

<p style="text-align: center;">元 気 の 源 通 信</p> <p>目標設計・人事労務・社会保険事務手続き・助成金</p>	<p>社会保険労務士 深川順次 福岡市東区香椎4-11-17-201 TEL 092-661-0552</p>
<p>(今月の言葉)</p> <p>1 会社の目的は、お客様、社員、会社の喜びを実現すること 2 心を裸にする 3 職人こそスターだ (近代ホーム 松本祐社長)</p>	

2006年2月号(第47号)

ホリエモン逮捕される。一時期マスコミに大々的に取り上げられ、自民党も持ち上げて時代の寵児になったホリエモン。証券取引法違反容疑だそうです。素人には詳しくはわかりませんが、知りたいとも思いませんが、ホリエモンは時代の流れの中で、一体どのような存在だったのか。

日本は今、アメリカ型の株主資本主義へと大きく転換しています。一頃会社は誰のものか、議論の的になりました。

株主資本主義は、商品やサービスを提供しお客の満足を得てその対価としてお金を得るといって従来の価値観を転換し「お金がお金を生む」「お金がすべて」という拝金主義を広範に生み出していることはまちがいありません。

その象徴こそがホリエモンであったということです。ホリエモンは既成の枠からちょっと突出してしまった。それが今回の逮捕劇です。ただ既成の枠＝法律はいつも時代の反映であり、その時代にもっとも影響を与える人々によって作られるものです。それゆえホリエモンの行為は、極論すると10年先には合法になるかもしれません。まだ容疑の段階ですからなんとも言えませんが。

それはともかくとしまして、私たちの基本的立場は本業で成功することです。しっかりと大地に足をつけた事業を行いたいものです。たとえコツコツではあったとしても。

人が喜ぶことをすれば自分に喜びが返ってくる

(I H a v e a D r e a m)

横浜に「行列ができる工務店」として有名になった小さな会社があります。近代ホームです。従業員は約60人。一戸建住宅専門の工務店で、年間50棟限定2年先まで予約でいっぱいだそうです。しかも全く営業なしで。創業して20数年、松本社長は苦闘の末に「行列ができる工務店」に育て上げてきました。その松本社長の最も重要な座標軸が、タイトルでも取り上げた「人が喜ぶことをすれば自分に喜びが返ってくる」です。

副タイトルの「I H a v e a D r e a m」は松本社長が尊敬するキング牧師(黒人公民権運動の指導者で凶弾に倒れた)の言葉です。彼はホームページで「百年健康住宅への道のり」を明らかにしていますが、そのタイトルが「I H a v e a D r e a m」です。私もキング牧師はもっとも尊敬する人物の一人ですし、この言葉は大好きです。ということで使わせてもらいました。社長業としてもっとも大切なことは、社員に、従業員に夢を語りつづけることだと思います。夢を語りそれを形にするのが社長業だと思います。日本電産の永守社長は

「俺は大ボラふきだと思われてもかまわない。経営者は夢を語るべきだ」と言っていますし、いま福岡でもっとも注目されている「やずや」の創業者故矢頭社長は、社長室いっぱい夢を描き、社員に夢を語りつづけたといっています。

会社の目的はお客様の、社員の、会社の喜びを実現すること

欠陥住宅や悪質リフォームが横行し、住宅業界全体が落ち込んでいる中で、「マイホームを建てるのであれば近代ホームさん」という評判が評判を呼んでいます。

近代ホームが目指すのは、人が健康に暮らせる住宅、冬は暖かく、夏は涼しい「高気密・高断熱の百年健康住宅」です。

マイホームは一生に一度の買い物です。それゆえまず何よりも大切なのはお客様の「おもりを外してあげる」こと、安心感、信頼感をあたえることだといえます。「お客様の本当の願いは、大きな買い物をする不安を取り除いてほしいということだと思えます。それなのに普通の打ち合わせは図面だ、見積りだ、何だと複雑に複雑にしていきますよね。だから僕は、錘を外してあげる」。商談の話はせず、座標軸や経営理念などの人生のあり方の話をするそうです。子供を育てるように愛情を込めて家を造る、そういう話をするそうです。

同時にお客さまとともにマイホームを作り上げるというスタンスを取っています。どの現場も全てオープンです。検討中のお客様には建てた家に宿泊体験してもらう、建設中は10回以上の立会検査をしてもらう、また毎週工事の進捗状況を「映像」で報告し裏も表も全部お見せする。こうした自信の裏打ちが厳しい品質検査、品質施工、環境整備、数ミリの誤差も許さない測定などです。

特に着工式は感動ものだといえます。お客様に「家に対する思いや夢」を語っていただく。それをうけて近代ホームの職人が、職人としての心得を宣誓、工事に携わる大工、職人全員を紹介します。ここから家造りの物語が始まるわけですね。お客様の熱い思い、職人達の熱い思いこれを織り成しながら物語がつくられていく、そしてフィナーレのお引渡式が行われます。まさに近代ホームでは一つのドラマとして家造りが行われているのです。

心を裸にする

経営者としてもっとも責任ある仕事、それは「社員教育」（松本社長）だといえます。

「社員教育こそが顧客、会社、取引先、そして社員本人を幸せにする」「夢は一人では叶えられない。夢を支えてくれるのは社員以外にはいないんだ。だったら何よりも社員を大切にすべきではないか」

そのためには何よりも心を裸にすること、「心のコップを上向きにする」「素直な心にする」ことです。古い殻をやぶるために、1コース50万円の研修に出したり、3～4人でチームを組んで50キロの夜の山道を踏破するスパルタ訓練も用意しています。

とくに驚いたのは社長と新入社員が1年間毎日メールの交換をやっていることです。新入社員が1日の業務報告をする、社長が毎日返事を書き、その中で会社のビジョンやミッション、方針などをわかりやすく説明する。松本社長は言います。「人生は全て修業の場であって、社員教育をすることによって誰が一番鍛えられるかということ、僕なんです」

社員が喜ぶ。それはなによりも自分の仕事にやり甲斐を見いだせ、自らも成長できるという精神的要因とそれが給与や福利厚生に反映されるという物質的要因によってもたらされます。松本社長は「働きやすい職場」づくりとして、業務時間にも非常に気を使っています。

職人こそスター

近代ホームで一番のスターは、一級建築士でもないインテリアコーディネーターでもない、職人つまり大工だと言い切っています。だからこそ自分を磨くことを強く要求します。「一作業員で終わるのかそれとも棟梁になりたいのか」棟梁は現場の長です。技術力だけでなく人に尊敬され、安心感をあたえ、言葉の行間もひろえる感性も磨かなければならない。それゆえ心を磨く掃除も徹底させています。

近代ホームでは中途採用の大工は取りません。外部の大工にも頼まない。自前で高校出の大工を手塩をかけて育てています。「手垢のついていない、真っ白な状態」から育て上げています。松本社長は言います。「良質な注文住宅を提供するためには避けて通れない道だ」と。

松本社長は今日も、20代30代の若者を「スター」にするために心血を注いでいます。

(引用文は『グレート・スモール・カンパニー』(瀬戸川礼子著より))