

# 光栄の森

平成24年7月 毎月1日発行 第49号

発行者 光栄プロテック 重延

## 7月のスタート

代表取締役 三田雅憲

前期は、やり直しが多く発生したことと材料(シンナー・塗料等)の値上げにより、利益が出せない状態で終わりました。今期は、やり直しを減らし、時間や材料の無駄を徹底的になくし、一人ひとりが、強い意識で利益の出る会社にしていきたいと考えています。利益率が上がらなければ皆さんの生活を良くし、環境を良くしていくことは決して出来ません。売上げが上がろうが上がるまいが関係ないとは絶対に思わないで下さい。

そこで今月は京セラで会長稲盛和夫氏の右腕であった、関浩二氏の話を取り上げます。

稲盛名誉会長(以下会長)とずっと一緒にやってきて、非常に強く思うのは、あの方はとにかく人を信用してみよう、信頼しようという、ものの見方をしていたということです。自分から手をあげてきた人をとて歓迎され、チャンスをくれるということがたくさんありました。会社や人はそういうチャレンジや勇気で大きく変わるものなのです。そのチャレンジの根源には、強い思いがあります。それが大事なのだと思います。なんとしても成し遂げたい、なんとしても実現したいというこの強い思い、願望。『京セラフィロソフィ』というのはそういう思いが源なのです。1998年、複写機メーカーである三田工業が倒産しました。その再建を受け継いだ京セラミタに私は移籍しました。三田工業は、【採算が合わないのしょうがない、借金をしても経営を続けていくことは出来ない】、という世界にいた会社です。私はそこから抜け出して、税引き前利益(粗利)10%以上の会社にして、業界ナンバーワンの利益率を誇る会社になろうという目標を立てました。しかし、京セラミタで最初に利益率10%といったときは誰も信じませんでした。なぜ、ここまで高い目標設定をしたのか。昔、差引き比率(どれだけ付加価値を効率的に生み出しているかを示す指標)を30%という目標を掲げていたことがあります。自分の計画の中ではずっと30%ならばいいだろうと思ってきたので30%の計画を立てたのでした。すると、会長から「何で、30%でとまるのだ。お前の頭には、31%とか32%というものはないのか」と叱られました。なるほどな、と思いました。自分の頭の中には「もうこれ以上は無理だろう」という思い込みがありました。30%の目標だって、相当に背伸びをしてあげたのだから、これ以上は無理だと自分で限界をつくってしまっていたのです。ところが会長からそう言われて気付かされたのです。「もうこれ以上は出来ません」と諦めているみたいなものだ、と解ったのです。皆様にも、目標は高めにおいてほしいと思います。高めであるからこそやりがいがあるし達成したときの喜びがあるのです。また実際に高い目標でも、立てれば出来てしまうのです。会長もそういう経験をしているから「出来ないはずはない」とおっしゃるのです。ところが経験したことがない人には、なかなかわからないのです。業界が違ったり、歴史が違ったり、出来ない理由はいくらでもあります。私も幹部会で成績が悪いときは、しょっちゅう弁解をしていました。そのときに会長は、「出来ないと思っているから、お前には出来ないんだよ。出来ると思ったら出来るんだ!」と言われました。その通りなのです。その思いが足りなければ目標が小さくなり、目標が小さければ、やることも小さくなってしまいます。しかし、どんなに高い目標を持とうと、切羽詰まったやり方をしていては絶対に出来ないのです。つまり売上げを上げたいなら、売上げを上げられるだけの準備をしておかなければなりません。『次はこの新製品をラインアップに加えよう』という見通しが常に必要なのです。京セラの文化としてある『絶対に前月よりも業績を落とさない』を実践するのであれば、何か具体的な方策がなければなりません。神頼みでは出来ないのです。京セラミタの再建でも、そういう組織風土をつくるように努めました。(中略)

『「自利利他」の人、稲盛和夫』より抜粋

自分で限界をつくり「出来ない。」と思うと絶対出来ない。しかし、限界をつくらない素直な気持ちで、絶対出来るんだという信念を持てばそれは必ず現実になるということ。このあたりを十分に理解していくことが大切であると感じました。厳しい時期が続きますが、社員皆で強い信念を持ち、売上げアップと新しい出会いを求めて仕事をやり遂げましょう。