

# 光栄の森

2022年5月 毎月1日発行 第165号  
発行者 光栄プロテック 中川

## 5月に向けて

代表取締役 三田雅憲

ようやく暑くなってきましたが、皆様いかがお過ごしですか？

ゴールデンウィークが目前ですが、本年はよくやったという年になるように又、新規のお客様が増えていくように心から願っております。

当社の2023年新卒の会社説明会や面接も随時実施しており、当社に興味を持って門をたたいてくれる学生さんも多く、良い縁が出来ればと心より願っております。又新しい学生が、当社を目指しており、私や皆さんの人間力も問われます。ぜひ人間力も磨いて、学生さんがたくさん入社されることを願い、今月は日本電産の永守社長さんの「成しとげる力」より一節をご紹介します。

『チャレンジした人が評価される「加点主義」を貫く』より

私は「減点主義」は取らない。あくまで「加点主義」である。スタート時点の評価はゼロだ。そこから様々な課題に意欲的に挑戦することで、点数がプラスされていく。何もしなかったり、上司から指示されたことだけをやっていたら、いつまで経っても評価はゼロのままだ。

ところが世の中を見渡せば、これとは逆の「減点主義」を採用している会社のなんと多いことか。

つまり、スタート時はある程度の点数があるが、何かに挑戦して失敗したらそこから減点していく方式である。このシステムだと積極的に仕事に取り組んで失敗するより、何もしない方が点数が高くなってしまふ。必死になって物事にトライするのが、バカらしくなるのも無理はない。大過なく過ごした物だけが、出世するという理不尽な結果に終わってしまう。当社では失敗したら加点は無いが、減点も無い。「ゼロ」からの敗者復活のチャンスが待っているのだ。あとは上司から「バカ者！」と叱られるだけだ。当社の営業マンの例であるが、彼はかつて小さい会社ばかりを相手に営業をかけていた。ところがある時不渡り手形を掴んでしまい、会社としてもかなりの痛手をこうむる結果となった。私は容赦なく彼を叱りつけた。しかし、彼は「もう一度だけチャンスを下さい。必ず取り戻します。」と言って諦めない。それ以降、彼は失敗を教訓に上場会社や大手企業に絞って営業をするようになった。当初は門前払いを食らったり、断られたりという事が続いたようだが、持ち前の粘り強さで徐々に成果をあげ始め、それからの5年間で従来の10倍の利益をあげるようにまでなった。

日本では失敗したら責任を取って辞めるというのが一般的である。しかし、本当に責任を取るためには、辞めることではなくその失敗から学び糧にして次の成功へと繋げることだ。失敗することよりもチャレンジしないことの方が問題なのだ。チャレンジする数が多ければ多程、失敗の数もおのずと多くなる。私もこれまでの人生でどれだけ失敗を重ねてきたかしのれない。もちろん負け残してしまつては元も子の無いが、黒星が多いという事はそれだけチャレンジも多かったことを意味している。大切なのは失敗を恐れずにどんどん挑戦することなのだ。そして失敗から学び、同じ過ちを繰り返さなければ、負け残すことはない。本当に強い人間は、強いバネを持っている。失敗しても失敗しても何度も起き上がる事ができるバネである。強い人間になるために、何度もチャレンジして失敗や挫折をたくさん経験してほしい。失敗したらその原因をしっかりと見極めて反省し、二度と同じ失敗を繰り返さなければいい。成功への道はそこから開けてくるのだ。

と書かれています。当社も加点主義の会社です。チャレンジして失敗から学んでほしいといつも思っています。共に失敗せぬようにとドロをこねないのはかえってダメな評価となります。当社も日本電産のように金属の特殊表面処理技術や塗装の分野で、大阪・千葉に「光栄プロテック」ありと言ってもらえるように全社員で頑張っていきましょう。

又5月には、T社とN社の査察があります。特にT社さんは、千葉の大きな取引先になるように千葉の諸君は頑張ってもらいたく思います。