

藤間秋男の 100年企業創りレポート

●今月の経営テーマ “相手の立場に立って仕事をしよう!”

相手の立場に立って仕事することで次のようなメリットがあります。

- ① 相手が求めていることを知ることができます
- ② 新たな視点を持つことができます
- ③ コミュニケーション能力が高まります
- ④ 周りから信頼される人になります
- ⑤ より良い人間関係が築けます



株式会社コスモ教育出版社「理念と経営」カレンダーより

(1) 6月21日(火) 14:00 から ジャパンネットをかねて 創業者高田明彦様から自社の事業承継の話をしていただきました。私も今後発展を遂げる上には「継がせ方10ヶ条」「受け継ぎ方10ヶ条」をかながていただきます。京都の200年企業の本田味噌 本田社長のお言葉「経営は成功して50点 次にステップと引き継いで100点」高田明彦様は、次にステップと引き継いで100点とされました。私も藤間秋男も来年10月、次のステップとステップと引き継いで会社を立ち上げ、お客様の良本となる事業承継をしていただきます。その話をさせていただきました。1つ見つけよう! (秋男、日程入って下さい。どう受け継ぎますか。どう受け継ぎますか。)

(2) 絶対不変の真理 (人生の大原則 藤尾秀昭)

① 人は必ず死ぬ

② 自分の人生は自分しか生きられない

幼子が病気で苦しんでいると親は代わりたい。

③ 人生は一回限り

リールや再演はない。

④ この悠久の宇宙において、自分という存在はたった1人しかいない

この事実を受け止める時、深い感動がわき上がってくる。私達は、四つがいて、奇跡のような命を今生きているのだ。

このかけがえのない命をどう生きるか。そんな人生の道標(めしるべ)を要するのだ。

(それと我々は知り尽くして、生き、仕事し)

(字に書いておいてはいるけれど、)

(3) 今日と士気にあふれた人生が「不幸」はなくなり得る

というのは「不幸」は「幸せ」の前触れだからです。あつゆ「ピンチ」は「チャンス」に変ります。

偉人ほど不幸に見舞われ、ピンチの連続だったことがわかります。天は星のまわし人ほどいろいろな起る人です。

有せるは、その方が成長するからです。

心は「喜び」「安定」を求めているが、魂は「成長」「変化」を求めています。不幸、逆境、困難、トラブル、ピンチは元来、心と魂は「成長」「変化」を求めているからです。成長、変化できるチャンスです。

外部が変えられることは、自分の内側を変え、本質的な変容をもたせるチャンスなのです。(ひまりニタス)

偉人と凡人の差は、そのチャンスだったと思うものの「胆力」の差。

偉人は、不幸や絶望がまた瞬間、それをチャンスと思う。

凡人は、それがチャンスだと思わず、くたのたのた(胆力)が乏しい。

幸福は、不幸の顔をしてあふれるという。(人の心は火)

ピンチをピンチと受け止める人でありたい。(とまろくま)

(4) 「七転び八起き」になる「九転び十起き」(成り道は)

① NHK朝ドラ「あさが来た」のモデル宮田浅子は「九転び十起き」

(まっぴらじや、ま)と人生訓として、障害、難局をのりこえ、こまおした。

② 松下幸之助氏は、創業に失敗した時、その都度「もういっぺん」「もういっぺん」と繰り返し、結果、現在のパナソニックになった。

③ 本田宗一郎氏は、9回失敗しても10回目を成功すると

オセロゲームで黒が、一歩と全部白に変わるような10回目の

成功で、9回の失敗がすべて価値あるものになる、と云

わけていました。10回目の挑戦が成功したものは、もう他者は

追いつけない領域に達しているのです。(藤間秋男も創業の

時、お客様が欲しくて1社の見込客10回通いました。

そんなお客様が、1つが成功しますよ。)

④ バスケットボールのスーパースター マイケルジョーダン

「僕は失敗を受け入れることは出来る。誰だって失敗することは出来る。しかし挑戦することは諦めることは絶対に出来ない。

「夢と仕事」(空想教室-植松努 ブカビ通信)

(5) 夢と仕事 (空想教室-植松努 ブカビ通信)

①「夢」は「大好きな」と、つまり「好き」のこと

② 社会とは「人のお役に立つこと」であり「社会のお役に
立つこと」

立」なる夢が仕事にうつるのである

(6) 利他の心があれば雨乞の願いは成る。(和)

お客様に取引をしてもらうため、自分から誘いかけようという
ことではありません。わが社と取引をしてもらうのはお客様が
おっしゃるという「言成」、つまりお客様にも恩恵が
あるはずだという自信があって、取引のお誘いに行くのだ
と成り立つでしょう。しかしただ単に自分から誘いかけたいか
というだけで取引のお誘いをするのは、まったく意味がありません。
つまり「利他の心」です。

(7) 業績の良いとまた「金の手」を打たなければいけない。
目先の利を追う者 → 富しだが身をはなれぬ。

将来の種をまく者 → 豊かさが身をはるゆえに (二宮尊徳)

① 商品開発にいまが!

どのような商品や技術にも寿命があります。
ライオンが作った商品を出したり、思わぬ代替品を出したりして
必ず陳腐化していくのです。次の手を打てますか？

② お客様開拓 いゝですか？

既存市場の深堀、地域、年齢層等、新市場
などの開拓していますか？ お客様は「あまっほい」のリス
次の手打っていますか？

③若手社員入社させていけるか？

貴社の平均年齢は、いくつですか？ 若手社員はどのくらいいますか？

10年後の平均年齢は10歳増えします。
常に次の手を打て預けろといふ企業は永続しません。
(『理念と経営』2月号刊)

(8)「理念と経官」の勉強会6加回行う予定です。

①勉強は、答えを出すことでも知識をおぼえることでもある。

考えること、生きる力を育て訓練だ。①小樽山 博

②「サントリー」は「現場」の人が「自分の役割を自覚し、当事者意識をもって、自ら動いている」「守り前に攻めた」「前のめり営業」。

③ カトリックは、皆自分たち「カトリック」として一人ひとりが
一人ひとりと会って愛している組織は、珍しい。

④創業の精神を、理念に、伝統に、根、こか(し、かり)

(一) 二、三、四、五、六、七、八、九、十、十一、十二、十三、十四、十五、十六、十七、十八、十九、二十、二十一、二十二、二十三、二十四、二十五、二十六、二十七、二十八、二十九、三十、三十一、三十二、三十三、三十四、三十五、三十六、三十七、三十八、三十九、四十、四十一、四十二、四十三、四十四、四十五、四十六、四十七、四十八、四十九、五十、五十一、五十二、五十三、五十四、五十五、五十六、五十七、五十八、五十九、六十、六十一、六十二、六十三、六十四、六十五、六十六、六十七、六十八、六十九、七十、七十一、七十二、七十三、七十四、七十五、七十六、七十七、七十八、七十九、八十、八十一、八十二、八十三、八十四、八十五、八十六、八十七、八十八、八十九、九十、九十一、九十二、九十三、九十四、九十五、九十六、九十七、九十八、九十九、一百

⑤ 下請け構造からの脱却で「大工魂」を取り戻す

⑥ 職人の多能工への推進は、作業へのやりがいを提供する。

①部長任免の人事は、毎年の社員の投票により決まること。

⑤ お客様、社会の役に立つべく初め、従業員のやりがい、

大きく深くする。①-④ 新浪サントリー社長 中谷三孝 (リサーチ&コンサルティング)
⑤-⑧ 中谷三孝 代表取締役社長 理事長 上田 雅之

⑨失敗者が進化。何もしないのが最大のリスクである

⑩ 失敗は11回した。2111 大事なのは、失敗を量にして新居を成功

⑪ 一流の会社を相手にしようと思えば、たゞそれか一流にならなければ。

⑫ やって見るとわかるしやれば、次の課題が自然と始まる。

何も始まりました。(9)~(12) 大塚 太陽 100% 社長 (13)~(16) 田舞 徳太郎

⑬ 自分の前に、自分の能力以上の問題ばかりではな

④ 人気が高い能力は量、でも無限の可能性を有する。

⑮ 社長が部下だと素人学が素人成長した。

⑬ 若しと云の艱難辛苦は、人間の器、高貴な人格を成る



時代の変化に対応する

電撃退任・セブン&アイホールディングス会長 鈴木敏文氏の言葉

「企業の競争相手は、ライバルではなく時代の変化」

「規模が変われば組織のあり方も変わってくる。変わるのだから過去と同じ考え方、同じ手法で通すことはできない」

「時代は変わるものだ。いい悪いはともかく、変化に対して自分たちも変わっていかなければ倒れてしまう」

「企業の寿命は30年」というのはおかしい話だ。30年で衰退していく企業は、世の中の変化に対応できていからだろう」

「変化はチャンス。変化するからいろいろな仕事が出てくる」

「成功体験が失敗のもとになる。成功はそのときに上手くいっているということであり、時代が変われば同じ手法ではダメだということ」

「時代とともにあらゆるものが変わるという考え方を社是とすればいい」