

古今の経営と I T の未来

天保元年（1830年）に滋賀県の近江で特産品の麻織物の卸業をしていたのが当社の原点だ。旧日本海軍が佐世保鎮守府を設置したことを機に、1903年に佐世保に移り、呉服店を開業した。

當業を再開した。現在はアーツ・ショーや宝飾品をメインとする小売業のほか、不動産開発やクレジットカードなど多角的な事業を展開し、佐世保での開業から115周年を迎えた。

伊藤忠商事など日本を代表する立派な企業をつくった。私たちは原点の近江商人が商売の理念とした「三方よし」、つまり、「売り手よし、買い手よし、世間よし」の心を大切に、地域の皆さんに愛されれる店づくりを目指している。

人生や仕事の結果は、一考え方」と「熱意」と「能力」をかけ算をして生まれると知つた。特に熱意は自分で決めることができる。能力は天性だけでなく、努力で磨くことがができる。運命は自らの心の在り方で変わる。

私は代表を務めており、研修会などを通じITの活用を模索している。

近江商人の理念大切に

などと考えている。(田下寛明)
= 次回は2月5日に掲載します =



西沢本店代表取締役社長
にしざわ まさゆき 氏(69)

「原点である近江商人の理念を大切にしている」と話す
西澤代表取締役社長＝県立大佐保校（山下哲嗣撮影）

経営トップ講義

@県立大 2018

「ビジネス経済の実践」要旨

13

良品を売り、適正な利益を得
つつも、お客様に不利益が

良品を売り、適正な利益を得つつも、お客さまに不利益があつてはならない。お客さまを第一に考えた商売で信用を重ね、社会に貢献する近江商人の心得は、今の時代も十分通用する。

こくし大最先端技術への理解を深め、地域経済の活性化につなげるため、昨年6月に地元の企業で「西九州インターネット研究会」を設立した。私は代表を務めており、研修会などを通じITの活用を模索している。

ンバレーや中国の広東省深圳、イスラエルが先行している。今や東京よりも多くの情報を持ち、その差は大きくなっている。世界の動きに关心を持ちながら学び続けることが大切だと考へている。(田下貴明)
= 次回は2月5日に掲載します =