

# RAYMAC PRESS



レイマックプレス 2013年8月号 Vol.60

インタビュー 今枝昌子 一般社団法人 日本快眠協会 代表理事

## 睡眠の大切さを、肅々と、丁寧伝えていく。

結婚して主婦になった後、ひょんなことから自分が本当にやりたいことを見つけた。睡眠の大切さを世の中に伝えること。リフレクソロジーを学んだことから睡眠の大切さに気づいた今枝昌子さんは、様々な経験をした後に、日本快眠協会を設立。社員の健康に関心がある全国の企業からひっぱりだこの存在になる。時には有名テレビ番組に出演し、睡眠の大切さを説くことも。結婚して一休みしていた主婦が起業し、大きく成長してきたそのストーリーから見えたものは何か。レイマックの豊田礼人が迫った。(取材・文＝豊田礼人)



今枝昌子 いまえだまさこ  
一般社団法人 日本快眠協会 代表理事  
岐阜県生まれ

大学卒業後、自動車販売会社勤務などを経て、リフレクソロジーを学び、サロンを開設。2012年、より多くの人に睡眠の大切さを伝えるべく一般社団法人日本快眠協会を設立し、代表理事に就任。企業研修、講演、マスコミ取材など多忙な日々を送っている。

### Index

- 起業家インタビュー  
日本快眠協会 代表理事 今枝昌子さん
- 経営コラム  
デザイン投資で1ランク上の会社に
- ベストセラー解説  
『経営センスの論理』
- メルマガバックナンバー ● 人事労務相談室

—小さい頃はどんな子供だったんですか？

活発で、外で遊ぶのが大好きで、じっとしていない子供でした。自分の好きなことを、好きな仲間とやるという感じです。脚本書いて、友達と二人で役になり切って録音して遊んだり(笑)。シリーズ化して、録音したカセットテープがたくさんできました。

—(笑)。勉強は…

勉強より遊ぶことが優先ですね(笑)。その時その時に必ずマイブームがあって、それに熱中していました。ただ、先生に褒められた教科だけは勉強していましたね。

—スポーツはやっていたんですか？部活とか。

中学時代はバレーボールです。小柄だったので、背の高い後輩が入ってくるとポジションを奪われてしまうのが悔しくて、友達と自主的に朝練していました。部活には一生懸命でしたね。チームで頑張ることの楽しさとか、頑張れば認められて嬉しいとか、チームが勝てば喜びを分かち合えるし、いろんなことを学びましたね。ケンカもしたし(笑)。でもケンカしてでも言わないと伝わらないですからね。そういうことを部活を通じて学びました。

—高校はどんな感じですか？

公立の高校に進んで、そこでも部活に燃えていましたね。高校ではソフトボール部に入りました。ソフトなら背の高さに関係ないだろうと思って(笑)。1番でショートでした。グローブのままボールをセカンドにひょいっと投げてダブルプレーをする、という華麗なプレーばかり練習していました(笑)。高校でも朝練していました。友達と2人だったので、1人が投げて1人が打つと、ボールが飛んでいっちゃって大変なんですけどね(笑)。

—なるほど(笑)。でもまあ、一生懸命だったんですね(笑)。で、高3になって、進路については考えていたんですか？

基本的には何も考えていなかったんですけど、何かをやりたいなどは思っていました。でも高校卒業の時点ではそれが何かは分からなくて、とりあえず、地元の食物栄養を学ぶ短大に進み

進みました。今振り返ると、このあたりで勉強したことややってきたことが今の仕事に全部つながってきています。睡眠には食べ物が大事ですからね。

—なるほど。人生に無駄なことはないといいますからね。で、短大卒業後はどうしたんですか？

食物栄養について学びましたが、じゃあ栄養士になるかと問われると、それも何か違うなと思っていました。結局、働きながらももう少し考えようと思って、日産自動車の販売会社に入りました。そこで受付をしていたんですが、正直言って車のことにあまり興味が湧かなかったんです。エンジンのこととか、色々勉強するのですが、どうもピンとこないというか。ここには私がお役に立てることが見当たらないな、と思いました。それで2年ほどでその会社は辞めて、旅行会社に転職しました。そうしたら、今度は忙しすぎて、旅行会社に入ったのに旅行する暇がない(笑)。打合せして、企画書を書いて、添乗して、という仕事は面白かったですし、商売の基礎やお金の流れについても学びました。でもとにかく忙しすぎて、今度はもう少しゆとり仕事がしたいな、と思ったんです。旅行も行きたいし(笑)。それで、派遣のお仕事に変わったんです。

—どこに派遣されたんですか？

とある公的な団体に派遣されました。ここが打って変わって暇な職場で(笑)。今まで2時間くらいでやっていた量の仕事を1日かけてやるような感じでした。そのあまりの落差に驚きましたけど、人間すぐに慣れるもので(笑)。給料も良くて、時間もあるので、遊んでいましたね。テニスイヤったり、スキーイヤったり、旅行したり。遊ぶために働いていた時代です(笑)。

—(笑)。将来何かをやりたいな、という思いは？

どこかに飛んでしまいましたね(笑)。その頃結婚もしたので、そこから4年間は完全に専業主婦になりました。子供のためにというのもありましたけど、それまで働いてきたので、仕事は少しお休みしようと思って。当時は、結婚がゴール、みたいに思っていましたね。本当に「何かをやりたい」というのは頭の中から消えちゃってました。

—とりあえず子育てに専念しよう。

そうですね・・・。実は子供がすぐに出来なくて、不妊治療をしていた時期があったんです。不妊治療ってすごくツライですね。痛いし・・・精神的に大変なんです。人として、女性として、私は意味がない存在だ、と思ってしまいます。女性にとって子供を産むということは大きな役割だと思うのですが、それを果たせない私は生きている意味がないんじゃないか、と考えてしまうのです。体温の変化を記録したグラフがあるんですけど、そのグラフの用紙が厚くなればなるほど不妊治療期間が長いということで、その紙の厚さが「お前はダメな人間なのだ」って言っているように思えてきてしまうんです。そんな中である時、出来たと



思ったら、やっぱりダメだった、ということがあったんです。先生から「残念でした。ダメでした」と言われた瞬間は本当に悲しくて涙が止まりませんでした。もうこれ以上続けるのは精神的に無理だと思い、治療はやめることにしました。夫も子供が出来なくなってもいいよ、と言ってくれたので、ちょっと休憩しようと。そんな時、看護師をしている叔母が私の体を触って「こんなに冷たい体をしていたら赤ちゃんはできないよ」と言うんです。体が冷えていると良くないことを知り、それから足浴で体を温めるようにしました。そうしたらその何か月後に妊娠したんです。

—体を温めるって大切なんですね。

そうなんです。人の体ってすごいなと思いました。今、睡眠に関する仕事をしていて、体を温めて、体を緩めるということは睡眠にとってとても大切だとお伝えしています。体を温めることで人間が本来持っている機能を活性化させることができ、子供を授けてくれることもあるのです。

—待ちに待ったお子さんが生まれて、周りも喜んだのでしょうかね。

そうですね。両親もずっと待っていましたからね。でも私自身は「やったー！」という感じにはなれなかったんです。もうヘトヘトだったんです。妊娠するまでも長かったし、出産にも32時間かかったんです。もう気持ち的にも肉体的にも疲れ果てていました。子供が泣くと、私も泣きたくなりました。「母親」という感覚が、すぐには感じられなかったのです。だから子供が泣くと、私も一緒になって泣いていました。子供と一緒に泣くなんて、母親失格だと自分を責めていました。その期間は2週間も無かったと思うのですが、すごく強くその感覚が印象に残っています。子供を産んだら、幸せで満たされると思っていたのに、違うんだって思いました。すごく不思議でした。

—その不思議な感覚は他の人も感じるんですか？

そうみたいです。同じことを感じる人は多いと思います。

—なるほど。男性には分からない、女性ならではの感覚なのでしょうね。話題を変えますが、リフレクソロジーの世界に入るきっかけはどんなことだったんですか？

夫がアトピーだったんです。結婚当初から夫はステロイド剤を大量に使用していました。私はびっくりして、それは体に良くないということを本の事例などを見せて説明した

んです。夫はそれを聞いて、突然、使用するのをやめたんです。ところが急にやめたので、逆に一気に悪化してしまっただけです。会社に行けないくらいになってしまって、一時休職せざるを得ない状況でした。それから食事はもちろん、アトピー治療に良いと言われていたありとあらゆるものを試しました。大豆がいいということで大豆ミートを食べるのですが、これが本当にまずくて（笑）。まずいごはんを食べなければいけないほど悲しいことはないんですよ。そんな時、夫がリフレクソロジー講座の申込書を持ってきて、受けてきて欲しいと言ってきたんです。食事でも大事だけど、血行を良くして体の中から改善していくことも大事だということで。一方で私は子育てを楽しくやっていたんですが、「子供のママ」という存在だけでは少し寂しいな、社会貢献したいな、と思っていた時期だったので、「いいの？行く行く！」という感じでリフレクソロジー講座に通うことになったんです。

### —リフレクソロジーというのはどんなものなんですか？

体の中の内臓や器官はすべて足の裏につながっているというもので、反射学という学問です。世界中で自然発生的に生まれていて、中国やエジプトなどの古い書物や壁画にもその効能が記されているんです。これを習い始めて、中高生の時に「何かをやりたい」と思った「何か」はこれかもしれない、ここから何かが始まっていくのかもしれない、と感じました。このリフレクソロジーを使って、私と同じように出産後に不安定な思いを持っている人達に何かできないかな、と思ったんです。それで、講座を修了し、その学校に併設されたサロンで実践を積んだ後、産婦人科の医院に営業してみようと思い立ったんです。

### —産後ママのケアにリフレクソロジーを使ってみませんか？と。

そうですね。主婦だったので、営業なんてやったことないんです。でもやる気だけはあって、とにかく思いついたことは全部やってみようと思っただけで、中部圏の80か所の産婦人科を全部回ったんです。事前にハガキを送って、興味があると返事を頂いたところも、返事が無かったところも、全部訪問しました。でも主婦でもある私が活動できる時間帯は、先方は診療中なんですね（笑）。だから会って頂けないことも多かったのですが、100件回って1件OKが出ればいいのか、という気持ちで回っていました。そうしたら80件目でOKが出たんです。

### —やりましたね。80件訪問したのもすごい。

そうですね。そうしたら、私の産婦人科医院への営業活動を伝え聞いた心療内科医院の先生が、是非会いたい、と声をかけてくれたんです。それで面接に行き、色々お話をしました。私が産後の不安定な状態だった頃のことについて、先生は、「あなたの場合はたまたま運よく周りの人に見守られて大事には至らなかったけど、一歩間違えば産後鬱になった恐れもあったんですよ」と教えてくれました。その時初めて、当時の精神状態の理由が分かりました。ホルモ

ンのバランスの影響を受けていたことも腑に落ちました。「子供が泣いた時に自分も一緒に泣くななんて母親失格だ」と自分を責めていた当時の自分と同じようなお母さんたちを助ける仕事をしたいと改めて思いました。そんな縁でその心療内科で5年間働くことになったんです。

### —心療内科でのお仕事はいかがだったんですか？

すごく深く、面白かったです。でも最初のうちは、患者さんとの距離感が分からず、戸惑いました。私と同時にその心療内科に入った元同僚の子は、もともと心療内科で働くことを目指していた人で、知識も豊富でモチベーションも高く、患者さんからの人気も高かったんです。患者さんとの距離がすごく近くて、心から心配して、常にその患者さんのために何かできることはないかと考えることができていた人でした。それに比べて私は恐る恐る仕事をやっている感じで、ただ技術を提供しているだけ、という状況でした。患者さんに寄り添うことって、簡単そうで実はすごく難しいんです。自分でも「私は全然だめだな」と思っていました。私が年長だったのでリーダーをやっていたのですが、患者さんへの施術という面では全く劣っていました。もう自分にガッカリして、申し訳ないという気持ちでした。

### —現実には簡単じゃない、と。

そうですね。でも勉強だけはしっかりやろうと思って、毎月東京の勉強会に通っていたんです。ある時、院長夫人も通いたいということになって一緒に東京に行ったとき、その帰り道に夫人に言われたんです。「昌子さん、どうしたの？」って。その当時、私はいよいよ本当にもうダメだと思っていました。ここにいっても私は何も果たせないと。それで「自分でも分からない」と答えました。「辞める」と口に出したら全てが終わると思っていたので、その言葉はぐっと飲み込みました。でも夫人は察しの良い方なので、私の気持ちを感じてくれていて、「昌子さん、あなたのやりたいことってもう少し先にあるんじゃないかしら。何かをやろうとしているときって、やりたい気持ちでコップの水がいっぱいになって、溢れてこぼれたしずく、このしずくくらいの小さなことがやっとなじめるんじゃない？」とおっしゃってくれたんです。その言葉がすごく響きました。私はまだ何にもやってなかった。焦っているだけで、何にもやっていないということに、夫人のその言葉で気づいたんです。肅々と、できることをやればよかったって。



快眠研修は全国の企業から依頼される

## —肅々と。

そうです。それで次の日から患者さんの足裏をきちんと見ようと思ったんです。見てみると、やはり足裏からその患者さんの体の情報がたくさん溢れ出していることが、やっと、本当にやっと分かったんです。今までも、例えば足裏のここが硬ければ胃が疲れている、ということは分かっていたのですが、患者さんたちの気持ちやつらさとかが、グワーッと出てくるのが分かったんです。じゃあそのつらさを和らげるために何かできないか、と考えました。より詳しく聞いてみると、多くの患者さんが眠れていないことが分かりました。医師の先生たちは患者さんのお話を聞いて気持ちを和らげて薬を処方するのですが、私がやっているリラクゼーションが本当に役に立ち、薬の量を減らすことはできないかと思いました。それでプログラムを作って、患者さんたちにやってみてもらったんです。そうしたら「3日間薬なしで眠れた」という声が増えてきました。それでクリニックの中でセミナーをやらせて欲しいと院長先生に頼んでみました。そうしたら「やるならきちんとお金を頂いてやりなさい。無料ではなく、受けたいと思う気持ちのある方を対象に行くことに意味があるから」と言われました。それで3千円に設定しました。心療内科に通っている人は仕事を休んでいる人も多くて、3千円は安くありません。集まるかな、と心配しましたが、キャンセル待ちが出るほど盛況でした。院長先生もビックリされて、「僕も受けてみる」って（笑）。院長先生は毎日180人の方の、生きるか死ぬかという深刻な話の相談に乗っている人です。だから先生自身が眠れてなくて、薬を飲まれていました。私のセミナーを受けた翌朝、クリニックに行くともう院長先生が来ていて、「今枝君、久しぶりにぐっすり眠れたよ。これ、学会に発表してみようか」とおっしゃってくれて。それでデータをまとめて、歴史ある医学会で発表しました。データの結果もすごく良く、先生もビックリする数値でした。

## —すごいですね。貴重な体験をされたんですね。

そうですね。本当に貴重な経験でした。クリニックに来ていた患者さんの多くは30代～40代で、メンタルヘルスの知識もある程度持っているんです。そういう方でも、うつ病と睡眠の関係について間違った理解をしている方もいらして。多くの方はうつ病になったから眠れなくなったと思っているのですが、眠れないからうつ病になるということもあるんです。睡眠の状態が悪いとうつ病になる確率がグンと上がるんです。でもこういうことってあまり知られていなくて、心療内科に来ることも、結構ハードルが高いんです。相当追いつめられてから来る人が多いんですね。もっと気軽に、心のことや睡眠のことについて相談できる場所があればいいのと思うに至り、じゃあそれを私がやろうと思ったんです。そういうことを伝える人になろうと。

## —それで起業するわけですね。

そうです。とりあえず施術をするサロンを開き、お客様も来てくれるようになりました。でも、私がやりたいのはこ

ういう形ではないかと、やり始めてから気づきました。お客様を集めるチラシを配っているときに、私はサロンやりたいわけじゃない、と。「快眠」をキーワードに仕事を始めたのですが、どうも自分のやりたい形がすっかりこなくて、3年間ずっと考えました。それでもっと公益性の高い形の方が良いと思って、一般社団法人として『日本快眠協会』を立ち上げたんです。やり始めたサロンを閉める決断は苦しかったのですが、より自分が社会に貢献できる形へと進むことにしました。

## —協会を設立して、変わりましたか？

大きく変わりました。全国の企業様から睡眠に関するセミナーの依頼を頂くようになりましたし、大手企業から大きなお仕事を頂くようにもなりました。マスコミからもお声をかけて頂くようになりました。

## —日本テレビの番組「人生が変わる1分間の深イ話」にも出演されたんですね。

そうです。とても良い体験になりました。制作の方が全国で60人の睡眠に関わる人をピックアップして、その中から私を選んで頂きました。足裏を揉んで眠れるというのは面白いということで（笑）。やはりテレビの力は大きくて、その後、大きな反響を頂きました。

## —今後はどんな活動をされていくのですか？

今までは深く掘り下げて来たので、睡眠について詳しく勉強しているコアな患者さんにしか伝わらなかったのですが、これからはもっと幅広い人に睡眠について伝えていきたいと思います。睡眠はすべての人にとって重要なことですから。赤ちゃんからおじいちゃんおばあちゃんまで。今眠れている人でも、いつ眠れなくなるかもわからないですからね。それも、ひとつのお祭りごとのように楽しい感じで伝えていければいいなと思っています。睡眠に関わる企業やお医者さんと、一般の人たちを「快眠」をキーワードにしてつなげていきたいと思っています。それから、「リラクゼーション」というものは医学的に検証することって難しいんですけど、それを追求していきたいですね。協会ではセラピストの養成もしているので、その人たちが全国に散らばって活動して頂いて、快眠について多くの人に知って頂ければと思います。肅々と、丁寧にやっていきたいと思えます。

—本日は素晴らしいお話を聞かせて頂き、ありがとうございます！読者の方もいろんなヒントが得られると思います。本当にありがとうございました。🙏

### 【法人プロフィール】

団体名：一般社団法人 日本快眠協会

本部所在地：名古屋市中区栄4-3-26 昭和ビル3F

TEL：052-228-0770

URL：<http://www.kaimin.or.jp>



## デザイン投資で1ランク上の会社に

### ■日本のデザイン力を上げよう

市場獲得のためにはデザインの力が欠かせない。先日、日本経済新聞の小さな記事に目が止まりました。その記事には「経済産業省は企業が製品をブランドに育てる力を底上げするため、デザインの専門家と企業関係者を集めた研究会を10月にも発足する。海外での市場獲得には価格競争力や機能に加えてデザインの力が欠かせないため、研究会を通じて人材の育成を図る」と書いてありました。今まで日本は、高い技術力を駆使して高性能のモノを作ったり、小型化・低コスト化することには長けていましたが、ことデザインという面においては欧米の後塵を拝していたことは否めません。近年の日本企業の低迷を受けて、技術力の国・日本が、デザイン力を上げることで国際競争力を上げようと、国が言っているわけです。

### ■経営チームにデザイナーがいるか

デザインにこだわった経営者として有名なのはアップル創業者の故スティーブ・ジョブズです。そのジョブズの遺産はデザインの重要性を社会に示したことで、とシリコンバレーでは言われていて、ある経営者は「ベンチャー企業は創業メンバーにデザイナーが入っていることが投資を受ける条件になった」とさえ言っています。この話に関連して思い出すが、かつて業績悪化した日産自動車の指揮をとったカルロス・ゴーン氏が、いすゞ自動車から中村史郎氏をヘッドハンティングして招き入れたことです。ゴーン氏は日産の弱点を経営上層部にデザインが分かる人材がいないことだと分析し、自動車のデザインで実績があり、かついすゞ自動車アメリカで副社長を経験するなどマネジメント力も兼ね備えた中村氏に白羽の矢を立てたとされています。その後、日産はV字回復に成功しました。

### ■ネット企業もデザイン重視

「インターネット事業という技術に目が行きがちだが、それだけでは主導権を取れない」。7月に利用者が世界で2億人を超えた無料通話・チャットアプリのLINEの森川社長はこう語り、技術だけでなくデザインこそ成功のカギだと主張します。LINEでは個性的なキャラクターのスタンプが若い層に人気で、表情や動き、大きさなどを調整するデザインチームの力が経営を支える重要な要素になっているそうです。SNSは多くのユーザーがいるかどうかビジネスの成否を分けますので、多くの人に好感が持たれるデザインを提供することは、経営レベルで考え、取り組んで



いかなければならない、まさにトップマネジメント・マターだということなんです。

### ■経営の神様も気づいていたこと

「これからはデザインやでえ」。日本が高度成長期に入る前の1951年、松下電器創始者の松下幸之助氏がアメリカ視察のあと羽田空港でつぶやいたとされる言葉です。戦後、モノが欠乏した時代に起業した氏のモットーは「産業人の使命は貧乏の克服である。そのためには物資の生産に次ぐ生産をもって富を増大しなければならない」というものでした。その氏が「もはやモノが人々に行き渡ってしまい、1億総中流が実現した」時代に目を付けたのがデザインというわけなのです。それから50年以上たち、日本企業のデザインへの理解もかなり進み、それなりにデザインへの投資も行われるようになってきました。しかし、まだまだアップルなどの欧米企業に比べると物足りなさを感じざるを得ません。特に中小企業においては、デザインにお金を使うことは後回しです。名刺のデザインひとつをとっても、企業の戦略や方向性、ターゲットとする顧客層からの見え方などを意識して作っている企業というのは少ない。同じようなモノやサービスが溢れる現代において、デザインで違いを演出するという方向性はこれからますます重要性を増すと思います。

### ■女子中学生はデザインで高校を選ぶ

トンボ学生服。古くからあり、知名度も高い企業ですが、この少子化の中では経営は苦しかろうと思いきや、約10年にわたって新規の制服採用校数でトップを走り続け、業容を拡大しているそうです。その理由は、制服のデザインで他校と差別化し生徒数を増やしたいと願う学校のニーズをしっかりとつかんでいるからなのだと。学力レベルは同

じだが、一方はダサイデザインの制服、もう一方は可愛いデザインの制服、さてどちらを選ぶ？と女子中学生に質問すれば、答えは明らか、デザインが可愛い制服の学校が圧倒的に有利なわけです。このあたりを熟知しているトンボ学生服は、通学エリアの他校の制服やターミナル駅での学生の往来を調査し、「歩く広告塔」である制服のデザイン力を高め、さらに他校とデザインがかぶらないようなアドバイスもするのだそうです。顧客である学校に対し、デザインで「選ばれる学校」になることを全面支援し、好業績を実現しているのです。

## ■ 自慢したくなるオフィスがやる気を高める

以前インタビューした子供関連商品を製造販売するサンデシカの石田社長からも、デザインの重要性をお聞きしました。商品やウェブサイトのデザインにこだわっていることはもちろんなのですが、オフィスのデザインも重要視していることをお聞きし、なるほどと思いました。起業当初、石田さんはある社屋で営業していたのですが、そこがあまりきれいではない建物だったそうです。スタッフさんが休日に息子さんと会社の前を通りがかった時、息子さんが「お母さん、あんなボロボロのところで働いているの？」とびっくりされた、と笑いながら石田社長に言ったそうです。そのスタッフさんは単なる笑い話として石田社長に話

したのですが、社長本人としては、働くスタッフが誇れない職場であってはいけないと思い、建築デザイナーに依頼して、おしゃれなカフェのようなオフィスに改装したそうです。スタッフさんたちは大喜び。オフィスのデザインによってスタッフさんが会社を誇りに思い、仕事へのモチベーションを高めたのです。その後移転した新社屋に私もお伺いしたことがあります。そちらもとても素敵で、正直、こんなところで仕事をしてみたいなど思わずにはいられないところでした。男性スタッフさんはデートの途中で彼女を連れてくるほど、自慢の社屋になっているのだそうです。

これからさらに成長していこうと思ったとき、中小企業にとってもデザインへの投資はとても重要になります。高額なデザイナーを採用することはできないとしても、名刺・パンフレット・ホームページ・スタッフの服装・オフィスデザインまでトータルでデザインを統一する視点は重要です。会社全体のデザインが統一されていれば、それだけで1ランク上の会社であることが演出できます。他社との差別化に悩む会社は、まずはそこから、ぜひ一度自社のデザインを振り返ってみてくださいね。

参考：「ビジネスの成功はデザインだ」 神田昌典&湯山玲子  
日本経済新聞2013年8月5日、日経MJ2013年8月19日



## あなたの読書時間を大幅短縮 **ベストセラー1分解説**

巻で話題のベストセラーを豊田礼人が読み、その要点をズバツとお伝えします

### 『経営センスの論理』 楠木建 著

■オススメ度★★★★ ■読むべき人 経営戦略を練り直したい経営者・起業家

#### ポイント1 **優れた経営をするにはスキルよりもセンスが必要**

ではどうやってセンスを磨くのか？物事に対する好き嫌いを明確にし、好き嫌いについての自意識をもつ。これがセンスの基盤を形成する。あらゆる事象に対して自分の好き嫌いを明確にし、その好き嫌いを忠実に行動することが重要である。

#### ポイント2 **戦略の定義とは『他社と違ったことをする』**

強い日本企業には專業度が高い企業が多い。專業度の高い企業は変化への対応もしぶとい。グローバルな視点でみた場合、「一意専心の中小企業」というスタイルは競合他社との違いになり得るし、競争優位の源泉として大きな可能性を持つ。

#### ポイント3 **「働きがいのある会社」は「戦略が優れた会社」**

戦略は「こうしよう」という未来への意志である。「こうしよう」というイメージがしっかり共有されていれば、根拠をもって仕事ができる。毎日の仕事がタフであっても明るく疲れることができる。未来のイメージが働く人々の頭の中に入っていなければ会社は動かないし、目標数字だけで動かすこともできない。

著者の前作「ストーリーとしての競争戦略」は素晴らしい本で、私も色んな局面で参考にさせて頂いている。そして、経営戦略に関する本としてはビックリするくらい爆発的に売れた本でもあった。そして今作。かなり期待して読んでみたが、若干期待外れの感もあった(期待が高すぎたとも言える)。タイトルからして、経営センスの身に付け方、磨き方の解説を期待するが、その部分は薄い。経営センスというよりも、経営に関するよもやま話がつらつらと書かれている。ややくだけすぎの印象も。次作に期待。

### 結論

- ★★★★★ 読まないと損をする
- ★★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★★ 読み応えあり
- ★★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった



メルマガ  
バックナンバー

連続400週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

# 第4の消費の時代が来ている

(2012年3月16日発行第361号)

## ■第4の消費とは？

パルコの「ACROSS」編集長である高野公三子さんのセミナーに参加しました。高野さんはいわゆるトレンドウォッチャーで、東京を中心に今、日本でどんなものが流行しているのかを常に追いかけている方です。

その高野さんから見た、ファッションやインテリア、ライフスタイルがどんな風になっているかを、豊富な事例をもとに分かりやすく聞かせて頂く、というセミナーでした。

お話で印象的だったのは、今、日本は「第4の消費」というフェーズに入りつつある、ということ。この第4の消費の時代でのキーワードは、シェア、つながり、ローカルティ、といったものなのだそうです。

## ■絆

高野さんによると、

第1の消費は、富国強兵の時代。日本がまだ貧しかった時代のものです。この時代は「国」こそが最も重要な価値観のベースとなっていました。

第2は経済大国へと成長する過程の消費スタイル。消費意欲旺盛な団塊の世代を中心とする時代の消費です。この時代は「家」が重視されました。

第3の消費は、個人が重要視された時代の消費。コンビニが台頭し「自分探し」という言葉に代表されるように、「個」が重要とされた時代で、現在はこの時代の色合いもまだまだ濃いと思います。

そして第4の消費の時代が来つつある。特に東日本大震災が起きてからは、「絆」「助け合い」といった価値観が人々の間に強く湧き起こり、その傾向に拍車がかかっているような印象も受けます。

## ■小さな約束を守り続けること

第4の消費の時代では、他人とのつながりやシェアの精神が人々の間で重要性を増します。自分一人が良ければいいという考え方は疎まれ、いかに他人と分かち合い、協力し合えるかが問われます。そういう社会では、当たり前ですが、信頼とか誠実といった、人間としての基本的なことが重要になってきます。信頼のないところに絆もシェアの精神も生まれません。

信頼のある人間、誠実な人間であるために必要なことは、ただ一つ。「約束を守ること」、だと思います。

どんな小さな約束でも必ず守ること。当たり前なんですけど、意外と小さい約束を守らない人って多いですよ。例えば、「今週中に電話しますね」と言ったのにかかってこない、とか。あるいは「資料送っておきます！」と言っていたのに、結局送ってこない営業マン、とか。しかし、こういう小さな約束を破ることで、一気に信用や信頼を失います。僕もある人に小さな約束を破られ続けたことがあり、すっかりその人が信用できなくなってしまった苦い経験があります。小さな約束ですから破ったところで仕事上に大きな支障はでないのですが、その人と長期に渡って「分かち合おう」という気にはなれなくなってしまいます。

第4の消費の時代では、こういうスタンスは致命傷になります。

## ■自分レベルの視点で

自分レベルではどうでしょうか？

お客さんや他人との約束は必ず守ることは当たり前です。僕たちはこの約束を守るために、毎日努力をしています。しかし、自分との約束は簡単に破ってしまっているという人、意外と多いのではないのでしょうか。やると決めたことを、途中でやめてしまうというのは、自分との約束を破っていることに他なりません。この小さな「約束破り」が積み重なると、自分に自信が持てなくなります。逆に言えば、自分との約束を守り続けることで、自信を養うことができます。自分に自信が持てれば、他人を助けようという気力も湧いてきます。どんな時代でも、仕事は人と人との関わりあいの中から生まれ、遂行されていくもの。いくらネット上でのコミュニケーションが活発になろうとも、それは変わりません。

「約束を守る」という当たり前のことを、当たり前にするの大切さ。第4の消費の時代においても、それは変わらない。むしろ、さらに重要なこととして意識されるべきものになっていくと思のうですが、いかがでしょうか。👉

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてくださるようお願い申し上げます。

# 後藤剛のいまさら聞けない人事労務 秘密の相談室

企業の発展に欠かせない人事労務の知識。特に近年その重要性が日に日に増してきています。しかし、分かっているようでも結構勘違いをされていることが多い分野でもあります。そこで、今さら人に聞くこともできない人事労務に関するトピックを毎回取り上げ、わかりやすく解説します。



## “ブラック”な介護施設に何を学ぶか

### ■Fさんの話

先日、転職相談に来られた女性介護福祉士のFさん（43才）。大学卒業後、介護・福祉の世界でずっと働いてこられた。女手一つで息子を育てながら懸命に働いてきたが、昨年末、人手不足が原因で賃金不払い残業が続き、疲労が溜まり帰宅時に自動車事故を起こした。この事故をきっかけに、これまで働いていた某有料老人ホームを辞め、自宅近くに新設された特別養護老人ホームに入職（運営は社会福祉法人H会）した。新たな介護施設で希望に燃えたFさんだったが、そこで待っていたのは信じられない現実だった。当然のように強制されるサービス残業。これには、「開設備もない施設だから仕方ない」と目をつぶっていたFさんだったが、上司（施設長）が明らかに職員を”駒”扱っているのに驚いた。まるで人間だと思っていないかのような扱い方。信じられなかった。耐え切れなくなった同僚が退職を申し出たとき、その上司が発したセリフは「辞めて頂いて結構です。募集すればいくらでも代わりは来ますから。」だった。さらに極めつけは、支払われる給料額の明示がなかったこと。恐ろしいことにスタッフ全員が最初の給料日まで、自分の給料額を知らなかったらしい。

### ■労働条件の明示義務があるのに・・・

いわゆる”ブラック企業”の大きな特徴の一つとして、“人材募集時の求人広告の記述と、面接で提示された給料や条件がまったく違う”というものがあります。しかしこのH会はその上(?)をいっており、そもそも面接時や採用時にも給料額をハッキリと言わなかったそうです。もちろん雇用契約書も交わしていないそうです。H会側の言い分は、「働いてみないと分からないから決められない」とのことです。信じられないレベルですが、介護の世界では意外とこういう話、耳にします。Fさんは、介護職の経験も豊富なため当初からリーダーとして採用されたこともあり、スタッフを代表してH会に対し労働条件の明示を何度も求めたらしいのですが、全く取り合ってもらえなかったそうです(怒)。

### ■明らかな法違反です。

当たり前ですが、H会、100%違法です。労働基準法第15条には、「使用者は、労働契約の締結に際し、労働者に対して

賃金、労働時間その他の労働条件を明示しなければならない。この場合、賃金及び労働時間に関する事項その他厚生労働省令で定める事項については、書面の交付により明示しなければならない。」とあります。つまり、会社は、給料や労働時間等の、極めて重要な項目については、口頭だけではなく書面にして働く従業員に提示しなければならないということです。従って、H会は明らかに労働基準法違反です。しかし、法違反である以前に、職員に対し”約束”をすることもできない法人なので、全く信用できない法人と見られてもしかたありません。

### ■約束のできない法人や会社に未来はない

その結果Fさんは、入職後わずか3か月で、その施設を辞めました。母子家庭ですので、自分の稼ぎだけが頼りです。また就職活動をしなくてはならなくなってしまいました。一方のH会。人材不足が声高に叫ばれる介護業界において、Fさんのような経験豊富で国家資格を持ち、リーダーシップさえ備えた人物は、本当に得がたい人材です。それにもかかわらず、そのような逸材を失い、その上、悪評が近所にばらまかれることになってしまいました。誰も得しない話ですが、一番損したのはH会だ、と思います。法人全体で現在の体制を早急に見直し、立て直さない限り、未来はないでしょう。特に介護事業は地域に密着した事業ですから、住民たちからの信頼を失ったら事業の継続そのものも困難になるかもしれません。読者の皆さんも、”ブラック企業”と言われぬよう、再度の確認をおすすめします。

#### 【参考】採用時に”書面の交付”により明示しなければならない事項

- (1) 契約期間（期間の定めがないのか、有期であればいつからいつまでか）
- (2) 就業の場所、従事すべき業務（どこで働くか、どんな業務をすべきか）
- (3) 始業・終業の時刻、残業の有無、休憩時間、休日・休暇等
- (4) 賃金（退職金、賞与等を除く）の決定・計算・支払いの方法、賃金の締切・支払の時期に関する事項
- (5) 退職に関する事項（解雇の事由含む）

後藤剛人事コンサルタント会社にて活躍中。採用・労務管理に特に強く、多くの企業で相談に応じ、会社と従業員との労使関係の向上を果たしてきた。昨年から、介護・医療系の転職・就職支援並びに採用支援に取り組んでいる。その手間を惜しまないスタイルにより一人、また一人と地道にマッチングを成功させている。7月には「介護職員の集い(井戸端カイゴ)」をスタートさせ、日々葛藤する介護職員のために、ストレス軽減とネットワーク作りのための”場”を作った。家族は妻・子2人。日進市在住。45歳。血液型O型。

## 【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

**27回目**となるセミナーは、「発見！今の仕事にコンサルティング要素を付加すると顧客が増える」と題して、コンサルティング視点を事業に持ち込むことでお客様に喜んで頂く方法について解説します。

### 「発見！今の仕事にコンサル要素を付加すると顧客が増える！」

日時：2013年8月27日(火) 19:00~20:45  
場所：ウインクあいち1105会議室 定員：30名  
料金：3000円 愛P会員は割引または無料 講師：レイマック 代表 豊田礼人

【友割】お友達をお誘い頂きますと、本人様・お友達様とも1000円割引いたします。但し初参加の方のみ。



定期購読をご希望の方は、愛される会社プロジェクトにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- A1会員 525円
- A2会員 980円
- B会員 4200円
- C会員 12600円  
(すべて月額)

RAYMAC PRESS

月刊レイマックプレス 愛される会社プロジェクト公式会報誌

制作/編集/レイマックプレスプロジェクト