leurs territoires. Avec les nouvelles générations, pourtant, Chuo montrera

une croissance supplémentaire.

Avec le président courant, Kenji Nishii, leur façon de faire les choses a changé. Pendant la dynastie de Shigeo il y avait beaucoup de frères et de famille pour soigner les aires d'affaire diversifiées, avec Kenji c'est la mise en vue en un seul homme et les modus operandi vont devoir changer. Le changement de temps et le temps, aussi. Kenji a commencé Eccletico et a créé une division nouvelle, qui est le mouvement à la chape avec ces changements.

Pour le Chuo Boshi dans le futur, j'espère qu'il deviendra un moteur rapide. Le temps de plomb de livraison doit être plus court, ce qui est notre premier intérêt aujourd'hui. Avec un tel marché vibrant où la direction de manière change aussi rapidement, un cycle de production rapide est impératif. Aussi, on doit être capable de répondre rapidement pour répéter les commandes. j'espère que Chuo pourra se hausser à un tel système.

Le problème avec Chuo est sa lenteur à suivre les changements du monde et la direction du marché. Le prix est une autre de leurs faiblesses (rire).

Ils sont le No.1 et je leur fais ces demandes avec anticipation pour améliorer et pousser leur croissance dans le futur.

Mr. Shigeo Sakai and Chuo Boshi
Masahiro Murase
President, Murase et Co., Ltd.

Shigeo a été éclatant, et un bon parleur. je l'ai aimé et nous nous sommes rencontré ensemble souvent pour parler.

je pense que ça a été la vitalité de Shigeo et sa vision, aussi bien que sa persistance pour son but qui ont contribué à la croissance de Chuo. Son caractère a été la raison pour laquelle quelques gens ne l'ont pas aimé (rire).

Il y a longtemps que nous avons commencé à acheter de sa compagnie. J'ai une impression paisible aujourd'hui de sa réputation et de l'orgueil dans ses produits aussi bien que de ses actions comme compagnie. La qualité est la raison première pourquoi beaucoup de grossistes à travers le Japon achètent de sa compagnie. Shigeo n'a accepté aucun compromis. Cela a été sa croyance et sa religion.

Murase et Chuo

Ma compagnie est entrée dans sa 49ème année fiscale, donc nous sommes aussi vieux que Chuo qui célèbre leur 50ème anniversaire. Shigeo a commencé les affaires presque simultanément avec mon père.

Nous avons commencé autour de 1940 et ça a été une affaire petite, privée de mon père. Nous avons été incorporé avant la guerre, mais lorsque que nous avons été de nouveaux arrivants, nous avons peu de contacts avec les faiseurs de Tokyo ou de Nagoya, et nos fournisseurs ont été principalement à Osaka. Il y a beaucoup de faiseurs de chapeau à Osaka, et Chuo a été un membre nouveau de la communauté. Shigeo a commencé avec son frère et ils ont fait des bonnets d'écoliers en invernasses usés comme je l'ai entendu de mon père.

En 1950 nous avons été déjà amis d'affaire. Quand je suis rentré dans la compagnie ça a été la période de croissance haute et les chapeaux ont vendu très biens. A l'époque, les bonnets d'enfants ont été le fondement de l'affaire. Les enfants avaient l'habitude de porter des bonnets quand ils sortaient. Il y a eu une demande bonne pour les bonnets d'enfants et ainsi il y a eu beaucoup de fabricants à Tokyo et Osaka. Ça a été autour de ce moment que Chuo a introduit des bonnets lavables et ils ont eu un grand succès. M. Oue a été le directeur qui a introduit beaucoup d'articles nouveaux, et quand il est parti avec ce bonnet lavable il a fait une démonstration au grand magasin avec une machine à laver. Les consommateurs aussi bien que nous, ont cru que les bonnets ou les chapeaux n'étaient pas lavables, ainsi ce produit nouveau a été un départ significatif du sens commun du temps. Ce bonnet a été vraiment un grand vendeur et il a été le résultat de leurs ressources innovatrices et de la politique de qualité première, tout ce qui a été attribuable aux croyances et à la force de Shigeo.

j'ai été jeune encore c'est vrai et je raconte ces souvenirs dans mes vieux jours. Aujourd'hui il est difficile de trouver un bon vendeur comme eux (rire).

Chuo Boshi comme compagnie

Par notre longue histoire d'association, je peux donner l'impression de Chuo en peu de mots, c'est une compagnie qui fait grève avec occupation des locaux au milieu du monde des chapeaux. Ils se battent comme un champion. Ils se ne battent pas dans un coin mais au centre de l'arène. Ils ont toujours été au milieu

peu importe ce qui se passe dans la communauté de chapeaux. Quand je regarde en arrière, je pense toujours qu'ils sont grands. Tout cela est attribuable à Shigeo.

----Est-ce que cela signifie un style d'affaire orthodoxe?

je ne sais pas ce qui est orthodoxe dans une affaire, puisqu'il y a cents façons de faire les choses. je pense qu'ils sont grands à cause de leur influence et de leur confiance dans la qualité. Ils croient à leurs produits, et quand ils rencontrent une difficulté ils sont convaincu qu'ils sont responsables pour leur erreur et ils veulent faire quelque chose pour rémunérer. Cela a été la politique implicite de Shigeo et je sens que sa formule et sa personnalité ont été sous-entendues par beaucoup de contacts avec lui. Aujourd'hui il n'y a plus de loi de responsabilité de produit et nous ne pouvons pas être satisfaits avec ce que nous faisons. L'âge est venu de rencontrer la politique de Shigeo. Il est beau qu'il ait commencé cette politique il y a 30 ans.

Son attitude a été réfléchi dans son style autour de la livraison. Il a eu l'habitude de dire qu'il paierait une amende quand il devait retarder le dépôt de livraison. je ne sais pas si il a jamais retardé et si il a payé mais cette attitude a été vraiment sa façon de faire les choses. je ne sais pas ce que les autres gens ou ses employés pensaient de cela, pourtant.

Shigeo m'a éduqué

Shigeo a parlé très fort et a été vraiment simple pour dire ce qu'il voulait dire. J'ai été souvent grondé par lui. Quand j'ai été jeune j'ai eu peur de le voir, mais j'ai étudié pour élever mon niveau afin d'être sur le même niveau intellectuel. je me suis formé avant de le voir afin de ne pas me battre avec sa voix forte et sa force intérieure. je pense toujours que je me suis amélioré après avoir rencontré Shigeo. j'ai obtenu toujours une bonne stimulation de lui.

j'ai appris à être un président de compagnie, lorsque j'ai été encore cadet dans la compagnie de mon père. j'ai quitté Osaka les temps dont mon père m'a fait droit deux ou trois fois par mois. Après que mon père soit mort, je suis venu une fois par semaine. Bien sûr j'ai vu beaucoup d'autres gens mais le plus fréquemment j'ai vu Shigeo.

----Sentez-vous que Chuo a été Shigeo et que Shigeo a été Chuo?

Pas nécessairement. Mais sa politique a été bien réfléchi dans la façon de faire les choses de sa compagnie.

Le produit de Chuo, est qu'il est bon vendeur d'un produit fiable, dans le sens qu'il

ne causerait aucune peine au client qui l'a acheté de moi. Ainsi, j'avais un assortiment de leurs produits, comprenant des vendeurs lents uniformes. Ce que je n'aimais pas ont été leurs prix. je pense que cela a été le style de Chuo de déterminer le prix de détail de provision à une marge fixe. je pense que leurs vendeurs ont eu la vie facile.

----Chuo a une bonne qualité, mais des prix hauts, aussi?
Autrement, ils n'auraient pas grandis. Ce qui les a aidé à croître a été leur qualité et ça a été Shigeo qui a fait la qualité.

je n'ai pas aimé les prix de Chuo, mais j'ai été contraint d'acheter les produits de Chuo parce que j'en ai eu besoin. je me suis habitué à la contrainte même aujourd'hui (rire).

Shigeo eu l'habitude de dire "achetez de nous. Alors vous n'aurez aucune peine " le prix a été haut et beaucoup qui dans le marché ne peuvent pas accepter quelqu'un comme Shigeo aurait attendu, pourtant. Pour tout grossiste, comme moi, il a été impossible de penser à l'assortiment d'inventaire sans les produits de Chuo.

Le positivisme de Shigeo en affaire

je n'ai pas seulement parlé affaire avec Shigeo. Nous avons parlé souvent de sujets variés d'une perspective globale.

Il m'a demandé souvent comment je mets en place ma compagnie dans la communauté d'affaire, comparant à sa compagnie, et il a dit que nous ne pouvons pas être satisfaits avec la position présente en tant que conducteur de Nagoya ou de la région centrale du Japon.

j'ai été vraiment stimulé par ce qu'il m'a dit. Ainsi il y a 25 ans, ma compagnie a ouvert un bureau à Tokyo, et cette incursion dans l'aire de Tokyo a rendu possible pour notre compagnie d'étendre notre concession dans l'est du Japon. On devait être hardi pour extraire quelque leçon bonne de qu'il a dit, pourtant. Il l'a dit avec une voix bruyante et nous as donné beaucoup de pression, ainsi si vous étiez timide vous évitiez de le voir. Il y a deux types de gens, ceux qui ont extrait de bonnes choses de ce qu'il a dit, et les autres qui ont seulement été renversés par ce qu'il a dit. Il a été simple et il y a des employés qui ne peuvent pas supporter ou qui se sont fâchés et qui ont quitté. je l'ai aimé pourtant. Sa

attitude simple a été ce que j'ai aimé et ce dont j'ai appris. Avec une réputation aussi haute, il a été pardonné de parler franchement. Il a été un homme déterminé et son exposition a été renforcée en croissant par sa bonne volonté de prendre responsabilité de ce qu'il a dit. Il y a beaucoup de gens de Chuo qui comprennent cela et continuent avec le rapport exigible.

je me souviens que je n'ai jamais mangé avec lui, bien que nous nous sommes réunis aussi souvent. Il ne m'a jamais invité (rire). Nous nous sommes toujours rencontré au bureau du président. Une fois par an, à la nouvelle année ou à la fin de l'année, Shigeo quittait Nagoya pour saluer mon père, et c'est tout. Autrement, nous nous sommes toujours rencontrés dans son bureau. En parlant, il n'a jamais parlé d'autre chose que des sujets d'affaire. Aucun amusement.

Chuo Boshi dans le futur

----Que pensez-vous de Chuo aujourd'hui?

Normalement, quand vous commencez la fabrication d'un produit nouveau, vous pensez au prix de vente que vous accorderez avec le marché ou le consommateur, et alors vous définissez le coût à l'intérieur de cette structure. Chuo le fait différemment. Ils pensent " nous avons utilisé cette matière. Nous avons transformé ce tabac en carotte pour faire cela, donc, il faut vendre à ce prix." ils essaient de dicter le marché au lieu de s'adapter eux-mêmes au marché. Bien sûr, je ne veux pas dire qu'ils ne tiennent aucun compte du coût. Mais c'est leur style, comme je le vois.

Il faut comprendre leur confiance en soi, bâtir et grandir en fabricant tout les chapeaux qu'ils vendent dans leur propre usine, avec une autorité de qualité très sévère. Cela a été l'usage alors de laisser les sous-entrepreneurs faire le travail et les faiseurs appelé ainsi ont été occupés à rassembler les produits des sous-entrepreneurs .

Mais Chuo a été différent. Ils avaient leur usine et ont fait toutes les tâches à l'intérieur. Cela a été vraiment exceptionnel et leurs employés ont été tous très fier de ce fait. Leurs gens sont quelquefois autoritaires et disent " si vous ne pouvez pas accepter nos conditions, ne le faites pas " , et cela renverse quelquefois les clients nous inclus (rire). Mais nous sommes tous forcé à l'achat de leurs produits parce qu'ils sont si bien. Ils ont grandis à cette hauteur. Comment le président nouveau réussira à cette espèce d'attitude reste à voir, mais je pense que c'est un travail provocateur pour lui.

----Comment voyez-vous Chuo dans le futur?

Jusqu'à il y a 7 à 8 ans, ils ont été le No.1 dans notre liste d'achat. De nos jours ils sont No.8 ou 9. Le marché a été cultivé et cela a résulté au déclin de Chuo. Par exemple, il y a un marché pour les adolescents avec cosmétiques et les magasins pour cela. Les chapeaux de Chuo seront acceptés dans ce marché. Ils ne font pas seulement ces choses et même si ils le font, le prix de vente leur sera acceptable. Ainsi, Chuo est très faible dans le marché de jeunes. Ce marché a besoin d'articles de cycle de vie court. Il n'y a aucun bâton, je suppose, à Chuo qui ait une sensibilité à cette espèce de marché et à ses besoins. J'ai dit une fois à Shigeo que sa compagnie voulait toujours tourner le système de production à 100 % de sa capacité et ne pas laisser de contingence. Si il y a quelque contingence, alors il y a place pour un bourgeon nouveau pour un marché nouveau.

Le marché de jeunes est un marché bon marché et il peut être difficile pour Chuo. Mais la jeunesse a changé maintenant pour devenir meilleure quelque peu, et c'est une occasion pour Chuo. Par exemple ils se contentent de synthétique pour cuir vrai, et de la peau de vache agnelée, ou de feutre ordinaire pour 100 % laine. Je recommande à Chuo de connaître mieux le marché des jeunes.

Comment faire un chapeau avec la transition du monde? Je pense qu'une grande compagnie comme Chuo doit utiliser la publicité médiatique pour proposer un style de vie nouveau avec des chapeaux et des bonnets pour chaque secteur d'âge. Je pense qu'il y a beaucoup de possibilités pour la croissance dans le marché des couvre-chefs si une bonne stratégie médiatique est adoptée pour créer une image nouvelle pour les chapeaux. Je pense que c'est même le devoir de Chuo de faire ainsi parce qu'ils sont des marchands nationaux du couvre-chef. Ils peuvent penser même à ajouter des listes de distribution sous leur autorité.

Ils font un travail bon dans le dessin, la qualité et le prix (rire). Ils sont très bons depuis longtemps comme nous le voyons dans la rangée courte. Pour continuer plus longtemps, ils doivent penser avec une perspective large. C'est ce que je pense.

Décision rapide et dynamisme dans l'action

De toute façon, il a eu un cas rare d'un homme bien établi, plus vieux, venant pour voir une femme très jeune, même pour courir vers la même voie. Shigeo a été envoyé en Corée et n'est pas sorti de Chine pendant la guerre, et c'est à cause de cela qu'il avait un caractère plus large qu'un japonais ordinaire. Sa génération avait beaucoup de gens ainsi, leur existence portant vers l'étranger.

Leur style de vie est simple et dans un sens ils ressemblent aux Américains. En Amérique vous pouvez rencontrer un VIP sans introduction. Au Japon, vous pouvez ne jamais atteindre le haut à cause de beaucoup de niveaux de "garde" sous l'homme supérieur. Shigeo avait cette sorte de mentalité. Un vrai entrepreneur. Un jour j'ai reçu une boîte contenant un saumon fumé. Je n'ai pas compris pourquoi mais je me suis rappelé que j'avais dit il y a longtemps que j'aimais beaucoup le saumon fumé avec du fromage de crème sur un bagel. Il a été ce genre d'homme qui se souvenait de toutes les plus petites conversations avec ses amis, afin de pouvoir leur faire plaisir facilement. Il a été gourmet et très minutieux de ce qu'il a mangé. Il m'a amené à beaucoup de restaurants qu'il a découverts.

Il a été un homme concerné par le bien de l'application dans lequel il a conduit ses affaires, et il a été administrateur de l'association d'affaire de chapeaux quand il a été plus jeune. Il a été extrêmement affairé et un homme de détermination.

Il a été un chercheur dévoué pour les choses nouvelles et il a été le premier homme à introduire les ventes système représentatif, dans lesquelles il a réussi, aidé par son pouvoir de dévotion et par son obstination pour l'action.

Il a été essentiellement, un homme d'étude et d'action.

Sous les cerisiers en fleur

Hiruyoshi Tokunaga
Membre de l'alimentation
Osaka Gouvernement Municipal

-----Combien de temps est-ce que vous avez connu M. Nishii?

Il y a 30 ans que j'ai rencontré Susumu Nishii pour la première fois aux rencontres des hommes locaux qu'il a tenues dans son usine. Il y a longtemps qu'il a abandonné ces rencontres à cause de son âge, mais il y a longtemps depuis que nous nous sommes rencontrés. J'ai rencontré Shigeo, son frère, il y a environ 20 ans. Shigeo a été d'un caractère différent de son frère et a été un homme très intéressant.

Il a toujours encouragé les réunions générales, me disant que cela a été son plaisir d'écouter les conférences. Les parleurs ont été un médecin d'un hôpital ou les procureurs de santé publique, et puisque que les surveillants ont été tous vraiment concernés par la santé ils ont été des auditeurs ardues.

Shigeo a été un homme de connaissance et il connaissait tout. La politique, l'économie, et ainsi de suite. Il avait un bon sens du changement de la société et pouvait gouverner l'affaire avec une réponse très rapide pour un changement tel. Il a été un homme de prévoyance.

Un homme qui lit le changement et prévient les autres

Shigeo a été un homme très bavard. Il m'a toujours demandé de parler mais finalement c'est lui qui a parlé et j'ai été son auditeur.

Il a parlé de son affaire, aussi, et il a eu toujours beaucoup de plans en pensée, desquels il m'a parlé beaucoup.

Il a ouvert une fois une branche d'usine à Kagoshima (au bout sud du Japon), et il a montré une bonne prévoyance de sa part, bien qu'aucun autre n'aurait pensé à un tel plan. Il a consacré toujours toute son intelligence et son attention à son affaire et a pensé à l'avance. Il a été un homme très agressif, un pionnier.

Il a ouvert un condominium pour gens âgés. Quand cela a été ouvert il n'y avait aucune autre facilité pareille, il a été à l'avance de son temps. Il y a eu quelques ennuis techniques et l'achèvement de la construction a été quelque peu retardé, ce qui a été regrettable. Mais, en tout cas, il a été à l'avance de son temps. Il avait une place et une autre pour son frère au 9ème étage et il a même préparé des plaques pour tout les deux. Susumu ne pouvait pas venir donc il a vécu seul dans son appartement. La construction avait une place de projection très grande et un grand écran, beaucoup de facilités avancées. Il n'a pas été seulement un amoureux de choses nouvelles mais a été vraiment un penseur pionnier. A un moment donné il a installé une gym à son usine, avec aérobie et éducation

physique. Il n'y a eu personne au monde comme lui à l'époque. Il m'a appelé au téléphone et m'a demandé de venir le voir. J'y suis allé et il y avait un cours d'aérobic enseigné par un professeur professionnel. J'ai reçu un examen de pression artérielle. Cette espèce de chose a été tout-à-fait nouvelle et nous n'avons jamais vu de chose pareille avant.

Veiller aux fleurs seulement

Il a été un homme franc et sans prétention. Je l'ai vu alors, il y a environ dix ans, très souvent à un petit restaurant habituel près de son usine. Ça n'a pas été un lieu pour le président d'une grande compagnie. Je mangeais souvent des nouilles là et il avait une dent douce et a mangé des grandes pâtes.

Je pense qu'un homme de son statut légal est toujours entouré par des gens, mais il a été un homme qui aimait la solitude. Je l'ai vu souvent seul dans beaucoup d'endroits comme des grands magasins et des couloirs d'hôtel. La dernière fois que je l'ai vu a été à Osaka pendant la saison des cerisiers en fleur. Il a été seul. Il y a un secteur dans le parc où il y a beaucoup de cerisiers en fleur, et j'ai marché avec ma femme et j'ai vu Shigeo, qui a été seul. Il était assis sur un drap de vinyle sur la pelouse et mangeait quelque chose avec une bière. C'était déjà le crépuscule mais il avait l'air très gai. Quand j'ai obtenu son attention il a été ravi et nous a invités à nous asseoir avec lui. Je conduisais ma voiture et donc je n'ai pas accepté son invitation à boire ensemble, mais il a insisté et nous sommes restés à parler avec lui pour dix minutes et puis nous sommes partis, en nous disant que cela a dû lui plaire.

Rétrospectivement je dois avoir été là plus longtemps, peut-être une demi-heure, parce que cela a été la dernière fois que je l'ai vu. Le lieu où il était a été vraiment un lieu agréable avec une jolie vue. Même une rencontre d'APEC a eu lieu tout près. Il a aimé voir les fleurs. Il a dit que les cerises ont été bonnes. Il a été quelque peu différent de nous, qui aimons nous réunir. Une mémoire impressionnante.

Mme Tokunaga

Il a été un homme poétique. Il a dit qu'il a aimé être seul, bien que d'autres gens se joignent en groupes. Il a bu du vin à petites gorgées et a admiré les fleurs souvent. Il en avait plantées autour de la construction d'usine. Il a été vraiment affectueux pour les fleurs.

Ayant dit cela, je ne signifie pas qu'il n'a pas aimé les gens. Il a été un homme bavard et a aimé ses compagnons. Je n'avais aucun contact profond avec lui mais il a été un homme de coeur et un homme d'humeur. Je n'ai eu aucune relation d'affaires avec lui et c'est peut-être la raison pour laquelle je peux voir cette dimension de sa personnalité.

Je me souviens d'avoir été tranquille souvent.

Rêve persistant et credo

Quand je pense à Shigeo, je me souviens toujours de la façon dont il a utilisé ses employés.

Il a été un grand entrepreneur avec beaucoup de compagnies qu'il était obligé d'adresser, mais il n'a jamais émergé en surface. Il a été un homme de délégation.

Il n'est pas descendu pour " donner une façade ." il a écouté son subordonné et a donné des directions. Il a ensuite écouté leurs rapports et a alors donné la direction à suivre ensuite. Il a aimé à présider dans sa tour d'autorité.

Nous reconnaissons que cette façon de faire les choses est bonne mais nous ne pouvons pas l'imiter. Je l'admire d'avoir été capable de conduire ainsi. Cette méthode je pense qu'il l'a prise quand il a été à l'armée. Ça n'a pas été apparent de l'extérieur mais cependant ça a été au centre de tout. Parce qu'il a été prospère dans cette voie, il a pu conduire de grandes compagnies telles que Chuo Boshi ou une compagnie de taxi.

Il a été un homme vieux jeu mais avec du coeur. Il a utilisé des hommes de talent mais il n'a jamais feint d'ignorer ceux qui avaient un talent moindre. Cette méthode a besoin d'un bâton consultatif très bon. Dans les jours ultérieures de son règne il avait ses propres problèmes, mais il n'a pas changé sa méthode.

Localisation bonne

Reizo Nakase

Délibération d'impôt

Un des agents qui a contribué à son succès a été la localisation. Il avait son usine au milieu d'Osaka avec un espace de 54,000 pieds carrés. Cela a joué un grand rôle. A la période de bulle beaucoup de compagnies ont fait des usines à la

campagne mais ayant une usine au centre d'une grande ville signifie toujours une bonne réserve de travail de qualité. Les gens jeunes quittent la campagne donc les usines de campagne ont des gens plus vieux comme employés. Cela a contribué à faire de sa compagnie l'as au Japon dans le secteur des chapeaux. Sa compagnie de taxi, aussi, est privilégiée parce qu'ils ont une compagnie -- le centre de station-service possédé à Tennoji (la partie centrale sud de la cité, que d'autres compagnies ne peuvent pas imiter. Isamu, son frère, a été délégué au travail de taxi mais il a été un homme intelligent, aussi. Il a commencé en utilisant le gaz propane dans les réservoirs de taxis au Japon. Il a fallu appliquer pour des lettres de patentes. Il a été enthousiaste pour la diffusion de ce système et il n'a donc pas appliqué pour le lettres de patentes. De nos jours c'est un lieu commun qu'un taxi fonctionne au gaz propane, mais cela a été inventé par Susumu. Quand il disparût l'administrateur de l'office de revenu intérieur a envoyé un télégramme de condoléances, parce qu'il y avait une somme terrible d'impôt à lever sur ce combustible nouveau.

Il a été un homme très vieux jeu et a reçu souvent des citations à comparaitre au bureau de revenu intérieur. Sur tout impôt de surprise il a été rigide pour vérifier ses livres et pour relever les erreurs ce qui a effrayé les auditeurs.

La pratique d'affaire a été rigide, aussi.

Oui, bien sûr. Quand je suis entré en délibération avec lui il m'a demandé combien je devais être payé. Il a dit que bon marché était mieux.

Yamashita, les affaires générales du directeur. Il a été un homme exigeant, je l'ai impressionné à faire un travail en un jour que personne ne pouvait finir en 24 heures. Je suis revenu le jour suivant mais je pouvais seulement finir deux de beaucoup de tâches qu'on m'avait demandées de compléter. Il m'a dit " vous pouvez le faire parce que vous avez éprouvé tabac en carotte " il a été un homme compréhensif quand il a donné un ordre il a été sévère, mais au bout du compte il a été mou.)

Envisager des facilités nouvelles

J'ai parlé de la bonne localisation mais Shigeo a été un homme qui avait des affaires d'état vraie, aussi, et avait beaucoup d'idées sur les choses dont on peut tirer avantage dans les affaires d'état vraie.

Chuo avait un immeuble de bureaux à Aoyama, Tokyo, que je n'ai pas connu. Un

jour j'ai trouvée une enseigne annonçant la place de tracé stratégique de Chuo Boshi et j'ai été effrayé. "stratégique" a été le mot qui a été réellement utilisé. une influence militaire? je ne sais pas (rire).

Dans les années ultérieures il a fait le plan d'un condominium pour gens âgés. Il a demandé une compagnie de construction petite, disant que les grands entrepreneurs généraux veulent être chers. A la fin il a réalisé que c'était une erreur et il a été tourmenté. Mais ça a été son rêve pendant longtemps. un domicile pour gens âgés avec de bons soins fournit pour le personnel et un restaurant où de bons repas sont servis. Surtout, il a aimé beaucoup la bonne nourriture. Il n'a jamais soupé chez lui et est toujours sorti. Il a été gourmet et à la fin il a installé un restaurant dans la compagnie avec un chef qu'il a pris du New Otani. Ce restaurant probablement perd deux million de yens chaque année. un restaurant conçu et magnifiquement bâti méticuleusement avec une facilité de teppanyaki très grande. je suis allé là un soir avec quelque 20 bâtons de mon bureau, mais il n'y a eu aucun autre client.

Un restaurant français a été son rêve et il l'a ouvert. La location a été mauvaise mais il n'a pas payé beaucoup d'attention à ce point. Un restaurant français, comme vous le savez, doit être dans un bon endroit, à la mode. Il a pensé que si la nourriture est bonne les clients viendront peu importe la location. Ça a été une erreur, mais il n'a pas su un autre moyen de faire les choses. Comme ses chapeaux, il a pensé que les bonnes choses doivent se vendre par elles-mêmes.

Ses lectures ont été la source

Il a été un lecteur terrible. Ordinairement il a acheté un livre. Il en a lu plusieurs en un jour, ce que beaucoup de gens ne peuvent imiter. je pense que son talent pour son affaire a été augmenté par cette habitude de lire.

Alors il a prouvé ses faits. Il n'a jamais fait de grève avec occupation des locaux dans ses bureaux mais il est parti pour un endroit spacieux où les bureaux de tout le monde se sont trouvés et il a donné ses ordres d'une voix bruyante, avec sa courroie et (je ne sais pas pourquoi) ses bretelles, aussi.

J'ai entendu dire qu'il a été envoyé à Daikyu, Corée, et il m'a dit qu'il allait en Corée pour une évacuation pendant une semaine juste pour passer le temps. Il a aimé et a respecté son frère Susumu, et donc il a été obéissant pour tout ce que Susumu a dit.

Susumu savait que ainsi il a bien gouverné Shigeo, pour faire un bon tandem pour guider la compagnie. Mes deux soeurs sont mortes du cancer de l'estomac et Shigeo a toujours dit que je devais aller rendre visite au dispensaire de son frère. Ça a été un autre frère qui a été médecin à l'université d'Osaka comme professeur qui a aidé. Ce médecin ultérieure est mort d'un cancer mais Shigeo a pris bien soin de moi.

Je pense qu'il a eu une bonne vie, grande pour Shigeo, bien qu'il ait eu des troubles dans ses dernières années, parce qu'il a fait croître sa compagnie et l'a fait devenir la plus grande compagnie de chapeaux du Japon. Shigeo a été un homme qui voulait être dans une position supérieure. Il s'est gardé de dire que son fils, Kenji, a été faible, mais il a peut être été une imposition trop lourde pour Kenji pour pouvoir guider les affaires de chapeaux et de taxi, donc qu'il pouvait être meilleur si il abandonnerait la compagnie de taxi. Mais maintenant Kenji guide les deux compagnies très bien et les fait croître. J'espère qu'elles continueront leur croissance et Kenji veut se battre.

Daikyu, où son coeur a appartenu

Atsuzane Hanagaki
Délibération légale

Shigeo et moi avons bû et diné ensemble vraiment souvent. Nous avons été égaux. Il a fait beaucoup pour m'affirmer que ça n'a pas été sur une base d'ami. Nous avons discuté son affaire et ses affaires privées régulièrement, mais j'ai été toujours l'auditeur et il a été le parleur. Il a été un homme très bavard et a parlé de beaucoup de choses et a raconté ses souvenirs.

Shigeo a été élevé à Daikyu. Son père a dirigé un grand magasin à Daikyu et il a reçu ses diplômes de l'école commerciale de Daikyu, un institut bien connu. Pendant deux ans après il a travaillé au grand magasin de son père et alors s'est joint à l'armée, où il est resté pendant 8 ans. Du bataillon à Osaka il s'est offert pour la Mandchourie, où il a été promu rapidement. Il a été un homme d'action et je pense qu'il a été bon pour les études militaire. Il est devenu élève d'une école militaire et a été assigné à une troupe motorisée au sud et déplacé finalement pour la Chine sud, où il a servi comme chef. Quand la guerre a fini il a été en Chine et il est revenu au Japon en 1946 sur un bateau de marine de guerre de Shanghai. La raison de sa promotion a été qu'il a conjecturé sur son accent japonais. Quand on va haut dans les colonies, comme la Corée, on a tendance à

dire la bannière japonaise. Il croit que ses supérieurs ont aimé cela. Il a été fort en mécanique, aussi. Après qu'il ait joint la troupe motorisée, il est revenu une fois au Japon pour rejoindre l'école de l'armée motrice. Il a été promu aux commandes mais il a toujours regretté d'avoir perdu quelque 30 soldats qui ont travaillé pour lui pendant beaucoup de batailles.

Deux frères ont commencé l'affaire après la guerre

Un de leur parents a été dans le chapeau faisant des affaires avant la guerre et cet homme avait dix machines à coudre qu'il a déplacées à la campagne pendant la guerre pour éviter les attaques aériennes. Après la guerre il a ramené ces machines à coudre à Osaka et Susumu s'est joint à cet homme comme apprenti. Ultérieurement il est devenu indépendant, avec deux machines à coudre, et alors Shigeo s'est joint à Susumu pour faire l'affaire ensemble. Susumu a fait la production et Shigeo a été à la charge des ventes et acquisitions. Il avait une charrette à l'arrière d'une bicyclette et sortait à l'ordinaire. Il y avait un vendeur de pâte en chemin avec qui il a interchangé habituellement et il a voulu en acheter deux formant une croûte mais il n'avait pas assez d'argent donc il a été satisfait en achetant juste ce qu'il pouvait. Jusque là l'affaire a été telle qu'ils ont été obligés de se battre pour élever des fonds pour les opérations, et ils ont même emprunté au taux de 60 % par an. Shigeo a dit qu'il a été reconnaissant en dépit de ce taux haut d'intérêt et il a rendu l'argent sans sursis à chaque fraction. Leur affaire a crû et ils ont rendu toute leur dette.

Ils ont examiné l'affaire de taxi à une date ultérieure. Cela a été parce qu'un de ses subordonnés à l'armée est revenu de la guerre et a ouvert une affaire de taxi, et cet homme avait des difficultés à continuer l'affaire à cause d'une insuffisance de fonds. Shigeo a été demandé par cet homme de l'aider et il a finalement acheté la compagnie de cet homme. Shigeo a assigné le maniement de cette compagnie de taxi à Isamu, un autre de ses frères. Cet Isamu a aussi servi dans l'armée dans le département d'intelligence. Ainsi Shigeo et Susumu ont continué l'affaire de chapeaux, pendant qu'Isamu a conduit l'affaire de taxi, et Shigeo a été la locomotive pour l'attelage de ses trois frères. Shigeo a été un homme qui avait bon coeur et il a aimé ses frères. Ainsi quand ses frères étaient affligés il a été le premier à leur venir en aide. Quelquefois ils se sont querellés mais ils se sont aidés très bien. Ils avaient une soeur pour qui tous ont été très obéissants. Une fois j'ai rencontré Shigeo avec sa soeur et il a été comme un homme différent, et mon image de Shigeo a été radicalement changée. Ça a été un autre côté de sa

personnalité. Ils ont été très fiers de leurs frères, Hiroshi, qui est devenu médecin. Il a reçu ses diplômes d'une université médicale en Mandchourie, et a étudié aux universités de Nagoya et d'Osaka, et est finalement devenu la tête du département médical à l'hôpital national d'Osaka. Hiroshi a disparu malheureusement, ce qui a été très regrettable pour ses frères.

Rêve illimité pour l'affaire

Shigeo a été cette espèce d'homme pour qui les affaires ont été un passe-temps. Je n'ai jamais entendu parler d'autre chose que d'affaires. Il a été cependant très minutieux sur ce qu'il a mangé ou bu, existence d'un gourmand et gourmet. Il a mangé très vite. Quand nous avons dîné ensemble il a dit que j'étais lent, et que ma vitesse de manger n'était pas bonne pour un homme. Son style de manger, je pense, venait de l'habitude militaire. Quand vous servez dans l'armée vous devez manger vite et vous mouvoir. Quand vous êtes lents vous êtes destiné à être précipité sous la balle de l'ennemi. Quand ils avaient du succès dans leurs affaires de chapeaux, ils sont entrés dans les affaires de restaurant. Cela a été son rêve et il a été compliqué sur chaque détail. Il m'a demandé pour tester un cuisinier qu'il a éprouvé pour l'engager, et nous descendions ensemble à un hôtel éloigné où ce cuisinier travaillait. Il a finalement engagé ce cuisinier. Un autre cuisinier a été pris des nouveaux Otani. Il a été un homme qui devait calculer la rentabilité d'une telle tentative, mais puisque cela a été son rêve; son calcul ne pouvait pas rivaliser avec son rêve. Ce restaurant a finalement été fermé en bas parce qu'il a perdu de l'argent, mais il n'a jamais abandonné son rêve d'en trouver un nouveau après.

Dans les années récentes il a laissé tourner ses pensées autour d'un condominium pour gens âgés. Pendant qu'il a fait le plan il m'a dit beaucoup de choses qu'il avait en pensée. Je ne peux pas dire comment cela pouvait être une proposition avantageuse, mais indubitablement cela voulait être une affaire future appropriée à la société des vieillards. Cela a été une de ses "affaires de prévoyance." Les étages supérieurs de la construction doivent être résidentiels. Le second étage a un restaurant ou la cuisine de l'ouest et japonaise peuvent être servies. Il y a la cérémonie du thé et des places d'arrangement de fleurs, et le sol moulu aurait un moniteur de télévision énorme où le résident peut passer son temps. Ils peuvent jouer des jeux d'échecs ou "aller" si ils le veulent dans ce grand salon. Rêves, l'un après l'autre, qu'il voulait réaliser. L'affaire de taxi a eu une bonne croissance, aussi bien que l'affaire d'état vraie dans laquelle

il est entré ultérieurement. Dans les années ultérieures il en a fait trop. Le condominium pour les gens âgés est tombé, à cause en grande partie de quelque défaut architectural. L'économie est entrée dans une période stagnante, donc il ne pouvait pas conduire les choses comme il l'a voulu.

Jusqu'au bout, il n'a pas plié pourtant.

Ainsi quand son fils, le président courant Kenji, a recommandé que Shigeo aille en retraite, il n'a pas écouté ce conseil. Même après sa retraite il a dit qu'il avait beaucoup de rêves à réaliser et qu'il a haït le temps libre qui lui a été donné après la retraite. Il a été enthousiaste en parlant de rebâtir le lit de grand magasin. Il voulait démolir le courant creux des rigoles et en bâtir un nouveau.

Poursuivre ses rêves a été son motif éternel.

Il a étudié très dur aussi. Quand j'ai voyagé avec lui une fois, il a acheté des journaux à un kiosque et a utilisé les articles sortis de cela qui ont attiré son intérêt. j'ai été impressionné par son attitude ardente à apprendre tout. j'ai pensé qu'il devait donc rester en accord avec le temps.

Cordialité et bienveillance

Il a été un homme d'action et il a été sévère avec ses subordonnés aussi bien qu'avec ses associés. Quelquefois il s'est fâché et a crié, mais au moment suivant, il a été un autre homme. Il a calmé sa colère et a été très bon. Une fois qu'il avait confiance en quelqu'un, il a continué à se fier à eux. Quand ses bâtons ont critiqué cet homme, il l'a défendu. Il a aidé tout le monde avec leur problème. Il a été un ange gardien pour les gens âgés et les malades.

(Yamashita, un directeur de Chuo: Il y a beaucoup d'épisodes démontrant cela. Quand quelque associé avait besoin d'argent plus tôt que la date déterminée, le département de comptabilité a refusé de payer parce qu'il c'était avant la date promise. L'homme a expliqué que son père était tombé malade, et alors entendant cela, Shigeo a donné l'ordre au bâton de comptabilité de payer à l'instant sans se soucier de la date promise)

Il a été en effet un homme de bon coeur. Ainsi il a été un homme de deux bannières, une pour les affaires et l'autre pour les relations sociales. Il a été un homme d'affaire sévère et en même temps une personne bénévole. Une

existence sévère a été obligatoire pour les affaires mais j'ai été très impressionné par son côté aussi bénin. En revanche il n'était jamais arrogant, pourtant il a été dur. A cause de sa personnalité telle, ses employés l'ont suivi. Autrement l'union des travaux aurait dû être affermie et cela a créé une atmosphère très tendue dans la compagnie.

Un de ses rares passes-temps a été la lecture. Il a été un lecteur avide. Il a lu ainsi beaucoup de livres au-delà de mon imagination. Son sujet favori a été l'histoire. Quand il a commencé de parler de Nara (l'ancienne capitale du Japon), personne ne pouvait l'arrêter. Il a connu presque tout au sujet de cette période. j'ai été invité tout à fait souvent à visiter les lieux anciens. Quand la saison des fêtes est arrivée il m'a appelé au téléphone et nous avons voyagé ensemble aux sites d'excavation. Il m'a expliqué ces lieux avec une connaissance abondante et j'ai été impressionné par la somme de ses lectures et de son savoir profond. Sa connaissance n'a pas été confinée à l'histoire seulement. Il a connu presque tout sans se soucier des genres. Surtout sa connaissance en botanique a été suprême. Il connaissait tout sur les fleurs. Il a cultivé beaucoup de fleurs autour des constructions de bureaux et d'usines. Les camélias, parmi les autres, ont été ses favoris. Il a engagé un jardinier professionnel pour prendre soin des camélias et d'autres fleurs qu'il a aimé. Nous sommes allés aussi ensemble pour voir les cerisiers fleurir presque chaque année. Je pense que son amour pour les fleurs a été l'expression de sa cordialité.

(Yamamashita: Le sceau de compagnie est le papillon, qui est près des fleurs .
Son image de son affaire a été les jardins de fleurs avec des papillons)

Superposé sur cette image est son enfance à Daikyu, Corée. Quand il a parlé de Daikyu il a exprimé toujours son désir vers ce temps et ce lieu. Daikyu a été où il s'est cultivé et où il a perdu sa mère. Il a perdu son père, aussi, en Corée tôt dans son enfance, la mémoire de ses parents devait être d'une façon ou d'une autre liée avec Daikyu. Quand j'ai rencontré Shigeo, j'ai pensé qu'il était coréen. Ultérieurement j'ai appris qu'il n'en était pas ainsi, et que son père était allé en Corée et avait bâti une affaire qui avait crû finalement en un grand magasin. Il y avait quelques 100 employés, qui ont tous été coréens. Ainsi, dans la pensée de Shigeo, il n'y a eu aucune discrimination entre japonais et Coréens. Quand il a grandi il s'est joint à l'armée et s'est battu en Chine, commençant au nord et ensuite en bas pour le sud. Dans ses jours plus jeunes il a toujours été en Corée et en Chine. Il a toujours été heureux de parler de ses souvenirs de l'école commerciale de Daikyu. La poursuite de rêves a été la devise de cette école. Je ne sais pas précisément ce que les mots de la devise ont été, mais en tout cas

cela a été associé avec son attitude de poursuivre les rêves les un après les autres. je pense que cette devise d'école a été son point de départ.

Un homme impressionnant en effet.
je ne peux jamais l'oublier.

Les manques de chef de parti à voir

Haruhisa Yamashita
Les affaires générales du directeur
Administrateur
Chuo Boshi Co., Ltd.

"Les manques de chef de parti à voir."

Quand j'ai entendu cela de son secrétaire au téléphone, j'ai marché dans la salle avec un lourd soupir. Depuis que j'ai joint Chuo j'ai travaillé dans une vallée entre deux montagnes, Susumu, le président, un homme généreux, et Shigeo, le président antérieur, un homme avec un charisme fort.

1. Petit pain au lait de porc

La révélation involontaire à beaucoup de cérémonies est ordinairement un grain de confiture sur un petit pain au lait ou une boule marquant des points de plume. A la cérémonie accueillante de Chuo pour les nouvelles recrues, ça a été le petit pain au lait de porc. Ce petit pain au lait de porc d'Osaka que chaque Osakan reconnaît. Quand il y en a un tout le monde est heureux. Cette tradition a été commencée par Shigeo quand il a dit à quelqu'un qu'un petit pain au lait de porc peut être meilleur qu'un grain de confiture sur un petit pain au lait. Au commencement ça a été donné seulement aux recrues nouvelles, mais comme le temps a passé, il a été aussi donné à leurs pères, et après pour chaque membre de la compagnie, ainsi à la fin nous avons été obligé de préparer milles petits pains au lait de porc. Le propriétaire du magasin de petit pain au lait de porc m'a demandé pourquoi j'ai eu besoin d'une telle quantité, et sa conjecture a été à l'égal du base-ball. j'ai expliqué la raison à cet homme.

Le lieu du jugement pour le parti des recrues nouvelles a été plein de la chaleur des petits pains au lait de porc et des gens jeunes. Les petits pains au lait de porc ont été plus substantiels que la boule marquant de points de plume, et au moins il

a été comestible et a servi à assagir notre faim. La substance première a été la devise de la compagnie.

2. Plan de recrutement

"Yamashitasan, nous engagerons 50 l'année prochaine pour l'usine." Ainsi j'ai été impressionné par Shigeo en 1995, quand la période de bulle a été sur nous. Il y avait quelque 120 personnes travaillant dans notre usine, mais 15 de plus était le plus possible si on comprenait le remplissage de bâton qui allait en retraite. " 50? Pourquoi cela?" "oui, 50 ou 80 plutôt, ou même 100." Il a expliqué que le fixe au-dessus ne peut changer qu'en augmentant le nombre de travailleurs d'usine, et en ayant plus de gens dans la production on met de la pression sur les gens des ventes. "Nous avons l'habitude d'en avoir 300." Il a été correct et nous avons eu un tel nombre des gens, et je peux comprendre son intention de réenergiser l'usine, mais 50 était trop. Shigeo ne semblait pas se concerner des traitements et salaires augmentés. Finalement nous avons 15 recrues nouvelles. A la cérémonie accueillante, j'ai assemblé des chronométreurs de partie et des hommes en retraite juste pour garder le nombre à 50. je suis désolé Shigeo, de vous avoir trompé.

3. Excursion de compagnie

"Menez, c'est le plan"

"Bien, laissez-moi voir"

Alors il souri. " très bien, Hokkaido! En avant!"

Le moment suivant il a crié.

" n'utilisez jamais un avion. Si il y avait un accident nous perdriens des employés.

Utilisez des autobus ou des trains."

Shigeo n'a jamais approuvé des transport d'air ou de mer. Toujours il a été obligé de voyager sur terre ferme. "

Sa politique sur les excursions de la compagnie a été de laisser les employés manger, se baigner et dormir dans le même hôtel, et il ne voulait jamais les joindre.

Par la suite, par la decision du président courant Kenji, nous allons maintenant à Disney et nous partageons le groupe en trois.

Dans la pensée de Shigeo il y a une enceinte de la pensée. L'homme d'Excursion=jeu=depense=Yamashita= qui ne pense jamais à rien d'autre qu'au jeu. Nous sommes maintenant chanceux avec les voyages de ski ou studio

universal, et nous aimons ces styles nouveaux d'excursions de compagnie. La politique de Shigeo, comme tout le monde s'en souvient, " d'aimer la même chose partout, " a maintenant disparu. Si il a été correct ou non, personne ne le sait maintenant.

4. Application de service

De 1995 à 1996 j'ai été assigné à examiner le karaoke. L'application de karaoke a été à sa visière de 1988 à 1991 , donc il a été déjà dans son déclin quand j'en ai commencé l'étude. Shigeo a arrangé que je rende visite à beaucoup de magasins de karaoke avec un appareil et que je fasse un rapport sur la location, charges et nombre de clients des magasins de karaoke. Shigeo a parlé des magasins de karaoke à longues queues mais ces magasins n'ont plus fait de bonnes affaires, et excepté aux locations extrêmement peuplées, presque tous les autres magasins ont perdu des affaires.

" Karaoke n'est pas bon pour tout au plus, le chef d'un parti. Chaque magasin est vacant. Ils sont tous mangé par les magasins de karaoke géant." Mais non. Karaoke est bon. étudiez plus attentivement !"

Les expositions de profit et de perte du karaoke ont montré qu'ils avaient été tous des magasins de locations supérieures. Leurs résultats ne peuvent pas être une référence à la région où nous avons été localisés. " ne voulez-vous pas être le chef d'un magasin de karaoke?" qui, moi?" oui, vous. je ne peux pas vous payer au commencement mais quand l'affaire deviendra bonne, je vous paierai." ça a été son cliché favori.

Pendant presque un an j'avais ce dialogue avec Shigeo, et un jour: " plus de karaoke. Plus d'études. Le Karaoke est parti." j'ai vu un journal sur son bureau rapportant le déclin des affaires de karaoke.

5. Fleurs de cerisier

Nous avons beaucoup de cerisiers autour de notre immeuble qui fleurissent en avril. Nos voisins nous disent " c'est beau, est-ce-que que vous les montrer pour affranchir?" " oui bien sûr, " je réponds. "Mais je ne voudrais pas que vous les regardiez trop parce que s'ils vous plaisent vous me chargerez ultérieurement."les plaisanteries d'Osakans sont très tranchantes. Les dernières instructions de Shigeo ont été de planter trois cerisiers de plus. j'ai feint d'ignorer

cela pendant un moment et il m'a grondé au téléphone disant que je n'avais pas compris la bonté des cerises. J'en ai planté deux dans les deux mois avant qu'il disparaisse. Sur son jour commémoratif du 23 mars ces deux arbres ont été fleuris. Je sens qu'il m'a pardonné. Cette instruction semble avoir été calculée.

6. Manger

" est-ce que vous mangez du boeuf ces jours-ci, chef de parti?" moi, grand mangeur de boeuf, lui ai-je demandé fréquemment. "Oui, au moins une moitié de livre par semaine " vraiment? Quelle espèce de repas préférez-vous " l'oeuf cru sur du riz fraîchement cuit est le meilleur." cela a été une réponse imprévue parce que j'ai pensé qu'il approuvait des plats chers. Si il a été sérieux ou si cela a été une sorte de réponse "préparée", je ne sais pas. Il a continué " ne salez pas trop en croyant que vous êtes encore jeune. La dose admissible de sel par jour est équivalente à une boule de Ramen (une soupe chinoise avec nouilles)." quand j'ai vu Shigeo ultérieurement sortant d'un magasin de ramen, j'ai pensé que sa dose journalière de sel a été finie. Il avait une dent douce, aussi, à la cantine il y a beaucoup de repas léger pour souhaiter la bienvenue aux employés. Les favoris de Shigeo ont été tous les articles savoureux et salé. Ça semble un peu drôle quand je me souviens de ses précautions au sujet de consommation de sel.

7. Maniement de travail

Quand j'ai joint la compagnie j'ai commencé mon étude dans le maniement de travail dans l'aire de production. Le défi majeur alors a été de réduire le rapport des chiffres d'affaires de travail et la réduction d'absentéisme. Les enregistrements alors ont montré que en 5 ans de 1988, quelque 144 employés auraient laissé la compagnie parmi 148 sur la feuille des appointements. Le rapport de présence a été aussi très pauvre, aussi petit que 90 % par an, et il y avait une division nettement dessinée dans deux groupes parmi les employés, ceux très ponctuels et appliqués et les autres très paresseux et fréquemment absents. Le marché de travail a été un " marché de vendeurs " à l'époque, et les employés qui ont été chassés du travail de magasin étaient ceux qui lisaient pendant leur déjeuner. Maintenant il y a une bonne amélioration et nous n'essayons plus de convaincre les employés de ne pas aller au café, et nous avons un rapport de présence aussi haut que 98 %. Dans ma pensée il y a une mémoire fraîche d'applications de réception pour démission et de rencontres pour ancrer un ascendant sur le moral du bâton afin qu'il reste.

8. Chuo Boshi

Franchement, Chuo a été pour moi un monde où il y a liberté et dégradation; comédie et tragédie. C'est comme la nuit avec une chandelle pleine d'espérances et de rêves, aussi bien qu'une boîte collante d'insecticide, ainsi tout compte fait c'est une dichotomie pour moi. Au moins c'est quelque peu remarquable que je puisse être avec la compagnie quand elle célèbre son 50ème anniversaire. Je pense que c'est mon trésor d'avoir travaillé pour le président antérieur Susumu et le président antérieur Shigeo et il me semble étrange que toutes ces choses soient des mémoires, des vieux jours pour les nouvelles recrues. Ça a été un temps long et important pour moi. Je rêve tranquillement de Shigeo maintenant et c'est un présage bon ou mauvais pour moi pour le jour suivant. Je serai heureux si un jour nous pouvons jeter un coup d'oeil rétrospectif sur ce qui a aidé le Chuo dans le passé et ce qui ne l'a pas. Alors je serai aussi heureux s'il y a des petits pains au lait de porc pour nous tous.

Mon chemin de vie

(D'un article pour le magasin d'alumni de l'école commerciale de Daikyu, démodé novembre 1999)

Shigeo Nishii

Président antérieur de Chuo Boshi Co., Ltd.

Autour de moi dans les jours d'avant-guerre

Je suis Shigeo Nishii, le second fils de Tomekichi, qui dirigeait le centre de commerce de Nishii pour chaussures et mercerie dans Motomomachi, Daikyu, et les antérieurs Ibishiya (débaptisé ultérieurement Shiragiya) le grand magasin à Tojocho, Daikyu.

J'avais sept frères et soeurs (il y en a eu huit mais un est mort dans la première enfance). Mon frère Susumu a été le président de la société d'alumni de l'école commerciale de Daikyu, et mon frère Isamu a été aussi président de la société jusqu'à ce qu'il soit mort l'année dernière. Il y a eu deux frères plus cadets, qui tout deux sont allés à l'école de Daikyu. Un, qui est devenu médecin, et qui est maintenant mort, et a été à l'école médicale de Hoten quand la guerre a fini. Il est revenu pour étudier à l'université de Nagoya et après à l'université d'Osaka, et

finalement a été promu à la position de médecin principal à l'hôpital d'Osaka, et a alors ouvert un dispensaire à l'emplacement de notre usine. Il est mort il y a 10 ans environ, et ses deux fils ont pris possession du dispensaire. Un autre frère plus jeune est maintenant à Kyoto.

Trois sœurs sont encore actives, à Toyonaka, Nishinomiya et Nara-Gakuen. j'ai été envoyé à Daikyu Motomachi. La maison est encore debout aujourd'hui après 80 ans sans changer d'apparence, pourtant elle est maintenant divisée en trois immeubles. Le balcon du second étage est inchangé depuis les jours où j'ai étudié à l'école commerciale. Ibishiya, ultérieure à Shiragiya, existe encore comme grand magasin dans Daikyu, une grande cité avec une population de 2.5 million. La construction de provision a été bâtie par mon père à un coût de ¥45,000 alors. J'ai couché à la maison en construction pendant deux ans environ après avoir reçu mes diplômes d'école commerciale.

Du temps où je suis né jusqu'à ce que j'ai joint l'armée, j'ai toujours couché à la maison de Daikyu, qui est ma ville. Mes deux frères ont été présidents de la société d'alumni, mais je ne l'ai pas été. C'est parce que j'ai essayé d'éviter une existence présomptueuse.

De mes jours, il a été commun pour un fils de négociant d'aller à l'école commerciale si il n'a fait de projets pour étudier à l'université. Ça a été l'âge romanesque de l'ère de Taisho, et j'ai manqué des cours à l'école commerciale en me prélassant et en chassant mes rêves. Ça a été le temps de la guerre mandchoue. Quelquefois nous autres étudiants ont fait parade sur la grande rue et je suis arrivé à être le conducteur de la troupe à chaque fois. Ça a été parce que j'avais une voix bruyante. Notre instituteur a été M. Sadamori. Le jour de fête de l'armée nous sommes allés pour le 80ème Régiment et nous avons acheté des bonbons congelés avec des petites pièces d'argent de ma pauvre poche. j'ai roulé à bicyclette aussi pour trouver la foreuse et je me suis couché en bas sur le fond, me rappelant un poème lyrique allemand, regardant le ciel coloré au crépuscule. j'ai aimé ce lieu même quand il y avait un typhon, pourtant nous l'avons appelé Nowake (ligne de partage des eaux et de l'herbe).

j'ai reçu mes diplômes de l'école commerciale de Daikyu en 1934, et j'ai aidé dans l'affaire de famille pendant trois ans jusqu'à ce que j'ai joint l'armée. j'ai travaillé à l'origine dans le grand magasin. Il y avait quelques 100 employés, tous coréens. Il n'y avait aucune discrimination raciale et nous avons mangé dans la même salle à manger. Pour le petit déjeuner il y avait de la soupe de miso et des crudités marinées seulement. Pour le dîner, du poisson et un autre plat. C'est tout.

Le riz a été toujours mélangé. Je dois avoir été nourri avec un peu plus de luxe car j'ai été l'héritier du grand homme, mais j'ai été traité à l'égal des autres employés. J'ai vu des saucisses et des jambons mais je n'ai jamais eu l'occasion d'en manger. Cela a été l'alimentation de bannière dont les japonais moyens ont été nourri.

À l'âge de 20 ans j'ai été détaché dans le 4ème bataillon de logistiques à Osaka, bien qu'il y ait le 80ème régiment à Daikyu. Dans ces jours-là mon père a été malade, mais il a été satisfait de voir mon papier de détachement. Mon ordre a été de guider une troupe logistique de quelque 20 personnes. Quand j'ai joint le bataillon j'ai été ordonné de prendre soin des chevaux parce que c'était encore les jours des chevaux et nous n'avons pas été motorisé. Le 4ème bataillon a été le bataillon résidant et les postes de commandement ont été dans le nord de la Mandchourie. Ainsi nous avons été tous transportés là par navire.

Presque habituellement nos nouvelles recrues ont été battues par notre chef avec des chaussures de cuir. Ça a été douloureux mais j'y suis devenu accoutumé. Il y a quelque 40 parmi plusieurs élèves d'une école militaire de cents, qui sont divisés entre classe A et B, A promu finalement comme fonctionnaires et B comme sergents. Le plus grand nombre des élèves d'une école militaire ont été à l'université et ont reçu des diplômes et il a été très dur d'obtenir d'être choisi dans la classe A ou B. Mon hasard a été que j'ai parlé le dialecte japonais pendant que le plus grand nombre de mes collègues ont parlé le dialecte d'Osaka. En Corée nous avons utilisé le dialecte japonais. Avant que j'ai été promu et que j'ai servi comme soldat j'ai été loué par un général peut-être à cause de ma prononciation. J'ai été par la suite choisi dans la classe A et envoyé au Japon pour rejoindre l'école de l'armée motrice, et deux ans après je suis devenu fonctionnaire interne. Alors j'ai transféré pour la Chine et finalement je suis devenu un chef. Huit ans ont passé et j'ai été en Mandchourie et au nord de la Chine, au milieu et au sud. Le bataillon a été déjà motorisé d'ici là et j'ai roulé ordinairement en moto avec un side-car. Pourtant j'ai été en logistiques, j'ai aussi participé à une bataille deux fois, guidant deux grandes unités. J'ai fait des attaques trois fois et j'ai perdu le fourreau de mon sabre, parce que j'ai été jeune et emporté, avec cents soldats attendant mon ordre.

J'ai été un espèce de rêveur déjà en ce temps-là [et à présent, encore) et j'ai inventé beaucoup de choses, telle que le charbon pour les voitures, pour lequel nous avons fait beaucoup de charbon et j'ai créé en liant des tuyaux de bambou, quand j'ai été dans le groupe de réparation, un petit bateau qui pouvait attaquer l'ennemi sur cours d'eau. Cela a été possible parce que mes collègues d'alors ont

tous été des hommes techniques. Quelquefois j'ai été appelé le dieu des automobiles. Quand le commandant en chef de la Chine sud est venu pour un examen il m'a dit qu'il a entendu dire que j'ai été diplômé de la faculté technique impériale de Tokyo. J'ai été hésitant à dire que je suis sorti de l'école commerciale de Daikyu, mais je ne sais toujours pas qui a inventé cette biographie fausse.

J'ai été sur une montagne en Chine centrale quand j'ai entendu le message à la radio de l'empereur en août 1945, et j'ai été déterminé à ne tenir aucune cérémonie de funérailles puisque j'ai passé la mort de quelque 30 soldats sans funérailles ou tombes. J'ai été mis à Kagoshima quand j'ai été rapatrié, et alors déplacé pour Aichi Prefecture pour un village appelé Okumachi où le mari de ma soeur a vécu. Je n'ai pas reconnu le Japon, ainsi ma première impression a été combien ce lieu a été éloigné. Là j'ai appris que ma mère avait disparu à Daikyu. Elle s'était arrêtée à Daikyu et avait attendu le retour de mon frère de l'école médicale en Mandchourie. Avant qu'elle soit morte il y a quelques employés coréens qui l'ont emmenée à l'hôpital avec une charrette, et après sa mort ses os ont été envoyés à Okumachi après que tout deux mon père et ma mère soit mort à Daikyu. C'est comment je suis parti pour Daikyu.

Inscrivez les jours de guerre jusqu'au présent

J'ai quitté Okumachi pour Osaka à la fin de 1946. Le mari de ma soeur " frère de S a été fiancé dans les affaires de chapeaux à Osaka. Il avait déplacé quelque 10 machines à coudre à Okumachi pendant la guerre, que nous avons toutes rapportées à Osaka pour commencer une affaire de fabrication de chapeaux. J'ai fondé une maison à loyer à Osaka et cela a été utilisé comme usine. Mon frère Susumu a été dans l'affaire de détail et n'avait aucune habileté pour faire les chapeaux, donc il est allé pour apprendre à être faiseur de chapeaux. Il avait quitté l'usine un an après, après quelque querelle, et il voulait faire des chapeaux maintenant. A ce moment-là j'ai fait le colportage de la saccharine que j'ai obtenu de Kyushu, et puisque Susumu voulait commencer une affaire de chapeaux, je me suis mis de la partie. Je n'ai rien su des chapeaux. Nous avons commencé avec deux machines à coudre. Il y a plusieurs milliers de faiseurs de chapeau à travers le Japon et nous n'avons pas sû si nous pouvions rivaliser d'affaire avec eux.

Maintenant nous avons quelque 500 employés dans l'affaire de chapeaux, et la moitié des chapeaux sont vendus à des grands magasins avec contrats formels. Je ne pense pas que j'ai fait toutes sortes d'efforts, mais j'ai commencé l'affaire avec un capital initial de 15,000 yens et j'ai emprunté pour ¥20 millions de mes

amis à taux d'intérêts hauts sur les 15 ans jusqu'à ce que l'affaire ait été démarrée. Cet emprunt a été traversant pour la remise de ma note promissoire pendant deux mois jusqu'à la maturité avec un intérêt de 5 % par mois, à savoir 60 % par an. ¥20 million alors vaudraient aujourd'hui un billion, et c'est une somme effrayante d'argent. Pendant ces 15 ans je n'ai jamais été obligé de retarder le remboursement de la dette. Il y a quelques 10 amis de qui j'ai emprunté. Ils sont encore actifs et ainsi je ne peux pas révéler qui ils ont été mais je leur reste reconnaissant.

Les banquiers sont les banquiers et ils n'étendent pas la croyance au-delà de la moitié de ce que vous avez en valeur de choses dont on peut tirer avantage, afin que vous puissiez emprunter de quelqu'un. Je n'ai jamais eu un garant. Ces compagnies telle que prêt de Nichiei ou Shoko sont notoires sur les nouvelles de TV pour demander pour un bulbe ou rein quand vous ne pouvez pas rendre, mais dans mon opinion les reproches ne sont pas uniques sur les créanciers mais sur les débiteurs aussi. Maintenant la limite supérieure de l'intérêt est définie par la loi comme 29 % par an mais à l'époque ça a été 60 %. Quand vous faites des affaires en utilisant l'argent de quelqu'un autrement, ce niveau d'intérêt est loyalement assez. De 1960, nous n'avons plus eu besoin de l'argent haut en intérêt. Maintenant je fais les affaires de chapeaux, trois compagnies de taxi, six compagnies d'état vraies et, en addition, quelque 18 compagnies très petites. Comme pour les trois compagnies de taxi, c'est parce qu'il y a quelque 50 chauffeurs de taxi qui ont été mes subordonnés dans l'armée (parce que j'ai été un fonctionnaire de logistiques avec les troupes motorisées), que j'ai vu vraiment souvent dans la rue, et quelques-uns m'ont demandé de conduire leurs compagnies. Les fonds que j'ai élevés pour faire ceci ont été encore à intérêt haut. Ces compagnies de taxi ne sont pas des propositions de bonnes paie, mais aussi longtemps qu'ils n'ont presque aucune dette je peux les conduire d'une façon ou d'une autre.

Le développement plus en retard de l'affaire d'état vraie est le "condominium de priorité récemment bâti, c'est une facilité pour gens âgés mais sans nourrir le service. Cela a été prompt mais comme j'ai laissé la présidence en mai l'affaire ne m'appartient plus. j'avais une construction pour l'affaire de manière à Aoyama, Tokyo. j'ai fait le plan pour restituer cette construction pour l'utiliser pour un de mes programmes pour les grands magasins, mais cela m'a aussi été enlevé des mains. Mon problème est seulement que toutes les 18 affaires ne sont plus ma responsabilité et que je m'ennuie comme l'enfer.

En revanche il y a tous les rêves nouveaux que j'ai en pensée et auxquels je

réfléchi dans la tradition de l'école commerciale de Daikyu. L'affaire de condominium de priorité et une affaire gourmette avec six restaurants (maintenant temporairement fermés) a été remise à mon fils qui est devenu le président, et mon rêve prochain est la renaissance des grands magasins du Japon. Il y a quelque 200 chaînes de grands magasins au Japon, tous en crise maintenant. La part de nos chapeaux aux grands magasins est presque de 50 % et je ne peut pas juste m'asseoir et attendre la catastrophe. j'ai travaillé dans ce but avec le prof. Hiromu Ejiri (le collègue de Pusan à l'université de Tokyo) de l'université de l'économie de distribution, mais la route au succès est pleine d'obstacles à cause du manque de prévoyance et de moral des gens japonais en général.

j'entends dire que voyager et gonfler les sources thermales sont les passe-temps pour les gens âgés , mais je pense qu'ils sont seulement bons comme soulagement momentané quand vous travaillez. Après la retraite ils ne sont qu'ennuyeux. Ainsi je dépense tout le jour de 11 heure du matin jusqu'au soir dans le bureau du président, avec un bâton mâle entre deux âges et un secrétaire. Il y a 6 bureaux et une place de réception qui sont très spacieux, afin que vous puissiez ajouter du goutte à goutte quand vous avez le temps. C'est localisé aux hauteurs vertes No.2 derrière la banque Mitsubishi à Midoribashi, Osaka et près du barrement. Mon chez-moi est au 4ème étage de la même construction. Le condominium pour gens agés est seulement à 40 mètres d'où je vis. j'ai acheté la salle 401 (avec deux garnis) dans ce condo, qui sera prêt en juillet l'an prochain. Ainsi ce sera le lieu où je finirai. C'est près du bureau de mon président, et je l'utiliserai comme mon second chez-moi.

Après cinq heure j'ai de l'acupuncture près de mon bureau, alors pour un boulet petit à une barre petite. Après le souper je me rends chez-moi et là je lis encore. C'est ma vie maintenant. Pendant encore combien de temps est-ce-que je vivrai, je ne sais pas vraiment.

Post-scriptum
Akiko Yahachi
Directeur général
Ecletico Ltd.

Rétrospective de 50 ans de Chuo Boshi

Il y a des anneaux de croissance plus fins que grossier

Existence aussi exigible pour beaucoup de situations dures
Et nous sommes finalement ici, pour ceux que je sens chanceux

Quelques 20 ans depuis que j'ai joint
je suis venue ici parce que j'ai aimé les chapeaux
Et j'ai pensé que je peux faire beaucoup de chapeaux

Le second jour de mon emploi
Le président antérieur m'a appelée dans son bureau
Et a dit, le temps est maintenant pour les femmes
Nous n'avons jamais eu une femme qui peut faire des tracés de ventes
Vous êtes bien douée pour cela
Cinq ans plus tard le président courant est revenu de la renommée
Et il m'a dit la même chose
Et j'ai pensé que c'est peut être une chance pour éprouver ma capacité

Enseignée par le chef et les clients
j'ai étudié le tabac en carotte parmi les hommes
je peux persévérer parce qu'il y a l'éloge
Que mes chapeaux ont bien vendu.

Il y a trois ans Ecclético a été porté
servant les dames adéquatement
Le rangement du jeune au mari
Et j'ajusterais des articles plus à la page
Avec l'aide de mes collègues jeunes
"Cerveau mou qui peut comprendre l'opinion des autres"
"Sérieux mais jamais grave"
Etre mes devises que je veut maintenir
Vers une estrade innovatrice haute ou je laisse vaguer mes pensées

jambes du tangible antérieur de président et intangible
Le passion du président courant pour la qualité et sa sincérité
Ce sont les choses dont on peut tirer avantage et sur lesquelles nous pouvons
capitaliser
Pour la création par le travail d'équipe avec nos clients

je pense que c'est la seconde ligne de tressaillement pour nous
Où tout de nous avec pensée et coeur

Mouche et prendre son essor haut dans l'affaire de chapeaux
Du 21ème siècle avec tout notre effort

j'espère qu'il y a la direction et l'aide
De tout le monde comme il y a eu dans le passé.

Octobre, 2002.

Entêtes

Nishii Footwear Shop
Daikyu, Corée

Ibishiya department store
Daikyu, Corée

Nishii Family dans jours d'avant-guerre
Bout gauche: Susumu Nishii
La tierce de gauche: Shigeo Nishii
Le second de redresser: Mère
à Daikyu

Susumu Nishii

Construction de compagnie nouvelle
1961

Autour de 1963 aux USA

j'ai erré à New York, San Francisco et Los Angeles autour des nouveaux produits avec un interprète à mi-temps et des objectifs de conclusion sur un point de fait des nouvelles matières. Toutes les matières que j'ai trouvées ont été trop chères, mais je me suis mis en contact avec beaucoup de gens qui m'ont donné un bon point de départ pour l'affaire de marchandises exportées ultérieurement.

Beaucoup d'aide du premier ministre, etc.

Usines de chapeaux en Corée redressent après leur achèvement

1970

De guide de compagnie
1990

Août 2002