

<h1 style="margin: 0;">元 気 の 源 通 信</h1> <p style="margin: 0;">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 経営は変化対応業である ② 時間は最大の資源である。 ③ 時間を最大限に活かすために、夢に日付を入れる</p>	

2006年3月号 (第48号)

ついにやりました。荒川静香選手の金メダル。フィギュアスケートでの金メダル獲得はアジア初だそうです。すばらしかった。私は3度感動しました。舞に感動し、笑顔に感動し、表彰台に立ったときの立ち姿に感動しました。「ヤマトナデシコここにあり」ということを全世界に発信してくれたのではないかと思います。

それはともかくとしまして、今回は「時間は最大の資源である」ということで「プロフェッショナルの条件」第2弾をお送りします。

時間は最大の資源である

経営は変化対応業

「GM、スズキの全株売却」(3月5日)「予想以上にGM困窮」(スズキ会長、3月6日)「首位争奪へ巨大再編」(3月6日)以上全て日経新聞から。

あの自動車業界、いや世界のガリバーと言われたGMが業績不振で苦しんでいます。ちょっと油断すれば巨大企業さえ立ち行かなくなる大競争の時代です。巨大企業も生き残りをかけて戦略を立て、再編に打って出しています。

成熟社会、顧客のニーズも時時刻刻と変転しています。商品の寿命はいまやマウスイヤーになったさえと言われています。極論すれば今日の「金のなる木」が、明日は死筋商品となっている。それ故、鈴木敏文会長(セブンイレブン)は「競争相手は他企業ではない。顧客のニーズだ」と断じています。顧客のニーズをいかに読むのか、その感度が求められています。

そして人口減少社会への突入。昨年日本は初めて人口が減少に転じました。このままであれば1年毎に佐賀県1県分の約70万人分が減少するとのこと。日本国内では急激な少子高齢社会の進展とも相まって総需要が減少し、競争と淘汰が厳しくなる時代の到来でもあります。

そして小泉政権が進める「構造改革」(これについては賛否両論があると思いますが)

この大きな変化の中で全ての業種、業態がふるいにかけてられています。対応を迫られています。「強いものが生き残るのでも、賢いものが生き残るのでもない。変化に対応したものが生き残る」(ダーウィン「進化論」) 企業=経営もまた然りです。変化の時代はチャンスの時代でもあります。

時間を最大限に活かす

時間はお金よりも貴重です。失ったお金は努力すればいくらでも取り戻すことができますが、失った時間は決して取り戻すことはできません。人生はある意味、過去、現在、未来の時間によって成り立っているとも言えます。

また人間皆不平等に生まれてきます。(西洋風に言えば金のスプーンをくわえて生まれる子もいれば銀のスプーン、銅のスプーン、なにも持たないで生まれてくる子もいる)しかし1日24時間という時間だけは皆平等に与えられています。それゆえこの時間を最大限有効活用したものが成功者(成功企業)になれるのだと思います。

トヨタがまさにそうです。ご存知のようにストップ・ウォッチを持って1秒単位で「ムダ取り」

を行っています。時間に対するすさまじいばかりの執念です。かつてテラーが採用した「科学的管理」の今日的復権にもっとも成功しているのがトヨタだと言えます。

では時間を最大限活かすためには何が必要か。

夢に日付をいれる

夢実現の達人がいます。ワタミグループを率いる渡邊美樹社長です。彼もまたコムスの折口社長と同じように逆境をバネにしています。10歳で愛する母親を亡くし、その6ヵ月後には父親が事業に失敗します。裕福だった家庭の一瞬の崩壊。悔しさ。このとき幼心に絶対に「社長になる」「お金持ちになってやる」と決意したと言います。

大学生のときに24歳で社長になると最初の日付をいれます。そして社長になるためのリーダーシップを身につけるために横浜在住の明大生でつくる横浜会の会長を務め、1万人コンサートに成功したりしています。また大学4年の時には北半球一周旅行を行います。もちろん単なる観光ではなくどんな事業で社長になるのかそのヒントをつかむためです。そして決定的な場面に出会います。グリニッジビレッジのあるライブハウスを訪れたときです。人種や世代を超えて、みんなが心から楽しそうに酒を飲み、歌い、踊っている、「そうだ俺がやりたかったのはこれだ!」と心から叫んだと言います。「美味しいものがあって、いいサービスがあって、いい雰囲気がある場所に好きな人と一緒にいる時、人間はなんて幸せそうなんだ」-「外食産業は人を幸せにする産業」だと確信したと言います。(この旅行の間人種差別などいやな思いをいっぱいしたそうです)

卒業後、社長は経理に明るくないといけないということで半年間会計事務所で働き、更に300万円の資本金を貯めるために、その当時もっとも過酷だが最短でお金を貯めることができるといわれた佐川急便で1年半働き、日付どおりに24歳で会社を興しました。「1996年に店頭公開」「2000年東証一部上場」という夢も実現してきました。さらに現在は外食産業から農業、環境、教育、医療・介護へと事業を拡大し、2020年にはグループ売上1兆円の達成を目標としています。

渡邊社長は夢に日付を入れる大切さを強調しています。それは今日の行動を変えるためです。日付から現在の日数で割り「今日なにをすべきか」を明確にするためです。「二度と来ることがない今日、この一瞬一瞬を最高の状態で生き切るため」です。夢に日付を入れることによって初めて目標となる。企業における目標管理の大切さもまさにここ(夢に日付を入れること)にあると思います。

人生の目的は人間性を高めること

「しかし夢を実現することが人生の目的ではない。むしろ夢を実現するプロセスにおいて人間性を高めることだ」

彼には一貫した問いかけがあります。「人は何のために生まれてきたのだろう」幼くして母の死と向き合ってから以来の問いかけです。彼が人間の生と死の根源にかかわるような事業(食環境、教育、医療・介護)を行っている理由もここにあるのかもしれない。

無農薬・有機農産物生産、農業再生への挑戦、有機農業と相まって、外食産業から出る生ゴミのリサイクル、生ゴミゼロ、環境保護への挑戦、「生徒たちに夢を!」教育への挑戦、お年寄りたちが安心して暮らし最後をまっとう出来る医療・介護への挑戦です。

「人はお金や地位や名誉などというものを得るために生まれてきたわけでない。人として持って生まれた美しい資質(優しさ、思いやり、謙虚さ、誠実さ、強さなど)を高めるために生まれてきた。その美しい資質を高めるために、人は夢を持ち、夢に日付を入れて、夢に向かって歩く。そのプロセスの中、たくさんの『ありがとう』を集めながら、日々の戦いを勝ち抜いていくなかにこそ、人としての幸せがある」

永遠の「青年社長」は、夢に日付を入れて、夢実現のために心・技・体を磨きつづけること、これが時間を最大限活かすための方法だと教えています。