

Rotary



大分南ロータリークラブ

国報

Des 2 2022
Vol.46 No.17



IMAGINE
ROTARY

例会日：毎週金曜日 12:30~13:30
例会場：大分市府内町トキハ会館4F
友好クラブ：RI第3490地区 基隆東南扶輪社
姉妹クラブ：RI第3860地区 セブポートセンターロータリークラブ

TEL 097-532-0611 URL : <http://www.oita-minami-rc.jp>
FAX 097-532-8386 E-mail : oitaminamirc@mist.ocn.ne.jp

提唱インターアクトクラブ：福徳学院高等学校

2022-2023年度

国際ロータリーテーマ

RI会長 ジェニファー・ジョーンズ

RI第2720地区スローガン

ガバナー 堀川貴史

イマジン ロータリー

ロータリーはつながりであふれている ～友情いっぱい仲間と

なにかよいことをしましょう～

大分南ロータリークラブスローガン

会長 古本太

幹事 三股正幸

ロータリーを知り、仲間と共に明日を想像しよう

本日のプログラム

開会宣言 (点鐘)		12:30
国歌並びにロータリーソング	「奉仕の理想」	
会長の時間	会 長	
出席報告	出席委員長	
幹事報告	幹 事	
ロータリー情報、IT 広報	担当委員長	
委員会報告		
ニコボックス	親睦委員長	
在籍記念	後藤 頼彦 会員 11月 1日 9年	
	内林 高德 会員 11月 5日 12年	
パートナー誕生日		
	山崎 紀道 会員 麻衣子夫人 12月 3日	
	古庄 三千男 会員 圭子夫人 11月 22日	
閉会の辞 (点鐘)		13:30

***** 本日の例会 *****

第2047回	2022年12月 2日(金)	12:30～
年次総会「次年度理事・役員の発表」		

***** 今後のプログラム *****

第2048回	2022年12月 9日(金)	12:30～
佐賀関 和男 会員の卓話		

第2049回	2022年12月16日(金)	18:30～
クリスマス家族例会 ホテル日航大分オアシスタワー		

第2050回	2022年12月23日(金)	12:30～
クラブ協議会「上期の取り組みと下期に向けて」		

出席報告

2022年11月18日(金)

会員数	出席者数	出席率
31名	22名	70.97%

バナーの由来。山は、たたなわる霊山の山並み、静謐な環境の学園の杜。川は、清澄大分川、生新発刺たるベッドタウンの未来図。藤は、聖域西寒多神社の藤棚で、室町時代より御神酒をつくって奉納していた、由緒ある契りのシンボルです。

第2045回の例会

会長の時間

会長 古本 太

癌にかかり退院してからの話をさせていただきます。

退院に当たって決めていたことは家内の言うとおりにするということ、死ぬ準備はしないこと、生きること、固執しない、死ぬまで楽しく生きることでした。

治療は月に1回抗がん剤を点滴投与するだけで、飲み薬は一切なかったです。薬の副作用で脱毛する事もなく、その時に血液検査も併せてしていました。期間は6ヶ月でしたが、点滴の後はすごい脱力感に見舞われていました。その後1年間月に1回検査に行き異常がないか調べました。2か月に1回、3か月に1回と期間が延びていきましたがそれが5年間続きました。5年たってお医者さんからもう来なくていいよと言われた時は、ほっとすると言うより、えっ終わりなのと不安になりました。

食事は根菜が免疫力上げるらしくて、朝起きてニンジンジュースを飲みます。とても立派なニンジンでした。それをジューサーにかけて作っていましたがとても甘くて土臭さもなくておいしかったです。次に11時までは何も口にしない時間です。11時になったら大根おろしをかけた蕎麦を食べて出社します。夕飯は飲み込みが悪く、のどに通って行かないのでミンチか魚が主菜で野菜は刻んだ物を食べていました。食べられるときは間食もしていました。普通に出社するようになってから昼ごはんは蕎麦かチャーハンでした。どれくらいで普通に飲み込むことができるようになったか忘れましたが、結構時間がかかった気がします。今でもたまに飲み込みが悪くなって胃の上の食道に食べ物が詰まります。その時は苦しいので嘔吐します。

普通に食べられるようになってから、最後に自分を守るのは体重だと思っていたので3時に間食をして夜食も食べていました。1度に食べられる量が少ないので回数を増やして食べていました。2年ぐらいかけて20キロ太りましたが、それ以上は太れなかったです。健診ではメタボに引っかかってしまい保健指導を受けましたが、食べるのを続けました。5年たってもういいだろうと思ってやせたのですが、間食と夜食を辞めるのがきっかけです。短期間でやせたものですから家族から、またどこか悪くなったのじゃないかと心配されました。自分でやせると決めてやせたのだから、心配ないといったのですが病院につれていかれました。当然ですが結果は異状なしでした。服がブカブカになってしまって買い換えました。お酒とたばこはやめました。抗がん剤治療が終わってからできるだけ飲む席にはいかにないようにしていましたが、外せない会合があるときだけは飲んでいました。だんだん飲み会にも参

加する回数が増えていきましたが、2年間家では飲まなかったです。3年たって晩酌を再開しました。3年くらいたって、貰いタバコをするのが申し訳なくなって自分で買ったのがきっかけでまた吸い始めました。私の意志の弱さです。

ニコボックス

古本 太会員 (5口)

佐賀関さんゲストでおいでくださりありがとうございます。次回例会で本入会になります。よろしくお願いします。

草野 達也会員 (3口)

イタリアのテクノプローブという半導体関連の会社に勤める事になりました。自分の教室と掛け持ちでご迷惑をこれからかけようと思うので。

三股 正幸会員 (2口)

先日、子供たちの全国模試の結果ができました。長女は文句なしの成績でしたが、長男・次女の成績は…(泣)

坂元 宏行会員 (1口)

佐賀関君、宜しくお願いたします。

三宮 康司会員 (1口)

倉園さんのところを通ったお陰で、息子がベンチプレス100kgを上げられるようになりました。

家庭集會

日時：11月21日午後6時30分～

場所：五十六屋

家庭集會 B グループは、高井リーダー、赤嶺幹事のもと、9名が参加してのアットホームな雰囲気の中で行われました。

テーマは「自クラブをより一層活性化させるためには何をすべきか?」というものでしたが、高井リーダーから、クラブ活性化の根底には親睦があるところ、当クラブでは親睦が大変良くできているとの話がなされると共に、ロータリー黎明期の歴史と関連付けた上で、職業奉仕などの各奉仕が実施されるようになった経緯についてもお話をいただきました。

また、その後、参加者全員で大いに懇親を深めることができましたので、とても有意義な家庭集會となりました。

卓 話

新入会員の卓話

林 新太郎会員

<アジェンダ>

1. 三代目に至る事業変遷.
2. 私の事業の志と白井ゼミ.
3. 野村證券時代.
4. トヨタカローラ南海時代.
5. 1 回目の帰郷と経営.
6. 稲盛和夫氏の盛和塾.

7. 明林堂書店の破綻.
8. トヨタカローラ愛知から2回目の帰郷.
9. 再び社長業スタート.
10. そして大分南ロータリー.

<序文>

・こんにちは。新入会員の30分間の卓話をさせていただきます。まずはトヨタ販売店の経営内容をお話するか、これまでの経歴をご紹介しますか、考えましたが、自己紹介の意味もありますので、私の経歴と歩みをお話しさせていただきたいと思えます。

・取るに足らない話や、表現の至らない点もあると思いますが、ご容赦頂きますと幸いです。

1. 三代目に至る事業変遷.

・私は祖父林満から数えて3代目になります。祖父は福岡市の薬屋に生まれ、結婚して八女市に移り、製紙会社を営み成功していた様です。戦後すぐに妻と子供たち全員を連れて、知り合いのいた別府市に移住したのが、私たちのルーツです。祖父は手にしていた資金を使い、多くの土地を購入したようです。その後世の中に電話線が普及することに着目し、西日本電線を設立して電話会社に電線を販売していましたが、材料の安定入手を計れず三井金属へ会社を譲渡しました。昭和30年からトヨタ自動車の販売店を始め、その後林興産を設立し、事業の多角化を進めました。父の兄弟に男が4人居た為、長男の父がカローラ、次男がトヨペット、三男が林農園、四男が林興産といった具合に分れていきました。祖父の生い立ちから、子供には財産を平等に分配したいと考えたようです。今でも私の従兄弟が山王ファーストや林興産、大神ファームなどを経営しています。

・父はトヨタカローラ大分の経営の傍ら、サンデーサンなどの外食産業や明林堂書店などを設立し、祖父に劣らず事業意欲は旺盛でした。昭和40年代にはボーリング場を3カ所経営し、ブームが去った後には借金を背負うなど、沢山の苦労がありました。その都度立ち直ってきました。

・事業家の家に生まれた私は、幼い頃から漠然と将来は経営者になる事を感じていましたが、明確にそれを認識したのは大学のゼミに入ってからでした。

2. 私の事業の志と白井ゼミ.

・大分舞鶴高校卒業後、慶應義塾大学に進学しました。当時の慶応は軟派なイメージがあった為余り気は進まなかったのですが、結果的には良い勉強ができました。

・慶應義塾大学の創始者は言わずと知れた福沢諭吉です。「独立自尊」「天は人の上に人を造らず人の下に人を造らず」の平等思想などで有名な方ですが、その一方で「実業社会の大人(たいじん)たる

者は、(前略)小俗吏の才がなくてはならない」と述べています。つまりこれは「袖の下をもらって悪さをする木っ端役人のように気が利かなければならない」という意味ですが、当時から現在にかけても保守的な方から見ると多少穏当でないと感じられる言葉を幾つか残しています。しかし本来の福沢諭吉は「大きな権力に対する反骨精神を持たねば、世の中を改革できない」との考えの持ち主であり、現実的な社会主義思想家だったと私は感じています。義塾の義には「反骨と平等」の意味が込められていると思えます。

・ゼミを選ぶ際に私は、当時流行のマクロ経済や金融経済には興味を抱きませんでした。「本当に良い会社とは何なのか?そして経営者と従業員とが同じ会社に共存して共に幸せになれるのか?」という素朴な疑問を抱き続けていました。若者特有の社会主義思想、当時は学内闘争は既にありませんでしたが、少しそうした会合に顔を出したりしました。「労働者から搾取する経営者にはなりたくは無い」別に私の父が搾取している訳ではないのですが、よくある父親への反発心からそうした考えもありました。その結果、経済学では珍しい「協同組合を中心にした社会主義思想学」の白井ゼミに入りました。白井ゼミでは慶應義塾らしい反骨精神に基づく勉強ができました。

・卒業論文のテーマは「ダグラス・マクレガーの労務管理」を取り上げました。マクレガーは従業員を性悪説と捉えるX理論と、性善説と捉えるY理論の分析で有名な経済学者です。要するに「人間は生来怠け者で、強制や命令されなければ仕事をしない」とするX理論と、「人間は条件次第で自ら責任を受け入れようとする」Y理論のどちらが正しいのか?マクレガーの結論は「企業の目標と従業員個人の欲求とが統合されていれば、従業員は絶えず自発的に自らの能力を高めて企業の繁栄に尽くそうとする」のY理論でした。私はそれに共感しそれを卒業論文を書きました。

・つまり私は当時「従業員は性善説であり、民主的な会社経営は可能である」と結論づけました。将来経営者になったならば、社員に優しく、喜んでもらえる会社を作ろうと考え至ったのです。

3. 野村證券時代.

・大学を卒業する頃も私は反骨精神に溢れていました。会社とは性善説で経営するものだと卒業論文に書いた一方で、それが本当かどうか確かめたいと考えました。当時「資本主義の権化の存在」と思われた野村證券に自ら望んで入社したのです。父からはトヨタ自動車に修行の為に入社してくれと言われましたが、お断りしました。若気の至りです。父はトヨタ自動車に平身低頭で謝ってくれました。

・生意気な学生上がりの私は、野村證券でも最激戦区の歌舞伎町に隣接した新宿支店に配属になりました。高額所得法人や個人がそこら中にいる場

所です。当時からノルマ証券と言われ、新入社員は毎日名刺を100枚集めるまでは帰ってくるなど言明されました。毎日頑張りましたが私の記憶では60枚程度が限界でした。暫くすると株式の推奨販売のノルマが与えられました。会社側が当日に販売する株式を決め、営業スタッフにノルマを与えるのです。推奨する書面が企業調査部から示され、それを熟読してお客様に買って頂くのです。「絶対上がります」とは言ってはなりません、「自信があります」と言わなければ買ってくれません。その日のノルマをこなすために説得力ある明るい口調でセールスしましたが、その推奨銘柄が少しも上がらないのです。後で聞くと、支店のリテール担当者が買い上がっている最中に、本社法人営業部が先に仕込んである株式を売り逃がっているのです。しかしそれを知った後も、ノルマをこなせる社員が出世するので、私たちはノルマ販売をやめませんでした。

・要するに当時の野村証券時代を通じて、私は資本主義の権化にすっかり染まりきってしまいました。Y理論の卒業論文も吹き飛んで、上層部から押さえつける組織の、軍隊のような会社が最も効率が良いと信じ込みました。そのように思われたのは「野村証券の社員に対する処遇や福利厚生が良かった事」「常日頃からお客様に叱られている為に、その反動で社員の仲間同士が非常に親密であった事」が非常に居心地の良い雰囲気を醸し出していた為です。営業成績を上げるには、部下に対して数字を詰めてやらせること、今で言うパワハラが正当化されていました。

・そうした中、未だ私のどこかに疑問に感じる心もありました。お客様に銘柄を押し付けるのではなく、お客様自身が将棋を指すように、株式投資をお奨めする方が正しいのではないかと。しかしそれを訴えた上司に激しく叱責され、それ以来、職場の居心地が悪くなりました。当時父が体調崩し、地元に戻って来ないかとの話に私の気持ちは動き、せっかく入った野村証券を挫折する形で辞めてしまいました。

・1993年頃はバブルが弾けた余韻が残り、お客様から相当叱られました。そんな戦場から、私だけ逃げて後方に下がる感じになり、同僚や先輩に申し訳ありませんでした。「お前は最初から家業を継ぐつもりだったんだな」となじる方も居ました。そんなつもりではありませんでしたが、結果的には申し訳ないと心にとげが刺さっていました。

・私は飛び込み営業が得意で、物腰が柔い事もあり、特にご年配のお客様への営業が上手でした。法人客の開拓も下手ではありませんでした。しかしこれらの自信が後年災いをもたらすこととなります。

・なお、現在の野村証券は大きく企業体質が変わり、ノルマもパワハラも一切無くなっていると伺いますので、野村証券の名誉回復の為に、皆さんに申し添えておきます。

4. トヨタカローラ南海時代.

・父の紹介でトヨタに修行に行くことになりました。ただし以前入社を拒んでいましたので、大阪の販売店に勤めさせて頂くことになりました。堺市にあるトヨタカローラ南海です。

・この会社も典型的なX理論の会社でした。営業の面でX理論に凝り固まった私は、この販売店で経営方法でもX理論に凝り固まることになりました。

・野村証券で培った営業力を活かし、1年間で50台以上販売しました。大阪弁で売ってなんぼの世界です。成績を上げないと評価はされません。当時流行った積立保険も売りましたが、お客様本位の営業をしていなかったように思います。

・頑張り認められて、本社の業務を学ばせてもらえました。「上位下達」「売れるまでさせる」「できない店長は叱責する」まさに軍隊です。少なくとも社員に対する愛情を表現する会社ではありませんでした。

・しかし当時を知る方はお分かりになると思いますが、厳しいばかりでは組織は通用しません。野村証券でそうであったように、トヨタカローラ南海でも、仕事を離れると和やかな雰囲気がありました。パワハラばかりの面ではなく、人情もあった時代です。その面を見た当時の私は「やはり軍隊のような会社で良いのだ」と信じました。しかし今では時代遅れです。

5. 1 回目 帰郷と経営.

・27歳で父の会社に入りました。上位下達の経営にすっかり染まりきった私です。始末に負えないことに、私自身に営業力もあり、経営手法の隅々まで勉強していた生意気な若造です。父も私を自由にさせてくれたおかげで、良きにつけ悪きにつけ、現場の細かい所まで遠慮なく指摘するようなデリカシーのない跡継ぎが出来上がりました。当時の私は、社員のことをパートナーとは考えていませんでした。社員の方に働いてもらって会社の業績を上げることだけを考えていました。自分の知恵と努力で成し遂げられると過信していました。経営方針は全て私が考え、管理職の方にはその実行だけを求めました。この会社はドイツ軍だと陰口を叩かれもしましたが、私は全く意に介しませんでした。

・社員の皆さんは父の部下でしたから、当然目上の方ばかりです。私は自分の思い通りの経営をする為に、温厚な方ばかりを周囲に集め、反対するベテランは遠ざけました。

・父は「役職が人を育てる」と考える主義で、余程の間違い以外は若い私の自由にさせてくれました。ただ一言私に「早く信頼できる番頭を作れ」「ネアカで、よく気が付き、ある意味で欲深い人を選べ」とだけアドバイスをしてくれました。

・私の一方的な指示命令経営で社内は混乱し、1998年に創業期以来約30年ぶりの赤字に転落しました。しかしその中でも父は私を支え、フォルク

スワーゲン店やカー用品店の社長をさせた上で、33歳の私をカローラの社長に就任させ、翌年明林堂書店の社長にも就任させたのです。

6. 稲盛和夫氏の盛和塾

・会社を赤字にしてしまった私は、自分の経営のやり方に自信を失いつつありました。社員との信頼関係が全くない状態では、経営方針が伝わらないと感じ取ったのです。上位下達の会社でも、野村證券やトヨタカローラ南海は高い収益を上げていました。厳しい会社組織では、経営者と現場社員とが信頼関係でつながり、意思伝達がきちんとなされていました。現場社員との信頼関係のつなぎ方を私は理解していなかったのです。

・当時のHIヒロセ広瀬社長のお誘いを受けて、私は京セラの稲盛和夫さんの盛和塾に入塾しました。稲盛さんは「動機善なりや私心なかりしか」「物心両面で従業員の幸せを追求する」「世の中には因果応報の法則がある、善き事を思い、善き事を実践せよ」とおっしゃいました。要するに経営者の心の有り様1つで、会社の業績が大きく左右されるとの教えです。私には「自利利他の精神」がなかったことに気づきました。まず経営者自身が社員を信頼しなければ、社員から経営者が信頼される事は無いのです。

・私は少しずつ経営の方向修正を行いました。生来「経営術を極めたかった」だけで、個人的に贅沢したいとは思わず、私心は左程ありませんでした。因果応報の法則も腹に落ちました。しかし物心両面で従業員の幸せを追求する手法については、未だ未だ実践する術が見つかりませんでした。

・父の言う「良き番頭を探せ」を自分なりに反省し、少しくせが強い方でしたが、優秀な番頭さんを登用して、現場への伝達の手伝いをお願いしました。しかし「自分で考え、現場の隅々にまで自分の思ったとおりに実行させる」悪い癖は抜けきりません。稲盛塾長のおっしゃる「経営者と現場とのベクトルを合わせる」方法が、どうしても押し付ける上位下達のやり方に置き換わるのです。

・一方で優秀な番頭さんを登用したことが成功し、業績は一気に改善して、平成20年7月、39歳の時に私は栄えある「稲盛経営者賞」を受賞し、全国大会の数千人の見守る壇上で、稲盛和夫さんから直接表彰状を受け取りました。非常に誇らしい気持ちでした。

7. 明林堂書店の破綻

・「好事魔多し」との言葉がありますが、それはまさに私に用意された言葉です。それからわずか1ヵ月後に、私は困難のどん底に突き落とされます。平成20年8月に関連会社の明林堂書店が民事再生法を申請したのです。申請したのと言えば他人事ですが、当時の社長は私であり、やむを得ないとは言え、私が判断しました。

・話は少し戻りますが、祖父は別府に移住した際に沢山の不動産を購入し、後年その土地を少しづつ売却しました。祖父も父も不動産好きでした。父は書店を経営する際に、事業用土地を沢山購入しました。当時は借入金利も安く、銀行は積極的な貸し出し姿勢です。賃貸料を払うよりも購入の方が利益が残りました。

・書籍発行冊数は、バブルがはじけた後も右肩あがり伸び続けましたが、1996年を境に、消費者への情報伝達の主役をインターネットに替わられていきます。

・父は野村證券主幹事で、書店の店頭公開を目指していました。売上高を上げるため最大120店舗まで出店しました。しかし土地を購入してきたことが、借入金過多になり経営の自由度を奪っていきます。結果的にはほぼ全てを借店舗としておけばよかったのですが、土地を購入して自前で店舗を作ると、容易に撤退できなくなります。時代の流れは書店規模の大型化と、当時勃興したレンタルビデオ併設店の業態変化に対し、私達は遅れをとってしまいました。

・悪戦苦闘した結果、最後は銀行の支援を得られず、せめて社員の雇用を守るために、民事再生に踏み切りました。稲盛塾長の教えを守り、私が初めて社員を大事にする行動をしたのが民事再生でした。役員を兼務していたトヨタ販売店を切り離す形で、父と私は経営責任を取り、トヨタカローラを退任しました。

・以前の債権者の方たちもおられるので、民事再生事件に関する顛末をお話しする事はできませんが、故意に債権者の方たちに不利益を与える意図はなく、不幸な出来事が重なったと思います。濁流に押し流されるように民事再生に至りました。

・アメリカでは経済破綻した経営者は社会奉仕をすると耳にしましたので、私はそれから債権者の方たちにお詫びの姿勢をお示しするために、数年間ボランティアをして過ごしました。そうした中、4年後にトヨタ自動車から復帰のチャンスを与えられました。

8. トヨタカローラ愛知から2回目の帰郷

・再びトヨタ販売店に勤めることになりました。今度は愛知県三河安城市です。トヨタカローラ愛知さんには約3年間お世話になりました。民事再生以来、妻や子供に苦勞をかけていましたが、そんな中でも家族同士は助け合って暮らしていました。家族と離れる事が非常に辛かったわけです。フェリーに乗り込む際に車の窓に付いた子供の手形を、しばらく拭き取ることができませんでした。転勤族で単身赴任の方たちのお辛さがよく分かります。

・配属された店舗では、中年セールスマンとして再び人生3回目となる飛び込み営業を始めました。元社長の中年セールスマンには容赦の無い、本当に田舎のテリトリーでした。イチジク畑の真ん中

に住宅が点在しています。愛知県は冬寒い所です。琵琶湖から流れてくる北西の強風が吹きすさぶ1月の初旬に、個人住宅に飛び込んで行きました。その時に20年前に証券営業の戦場から離脱して後ろめたかった事が思い出されました。昔の同僚の顔を思い出し「帰ってきたぞ」と唱えたものです。

・結果的には初めの2年間で、2500件以上個人住宅に飛び込み営業を行う等して、100台以上販売しました。トヨタ自動車もひたむきに努力する私に、多少なりとも気の毒に感じたのか、3年経つ前に大分に戻してくれることになりました。

9. 再び社長業スタート

・47歳で大分に戻りましたが、経営をお願いしていた以前の私の番頭さんが社長になっており、今度は私がその方の部下になる形で、とても苦労しました。私が経営に入る余地はありませんでした。辛抱して社会福祉施設への営業や事務方の仕事をしていると、以前の番頭さんも歳を取られたので、4年後に51歳でようやく社長再登板の機会が巡ってきました。

・33歳で社長になった時と異なり、後立ての父もおりませんし、二度と失敗する訳には参りません。しかし油断すると、昔の上位下達のX理論が頭の片隅にもたげてきます。それを掻き消しながら、慎重に経営を進めました。

・再び悪戦苦闘する私に、今度は幸運の女神が舞い降りました。幹部社員が全て40代30代の若い世代に入れ替わり、「ネアカで、機転の利く人たち」に囲まれていたのです。私は謙虚に若い人たちの言うことに耳を傾けました。そうした中で、「笑い合える職場作り」が大切だと気づかされました。緊張感の中で仕事をするよりも、笑いの中で仕事をした方が、集中力も持続できて成果も上がり、優れたアイデアも生まれるものだと確信するようになりました。

・一度会社を失った思いでしたので、残りの半生で好きな経営をしようと思いました。今度こそマクレガーのY理論の実践です。経営者と現場社員との信頼関係を重視しながら、企業目標と社員個人の欲求を統合させるのです。このことが稲盛塾長の述べる「ベクトルの一致」をさせる術でした。

・現在私は従業員満足度日本一のトヨタ販売店を目指すと言っています。宣言して2年足らずですが、現時点では全国の販売店の中で上位に付けています。社員を幸せにすれば、会社は必ず発展できる。「経営者の幸せとは、社員を幸せにすることだ」、それが私の残された人生の目標だと思っています。社員を大切にすれば経営方針は現場に行き渡り、社員はお客様を大切に、会社の業績は伸びていきます。

・間違った経営をしない為に注意すべき事は、「現場社員への伝え方の工夫」です。経営方針は正しいに越したことはありませんが、間違いは訂正ができません。

す。しかし信頼はすぐには取り戻せません。政府の内閣支持率ではありませんが、「経営者支持率」を意識する事が非常に大切だと認識しています。

・私の経営手法を振り返りますと、第1期ではパワハラ経営でした。細細とした現場の手違いを指摘し、自分のやり方は間違っていないと信じていました。現場第一主義を実践し、職場の隅々まで出かけ、社員と議論した末に社員から怖がられ、それを問題と思いませんでした。厳しさを伝える事が経営者の役割だと思い込んでいたのです。

第2期ではスーパーフルフラット経営を標榜しています。上位下達の正反対の経営です。もちろん経営判断は私がしますが、判断の前に多くの社員の話を聞きます。そして経営者と社員との信頼関係を大事にして、互いにもたれかかれる経営を目指します。社員全員を守るためには、社員の協力が不可欠です。どのような経営をするか？よりも、社長が社員からどのように見られているか？の評判を意識することが優先です。

・私は今、若き優れた番頭さんを得る事が出来たと思います。単なるラッキーと捉えず、何事にも逃げずに失敗を重ねてきた今迄の私の姿に笑いと共感をしてくれたと思います。社員の幸せのために「ゴールは何か？」を常に考え、ゴールに直結しない瑣末な拘りを捨て去るようにします。厳しい資本主義社会の中でも、愛を伝えることが経営者の役目だとも思っています。

会社が儲かるか否かは精神論に頼まず、経営者と社員とが協力し、知恵を絞る事が肝心だと思います。ようやく私なりのY理論の入口に立つ思いです。

10. そして大分南ロータリー

・今回御縁を頂き、大分南ロータリークラブに入会する事ができました。私の生い立ちを振り返ると貴重な出会いであり、ご入会を認めて下さった会員の皆さんに心から感謝いたします。ロータリークラブに入会し、経営者の方たち同士の言わば「協同組合的な繋がり」が私には新鮮です。どこまでお役に立てるか分かりませんが、親しくお付き合いして頂けると幸いです。

・恥ずかしながら、3代目の経営の歩みを紹介させていただきました。3代目経営者の7転び経営です。8起きは出来ていません。どうしたら社員と経営者双方が幸せになれるのか？本当に良い会社とは何なのか？自分なりの研究テーマの答えを見出すために、これからも8転び9転びに挑戦したいと考えています。

・このような発表の機会を与えてくださった大分南ロータリークラブの皆さんに、感謝申し上げて、終わりいたします。