

1月に向けて

代表取締役 三田雅憲

1月を迎え、寒さがますます厳しくなりますが体調管理をしっかりと、寒さに負けぬように頑張らしましょう。

今月は「ジャパネットたかた」の創業者の、高田明さんの話から抜粋してご紹介します。

「私は何かを成し遂げたいのなら一生懸命に「今を生きる」、それしかないと思っています。「ローマは1日にしてならず」という言葉があるように、目の前にある“今”の課題に真剣に取り組み、階段を一段ずつ上がっていくしかありません。毎日毎分毎秒、今しなければならぬことに一生懸命コツコツと取り組んで、気が付いたら理想に近づいていた。そういうものではないでしょうか?「一生懸命生きている」と思っている、実は「一生懸命生きているつもり」になっていることってありませんか。一生懸命というのは、非常にストイックなのです。「何で?」「何で?」を繰り返し、自問自答しながら一生懸命の一つ一つの課題に向き合っていくと、結果もついてくるようになります。良い結果も悪い結果も必ずそこには要因があります。それにしっかり向き合い、目の前のことを一生懸命やって生きていけば、自然と次の課題が見えるようになってきます。これを続けることが成長に繋がり、目標へも近づくステップになると思っています。私は、2001年に長崎県の自社にスタジオを建設しましたが、これは私にとって大きなチャレンジでした。1994年にテレビショッピングを始めた当初は、福岡県の製作会社に番組を作ってもらっていましたが、通常、収録して放送されるまで何週間もかかります。新しい商品を収録しても放送される段階では鮮度が落ち、周囲との価値競争に太刀打ちできない状況でした。また、片道2時間かけて福岡まで行く時間ももったいないと感じていたのです。そこで、自社スタジオで自前で番組を作れば新商品をすぐに紹介できると思い、スタジオ建設を決断しました。ところが、周りの9割以上が反対、特に番組制作の難しさを知っていらっしゃるテレビ局の人からは「無理だ!」と言われました。私は一生懸命やれば何とかかなると思ってチャレンジしました。猛反対の嵐の中、スタジオを建設した結果パソコンのサイクルにも対応できるようになり、新しい商品も鮮度高く出していける用になったので、売り上げはどんどん上がっていきました。このように一生懸命生きていけば、たとえ可能性が10%しかなくても試練は乗り越えられるとずっと思っています。「失敗してもいい」と社長は言っていたのに失敗したら怒られたという話を聞くことがありますが、それは本当に一生懸命取り組んだ結果の失敗ですか?と私は社員たちに問うていました。一生懸命にやらずに失敗をしていたら会社は立ち行きません。最後に「会社の目標は利益を上げる事」というお話をします。利益を出さないとまず会社は継続できないし、さらには「会社は何の為にあるのか」「誰の為にあるのか」というミッションを達成することはできません。利益を出すためにできるだけ多くの社員を巻き込んでいく、切磋琢磨していくその過程で社員に「今を生きる」という意識が芽生えて、大きく成長する人が出てきます。問題解決を続け成長した社員達は会社が好きになるのです。テレビやラジオで自分たちが素晴らしさを伝えた商品が売れると、会社は利益が上がり社員はお客様の幸せに貢献できたと笑顔になります。それを続けていくと、会社にある人の問題、新商品の問題といったさまざまな問題がどんどん解決されていく、この私は見てきました。」

と述べられています。ここでは、高田明氏の自分が経験されたことから生き方について話されていますが、私自身も同じような感想を持ちました。当社が千葉に工場を建てる時は、反対の意見というより「何を考えているのか」という声が多かったと思います。しかし、結果としては今、千葉白井工場は当社にとってもお客様にとってもなくてはならぬものになっています。ストイックに一生懸命やれば、物事は良い方向に行く経験を私自身もしております。今後も当社が発展し、社員を含め関わってくる人々が少しでも良くなっていくように、みんなで切磋琢磨して頑張っていきたいと考えております。