経営コンサルの独り言 45

「外の風（盛業企業の秘密）～嵐の海に船を出せ！～」

ゲスト：正晃株式会社　代表取締役　印　正哉

⑨ナンバーワンの、その先へ

現在小社の支援にてCSRやISOに取り組む同社であるが、認証自体に興味はなく、組織の良いところを伸ばし、足りないところを補うマネジメントツールとしての利用を目的とする。経営手法の体系化を得て、従来の技術力・組織力と共に、正に鬼に金棒である。当然、訴訟社会を生き抜く企業保険効果の抽出にも軸足を置いている。

『会社が生きるということは、どれだけ社会の中で活きれるかにかかっている。いわば、企業の存在価値はその社会性で最大化される。つまり売上げは社会からの投票であり、それに伴う納税は社会への存在証明である。適正な納税と社会貢献無しには、市場からその存続を許されない』（印社長）

多忙を極める中、社団法人博多法人会副会長、社団法人日本試薬協会理事、福岡商工会議所議員を務めるなど、地域奉仕や各種団体活動にも余念が無い。

⑩正晃の特異性とひみつ

仮に経営者の息子に生まれ付いていなくても彼は経営者である。所謂世間一般での、二代目社長特有の違和感が抽出されず、寧ろ、二世一代の創業者的雰囲気に包まれる。経営者として従業者の潜在的ポテンシャルを顕在化させ、それ以上の力量を開発する彼の手腕は、他に類を見ないものである。そのヒミツを、

『医療関連業としては、組織も健康である必要がある。組織の問題は全て、ひとの問題に帰着する。況や従業員を大切にしない組織が、お客様を大切に出来る訳が無い』（印社長）

同社では保養施設を複数保有し、社内クラブ活動も盛んである。決算賞与で利潤は確実に社員に還元する。何より経営者としてスタッフに対する感謝の気持ちを忘れない。

同社を訪れると先ず驚くのが、社内を闊歩しているスタッフがいないことだ。皆小走りで移動する。電話の声も、1オクターブ程高い。気持ちが良い。いつも明るく前向きである。「誠・正・精」つまり、誠を貫き、正しいことを精力的に。この社是信条が一人ひとりに溶かし込まれている。

『例えば二本の糸がしっかりと結ばれるためには、二本の糸は、おお互いにもつれあい、引っ張りあわないと、両糸は結ばれない。両糸がまっすぐのままではすぐに解けてしまう。経営者と従業員はこれと同じ。文字通り"結束"のためには、お互いもつれあう努力が必要。自分を知る。相手を知る。相手に自分を刷り込む。相手を理解しようとする。つまり、コミュニケーションが大切』（印社長）

同社への入社希望者が後を絶たない中途入社のも頷ける。

⑪対談所感

どこかで聞きかじったような言葉遊び的経営理念を自説としてうたい、結果、話が文字化けしている経営者が多い中、今回の印社長は根拠のある自信に裏書された極めて明快な経営理念を持ち合わせ、これを具現化している。

神輿に乗る方を決め込む社長、これは決して経営者ではない。従業員を大切にしない、いわば労働力の搾取に明日は無い。組織の組み立てにおいて、先ずはやってみて、言って聞かせて褒めてみて、社員と温度差無く共に苦楽を分かち合うことが経営者として最も大切な事である一方で、従業員側でも、組織に何を残せるかを考える積極型人間以外は生き残れず、会社から何を引き出せるかを考える会社依存型人間では、当然の事ながら、履歴書を沢山書いて外回りすることを余儀なくされるのが自然である。

これだけ信頼されればスタッフも気持ち良く仕事ができると感じられる同社であるが、ひとたび冷凍が溶融すれば、1ミリグラム100万円がだめになる恐れがあるデリケートな商品を扱う仕事は、何よりヒトとヒトとのコミュニケーションが大切である。

顧客満足度以前に、労務満足度の高いヒューマンカンパニー、つまり、ひとの息遣いが聞こえる、ぬくもり溢れる人肌企業。これが、成長企業正晃の真実である。

（株）システムコンストラクション
清野　秀道）

STAFF VOICE

新しく編集部メンバーになった新入社員の二人も入社して半年が過ぎ、すっかり安心して仕事をまかせている今日この頃です。フレッシュさではかないませんが、私もまだまだ現役でがんばりますよ（笑）　（網屋　暁子）

今年もあと2か月になりましたね！まだまだやり残したことがいっぱいあるので、この2か月で今年はよい年だったと思えるよう、楽しくすごしたいと思います。　（三浦　孝予）

感謝の集いが終わりました。入社して1番の大きな行事で、よさこいや司会など、行事の準備段階からたすさわり、またひとつ良い経験をさせていただきました！　（田中　愛）

現在の世界同時不況の話になるのですが、この数十年間、先進国はアメリカ主導型の資本主義経済の下、金が金を生むという経済学や統計学といった、「学問による金融業」が蔓延し、結果として今回の不況に陥っています。そこで、『できるだけ楽をして儲けたい』という非常に利己的な考えがベースとなっていました。

1991年にはじまった共産主義の崩壊により、永い間、資本主義の市場原理・自由経済主義が、成果主義とともに世を席巻し、格差社会を生み出しました。格差社会からは、不安と矛盾しか生まれません。

アメリカの経営破綻した、メリルリンチや、リーマンブラザーズの最高責任者は、うなるような報酬を受け取り続け、会社がおかしくなった後にも、我々には想像もできないような退職金を要求したりしています。その企業再建には、巨額の国の資金（＝国民の税金）が投入されることとなります。彼らが破綻して、まず行なわなければならないのは、従業員・国民・世界に対してお詫びをすることではないでしょうか。最近でこそ、「リーズナブルな報酬」という考え方が言われていますが、それでは根本的な解決にはなっていないと感じます。

これからの人類にとって、資本主義に取って代わる考え方がない以上、今後は「節度ある資本主義」にしていかなければなりません。そのためには、監視や抑制力を併せ持つことが必要になってきます。これは私が常々言ってきた、「足るを知る」ということが大切であるということです。地球に与える付加を、地球の許容範囲内に収めることができなければ、崩壊の道をたどることは、歴史を振り返っても明白なことです。

とはいえ、現在の途上国と先進国の格差についても、よくよく考えなければ、バランスが取れません。途上国が、先進国が過去使ってきた資源と同じだけのものを使用することを当然の権利として主張しても、合算では供給バランスは取れないのです。となれば、我々は付加価値を上げるしかないのです。

互いを思いやり、利他の心で、調和のある発展をし、搾取や一方的な寄生ではなく、共生していく道を模索しなければなりません。企業も寿命は30年と言われていますが、いいときにおごり高ぶり、より大きな欲求に身を任せてしまった会社は、自らの滅亡を招いてしまうのです。

従業員・お客さま・取引先というすべての人を幸せにすることが、節度ある発展へのバランスを保つ方法です。その具体的な例をとってお話します。

規制緩和により、第二電電（現・KDDI）を立ち上げるとき、沖縄セルラーは独立会社を設立しました。それ以外の地域については、関連会社という位置づけだったのですが、それ以前から、沖縄という土地は、独自の文化を持ち、一国としても成立するほどの素養があります。それが、立地の関係から、古くは中国、薩摩藩の属国として冷遇され、第二次世界大戦では、戦地として苦しんだ歴史の繰り返しでした。私も鹿児島の出身ですから、何とかして機会があれば、沖縄の皆さんに喜んでもらえることがしたいと考えていました。

通常、経済的には、沖縄は九州圏ラーを独立資本で立ち上げることとなりました。地域の経済人の皆さんとの度重なる話し合いの中で、会長と取締役の一名のみは、本社からの出向という形をとりましたが、社長以下、全従業員を沖縄の方々にお願いしました。それまでも、沖縄の開発については、「地元経済の発展のため」といいながら、結局は内地の会社の利益のために行なわれるということが多かったため、この独立会社の設立は喜ばれました。

これで全員の意識が大変高まり、一致団結して仕事に臨んだ結果、現在でも唯一の業界最大手であるドコモをしのいで、沖縄ではナンバーワンとなっています。実は、株式上場も、沖縄セルラーの一社のみという大成功を収めています。これは取りも直さず、利他の心で相手に喜んでもらいたいという誠意が伝わったものだと思います。実は、こういった誠意というものが、何よりも強い力を生むのです。自分の欲やわがままでは、大きな力になることはありません。

エジソンやアインシュタインのような人々が、歴史に残る発見をし、人類の成長に大きな功績を残していますが、彼らのような仕事はどのようにしてできたのでしょうか？

人間には「知恵の蔵」というものが生来備わっているのですが、この蔵を開けるのには、一筋縄ではいきません。この知恵の蔵の扉を開ける鍵は、「利他」の心なのです。

日本の国家財政の1／4は、法人税です。日本の大企業は、全体のわずか0.3％しかありません。つまりは、日本の中小企業が国家財政のほぼ1／4をまかなっているということです。さらに、たくさんの従業員さんに支払われる給料は、消費税としてさらに国に入ります。その他の税金も含め、言うなれば、中小企業こそが国を担っているということなのです。

中小企業で働く私たちは、「自分のためではなく、社会のために働いている」という誇りと矜持をもつことです。この誇りと矜持があれば、どんな辛いこともがんばって乗り越えることができます。そして必ず実を結び、たとえ塗炭の苦しみがあったとしても、必ず報われるのです。

（岡本　慶大）

風風（ふうふう）
にゅ～す
NEWS
2009年11月号
Vol.133 since1998

社長コーナー　京セラ フィロソフィー⑯

皆さん、こんにちは！朝晩はかなり涼しくなり、とても気持ち良く過ごしやすい時期になりました。しかし、この時期は、温度変化が大きく、食材が傷みやすくなる時期でもありますので、食材管理は十分に気をつけましょう！

さて、今回は、前回の塾長講話の後半をご紹介します。地球が誕生し、人類が誕生し、地球環境が劇的に変化してきたというお話でしたが、その大きな変化をもたらしたのは、石油や石炭などの化石燃料の使用です。大きな力を得ると同時に、環境に与える影響も大きくなったのです。今後は、増え続ける人類の求めるものと、地球が与えることのできるものとに大きく差ができてきます。そのバランスが崩れるところで、どのように生きていくべきなのか、というお話です。

発行：リズム食品株式会社
〒802－0081
北九州市小倉北区紺屋町13番1号
毎日西部会館5階
TEL.(093)531-1120
FAX.(093)533-0122
E-mail rhythm@cosmos-group.net

第130回 NHKKトレーナー研修

9月28、29日に第130回NHKKトレーナー研修を開催しました。研修生9名、FCさまからもパートナーの白石マネージャー、ミリオンスマイルの泉田店長に参加していただきました。

主な研修内容は

❶講義の実践

『自分の想いを明確にし、相手に伝える』

❷挨拶・姿勢・笑顔の実践

『リーダーである自分が一番最高の挨拶・笑顔を実践すること』

また、部下に伝える際にどのようにアドバイスすればできるようになるのか？

❸コスモス軍団歌唱

『リーダーとしての気迫、力強さ』

に加え、チームでの取り組みでしたので、

『リーダーの引っ張る力とリーダーを支える

フォローシップ』

この3つの実践を中心に進めました。

それぞれに課題を持っての参加だったと思いますが、修了歓迎会では顔つき、目つきは希望に燃える、そんな印象に変わっていました。

「教育とは、流れる水の上に文字を描くようなはかないことである。しかし、このはかないことを岩に刻み込むような真剣さでおこなわねばならない。」

（森信三）

どんなささいなことでも、情熱を持って真剣に伝えること、あきらめずに続けることです。

「自分以外の人はすべて師である。」（吉川英治）

とあるように教わるより教えている方が何倍も勉強になっています。

いつも謙虚な気持ちで周りから学ぼうという姿勢が大切です。リーダーとして、情熱と謙虚さを身につけ、部下の皆さんから信頼されるリーダーを目指しましょう！

（教育本部　利嶋　美保）

こんにちは赤ちゃん

一麺亭京泊店の阿多さんに待望の第一子となる女の子が誕生しました！

阿多さんのコメント

初めて抱いた時は小さくて軽かったですが、命の重みをすごく感じました。人に優しさを伝えられる娘になるようにと考えて優月と名づけました。

（一麺亭京泊店　阿多　慶典）

名　前:阿多 優月（あた ゆづき）ちゃん
誕生日:9月10日
出生時の体重:2435g

風風ラーメン 下曽根店 ハロウィン企画

風風ラーメン下曽根店では、企画の中でも特にお子さま企画に力を入れています！10月は『ハロウィン企画』を行ないました。

来店されたお子さまに『カボチャ』の色ぬりをしていただき、参加賞としてクジ引き形式でお菓子をプレゼントしました。

10月31日のハロウィン当日はあめのつかみ取りも行ないました。とても楽しそうに色ぬりをするお子さまの姿、またその様子を笑顔で見守る親御さんの姿を見て、私たちも嬉しい気持ちでいっぱいでした。

企画を行なうことで、お客さまに喜んでいただき、キャストさんとお客さまの会話も増え、お店の雰囲気もよりいっそう良くなりました！

これからも、お客さま満足をモットーに『笑顔』と『喜び』あふれる企画を行ない、皆で明るいお店作りを目指していきます！

（風風ラーメン下曽根店　重枝　綾香）

MSフォローアップ研修

8月より導入されました、ミステリーショッピングリサーチ（覆面調査）。9月には㈱MS&Cの担当者の方より指導を頂きましたが、今回はフォローアップ研修が行なわれ、各店の店長さんとともに私も参加させていただきました！

研修はグループミーティング形式で行なわれ、ポイントはまず調査内容を見て、良いとこ探しをしましょうというところから始まりました。

お店で働く私たちとしては、できて当たり前なことでも、お客さまから、「感動しました！」というお声があがることに私も驚きました。

その後、改善につながるポイントも挙げ、今後の取り組みのヒントを探していきました。お店を良くしたい二心で改善点ばかりに目がいってしまいがちですが、キャストさんを褒めてあげるところをまず挙げることが大切です。つい見逃しがちな良いところを見直そうと、参加された皆さんは資料のすみずみまで目を通していました。

この研修で得たことを自店に持ち帰り、良いお店づくりに活かしていけると思います。私も店舗での研修では、キャストさんの良いところを探して吸収し、素敵なお店づくりに貢献していきます！

（サポートセンター　田中　愛）