

Raymac press



レイマックプレス

2015年12月号 Vol.88

特化して、抜き出る。



株式会社洲崎電機製作所
取締役社長
内海英明

家業である工場で祖父や父が働く姿を毎日見ながら育った内海英明は、亡くなった父の意思を継ぎ、家業の会社に入った。「自分がやらなければ」という使命感で会社を引っ張り、成長させた。経営者になった今、その責任の重さを感じつつ、新たな目標を胸に、未来に向かう。(インタビュー＝豊田礼人)

—このインタビューではいつも小さい頃のお話から聞いているのですが、内海社長はどんなお子さんだったんですか？

普通の子でしたね(笑)。今は自宅と会社が別々なんですけど、子供の頃は私が今住んでいるところがうちの会社の本社だったんですよ。だから朝起きたら横に事務所と工場があるという環境でしたね。小学校ぐらいの時なんかは、夏休みとかに昼間寝ていたら怒鳴られたもん。

—え？怒鳴られたって、お父さんに？

親父じゃないですよ。うちは創業者が祖父で、その祖父の目を見たお袋が「ブラブラしとるな！」「出て行くなら出て行け！」と言ってくるわけです。昔は会社で、電気関係のモーターの修理とかをしていたんです。だから、そういう仕事の手伝いを小さい頃からよくやらされましたね。

—スパルタですね(笑)。従業員さんは何人くらいだったんですか？

僕が会社に入った頃の人数は15人ぐらいでしたね。今は60

人になりました。

—じゃあ、工場を間近で見ながら育ったんですね。

そう。だから夏休みとか家にいるのが嫌でした。中学校の時は、よく大治にある工場まで祖父に連れられて行きました。一緒に行くと遠いし、なかなか帰れないからすごく嫌で(笑)。大学生になると、アルバイトっていう形になってお金がもらえたから自分で進んで行ったけどね(笑)。

—お金がもらえるなら話は別、ということですね(笑)。小中学校の時は、勉強の方はいかがでしたか？

普通よりちょっと上ですかね。

—高校はどうでしたか？

高校は名古屋西高校だったんですよ。本当は、家から会社に行く通り道にあった中村高校に行けばいいやって思

今月の内容

- 経営者インタビュー
株式会社洲崎電機製作所 取締役社長 内海英明
- 経営コラム 起業の嘘ホント その4
- ベストセラ―解説 「トヨタの自工程完結」 佐々木真一
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

プロフィール
うつみひであき
愛知県生まれ
株式会社洲崎電機製作所 取締役社長
所在地：愛知県海部郡大治町西條高場35
TEL:052-444-4592

ってただけど、当時学校群の時代で、中村に入れなくなっちゃって。レベルの高かった名西に受かっちゃって、入ったんですよ。ちょうど僕らが入った年が学校群制度の2年目で。だから、先輩たちの学力と比べると僕たちは随分と低くて(笑)。よく先生から嫌味を言われましたね(笑)。

—(笑)。高校では部活に入っただけですか？

野球をやりたいかったのですが、硬式がなかったから、軟式野球部に入りました。強豪高だった東邦高校に勝ったこともありましたよ。

—すごいですね。

硬式じゃないですけどね(笑)。

—勉強の方は？

高校の時もあまり勉強はしなくて、普通です。普通よりも悪かったかな。

—進路はどのように考えていたんですか？

家の仕事をしようとは思っていましたがね。当時は今みたいに量販店がなかったから、家電製品の小売りもやっていたんですよ。そういうことをやりたいなと思っていてから、大学も電気の方に行こうと思ってはいたんですけど、受験で見事に全部落ちて(笑)。

—(笑)。それでどうしたんですか？

浪人です。電気は諦めて、機械に変えました。それで、三重大学に受かったんです。受かったって言っても補欠で受かったんですけどね(笑)。工学部の機械材料工学科というところに入りました。

—やっぱり、そういうこと(家業に近いこと)をやりたいという気持ちだったんですよね？

機械は嫌いではなかったし、そういう環境で育ちましたからね。でも小さい頃は嫌で「逃げ出したいな」とか、「普通のサラリーマンの家がいいな」とかって思っていましたね。だってベッドで寝てる横、壁隔てて仕事をやってるんですよ(笑)。

—近すぎちゃって嫌だなと(笑)。大学時代はどんな感じですか？

入学できた喜びで、最初あまり勉強はしなかったですね。部活はゴルフ部に入りました。親がやっていたから、やりたいなとは思っていたんですよ。鈴鹿に三鈴カントリーというところがあって、そこのバイトで、毎週日曜日に部員の誰かがキャディをしに行くんですよ。その代わりに平日の営業時間外にコースをまわらせてもらえて。2年生ぐらいからは練習にも行かずに、それだけやっていましたね。本当はダメだけど(笑)。

—(笑)練習をせずに、ラウンドだけですか。卒業後はどうしようと思っていたんですか？

4年生の時に、自動機械を取り扱っているCKDという会社に内定が決まったんですよ。ただ、大学4年の夏ぐらいから、親父が「腰が痛い」って言い出して。僕は下宿していたからたまにしか帰らなかったんですけど、「11月に検査入院するわ」って言っていて。11月初めに入院をして、2週間後の11月半ばぐらいに家族の呼び出しがありました。

—病院から呼び出されたんですか？

はい。病名はガンでした。当時現役の社長である親父が、3ヶ月の命って言われて、どうしようかなって思って。自分でも何か感じる場所があったのか、CKDに行くのをやめて、うちに入ろうと思いましたがね。何とかならないかと思って、三重にいたのでお伊勢さんにお参りに行ったり、自分もタバコやめたり。でも、それからたった2週間後に死んじゃったんですよ。そういう転機があったので就職するのをやめて、4月からうちの会社に勤めることになりました。祖父が創業者で、親父が2代目で、親父が死んじゃったから、親父の弟さんが3代目ですね。今の会長です。

—じゃあ内海社長の上司は、叔父さんにあたる方ですね。

そうですね。会社は、僕が入った頃は、もともと町工場で小さい会社だったんですよ。身内が4、5人と、あとは他に10人ぐらいの会社で。当時、機械化されていませんでした。でも、時代の流れからNC(数値制御)の工作機械が一気に出てきたのと、「お前が入るならうちの会社もそういうのを入れよう」っていうことになって。初号機で、マシニングセンターを買いました。それまでは部品の製作は、汎用機といってフライス盤とか旋盤とか、目で見て職人さんがやるような機械で作っていたんです。

—部品を作っていたんですか？

いや、製品ですよ。その製品の部品を作るんですよ。プログラムを組んで動くような機械なので、僕のような学校出たての者の方がなじみやすい。プログラムを組むことな



んとすぐにできるんで、僕は1、2ヶ月で覚えたんですけど、それまでいた職人さんは1年かかりましたね（笑）。

—(笑)なるほど。

でもね、当時図面を書いていたのは今の会長だけだったんですよ。仕事が多い時は大変だったみたいで、「早くお前も図面を書け」って言われていて。僕は逆に図面を書くのが嫌だったから、工場によく逃げ出していたので、書けるようになるまでに半年ぐらいかかりましたね。機械を組んだり、現場に行ったり、図面を書いたり、色々なことをやりましたね。

—売り上げも順調に増えていったんですか？

今の売り上げとは全然数字が違うけど、まあ、それなりに増えていたんでしょうね。それで、3年後ぐらいに門型のマシニングセンターというちょっと大きな機械を入れたんですよ。最初買ったマシニングセンターは1m×600mmぐらいしかなかったのが、門型のマシンは2m×4mあって結構大きい。その機械で加工する部品はメインの部品で、その製作状況で、製品が納期に間に合うかどうか分かるんですよ。それで、「間に合わない」ってなった時に、夜間も機械を動かすしなくて。昼間は職人さんにやってもらって、夜は僕が会社に来て機械を動かすっていうことをよくやっていましたね。一人の夜勤（笑）。

—(笑)一人の夜勤ですか。

19時ぐらいに会社に行って、引き継ぎをして。皆が帰ったらビール飲んで（笑）。

—ダハハハ！もう、飲んじゃって(笑)。

2本まではいいんですけど、3本飲むと眠たくなって（笑）。

—危ないですね～(笑)。でも僕も就職した頃は、ビールを飲みながら残業をしている先輩とかいましたね。

僕が会社に入った頃もそうでしたよ（笑）。残業を遅くまでやるとね、みんなで店屋物をとるんですけど、必ず賀茂鶴の一升瓶が置いてあるんですよ。銘柄まで覚えてる（笑）。

—ダハハハ！日本酒ですか。じゃあその時は、仕事が面白くてが一つとやっている感じだったんですね。

それしかなかったし、やるしかないから一生懸命やりましたね。誰も夜勤なんてやりたくないから、自分でやるしかないなと思って。でもさすがに24時間は無理なんで、19時ぐらいに会社来て、朝の10時ぐらいまで。それでも長いけどね。

—完全に夜勤体制だったんですね。

うん、昼間寝る。24時間、何日も無理だもん（笑）。

—(笑)そりゃあそうですね。じゃあ、その頃は既に「会社は俺が頑張らないと」という使命感があったんですか？



それはありましたね。20人ぐらいの会社だったから、自分が頑張れば何とかなるだろうって思っていたし。でも当時は結構徹夜してもの作りをしていた時代だったんですよ。

—いずれは経営者になるっていう流れだったんですね？

僕が勤めて5年ぐらいで祖父が亡くなったんですけど、その祖父が入社3年目で僕を専務にしてくれて。祖父は「次はお前が経営者だぞ」という流れを作ってくれたんでしょうね。自分でもその自覚はありましたし。僕はずっと祖父と一緒に住んでいたんです。結婚しても、僕から見て祖父、祖母、母、妹、弟と住んでいて、そこにうちの女房が嫁いできたんですよ。

—なんか、ホームドラマみたいな大家族ですね(笑)。

本当に。今思うと女房もよく来たなと思います。しかも、祖父はお酒が好きで、毎晩晩酌ですよ。それもちよっとやんちゃな（笑）

—やんちゃなお酒で(笑)。

女房と僕と一緒に遅めの夕飯を食べていると酔っぱらった祖父が乱入してきて（笑）。今思うと女房もよくそんなところにいたなと思って。自分でも、客観的に見たら「こんな家に誰が来るの？」って思うもん（笑）。だから強いよ。怖いですよー、うちの女房は（笑）

—わははは(笑)。なるほど。社長になられたのは、5年ぐらい前ですか？

2011年ですね。

—それで、心境的には変わりましたか？

180度変わりました。想像していたよりも何十倍もキツイし、ナンバー2は楽だったなと思います。実務をやっていた時は頭の中に「納期」の二文字しかなかったし、それはそれでものすごいプレッシャーでした。納期に追われて休みもなかつと仕事しかしてなかった。それでも、社長になってからは「ナンバー2っていうのは楽だったな」と思いましたね。

—特にどういった点でそう思いますか？

社長は逃げ場が無いですから。リーマンショックで仕事が減っていた時期に、一旦社員の給料はカットになりました。でも、僕が社長になったタイミングぐらいから少しずつまた仕事が増えてきて忙しくなると社員から不満が出てきました。そういう風当たりが自分に直接来るような感じがして、最初の1、2年目は精神的に本当にキツかったですね。だから、社労士の方を紹介してもらって、就業規則や賃金規定を整備して、徐々に良くなりました。マラソンでも、先頭で走るよりも二番手につくのがいいって言いますよね。一番手は風当たりが強いから、体力の消耗が激しい。

—全部自分が受け止めなきゃいけないっていう。

そうですね。仕事はめちゃくちゃきつかったけど二番手と一番手じゃ責任の重さが違うって思った。二番手は言いたいことが言えるし楽ですよ。だから社長になりたての頃は色々なことを考えちゃって、夜も眠れませんでした。

—そういう中で、人をまとめていくためのコツみたいなものってあるんですか？

専務時代は、お金のことに關してはあまり手を出さなかったんですよ。でも、社長になってからは必要と感じたことについては、有意義にお金の使い方をできるようになったと思います。

—そうやって生きるお金の使い方をする中で、社員がまとまっていくなですね。

お金だけじゃないけど。例えば昨年なんかは福利厚生で、野球のシーズンチケットを社員に渡したり、創業60年の時にみんなで揃いのジャンパーを作ったり。

—そうすると、社員さんたちもグツとまとまったりするんですね。

社員から「社長になったら色々やってくれるね」と言ってもらえたりしましたね。前の社長の時と何も変わらなかったら、自分が社長になる意味がないと思うし。だから前の社長がやっていたことも活かしつつ、変えていきたいっていうのは当然ありましたね。まだまだ、何が良くて何が悪いかわからないから、試行錯誤ですけどね。

—儲けるコツっていうのはあるんですか？

うち、まあまあ儲かってるんですよ（笑）。何か見たの？

—（笑）いや、何も見てないですけど、高収益企業だっていうのは聞きましたよ。

作るものを特化しているところがポイントでしょうね。他と同じものを作っても安く作れるノウハウがあるんです。うちの競合相手って日本にあと2社あるんですけど、うちがシェア的には8割か、それ以上あると思いますよ。

—うわ、それはすごいですね。

競合相手は大手ですよ。でもうちは特化している分、小回

も利くだろうし納期的な対応も柔軟にできる。特化しているからこそ利益が出ているんだけど、逆にこの仕事が無くなったなら終わりっていう危機感もありますね。

—特化するという戦略は、小さい会社のひとつのヒントになりますよね。何にでも手を出すんじゃなくて、ぐっと絞り込むと。

色々やってみたい気持ちはあるけど、やるノウハウがないし、僕もそれしかたぶんできんしね（笑）。

—でも、それが戦略であり、強みになっているんですね。最後になりますが、内海社長が描く理想の経営者像っていうのはあるんですか？

今従業員が60人だけど、その家族も含めるとおおよそ3倍。やっぱりそれだけの人たちが、せっかく縁があつてうちの会社に来てくれているんだから、みんながニコニコしてハッピーな会社になりたいよね。もちろん、数字を上げないと還元もできないけど（笑）。野球のチケットなんかでも、「社長昨日観て来ましたよ！ありがとうございます」って言ってくれる社員もいるから。やってよかったなと思いますね。

—社員とその家族がハッピーでいられる、という社風にしていきたいんですね。

そうですね。仕事だから辛いこともあるし、それはわかってもらわないといけない。でもやっぱり、みんながハッピーに暮らせるといいなと思いますね。毎年5月に会社でバーベキューをやるんですけど、「家族も呼んでいいよ」と言つてあつて。そうするとすごい人数になるわけですよ。でも家族の人からも「ありがとうございます！」と言ってもらえると、やってよかったなと思いますね。縁があつて一緒に仕事をしてるんだから、皆が楽しくハッピーになりたいですね。

—今日は貴重なお話をどうもありがとうございました！🙏



起業の嘘ホント(その4)



豊田礼人(とよたあやと)
レイマック・コンサルティング代表
「クライアントの成功が私の成功
である」がモットー。

■「100点満点が1人」よりも、「全員が75点」を

事業をパッケージ化して、誰がやっても同じ品質の結果が得られるようにするためには、組織内で働く人々の「やり方」をマニュアル化・ルール化する必要があります。マニュアル化するというと、臨機応変な対応ができない「ロボットのようなマニュアル人間」を作り出すことにならないか、と危惧する人がいるかもしれませんが、心配は無用です。むしろ、マニュアルがないばかりに、すべきことをしていない状態が招く「顧客不満足」を心配すべきです。マニュアルが無くても効率的かつ状況に応じて臨機応変に行動できる人材というのは希少です。運よくそういう人材を雇用できればいいのですが、その可能性は高くありません。優秀な人材は、より大きく、より好条件の会社へ向かうからです。まだまだ小さいあなたの会社に来る普通の人材を、できるだけ迅速かつ確実に戦力化するためには、マニュアルの整備が必要です。100点満点の仕事ができる希少人材を求めるのではなく、社員全員を75点の仕事ができるようにすることを目指すのです。それが収益を生む事業パッケージを作り上げるには不可欠です。

■起業家は眠れない？

話は変わりますが、起業して経営者になると、睡眠時間を削り、休日も返上して働き続けないと成功できない、と思われているようです。これは真実の部分が多く含むでしょう。起業当初はマンパワーが足りず、すべてを自分でこなさなければいけないので、どうしてもプライベートの時間を削って対応しなければなりません。私自身も、サラリーマン時代は土曜日と日曜日は必ず休み、「完全週休二日制」を謳歌していましたが、起業して自分ひとりですべての仕事を回さなければならなくなると、休める日数は大幅に減りました。起業当初は、目の前の仕事を片付けたとしても、マーケティングなどの「未来のための仕込み作業」は絶対に必要なもので、空いている時間をすべてその仕事に投入していかなければなりません。この意味でいうとするべき仕事は何も無い、という空白状態はありえないのです。

だからといって、起業家になると休みが無くなり、プライベートを楽しむことが出来なくなる、というのは嘘です。起業すると、金銭的なリスクを背負う代わりに、時間の使い方は自分が自由に決められます。自分のスケジュールは、公私を問わず重要なものから先に予定を入れることができます。例えばあなたに子供がいて、子供の幼稚園の運動会に参加したいと思えば、優先的にスケジュールに入れ



それに合わせて仕事のスケジュールを組むことができます。仕事だからとかプライベートだからとか関係なく、自分の人生において重要なことを優先的に実行していくことができます。平日の昼間にプライベートの用事を済ませ、土曜日や日曜日に一日中仕事をすることもあります。確かに仕事時間は増えるかもしれませんが、肉体的にも精神的にもとても健全な状態で毎日を過ごすことができます。なぜなら、自分の時間を自分でコントロールできているという事実が、自分に充実感を与えてくれるからだと思います。

サッカーの試合で、同じ量を走っていても、試合の主導権を握って「自ら走っている」チームの選手は疲れを感じず、対応に追われて「走らされている」チームの選手はすごく疲れを感じる、という現象があります。これも同じメカニズムです。起業家は普通のサラリーマンより多くの距離を走らなければいけない場合もありますが、自らの意思で走っているのです。疲れは感じず、充実感を得ながら仕事ができるのです。逆に、上からの指示や命令で仕事をやらされている人は、「リスク」というプレッシャーは少ないかもしれませんが、充実感や達成感は何一つ得られません。この状態が続くと大きな徒労感に襲われます。

■ハードワークを自慢する困った人

困るのは、自分のハードワークを自慢げに話す起業家や経営者です。自分の事業のために寝る間を惜しんで休み返上で頑張っている努力は素晴らしいのですが、長時間働いていることを外部に自慢する必要はありません。ビジネスでは結果が重要ですので、長時間働こうが効率的に働こうが関係ありません(特に経営者は)。日本ではむしろ、ビジネスシーンにおいて欧米諸国よりも生産性が低い(つまり効率が悪い)ことが問題視されていますので、長時間労働を長期に渡って続けていることは反省すべきことです。


しかしハードワークを自慢する起業家は意外に多くて、こ

ういった先輩起業家の話から「起業家＝殺人的に多忙」というイメージが世の中に蔓延し、起業を躊躇させる遠因になっている面もあります。成功した起業家書いた自伝を読むと、「起業当時はよく仲間といっしょに事務所で徹夜した」という武勇伝が出てきます。これらも起業家の超多忙イメージを作り上げるのに一役買っています。私が知っているある起業家は、こういった武勇伝に影響されたのか、「起業家は徹夜で事業プランを練るべきだ」と言い出し、社員と一緒に無理やり泊まり込みで事業プランを作成していました。しかし社員にとってはハタ迷惑な話で、やらされ感をにじませながら眠い目をこすってパソコンに向かっていた。そこには達成感も充実感もなく、出来上がった事業プランもわざわざ徹夜をして作るほどの出来ではありませんでした。これも「起業家、あるいはベンチャー企業はハードワークしなければならない」というステレオタイプな思い込みから起きた珍事です。

■重要なのはビジョンがあるか、ないか

多くの起業家予備軍は、起業はしてみたいけど、忙しすぎ

て家族を犠牲にしてしまうのは嫌だし、体を壊してしまうのも嫌だと思っています。そして、あんなにハードワークしなくちゃダメなのか…俺には無理だな、と思ってしまう。だからまあ、今のままでいいか、と現状維持を選択してしまうのです。

確かに伸びる起業家やベンチャー企業はハードワークをしています。しかしそれは、「絶対に達成したい期限付き**ビジョン**を持っているからできるのです。その**ビジョン(あるいは目標)の実現のために、期限までにやるべきことを全てやる**ということコミットしているから動けるのです。つまり、**ビジョンがあるかどうか**が重要であって、**長時間労働をするかどうかは2次的なこと**なのです。ビジョンに向かって自ら走っている起業家は疲れを感じにくい。疲れを補って余りあるエネルギーを持っています。自分自身を振り返っても、そう思いますし、ハードワークをしている起業家たちを見てもそう思います。みな、やりたいことが明確で**ビジョン**に向かって思いつきりやっているから、ハードワークができるし、成果が得られるのです。(つづく) 

現場からオフィスまで、
全社で展開する

トヨタの 自工程完結

トヨタ自動車株式会社
相談役・技監
リーダーになる人の
仕事の進め方
佐々木眞一

「トヨタ生産方式」には、
続きがあった！その全貌を、
無意味な仕事がなく、
モチベーションが上がる、
あなたの仕事も
ガラリと変わる
現役幹部が
初めて説き明かす!!

名古屋JRタカシマヤ
三省堂書店
ビジネス書ランキング
第1位

- ★★★★★ 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

あなたの読書時間を大幅短縮

ベストセラー1分解説

巷で話題のベストセラーをレマック豊田が読み、その要点をズバツとお伝えします

『トヨタの自工程完結』 佐々木眞一 著

■オススメ度★★ ■読むべき人 仕事をマニュアル化したい人

ポイント1

「自工程完結」が生産性を高める

自工程完結とは、各工程の上手くやり方を科学的に洗い出すという考え方である。良い仕事しかできない、良いものしか作れないという条件は何なのか、ということ徹底的に、科学的に実現しようとする考え方である。

ポイント2

「自工程完結」でモチベーションが高まる

自工程完結では、成果が出るやり方を解明し、そのプロセスと手順を明確にし、マニュアル化する。自分のやっている仕事成果につながるか疑わしい時、人のモチベーションは下がる。逆に、成果が出ると信じられるやり方で仕事をすると、モチベーションは高く保たれる。

ポイント3

マニュアル化で、成果は上がる

マニュアル化をネガティブに捉える人が多いが、それは、質の低いマニュアルを使っているからである。素晴らしいマニュアルを使っていれば、必ず正しい成果が出る。自己流で失敗するよりも、良いマニュアルに沿って仕事をした方がメリットは大きい。

豊田の 結論

トヨタ自動車の元副社長が書いた本。トヨタの人が書いた本らしく、トヨタの素晴らしさを疑うことなく、トヨタのやり方を自画自賛した本である。日本は生産現場ではカイゼンが進んで生産性が高いが、ホワイトカラー部門は生産性が低いため、この「自工程完結」という考え方を導入して生産性をアップさせた実績が書かれている。しかし、ホワイトカラーと言っても事務部門のことで、営業部門の生産性アップについては何も書かれていない。仕事があることが前提で、その改善に一生懸命だが、顧客を創出し、仕事を生み出していくことの重要性に全く目が向いていないのは残念。



メルマガ
バックナンバー

連続500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。

ふさわしい人になる

(2015年5月1日発行第524号)

■ニトリの成功の8割は運

ニトリの似鳥社長の半生が、日本経済新聞の「私の履歴書」で紹介され、昨日（当時）で30回に渡る連載が終了しました。その波乱万丈の物語は読むものを惹きつけ、僕も毎朝楽しみで、欠かさず読んでいました。ニトリは、家具量販店として国内での存在感は言うまでもなく、現在は海外での出店に関しても積極化しています。その成功は誰の目にも明らかですが、似鳥社長は「今日の成功の8割は運だ」と言っています。

謙遜だとは思いますが、言いたいところとしては、「周囲の協力があってこそこの私」というメッセージなのだと思います。

■総理大臣になってもらいたい人になる

周りの協力なしに成功なんてありえないのだから、自分自身がまず協力が得られる存在になることが重要だ、というのが「8割が運」の背後にあるメッセージだと思います。

さて、将来の総理大臣候補とも言われる小泉進次郎氏の話。政治家なので好き嫌いはあると思いますが、最近、彼の評価がジワジワと上がっているようです。とにかく「マナーが完璧だ」ということで、ある雑誌で特集が組まれていました。福島の復興支援のため、月に一度は現地に入り、地元の人の声を聞き、対策を考えているそうです。（これに関しても人気取りのためのポーズだ、という意見もあるかもしれませんが）

その小泉氏がインタビュアーに、「総理大臣になりたいですか？」と聞かれて、

「総理大臣になってもらいたいと思われる人になりたい」と返したそうです。総理大臣になれるかどうかは、自分ひとりでは決められない。周りの協力や、それこそ運も必要でしょう。しかし、総理大臣になってもらいたいと思われる人になるために、日々努力することはできる。周りの協力が得られるように、また周りから認められるように、自分ができることを粛々と行う。そんな真摯な姿勢が透けて見えるのが、人気の秘密なのかもしれません。

■ふさわしい人になる

スポーツの世界でも、同じメッセージを発信している人がいます。柔道の山下泰裕氏はこう言います。「優勝することを目標にするのではなく、優勝するのにふさわしいチームになることを目標にすべきだ」と。

優勝できるかどうかは、対戦相手の実力や調子、さらには運にも左右されます。自分たちですべてをコントロールすることはできない。しかし、自分たちができることに集中し、誰からも「ふさわしい」と認められるように努力することは、できますよね、と。自分たちがコントロールできることに集中せよ、そうすれば、運もついてくるだろう、と。そういうことだと思います。

■自分レベルの視点で

自分レベルではどうでしょうか？

僕たちは、自分でコントロールできないことを目標にし、その成否に一喜一憂していないだろうか？たとえば、今年は〇億円の売上げを達成する！という目標を立てがちですが、売れるかどうかは、相手があることなので、完全にコントロールすることはできない。小泉氏や山下氏風に言うと、「〇億円の売上げを達成するのにふさわしい会社になる」ということでしょうか。

その会社とはどんな会社か？また、それにふさわしい経営者とはどんな経営者か？商品・サービスが良いのは当たり前。それに加えて、顧客を喜ばせ、感動させられているか？顧客のために、社会のために、何か、もっと、できることはないか？議論して、実行すべきことはないか？

自分ができることに集中し、「ふさわしい」会社になる。「ふさわしい」人間になる。それを目指すことが重要なのだ、と。僕もがんばります。

ぜひ、あなたも。応援しています。🙏

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い。

レイマック豊田のひとりごと..

レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

今月のトピック

大津たまみさんの出版記念講演会に行きました

このレイマックプレスでもインタビューさせて頂いた、アクションパワー代表の大津たまみさんの講演会にご招待頂きました。大津さんの明るいキャラクターと笑いに溢れたセミナーは、いつもたくさんのエネルギーを僕に与えてくれます。ホントいつも、すげ～な～と感嘆しちゃうんですよ。

大津さんのアクションパワーはお掃除やお片づけをサポートする会社で、名古屋では有名な会社。朝のニュース番組でもよく取材を受けているし、最近は全国区の番組にもいくつか登場しているみたいです。



その大津さんが、2冊同時に本を出版するというから、これまた、すげ～な～、となったわけです(笑)。そのうちの1冊は、「親の家の片づけ方」という本で、年老いた親が住む実家の片づけをどうすんの？という疑問に答えてくれる本です。ちょうど、僕の親が住む実家も、いろいろとモノが多くて、コレ、いつか何とかしなきゃ、と思っていたところなんです。この本で勉強して、早めに行動しようと思います。

大津さんの起業物語の中で僕が好きな部分が、起業したばかりで会社にお金が無かったころの話。夏の暑い日、会社で仕事をするスタッフのためにジュースを買って帰った大津さん、節約のため、大津さん自身は公園の水を飲んで我慢した、という話。しみじみ泣けました。そんな社長、最近います？

そういう苦勞を乗り越えて、今ではスタッフも増え、マスコミからも注目され、どんどん成長しているようです。これからももっと成長して欲しいし、僕を含め、みんなにエネルギーを与え続けて欲しいと思います。大津さん、素敵な時間をありがとうございました。

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

39回目となるセミナーは、顧客視点を会社の中心に置くことで、環境変化を乗り越えて成長できる、強い会社づくりについてお話をします。

「逆境に負けずにグングン伸びる、強い会社をつくる！」

日時: 2016年2月17日(水) 19:00~20:45
場所: ウィンクあいち904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 540円
- A2会員 980円
- B会員 4320円
- C会員 12960円 (すべて月額)