

藤間秋男の 100年企業創りレポート

●今月の経営テーマ “5Sを徹底しよう!”

5Sを徹底することで次のようなメリットがあります。

- ①社内が美しくなり、すがすがしい気持ちになります
- ②仕事のしやすい環境になります
- ③効率的な仕事をすることができます
- ④お客様に好感を持っていただくことができます
- ⑤業績向上につながります

株式会社コスモ教育出版『理念と経営』カレンダーより



(1) 今、10年間連続で8日間の断食実践を毎日行っています。朝・昼・晩 ニンジンジュースを5日間、回復食を3日間で1日1kgくらいやせます。目的はダイエットでなく、胃腸などのデトックスです。日頃、暴飲暴食の内臓を休めるためです。宿題は日頃未整理のカニボールを40箱くらい送って、その整理とTOMAをよめるなどの原稿で、仕事三昧です。私の祖母は103歳まで生き、父は88歳、母は86歳で元気です。私もこのまま長生きしたとすれば、この断食を続けたおかげかもしれません。8月終りには、8回目のフルマラソン「ニューカレドニアフルマラソン」に参加します。元気にカニボールします。

(TOMA特別講演会より)

(2) 先代の心構え、後継者の本音 (シカゴ本社社長 倉持高田明氏)
100年のタイムリピークでも書きまじったかとても大切なことを言います。
①信じている人に事業を承継する。相手も覚悟を持っている。というよりは不安より期待の方が大きい。期待が大きすぎて不安を消してしまう。信じて任せてみようという気持ちになる人です。
②100年続く企業にするためには、創業期の勢い、成長していく時期、組織は変わっていく必要がある。時代の流れの中、やり方を変えていく必要があります。若手はバトタッチする理由は、そこにある。
③お父さんの先代社長への助言「皆々人は、後継者がやることを見て口を出したくなることはあるでしょう。でも“見てあげよう”が、必要だと思います。時代が変わっていきます。後継者への助言「難しい方も受け入れる方も覚悟がある。創業者の想いは聞いてあげて下さい。従って必要はないんです。」

聞くだけで、ほっとするものです。」
(私も、来月10日に社長イベントにタッチし会話をします。この言葉忘れません。)
(2) 事業承継 というのは、信頼関係が前提にある。スリッパと行くべき。 (再び高田明氏。5000人講演会レポートより)
ただし大事なことは「不易流行」です。変えてはならないものを残したうえで、若い世代の新しい知識を任せる。不易とは「企業のミッション」であり「社会に与える企業づくり」である。経営とは人生とは、大抵は「3つの「シヨシ」があります。① ミッション(理念) ② ビジョン(情熱) ③ アクション(行動) 二つを大事にしながら、精一杯生きて下さい。

(3) 楽しく仕事をするための努力をしているから、楽しく仕事ができる。(高田純次-お笑いタレント、俳優)
隣の芝生は青く見えるけれど、それに惑わされちゃいけない。そもそも仕事ってつらい苦しいものなんです。楽しい仕事なんてどこを探したってない。自分で楽しくしているか。仕事を楽しむのは難しいよ。よく見たら見える仕事をしている人に対して、実際には、みんな苦しいの。そこに気がつくことが大事だと思うよ。仕事は本来、辛い苦しいものです。なぜなら、やりたくなかった、望まないことでもやらなくては行かないことが多々ある。そのうえで、当たり前、どんな理由があるとしても、やらなければならない。責任問題。それを乗り越えるには、難しく努力が必要。楽しく仕事をするための努力をしているから、楽しく仕事ができるよ。見えるだけの話です。
(藤間秋男) 明く、楽しく、元気に、前向きにやるための努力をします。
(4) 変えろ、ためた変えろ、続ける。(一風堂河原成彦-元龍が震える話)
「有恒」とは「たか」とあり続けること「永遠に存在し続けること」。「有恒」のためには「永遠にあり続けるには、変化し続けることが必要」のもし変わらざる繁盛しているように見えたとき、それは内部で激しく変化しているから他でもない。そのためには、学び、決断し、変化し続ける。繁盛していくのでしょ。 (TOMAも、と学び、決断し、変化していく必要がある。)「なりません。」

(4) 松下亨之助が塾を10ヶ月で学んで卒業しました。(PHP研究所)
 静岡秋葉村 松下亨之助とカズリ学んていたフモリでいたから
 塾に通い本場のあはらしと出会いました。

①人間は、崇高な偉大存在である。(新しい人間観の樹立)
お互いに、その偉大さを悟り、その天命を自覚し、数々の高めた
生成発展の大業を営まなければならぬ。

宇宙に存在する物おへてのものはつねに生成したるが發展する。
万物は日々新たであり、生成發展は自然の理法である。

② 松下幸之助の講演会で稲盛和夫は「強烈な願望を胸に抱くことが物事を成就させる原動力となる」と思った。松下幸之助に会場が「ある日のある素晴らしい会社を作りたいはどうしたらよいですか」との質問に対し、松下氏は「そうである―― そういふ会社を作りたいと思ひ続けることですね」と答えられた。場内は大笑が起きたが、稲盛和夫氏は「そうか！ そんな自分こそできるな」と思ったそうである。

⑤ 私の欲望と「公的欲望」の狭間 (私心がある)
 どんな立派な人であっても私心があったらあきません。 (うまくいかなければ)
 私は自身 80 歳になっても個人松下と公人松下としての
 葛藤をやっているのです。 そうでなくてはならない人間であらねば
 ならないと思います。 (私に氣遣い善く、私に有利にふるまうのを嫌う)

④ 松下電器は、カキさんが大好きです。(新聞記者) (左) 毎
年1月10日に、中堅幹部の社員が一同に集まり、その年に
「力を入れた実現」する、無理のない、しかしそこまで行くとはい
えない、努力の目標を立て、全社員が一年じゅう、その
目標に向かい、ゆだね合、お目もふさず、けいこして
息をひそめた。確実に前進してきました。そしておとすはなし
の通り、このカキさんは、売上高において、いつでも先頭に立っており
他、カキさんの学びがあり、20名近い同期の受講生が
本気の仲間になりました。是非おすめします。(紹介です)
次期社長市原にも、おすめします。(甲田さん)

(5) 問題 は あなたを苦しめるためではなく、成長させるため
の道に導くため、問題のない道はあきません。 ね。

問題が大きければ、大きいほど乗り越えられるとき、大きな力と
なり得る。問題の正しい道が正しい道ではありません。
問題ないことが問題なのです。問題を感じる感性が
鈍っているのです。問題は出てきて当たり前なのです。

(6) 本業が離れり。左利本業と預けり。 (和見及和運輸機関)

①日本に初めて 1-在庫, 1-検品 納品100%を実現 産協エコーナ・エコーナ
②「エコーナ」を「エコーナ」に名称変更した。また経営者としては「エコーナ」

③ 人が成長した分だけ「企業」は成長しているから
④ 幸福企業づくり ⑤ 働く事 働く事 ⑥ カリカいか 働かざる者が頼む
経済的事 ⑦ 家族が感じる 経済的事

⑤ 社長や部長が失敗してもつぶやきません。失敗から「1」を学ぶ。長坂
(7) みんなの「かんばり」目に見える。めくもり。が、数字に表われてくる。長坂

① 毎年2種以上の新商品を出す方針を決めている。
② 一年以内、同じような商品を再購入してくれる比率を大切にしている。

③ 弟局顧客満足より、従業員満足が先か？
④ 二社はお互い足りないところを補い合ふ。2日半の話し合いの就
兄弟経営しよう。

(8) 地域に根拠(7)の能力を以てして「金銭的富」(山崎文彦)
① 論理に接合して示したその能力(7)の基本的目的

③ 出店は社会の希望を叶え成長の機会を列人教育に
④ 善の循環④人間向上→⑥従業員満足→⑦顧客満足⑧高収益⑨社会貢献

19) その人のためにあるべきものは、生きている甲斐がないから、
 1) 死ぬと「死」をもう国や社会に返して貰う。 (田舎徳太郎)

② 4人社会社会の中の第1主である。/人雇用所得税の3人



「死ぬまで悔いのない生き方をする 45 の言葉」(千田 琢哉著 宝島社) より

できない言い訳を飲み込んで、「だからやろう！」を口癖にする。

トラブルが起きたら、「待っていました！」を口癖にする。

過去は、未来で上書きできる。

進化している人は、「もう一度あの頃に帰りたい」とは言わない。

「あの頃はよかった」と浸る時間は、死んでいるのと同じ。

100%で燃え尽きる1発屋より、コンスタントに70%の100発屋。