

基本理念

社会から最も信頼される公正な企業として 日常生活の安心・安全を護る。

【社会から最も信頼されるために】

1. 信頼とは、安心感を与えること

「信頼」は当社の基本理念の核になる言葉です。まず、当社の社員全員に、お客様が安心感を抱いてくださる人間になってほしいと思います。

「安心・安全」を護ることが必要になった時、最初に当社のことを思い浮かべて頂けるようにならなくてはなりません。

その魅力の源泉が「信頼」です。それは言葉を換えれば「安心感」です。

「ここに任せておけば安心だ」と感じて頂いたとき、信頼を勝ち得たと言えるのです。

信頼関係があれば、仰々しいやり取りではなく、フレンドリーで時にはユーモアを交えた会話ができるものです。

一人ひとりがそのような雰囲気、ムードを湛えるようになってほしいのです。

この信頼関係を築く力こそが、当社の付加価値そのものなのです。

試練を受ける時期があったとしても、それを誠実に受け止めて、正面から努力していると、必ず道は拓けてゆくものです。もし、悪心を抱くような顧客があったとしても、こちらが真正直に取り組むことです。途中ではいろいろなことがあるにしても、誠実さを貫けば、最終的には向けた刃はこちらを避け、相手に戻っていくことになるものです。相手の悪い面を見るのではなく、良い面を見て、長所と付き合おうと努力してみてください。

繁忙期等にお断りしなくてはいけない仕事があった場合にも、丁寧に対応し、お客様との信頼関係を保つ努力をしていただきたいと思います。

2. お客様に惚れられる力

まず、顧客と信頼関係を築くことができなければ、ご契約はいただけません。

信頼は一日にして成りませんから、日々の行いが大事です。

お客様が「惚れて」くれないと、仕事につながりません。

お客様に惚れてもらうには、相手の立場に立って物事を考えることです。長く、良い関係を築くためには、何気ないやり取りにも相手への気遣いを込めるなど、常に努力をし続けることが必要です。

そのような気遣い、気働きを忘れてしまうと、お客様は離れてしまいます。

また、相手のニーズに応えられる、豊富で有用な知識を持っていることが信頼を得る鍵です。日々に新しい

知識を学び、得た知識に実際の経験を通して、智恵にまで高めてください。

そして、智恵を活かすためのプレゼンテーション能力も大事です。

それが信頼を勝ち得る力になります。

3. 信頼はリピーターをつくる条件

1) 手の切れるような商材

会社を発展させるためには、「繰り返して仕事を発注してくださるリピーターを、いかにして数多く創り出すか」がカギになります。

そのリピーターを作るために必要な最低条件が「信頼」です。

一回の点検で信頼を得ることができれば、それ以外の業務に関しても●●●●のことを思い浮かべてもらえるようになります。

そのような信頼を得るには、「手の切れるような商材」を提供することが大事です。“文句の付け所”がないシャープな仕事を提供することです。言い換えれば、「顧客の期待を超える仕事を提供する」ということです。

まず、提供する業務そのものの質が高いことが前提です。凡事徹底し、やるべきことを確実に100%行い、誰の目にも明らかなエビデンスが残るように記録を残すことです。ここが当社の品質の“肝”の部分です。そのくらい細部まで徹底した“手の切れるような商材”でなければ、検査を依頼する価値はないのです。

2) 驚きを与えるプレゼンテーション

次に、すべての仕事にプレゼンテーションがなければいけません。

プレゼンテーションとは、優れた仕事をしっかり「見ていただく」仕掛けです。いくら良い仕事をして、見せ方ひとつでお客様の評価は全く違うものになります。凡事徹底の努力を实らせるためには、プレゼンテーションが必要なのです。

納品の仕方、報告書、すべてに、付加価値（プラスアルファの価値）を込め、“小さな驚き”を与えるために、知恵を絞ることが大事です。

パッケージや装丁にも気を配り、お客様がより価値を感じてくださるように工夫することです。

そのような日々の創意工夫の積みかさねによって、小さな付加価値を生み出し続けることが、信頼を厚くしていく力になります。

競合他社が「なぜ、このアイデアをうちが思いつかなかったのか！」と思うような付加価値を毎日、毎日、生み出していくことを目指してください。その日々の積み重ねが●●●●のブランド力を創り上げてゆきます。

ゆくゆくは当社の編み出した付加価値が、業界のスタンダードになるような世界を創ることで、業界リーダーとなり、経営理念が実現してゆくのです。

現代は情報化社会であり、数多くの情報が氾濫しています。このような環境下で社会から信頼を得るためには、何か光るものが必要です。当社では、「信頼」を社会貢献の軸にしたいと考えます。

なぜなら、「当社が正しい仕事をしているか」を判定するのは社会であるからです。社会的信頼が当社の

通信簿なのです。ですから、当社は、顧客の期待以上の仕事をすることによって「信頼」を得ることに全神経を集中してゆきたいと思います。

「信頼は一日にして成らず」です。今現在の会社の姿は過去に培ってきた信頼の集積です。そして、未来の信頼は、今日の仕事、明日の仕事によって築き上げるものです。

【最も公正な企業を目指す】

社会から信頼を得るために、当社が最も大切にすべき価値観は、「公正さ」です。

公正とは、かたよりがなく正当であることです。“えこひいき”をしたり、自我、思い込み、好き嫌いで判断したりせず、客観的な視野を持つことが必要なのです。つまり、人の意見に左右されず、何が正しいかを掴み、正しい判断ができる力が必要なのです。

そして、公正な判断の根底になるのが、人としての正しい考え方です。ですから当社では、社員一人ひとりに道徳心、きれいな心を持って頂きたいのです。そのために必要なのが経営理念です。皆さんが経営理念に則って仕事をしてゆくことで、公正さを高めてゆくことが出来ます。ですから、ぜひ経営理念を身に付け、自らの考え方を高めて頂きたいと思います。

【日常生活の安心・安全を守る】

当社は、いずれの組織とも資本関係を結ばない第三者機関として、公正な立場で社会生活の「安心・安全」を守ることを使命とします。

「安心・安全」は、多くの人々が豊かな日常生活を送る上で重要な基礎の部分です。

「護る」という言葉には、「かばい、まもる」という意味があります。人々の日常生活の「安心・安全」を揺るがないようにすることが当社の使命です。

当社の仕事によって、「安心・安全」を守ることは、人間の命を護り、公私の資産を護ることにつながります。対象物を長寿命化させて、必要以上の膨大な出費を抑えることで、お客様の不安を取り除き、心に安心をもたらすことができるのです。

【危険予知】

現時点（2020年現在）で行っている免震検査は、有事の際に、構造物の免震機能が維持され、その機能が最大限に発揮されるための危険予知の側面を含んでいます。

そして、将来目指すべき方向は、危険予知の機能を果たし、さらなる社会貢献を実現することです。

構造物診断や健全度調査等の検査では、人命に関わる崩落や陥没などの危険を未然に防ぐ機能を果たすことで、人命を救うことに貢献します。

また、大災害を未然に防ぐ KY 活動に道をひらき、コンサルティングを提供できるように、発展を目指し、基本理念を実現してゆきたいと思います。

【基本理念を実現するために発展を目指す】

1. 発展を目指す意味

企業にとって「発展を目指す」ことは一つの“戒め”です。

発展とは、去年よりも今年、今年よりも来年、売上が伸び、利益率が上がり、社員のやりがい、意欲、喜びが増していくことです。

そのような素晴らしい発展は、毎日の仕事のなかで一つひとつ「信頼」を積み上げ、日々に「挑戦」を続けることで実現してゆきます。

2. 集中と未知への挑戦

どのような仕事、商品、サービスにも「成長曲線」があります。新事業としての導入期があり、成長期があり、成熟期に入り、やがて飽和状態となって、売上が下降していくのです。

2019年現在、当社の検査業務は成長期にあると言えます。この時期に内部体制を固め、利益率を高め、全社的にマーケティング力をつけて、一気に駆け上がることが大事です。

マーケティング力とは、「世の中から求められているものは何か」という問いに答えを出して商品やサービスを創り上げ、また「適正な価格はどのくらいか」「どうやってPRし、認知度を高めることができるのか」を考えて、実際にお客様に商品やサービスを買っていただけるようにすることです。

新規の商品を創り出すには、世の中のニーズをカラーでつかみ取ることが大事です。

また、今売れている既存の商品も、「現在のニーズ」に合わせて見直しをかけて磨いてゆくことも必要です。今、売れているとしても「それは永久には続かない。どんなに優れた事業・商品・サービスもいずれは廃れてゆく」と考えて、努力を積み上げていくことが大事なのです。

そのような努力を通じて、企業はその時代の流れに対応し、右肩上がり続けてゆかねばなりません。

その核になるのが「挑戦」です。未知なるものには恐怖心が付きまといますが、希望を持って恐怖心を克服し、社長以下一丸となって新しい付加価値を創り出す力を培ってゆきたいと考えます。

どんな状況下でも、常に右肩上がりを創り出さなければ、従業員の幸せも、社会貢献も実現しません。

「発展しなければ会社ではない」のです。

【経営方針】

1. 常に、公明正大で、険しい道を選べ

1) 公明正大さ

公明正大であることは、「土俵の真ん中で相撲を取る」ための必須条件だと思います。土俵の真ん中で、正々堂々と仕事をして欲しいと思います。

公明正大とは、嘘偽りがないことです。「類は友を呼ぶ」というように、公明正大な仕事は、悪を遠ざけ、善を引き寄せられる力があります。

心に疾^{やま}しさがあると、公明正大な自分ではいられなくなります。そうすると、悪い相手や事象を引き寄せてしまうものです。

ですから、地に足をつけてしっかりとビジネスを進めるためには、心に曇りがあってはならないと思います。常に公明正大な心を保つことが大事です。

2) 険しい道の先にはブルーオーシャンが、楽な道の先にはレッドオーシャンが待っている

険しい道を選ぶ人は少ないものです。また、一步険しい道に踏み入れたとしても、諦める人が続出する

ものです。

楽な道は誰もが通りたがります。しかし、当社はあえて、険しい道を選び、粘り強く進んでゆきたいと
思います。

当社は創業時に、免震業界で道を開く決意をした時、「それ一本でやっていけるはずがない」と反対され
ました。しかしその険しい道を選んだことによって、当社はブルーオーシャンを切り拓いてきたのです。
反対に「それは当たるよ」と言われるものは、多くの競争相手も参入しますから、血で血を洗うような
レッドオーシャンであることが多いのです。

当社は全社員一丸となって、常にブルーオーシャンを切り拓いてゆきたいと
思います。

2. ルールを最小化し、自由でクリエイティブに発想しよう

1) 社員は“歯車”ではない

当社は、できるだけ自由な環境を創り出し、そのなかで仕事をしてもらいたいと考えています。

そのために大切なことは、会社と社員の皆さんとの間の信頼関係を築く事です。社員の皆さんに「束縛
されている」という感覚を持ってほしくないのです。

多くの会社員が、仕事に対する失望感を表現する時に使うのが「組織の歯車」という表現です。サラリ
ーマンが「どうせオレ達は歯車だから…」と愚痴をこぼす姿を見かけますが、これは何に対する不満な
のでしょうか。それは「自分の働く会社全体が何を目指しているのか」「今、会社や業界に何が起きてい
るのか」をよく把握できない状態で、狭い範囲の業務を任せられ、目の前の仕事をこなすだけ、という仕
事的环境に対する不満であることが多いのではないのでしょうか。

たとえば、上司から営業目標の達成についてばかり問われ続けているとしたら、モチベーションは上が
らず、時間を切り売りし、給料のためだけに働いている状態になってしまうのも無理はありません。

ですから、社員一人ひとりが「会社が何を理想としているのか」、「その中で自分たちはどんな活躍、貢
献ができるのか」という全体像についてのイメージを持つことが非常に大切です。

社員は歯車ではありません。経営理念に表された会社の目的を達成し、共に豊かな成功を分かち合う仲
間です。全員を一人の人間として尊重し、会社の目標を達成することで、社員とその家族の生活を守り、
一人ひとりの夢、希望を叶えてゆきたいと考えています。

ですから、もし「自分が会社にどのように貢献したらよいのか」分からなくなったら、周りの上司や仲
間に相談してほしいと思います。そして、自分の強みを活かして、生き生きと仕事をし、お客様のため
になり、会社のためになる道を発見してください。

また、貢献について相談された人は、親身になって一緒に考えてほしいと思います。

そして、社員全員が、自由な環境において自分の強みを活かし、活躍できる社風を創り上げてゆきまし
よう。

2) 自由で長く良い仕事ができる環境を生み出そう

当社は社員の皆さんの人生に責任感を持って経営を推し進めてゆきたいと考えています。

当社に来ていただいた以上、長い期間にわたって、生き生きと良い仕事ができるようにしたいのです。

そのために、会社の利益剰余金を増やしていくことを目指しています。

“備えあれば患^{うれ}いなし”の言葉どおり、業界に起こる変化や景気変動等の外部環境により、会社の業績

が不安定な時期を迎えた際にも、社員が向こう数年間、安心して働くことができ、業績を立て直せるだけの資金が必要なのです。

「利益は発展のためのコスト」です。社員一人ひとりの生活を向上させる一方で、一致協力して会社の内部留保を豊かにしてゆくマインドを持っていただきたいと思います。

3) 長く働くために、次のステージを創造しよう

また、当然のことですが、誰もが年齢を重ねてゆきます。

現在の会社の強みが「社員の平均年齢が若い」ということであるとしても、10年、20年経てば、その強みが弱みに変わることもあります。

ですから、経営陣は「5年後、10年先のあるべき姿」について考えて頂きたいのです。

たとえば、年を重ねて現場の仕事から離れた人が、新しいチャレンジをして成果を出せる「次のステージ」を創り出してゆけるようにする等、自由でクリエイティブな社風を創り出してゆきたいと思います。

4) クリエイティブな発想をしよう

社員の皆さんには、会社が挑戦するに値することを自由な発想で考えてほしいと思います。

創造的な発想をするためには、既成概念にとらわれないこと、業界の常識にとらわれないことです。

あらゆる仕事において、従来のやり方にとらわれない発想を大事にしてください。

●●●●の成り立ちも「創造的発想」でした。

姉齒事件が世間を騒がせていた時に、「この事件を収束させるのはどんな会社なんだろう」と考えたことがきっかけになりました。テレビに映し出されていた光景の中で目に付いたのが検査を行う姿でした。そこで検査会社について調べることにしました。そして検査会社に行き、話を訊きました。その後、大手の検査会社に関わり、専門知識をつけて、免震検査が事業として成り立つように準備を行い、起業したのです。

皆さんにも、小さな範囲からで構わないので、ぜひ創造的な発想をしていただきたいと思います。

たとえば価格面であれば、「点検の簡素化、報告書の簡素化等によってコスト削減ができるかもしれない」「機械化や監視カメラの活用によって、省力化が実現するかもしれない」というように、今までの常識にとらわれない発想をし、それを実現するための企画を練り、提案する力を育てて頂きたいと思います。

3. 積小為大

1) ダム経営を実践し、愛を具体化しよう

ダム経営とは、「人・物・金・情報」などの経営資源を蓄え、大きなダムのような会社を創るという考え方です。

ただ、普通は“人”のダムを大きくしようとすれば、“資金”のダムが小さくなってしまいますから、ダム経営は難しいことですし、「ダム経営は一日にして成らず」です。

しかし「ダム経営をしよう」志すことから始まります。ダム経営は、意識して日々に小さな積み重ねを行った結果なのです。

内部留保としてのダムについては前項で述べましたので、ここでは主に「人材のダム」に焦点を当てましょう。人材のダムをつくるための要点は以下の3点です。

1つ目は、人材教育です。人材のダムを豊富にするには、日々に社員たちとコミュニケーションを取り、

一人ひとりを短期間で育て、正しい心構えを持ち、高い仕事能力を持つ社員を増やしてゆくことが大事です。

2つ目は、採算感覚を磨くことです。「売上最大化・経費最小化」を実現する社員を増やすことです。売上を伸ばすとともに、会社の経費を大切に扱い、ムダな経費を出来る限り削減する意識を浸透させることです。

ただし、顧客に満足を与えるための経費は必要なものですから、これを削ってはなりません。会社の福を惜しむ気持ち、「惜福」^{せきふく}の精神を持つ人材のダムをつくってゆくことが大事です。

3つ目は、日常生活の安心を守るために、定期的な仕事を創ることです。単発の仕事では日常の安心・安全を守り切ることが出来ないからです。また、定期的な仕事を選ぶことで、“積み上げ型”の経営を実現することができ、人材と資金のダムを大きくすることが出来るのです。

2) 飛石を打たない

積小為大とは、「小さなことを積み上げて大きなものに育てる」という意味です。

「儲かる仕事を見つけて一挙に業容を広げよう」と考えるのではなく、自分たちのできる仕事を、少しずつ広げてゆくことが、やがて大きな道を開くことに繋がるのです。

経営陣は、「一攫千金を狙って全く違う世界に行かず、手堅く道を拓いてゆく」ということを戒めとしたいと思います。

事業を進める中で、思うように経営が進まないことがあります。そのような時には、一度立ち止まり、今私たちが持っている経営資源を見直してほしいと思います。そして、今与えられている資源を最大限に活かして、経営資源の合計以上の成果を上げる方法を考え抜いてください。それが経営担当者の使命なのです。

4. 市場のニーズとウォンツをつかみ、付加価値を創造しよう

現代は非常に変化の激しい時代です。どのような業界でも、売れ筋の商品があつという間に陳腐化してしまうような、厳しい経営環境に置かれているのです。

この変化の激しい時代において、右肩上がりの発展を続けてゆくためには、常に付加価値を生み出し、新しい商品、サービス、事業を開発してゆかなくてはなりません。

1) 「ニーズ」「ウォンツ」とは

付加価値の創造は、お客様や、お客様の集合体である市場のニーズとウォンツに注目することから始まります。ニーズとはお客様が必要としている事柄であり、ウォンツとはお客様が欲しいと思っている事柄です。

さらに、お客様のニーズには、変わらないニーズと、移り変わっていくニーズの二種類があります。変わらないニーズに対しては、より高い利便性を生み出す方向で付加価値を生み出すことを心掛け、商品、サービスの質を高めてゆくことが大切です。

また、移り変わってゆくニーズに対しては、変化を敏感に察知して商機を掴むことが大切です。

2) ニーズとウォンツのつかみ方

お客様や市場のニーズとウォンツを見つけ出すためには、「感性」によってキャッチする力を身につけることです。感性が観察力、洞察力、想像力の元になります。感性を高めるためには、日々考えること、

倦まず弛まず思考する訓練を重ねることです。

具体的にいうと、「観察力」は目に見える現象を捉えることです。

「洞察力」はお客様の感情など目に見えない部分について思考を働かせて掴むことです。

その上で、この先どうなっていくのかを「想像」を働かせてゆきます。

まずは、お客様の会話に耳を傾け、また同業他社の動向を俯瞰できる立ち位置に身を置いて考える習慣をつけましょう。俯瞰とは、ちょうど鳥が空から地上を眺めるように全体を見下ろす感じですが。

このことを常に意識して、日常のすべてを情報としてとらえることが大事なのです。

そうすることで、ニーズやウォンツが見えてくるようになります。

こうしてお客様や市場のニーズ、ウォンツを掴むことができるようになったら、つぎに、そのニーズやウォンツを商品やサービスとして構築する力が必要になります。

3) 企画提案力を高めよう

その力とは、企画力と提案力です。

企画提案力は、未来に起こる「原因と結果」のを見抜く目を養うことで生まれます。まず、日頃から新しい事業のアイデアを求める気持ちが大事です。街を歩き、本を読んで勉強し、繰り返し、反復して考えることで、企画・提案力は向上してゆくのです。

5. カラーで未来を描こう

—— 人が想像できることは、必ず人が実現できる。 ——

フランスの小説家ジュール・ヴェルヌの言葉で、ウォルト・ディズニーも好んだ言葉です。

人間が他の動物と違うのは「想像力」が与えられていることです。

人間には、想像したことを計画し、実行することによって新しい物事を創造する力が宿っています。

人類はその「想像」を「創造」に高める力によって、さまざまな文物を生み出し、産業を生み出して発展してきました。

新しい物事はすべて、ある人が「想像」するところから始まるのです。

さらに、想像したことがカラー写真のように鮮明に視えるようになると、実現性が飛躍的に高まります。

「こうすればいい」というザックリとしたアイデアは誰にでも考えられますが、これはまだ“白黒写真”を想像している段階であり、実現は遠いと言えます。

一方、詳細なディテールを想像するほど、“カラー写真”のようにハッキリと全体像が視えるようになります。このように“カラーで視える”ようになると、綿密な計画を立てることができます。そして、計画を行動に移す過程で、描いた未来を実現する力が付いてくるのです。

そのような“カラーで視る”想像力を常日頃から磨くことが大切です。

想像力を磨くためには、何かを思う時に、“夢”を夢のままで終わらせないことが大事です。夢を描いたら、それが実現している姿を、ありありと、明確に、カラーで視えるところまで考える癖をつけてください。

このような力は、訓練しなくては身に付けることはできません。日々の努力を重ねることで実力が高まり、自分の力となるはずですが。

6. 自由な社風を築く

1) 自由とは、世の中の常識や既成概念にとらわれない発想

当社は、ルールを最小化して、社員が自由に仕事に取り組めるようにしています。

ルールや規則が増えると、書類が増え、承認を受けなければならない事柄が増えて、時間のムダになるからです。

また、ルールで縛られていては、新しい発想が生まれません。

自由な環境を活かすためには、自分の頭で積極的に考え、柔軟な発想で仕事を進める態度が求められます。そして、「新しいマーケットは常識の外側にある」と常に考えてほしいと思います。「広く世の中を知る」という好奇心を持ってほしいのです。世の中の変化に敏感になり、自由に新しい発想で、自ら仕事を創り出す姿が当社の理想とする仕事のスタイルです。

2) 自由には責任が伴う —— 「この状況で自分にできることは何か」を自問自答する

自由は単なる“FREE”ではありません。自由には責任が伴います。

責任を果たす人は、他の人から信頼を得ることができます。信頼を得れば、より自由が大きくなります。

責任の範囲を広げ、他の人の仕事をカバーできる人が、昇進し、成功する人なのです。

そして、自由が大きければ大きいほど、果たすべき責任も大きくなります。

当社は「自ら機会を創り出す自由」を大切にしている会社です。それは大きな自由です。この自由には、成果責任が伴います。これは一見厳しいように見えますが、成果を出す、成果に責任を持ってこそ、実績ができ、自信がつかます。実力がつくのです。これは仕事で成功する上で何よりの宝になります。

3) 既成概念を捨てて、自由な心で生きる

「誰と会って、何を話すか」が人生を変えます。自分の人生を変えるような考え方や言葉を持っている人は、どこにいるか分かりません。ですから、既成概念にとらわれず、一期一会に期待して、可能性を広げる自由な心を持ってほしいと思います。業種を問わず、色々な人と会い、話を聴くことによって、自らの可能性に気づいたり、チャンスをつかんだりしていただきたいと思います。

また、本を読んでも、本の登場人物と“会話”をすることもできます。良書に出てくる主人公の立場に立ったら、「自分だったらどう考え、どう行動するか」を考えることで、主人公の勇気、智慧、行動力に学ぶことができます。歴史上の大人物から学び、教養を身につけることで、人間力を磨いてほしいと思います。その総合力が会社を強くし、発展につながるのです。

☞ 自由な環境の中で成果を上げるための心構え

- ・ 先人、仲間の知恵を借りる
- ・ 「思わぬ成功・思わぬ失敗」を分析する
- ・ 壁にぶつかった時は、「まだ出来ることがあるのではないか」ともう一度考え、諦めないこと。

7. 常に挑戦し続ける

1) 挑戦がみな生活を豊かにする

(1)社員が本当に幸せな会社

本当に良い会社は、社員が幸せな会社です。みんなが「ここは自分の会社だ」と思えるような会社です。私は●●●●をそのような素晴らしい会社にしたいと本気で思っています。

具体的に言うと、私は基本的に「やってくれば、還す」という考え方を持っています。

事業経営では「会社を維持するためのコスト」がかかります。また、次の右肩上がりをつくり出すための「発展のためのコスト」が必要です。ですから、社員の賞与や給与は、お客様から頂く利益の全部ではなく、一部から支払われます。

一般の会社では、社員がどれだけ働いて成果を上げても、昇給率は大体固定されていて、個人に大きく還元されることがないのが普通の姿です。

しかし、当社では、前述した「維持のためのコスト」と「発展のためのコスト」という会社に残すべきお金以上の利益は、利益を生み出した社員に還元したいと考えているのです。

たとえば、会社の成長率を「年率 25%」と決めたら、それ以上の利益が出た場合には、社員の皆さんが出した成果に応じて分配したいと思うのです。

それでこそ、みんなが「ここにいて良かった。ここは自分の会社だ」と思える素晴らしい会社になると思うからです。

(2)自由の力

そのように、素晴らしい会社を創るエネルギーの源が「自由」という価値観です。

会社や上司が営業目標を立てて、それを押し付け、馬を走らせるような考え方は、奴隷を扱うようなものです。

そうではなく、当社は自由を大切にします。社員一人ひとりが自由に新しいことに挑戦し、常にプラスを生み出してほしいのです。

ですから、「これをやってはいけない」というルールを最小化し、挑戦する人を増やしたいのです。一人ひとりが想像力を発揮して、日々ムダのない時間を過ごせば、発展の速度は上がり、みんなに還せる原資が増えてゆきます。まさに好循環を生むのです。

(3)鶏が先か卵が先か

一般の社会では「会社が何かをしてくれるのを待っている」という姿が見受けられます。たとえば、「高い給料を払ってくれたら、頑張って成果を上げます」という考え方です。

しかし、そのように権利を先に主張する考え方を持っていては、成功することはできません。

反対に、自分のほうから「売上が欲しい、仕事が欲しい」と積極的に考えて、行動する人が成功するのである。

そのエネルギーは「成果を上げるのは、会社のためじゃなく、自分たちのためだ」と思うところから出てきます。

「権利を主張するか、自らが先に挑戦するか」。その考え方の選択に大きな自由があると思うのです。

(4)会社の発展は世の中への「お役に立ち度」で決まる

「売上が欲しい、仕事が欲しい」と積極的に考え、行動する意欲が大切であることを述べました。

ただ、ここで気を付けて頂きたいことがあります。

それは、会社の発展は世の中への「お役に立ち度」で決まるということです。この原則は社員一人

ひとりにとっても同じように働きます。

富の本質は、「より多くの人役に立つこと」です。お客様の役に立つからこそ、売上や利益は上がるものなのです。

ですから、みんなの生活を豊かにするためには、「お客様の役に立つためにはどうすればよいか」を一人ひとりが考え、ストレッチして、少し難しい課題に挑戦し続けることが大切です。

全員でそのような正しい考え方を共有し、ここにいる社員全員が幸せだと思えるような、素晴らしい会社を創り上げてゆきましょう。

2) 成功から得られるもの。失敗から得られるもの。

成功は嬉しいものですし、失敗を避けたいと思うのは人間の性^{さが}です。

もちろん成功すれば「実」を取ることができますから嬉しいものです。

ただ、失敗も単に「嫌なこと」ではないということを知っていただきたいのです。

失敗からは「学び」を得る事が出来るからです。

人生が「成功の連続」であることは無いと言ってよいでしょう。しかし、人生の分かれ目は「失敗から何を学ぶか」にかかっています。

失敗には必ず原因があります。その原因を徹底的に見つめ、「同じ失敗を繰り返さないためにはどうすべきか」を考えることで、もう一段成長することができるのです。そうすれば、同じ課題が出てきた時には、楽々と超えてゆくことができるようになります。しかし、失敗を避けていたり、失敗の原因を直視しなかったりしていると、成長することができませんから、人生でも仕事でも成功することはできないのです。

ぜひ、成功を目指して果敢に挑戦し、失敗したとしても「教訓」という宝を学び取っていただきたいと思います。

3) 挑戦なくして成長なし

「挑戦なくして成長なし」ということは、会社だけではなく、個人であっても同じです。

前項では、「失敗からは教訓という宝が得られる」ということを述べましたが、これはもちろん「失敗のすすめ」ではありません。「失敗は成功の母である」ということです。

ですから、社員の皆さんの成功も失敗も、どちらも会社にとって必要な「糧」であると考えています。皆さんが失敗から学ぶことも、会社としての投資であるのです。

ただし、だからと言って無謀な挑戦をして、立ち直れないような失敗をしてはいけません。そこは知恵を使い、十分に戦略的に考えて取り組むことが大切です。

自分の成長、仲間の成長を促すため、新しいことに挑戦し続ける気概を持っていただきたいと思います。

4) 目標への挑戦

また、目標を達成することは、良い仕事の条件です。

目標に対しては、必達の思いをもって真剣に取り組んでいただきたいのです。

「とてもムリだ」と思える時にも、諦めず、達成に向けて粘り続ける態度が、奇跡を呼ぶことが多々あ

ります。それを経験し、自分のものにしていただきたいのです。それが一人ひとりを大きな成長に導いてくれるものです。

5) 一勝九十九敗

これまで述べてきたように、失敗は成功への過程です。逆に言えば、失敗を経験せずに成功することはできない、ということです。

2兆円企業を創り上げた経営者に「一勝九敗」という言葉があります。それほどの経営者ですら、「仕事は一勝九敗でやってきた。十回挑戦しても九回は失敗し、ようやく一回成功する。その成功を一回一回積み重ねてきた結果、会社が大きくなった」と言っているのです。

ましてや、これから大きく飛躍せんとする志をもつ当社は、“一勝九十九敗”の気概を持って、失敗を恐れず、挑戦してゆくことが大切であると考えています。

【行動指針】

1. 今日の不可能を、明日は可能にするという熱意を持つ

仕事をしていれば必ず、難しいこと、無理に思えることが起きてきます。

その際に「出来ません」と答えることは簡単です。しかし、その時が“勝負どころ”です。「どうしたらその壁を乗り越えられるか」を考えることが人生を向上させる鍵なのです。

出来そうもないことを、「どうしたら出来るか」と考えて、出来るようにするからこそ、新しい仕事を生み出すことができるのです。

そのように、不可能を可能にするために必要不可欠なものが「熱意」です。

『『どうしても二階に上がりたい』と思えば人は梯子を思いつく』とは松下幸之助翁の名言です。「何としても実現したい」と思えば、そこから新しい発想をひねり出すことができるという意味です。

発明王エジソンが好きだった言葉も「必要は発明の母」です。「難しいけれども、どうしてもやりたい。どうしても必要だ」と思って、考え抜くことから発明が生まれるという意味です。

熱意を生み出すためには、「何のために仕事をしているのか」を自問自答することです。それはまず、自分自身のため、家族のためであるでしょう。また、共に働く仲間のためでもあるでしょう。さらに、自分の子どもたちや子孫が暮らす未来の社会のためでもあるでしょう。

そのように、「誰かのために」という気持ちを熱く持ち続けること。それが熱意の根源です。

人間は、“自分のため”と考えていると、それほど力は出てこないものです。“大切な人のために” “困っている人のために”と思えばこそ、本気になれるのだと思います。

熱意をもって、目の前の仕事、自分の目標に本気になることです。人間、本気になってできないことは絶対にありません。できることは数多くあるはずで。

そして、熱意は自己変革につながります。熱意が本物であつたら、「今の自分で良いわけではない」という思いが湧いてきます。

そのような熱意ある社員たちが力を合わせることによって会社が強くなり、社員の皆の生活が豊かになり、

社会に大きく貢献することができるようになってゆきます。

2. お客様の立場で発想し、役に立つ存在であれ —— 原因と結果のつながりを考え、常に先を読み ——

世の中の物事は、すべて原因と結果のつながりによって成り立っています。

たとえば、「朝顔の種を蒔く」という「原因」が「朝顔の花が咲く」という「結果」を招きます。種を蒔かないのに突如花が咲くこともなければ、朝顔の種を蒔いてヒマワリの花が咲くこともありません。このように、原因にふさわしい結果が現れてくるのです。

「今起きていることがどんな“種”になるのか」「この先時間が経過すると何が起きるのか」ということを日々考えて仕事をしてほしいのです。

現在起きていることを、単なる現象として捉えるか、それを次の「原因 = 未来の種」として捉えるか、この違いが大きな差になります。

今起きていることを、単なる現象としてしか認識できなければ、今と同じ仕事を繰り返すことになってしまいます。しかし、今起きている現象を原因の種と見て、その種が育った姿を想像できるようになると、未来を拓く力が身に着いてくるようになるのです。それが「常に先を読み」の真意です。

1) お客様をリスペクトする

お客様の役に立つためには、お客様をリスペクトすることが大事です。

万一、相手を下に見てしまえば、お客様の声を聴くことができませんから、相手のニーズをつかみ、役に立つことができません。発注件を持っている人のニーズにキッチリ応えていくことが大事です。

また、「こちらのペースに巻き込んで、こちらの都合の良いお客にしたい」という欲望は持つべきではありません。そのような考え方を持てば、その場は売上が立つかもしれませんが、長く続く信頼関係を築く事はできないからです。

2) その仕事は、親友に自信をもって提供できるか

仕事を提供する際に常に考えてほしいことは、「その仕事は親友に自信をもって提供できるか」です。

私たちが提供するサービスは、確実に親友のためになり、対価を支払っていただく価値があるか、ということ意識していただきたいのです。そのようなサービスでなければ、決してお客様に喜ばれることはありません。

仕事の内容においても、価格設定においても、親友に提供するのと同じように、繊細な心掛けを持ってください。その真心の積み重ねがお客様の信頼につながってゆくのです。

3) 仕事の詰めが甘いと、役に立たない

自分では「できた」と思っている、仕事の本筋から考え、トータルな面で仕事を詰めておかないと、お客様の役に立つことができません。詰めが甘ければ、お客様に説明を求められても、お客様が満足してくださる回答をすることができないでしょう。

私たちの本筋は、検査屋として、起きている現象や数値についてしっかりと根拠を説明できるだけの周到な準備をすることです。もちろん、その根拠の説明を求められることがない場合も多くあるでしょう。しかし、説明を求められたときに、相手が納得できる説明ができる準備があることで、あなたは自信を持って報告書を提出できます。その自信は目に見えませんが、相手は敏感に感じ取るものです。それが信頼感につながるのです。

ですから、報告書に数字を並べるだけでは仕事は未完成です。その数字の根拠を明確に説明できるような隙のない仕事をするためには、段取りの部分、“詰め”の部分が大変なのです。

4) お客様のニーズやウォンツを満たすために、自分ができることを増やそう

●●●●ができることは現行のサービスだけではありません。

当社は、今までやったことがない仕事であっても、お客様が現在求めていること、また、お客様にとってこれから必要になることを読み取り、それを新しいサービスとして提供することを可能にすべく努力してゆく会社です。

ですから、社員一人ひとりが、新しいニーズに応えられるようになるために自分ができることを増やして行ってほしいと思います。

具体的には、日々技術に磨きをかけ、資格を取得することが一つの方法です。

また、積極的な営業活動によってお客様のニーズを掴むこと、同業者との交流や異業種との交流を通して、新しいニーズを知ることも非常に大切です。

3. 採算感覚を磨き、利益をもたらすこと

お客様の立場に立ってニーズに応えることが大切であることを述べてきました。

ただし、お客様の役に立つということは、相手の言いなりになるということではありません。

お客様の満足を真心で考えることはよい仕事の第一歩ですが、同時に、会社にとって必要な利益を出すことを考えなければならないのです。なぜなら、会社の血液である利益がなければ、私たちは仕事そのものを行うことができず、お客様の役に立つことができなくなってしまうからです。

そこで、お客様が喜んでくださり、当社にとっても十分な利益を得られる、その一点を考え抜いた最善の「値決め」をすることが非常に大切です。

また、経費を出来る限り小さくしていくことも大事です。たとえば、税引後利益が10%ある会社の場合、1万円の利益を出すためには10万円の売上を上げる必要があります。ところが、1万円の経費を削減することが出来れば、それは10万円の売上を上げたことと同じ効果があるのです。

採算感覚を養い、顧客の満足と当社の利益を両立することを目指して頂きたいと思います。

1) お客様にメリットを与える

そのためには、一つ目に、「相手にとってのメリットは何か」を考え、つかみ、「どうすれば役に立てるか」を見出してください。そして提案する力を養ってください。

相手に発注してもらうことを期待するだけでなく、私たちと付き合うことで、相手の事業発展に役立つ存在となるのが大事です。

その結果、お客様に認めていただくことができ、お客様から当てにされるようになります。

このような良好な関係を築き、積極的にお客様に知識を求め、より相手の役に立てるようになってゆきたいと思います。

2) お客様と“相思相愛”の関係をつくる

二つ目に、「良い顧客」と付き合うことが大事です。良い顧客とは、当社を好きになってくれるお客様です。そのような顧客はご自分の会社のことだけでなく、当社の将来についても考えてくださり、私たちに知識を与えてくれます。そのような顧客とは共に伸びることができます。

そのような、“相思相愛”のお客を増やすことが、会社を成長させ、安定させる重要なカギになるのです。

私たちが顧客からそのような好意を持っていただくためには、まず相手との信頼関係を築く事です。相手が「●●●●が伸びることでお互いに良くなるし、世の中の役に立つ」と思ってくださってこそ、お客様は私たちを信頼し、また、知識を与えてくださるのです。

3) 謙虚にして驕らず

ただし、世の中は「諸行無常」です。時の流れと共にすべてのものが変化・変転していきます。

これは仕事でも同じです。誠心誠意尽くしたとしても、いずれ離れてゆく顧客も出てくるものであり、これは一つの法則です。

ですから、現状良い状態にあったとしても、慢心してはなりません。

常に謙虚になり、新しい仕事、新しい顧客を求め、開拓してゆくことを心掛けたいものです。

4. 自律心を磨き、真なる自由人となれ

1) 自由な環境で仕事を楽しむ条件

ルールとは、まだ仕事よくできない人に平均的なレベルになってもらうために作る規則です。

ですから、当社では基本的にはルールを作りたくないと考えています。

自由な環境に身を置きながら自律心を磨くことで、仕事が楽しいものになります。そのように捉えられるようになって頂きたいのです。

規則で縛られ、言われた仕事だけをこなすのは易しいことですが、そこには喜びがありませんし、新しい発想も生まれません。新しい発想と行動がなければ、個人の成長も会社の発展もありません。

反対に、ルールのない自由な環境下では発展的な仕事をする事ができますが、これはとても難しいことです。人間は易きに流れやすいものですから、“つい与えられる仕事だけをこなす”だけになり、停滞してしまうからです。

2) 自律心とは ① 自分で仕事を創造する力

そこで必要なのが自律心です。自分を自分でコントロールする力です。上司に言われないと仕事ができないのは“他律的”な人です。自由な環境のなかで他律的になってしまえば、自由がかえって苦しみになってしまいます。なぜなら、自由な環境では上司からの指示が最低限になるからです。そこで自律できなければ、自分が「何をすべきか」を考えられず、手持ち無沙汰になり、成果を上げることが出来なからです。

自由な環境の中で自律的に仕事をするとは、自分で仕事を考え、決断を下し、自発的に行動するということです。

3) 自律心とは ② 周囲との調和

このように、自律心には「自分で考え、積極的に仕事を創り出す」ということの他に、もう一つの側面があります。

それは、周りの仲間との調和です。自己中心的になる気持ちを抑え、周りと調和し、困っている人を助ける気持ちを持ってほしいと思います。

結局、自分で自分を律し、成果をあげる面と、周りと調和する面の両面をあわせ持つ人がリーダーなの

です。

当社の自由な環境に身を置き、自律心を磨いて、心から仕事を楽しんでほしいと願っています。

4) 自己マネジメント ― 5Sの実践

これを言い換えれば「自己マネジメント」ということになります。

自己マネジメントは「5S」を徹底することから始まります。5Sとは、整理・整頓・清掃・清潔・習慣のことです。

(1) 整理

まず、「整理」とは「断捨離」のことです。必要なものと、不要なものとを分けて、不要なものを捨てることです。

(2) 整頓

「整頓」とは、あるものをあるべき場所に置くことです。ビジネスパーソンが探し物をする時間は年に150時間もあると言われていています。そのムダな時間をなくし、有益な仕事に振り向けることで、仕事が効率よくできるようになります。その結果、残業の必要がなくなるのです。

(3) 清掃

「清掃」は掃除のことです。チリや埃にまみれた環境では良い仕事はできません。自分だけでなく、仲間が気持ちよく仕事ができるようにすることも自律心の一つとして大事です。

(4) 清潔

「清潔」とは、「清掃」によってきれいにした環境を保つことです。また、自分の身なりを美しくすることです。これは、周りの人や、お客様に対するマナーでもありますが、服装や髪形などの身なりはその人自身を表します。「環境は心の表れ」とも言います。自分の仕事環境や車の中が散らかっていれば、自分の心や頭の中が散らかっているということになります。

(5) 習慣

きれいなものはきれいな環境からしか生まれません。自律心を持って、きれいな環境、きれいな身なりを保つ習慣を身に着けることで、心がスッキリし、頭の中がクリアになり、良い仕事を引き寄せることになるのです。

自律心を養う最初の段階として、「5S」を徹底してゆきたいと思います。それが自由な環境において成果をあげるための力になります。

5. さらに楽しい「機会」をつかむために、ファーストタッチを起こせ

新しい仕事や役職を手に入れるためには、自ら何らかの行動 = ファーストタッチを起こす必要があります。“一勝九十九敗”でよいので、何か新しいことにチャレンジする習慣を身に付けていただきたいと思います。変化の激しい現代の経営環境においては、「現状維持は則脱落」です。どんな状況からでも、常に常に右肩上がりを創り出さない限り会社の発展は望めません。

会社の発展は、昇給や新しい役職を得る根拠ですから、景気の良し悪しにかかわらず、常に売上増大、利益最大を目指すことが大切です。

今までやったことがない新しいことに挑戦するときには様々な苦勞が伴います。しかし、そこにこそ本当の

仕事の「楽しさ」があるのです。それは創造の喜びです。今までなかったものを創り出すこと、今まで苦しみの種だった悩みを突破することが、仕事の醍醐味なのです。

「新しい機会」をつかむには、「現状を変えよう」と意欲することから始まります。現状が最高の状態でないなら、それを改善しよう、改革しようと思欲することから始まります。そして、それを実現するために必要なのがファーストタッチです。何らかの行動を起こすことです。

ファーストタッチを起こすには、人と話すこと、積極的に人に訊くこと、本などを読んで勉強することが大事です。また、世の中で起こっている様々な事柄を見て「何か自分の仕事につながるのではないか」という好奇心を持つことが大切です。

6. コミュニケーション力を磨け

1) コミュニケーションの本質

コミュニケーションとは、話を聴いたり、話をしたり、情報を発信したりすることで、相手を理解し、自分を理解してもらうということです。

コミュニケーションの本質とは、「良き変化を起こすこと」です。

その形式を問わず、人と人とのやり取りはすべてコミュニケーションです。

一対一の会話から始まり、ミーティングや会議などの双方向の対話、発表やスピーチという形で、一方から物事を伝える行為、広告を使って顧客を集めることもコミュニケーションと言えます。

2) コミュニケーションには成功と失敗がある

ここで注目すべきことは、すべてのコミュニケーションには、成功と失敗があるということです。

良き変化が起これないなら、それはコミュニケーションが成功していないことを意味します。状態が悪化するのであれば、コミュニケーションに失敗したと言えるのです。

たとえば、クレームやトラブルなどのエラーが発生した場合、その原因を見ると、ほとんどが誰かと誰かのコミュニケーション不足に端を発していることが分かります。

コミュニケーションに成功する者のみが成果を上げることができるのです。

成果を上げるには、他の人の好意と協力を得て、より良い変化をもたらすことが必要だからです。

会社での仕事では、必ず他の人との関わりが生じます。お客様、上司、部下、同僚、取引先など、どんな立場の人とも良好なコミュニケーションを取ることは大切です。そのすべての機会を活かして、良き変化を起こすことで、成果が出ます。

3) コミュニケーション力はリーダーの条件

また、リーダーシップを発揮するための第一歩が、コミュニケーション力の習得であると言えます。

リーダーは、部下たちを良い方向に導く役割を担っているからです。

また、メンバーが成果をあげ、楽しい仕事ができるようになるために、彼らが分かるまでコミュニケーションを取り、正しい考え方を伝えることが大切です。

コミュニケーション・スキルに熟達すると、人の潜在能力を開花させ、成長を促す力が湧いてきます。そして、周りの多くの人が協力者になることを実感するでしょう。

4) コミュニケーション力の磨き方

コミュニケーション力は、ひとつの技術です。ですから、「コミュニケーションが苦手」な人でも、後天

的に学び、身に着けることができるものです。

ここではその基本中の基本に触れておきたいと思います。

- ① 聴く耳を持つ … 自分の意見を話したい気持ちを抑え、まず、相手の言い分を聴く。
- ② 相手に心を開いてもらう … 相手の話のなかで、良い面を見つけ出し、賛意を示す。
- ③ 良い質問をする … 意見をやるのではなく、良い質問によって相手から正しい答えを導き出す。

※ ただし、このスキルを使う場合には心に嘘があってはなりません。嘘があると信頼関係は一瞬で崩壊してしまいます。真心で人に接するという前提を忘れないでください。

7. プロ意識を高めよう

1) プロ意識とは何か

お客様から代金を頂戴する仕事であれば、その仕事を提供する人はプロフェッショナルです。

当社では、常に高いプロ意識を持って仕事に臨んでいただきたいと思います。

すべての社員が高いプロ意識を持つことが当社の差別化戦略であり、右肩上がりを実現する一つの方法なのです。

プロ意識とは「他社にできて、当社にできないことはない」と考えて、今日の不可能を明日の可能に変えてゆくことです。

2) プロ意識の高め方

では、今はまだできないことを、できるようにするためにはどんな心構えを持つべきでしょうか。

(1) どんなに小さな約束でもキッチリと守る

小さな約束をもキッチリ守ることは、信頼築くための基礎になります。

(2) 技術の正確性、^{じんそくせい}迅速性と丁寧さ

プロとしての条件は、高度な技術を持ち、質の高い仕事を創り上げることで、より信頼感が高まります。

(3) 知識を磨く

まず、常に学習し、豊富な専門知識を身に着けることがプロの条件です。

また、知らないことを教えてくれるブレインを持つことです。自分たちの弱いところを補ってくれるような、人や組織を味方につけておくことが大事です。世の中には未知の知識が山のようにありますから、会社の外の人たちの力をも借りることができれば、今までできなかったことを可能にすることもできるのです。ブレインを持つためには、まず求める気持ちを持つことです。そして積極的に外にでて有益な人と会うように心がけることです。「誰と会って、何を話すか」で人生が決まるのです。

(4) プレミアム感を出す

すべてにおいて「プレミアム感」を出すということです。スティーブ・ジョブズはマッキントッシュや iPhone を創った時に、使い勝手やデザインからパッケージにいたるまで、細部にわたってこだわりを貫きました。それがプレミアム感です。

当社の仕事に置き換えれば、たとえば報告書ひとつをとっても、表紙の美しさや、文章に使うフォントさなど、細部にまでこだわりを持つということです。そしてそのこだわりが誰の目にもクール

でカッコいいと感じられるものにすることが大事です。仕事の細部、ディテールにまでこだわり抜くことで人の心をつかむことができるのです。

(5) SKD

SKDとは、「S:すぐやる。K:必ずやる。D:できるまでやる」ということです。

日々の仕事のなかで、知らないこと、出来ないことに行き当たります。その時に、どう考え、どう行動するかが大切です。当社では「できない」という言葉を排して、SKDを心掛け、日々に不可能を可能に変えてゆきたいと思えます。

どんな仕事でも、“熱いうち”にやらなければ、記憶が薄れて実行力が落ちてしまいます。

また、すぐに行動に移すことで、先の見通しが立ってきます。先が見えれば、“次の一手”を考え、打ち出すことができるため、仕事が大きく前進してゆくのです。

8. 責任感を持ち、経営に参加する

1) 成功方程式

“現代の経営の神様”と呼ばれる稲盛和夫さんは、二兆三千二百二十一億円という戦後最大の債務超過で倒産したJALの会長に就任されました。同社はその一年後に一千八百億円、二年後には二千億円を超える営業利益を出しました。そして「世界で最も高収益の航空会社」となり、再上場を果たしました。再建のスピードがあまりにも速く、奇跡としか見えないような復活劇でしたが、これは「理念経営の力」によるものでした。

JALの経営理念の最初に位置付けられたのが、稲盛さんの人生哲学の一つである「成功方程式」でした。

人生・仕事の成功 = 考え方 × 熱意 × 能力 というものです。

まず「熱意=努力」と「能力」についてですが、熱意は0点から100点まであり、能力も0点から100点まであります。

能力の低い人でも、能力がゼロということはないので、「熱意・努力」が人一倍あれば、能力を補い、高めて、成功することができる。反対に、能力が高い人が自分の能力に頼って「熱意」を持たず努力を怠れば、掛け算の数字は小さくなり、成功することができない、ということになります。

もう一つの要素である「考え方」は、マイナス100点からプラス100点まであります。もし、マイナスの考え方をしていたら、いかに強い熱意を持ち、高い能力を持っていたとしても、マイナスを掛けることになるため、結果はマイナスになってしまうのです。反対に、「正しい考え方」を持てるように心を高め、能力を磨き、熱意を持って仕事に臨めば、必ず大きな成功を実現することができる、ということです。

【正しさとは】

当社で定義する正しさとは、「動機善なるか、私心なかりしか」ということがすべてです。

動機とは物事を始めるときの初心のことです。常に、自分の動機が「人のためになるか、世の中の役に立つか」という方向性を持っているかをチェックしてください。

「私心」とは自分中心、自社中心の考え方です。

自己中心的考え方を離れて世の中の役に立とうと意欲すること。それが公正な道であるということです。公正さの要素は「夢、目標、努力、誠実、勇気、情熱、愛情、挑戦、信頼、思いやり、謙虚さ、素直さ」

等の価値観です。また、ありのままであること。嘘偽りが無いこと。私心が入っていないことです。これらは、幼少時に親から教わった「善いことと悪いこと」や、小学校の道徳の授業で教わったような内容です。「今さら当たり前」のように思うかもしれませんが、社会の役に立つためには、ここはどうしても外せない、大切な価値観であることを再認識していただきたいと思います。

2) 自由と責任

では、当社の社員として、最も大切な考え方は何でしょうか。

それは「自由と責任」ということです。

当社は自由な風土を重んじます。自由な環境の中で伸び伸びと仕事をして欲しいのです。ただ、自由には責任が伴います。自由な環境で仕事をするためには「責任感」が必要なのです。

では、責任感とは何でしょうか。それは「自分を超越する」ということです。

世の中のすべての成功者に共通することは、与えられていることに対する感謝の気持ちを持っていることです。そして、人のせい環境のせいにしていない成功者は一人もいないのです。

●●●●で働く人にはすべて「成功者への^{わだち}轍」(車輪の通った跡)を作って頂きたいのです。

そのためにはまず、「会社の今の姿」を自分の責任として捉えて、改善するためにあらゆることを考え、行動することです。

そして、自分のことだけでなく、他の仲間の事も、自分のことのように考える「助成の精神」を持つことです。人は、自分のために頑張るよりも、他の人のために真剣になった時のほうが力を出すことができるのです。

反対に、責任感のない人とは、何でも「人のせい、環境のせい」にしてしまいます。そして、権利ばかりを主張します。人に期待して、環境が変わるのを待っていても何も変わりません。絶対に仕事は進歩しません。

ですから、皆さんには他人を変えようとするのではなく、まず自分が変わる人になって頂きたいのです。

3) 個人の望みを叶えるには

会社には色々な考え方を持つ人が集まってきました。

たとえば、お金を稼ぎたい人、余暇の時間を充実させたい人など、価値観は様々です。

当社は、社員全員のそれぞれの希望を叶えるためのステージを提供します。

一人ひとりが仕事に責任感を持ち、成果を出して、会社を良くしてゆくことで、一人ひとりの希望が実現してゆくことを心してください。

会社を良くする方法は一つだけではありません。少しずつでも良いから売上を右肩上がりすることは代表的な方法です。それ以外にも、無駄な経費を削減することや、お客様に提供する仕事に付加価値を付けて利益率を高めるなど、さまざまな方法があります。一人ひとりが会社をより良くするために、自分の強みを知り、得意なことを見つけ出して、進んで行動に移していただきたいのです。失敗しても諦めず、挑戦し続ければ、必ず成果をあげることができます。

皆さんは、自分自身の力、そして仲間と協力して生み出す大きな力によって、お互いの生活を維持・発展させることができるのです。

そこで必要になるのが、「成功方程式」です。

まず、仕事能力を高め、仕事の質を上げることが大事です。

次に、熱意です。やる気がなければ良い仕事はできません。陶器を焼く時には、いくら素材が良くても、窯の温度が足りなければ素晴らしい陶器にはなりません。

そして、すべてを自らの責任とする考え方です。人のせいや環境のせいにして言い訳をするのではなく、責任の範囲を広げてゆくことが大事です。そうすれば、自由な環境で生き生きと仕事をする事ができるはずで

稲盛さんは、「会社の売上と利益の多寡は、社会へのお役立ち度で決まる」と言っています。

多くのお客様、市場の役に立てばたつほど、売上は上がるのです。

4) 全員が経営に参加する意識を持つ

「経営に参加する」ということは、会社をより良くするために積極的に考え、行動するという事です。

「言われたことだけをやっている」という状態では経営に参加しているとは言えません。“やらされ感”満載の状態では、仕事は苦しいばかりです。楽しくなければ、仕事は伸びないのです。

経営に参加する意識を持つと、心がお客様の方向を向くようになります。そして社会貢献に向くようになります。

そうすると、今自分がどんな立場にあろうとも、「自分の仕事が世の中の役に立っている」ということが分かってきますし、「会社の売上・利益を上げること自体が、社会の役に立っている」ということが分かってきます。「数字の多寡はお役立ち度で決まる」という言葉の意味が本当に分かるようになるのです。この言葉の意味が分かるようになると仕事が本当に楽しくなります。

そして、会社の発展に責任を持つ人同士と一緒に仕事をしているからこそ、お互いに信頼し合うことができ、仕事がより楽しくなるのです。そういう人が●●●●の未来を創る人たちなのです。

また、経営に参加するということには、「自己実現」という意味もあります。

経営者とは「未来を創る人」です。何もないところから何かを生み出し、多くの人々が不可能だと思っていることに敢えて挑戦し、実現する人です。

経営者はイメージする力を鍛えてビジョンを描き、目標を立て、具体的計画を立てて実行します。

皆さんにも一人の経営者としての自覚を持って頂きたいと思います。

「思わないことが実現することはない」のです。「念ずれば花開く」という言葉のとおり、夢や目標を持ち、「何があっても必ず実現する」と念ずるほどの強い思いをもって努力することで、必ず道は拓けます。来年はどのような仕事をしたいのか。3年後はどうか。5年後、10年後にはどのような自分になっていたのか。それをイメージし、形にする努力をして頂きたいと思います。

皆がそのような経営者意識を持ち、会社をより良くすること、仲間を助けること、お客様のためになること、社会の役に立つことを考え、進んで手を挙げて、挑戦できる環境にしてゆきたいと思います。

そのためには会社も努力を惜しみません。そのように、共に伸びることに意義を感じる皆さんと協力し合い、永続的に会社を発展させてゆきたいと思います。