

講義メモ

日時：2008年2月22日(金)

場所：ホテル日航日立

主管：研修委員会

2008年度 (社)日立青年会議所 2月公開例会

企業家セミナー 「企業の存在価値を考える」

～明るい豊かなまちづくりにとって欠かせないのはどんな企業が～

講師：鬼澤慎人氏 NPO法人 茨城県経営品質協議会 代表理事

父の言葉：“まち”の経営者は“まち”を良くする“まち”が元気になることを考える！

多くの企業は地域で生きている。 お客様が地域に居る。

地域が良くなる お客様が良くなる 会社も良くなる 従業員・取引先も良くなる 地域も良くなる

まちづくりを考えると＜企業・市民・行政＞の三者それぞれが元気でなくては行けない。

“企業経営”でも“まちづくり”でも世の中の変化のなかで

“人”や“組織”を成長させていくことが大事

<人の成長のステップ>

1.考える 2.@@@ 3. 4.

1. 考える

教えているうちは部下の成長はない。

部下を伸ばす上司（教えるより考えさせる） 部下を伸ばさない上司（教え魔）

物事を自分で考えさせることが大事。

教える 憶える・・・記憶だけ

2 + 3 = ... 答えは一つ

考える 自分の頭で試行錯誤

+ = 5 ... 答えは無限

参考：カルロス・ゴーンの話

レジュメについての講義

1. 変化を知る

- ・『最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるわけでもない。唯一生き残るのは変化できる者である』 ダーウィン

「変化し続けないといけない」「長続きしない」

2. 永続することの大切さ、難しさ

- ・変化するお客様にとって価値のある製品・サービスを生み続けられる
組織の状態（能力）を高める

3. 儲かっていれば、良いのか

- ・関わる人、すべてを幸せにする企業をめざす

お金には2つの儲け方がある

1. 相手が喜ぶ
2. 相手が泣く

コンプライアンス = 法令順守？ 参考：法令順守が日本を滅ぼす

欧米・・・世の中の変化に対応して法令が変わる

日本・・・世の中の変化に対応して法令が変わらない

法令を守っていると世の中から乖離していく傾向がある

コンプライアンス = 社会が何を要請しているかに応えること

ただし、法律やルールはその時代の思惑で変わっていくこともある。

例：ノルディックスキー等

商売人の言葉：鬼澤氏祖父

「卑怯な真似はするな。」 「お天道様に恥ずかしくない生き方をしろ。」

グレー（相手は分らないor気づいていない）は 黒 ！

法律やルールを守る・・・必要最低限

さらにその上の次元の経営を目指さなくてはならない。

儲け方の姿勢が問われる。

地域から尊敬される会社にならなくてはならない。

尊敬される会社が沢山あれば“まち”も良くなる。

4. なぜ変わらないのか

- ・多くの人は、「慣れ親しんでいる情けない現状」の方を「どうなるかわからない不透明性」より好む

変わるということ 自分と違う考え方を受け入れなくてはいけない。
人にとって大変不快なこと

5. あなた自身が変革者（チェンジリーダー）となり、組織や人の変革を導く

- ・自分の生き方、人生観に気づき、それを自ら「変えたい」と思わなければ
変える意思は生まれてこない。
- ・高い志と倫理観と論理的思考

* 気づきによる自己成長

違う考え方と出会ったときの気づき 自分の考え方は今までだけでいいのだろうか？
もっと多様な考え方があるんじゃないか？ これから先はもっと違う考え方を
持ってもいいんじゃないだろうか。 受け入れる

絶対の知識や成功は無い 時代とともに世の中はドンドン進化、変化していく。

変わっていく中でも、
自分達は何の為にいるのだろうか？ 何を目指しているのだろうか？ と考える軸が必要。

変わる 成長する

自分自身が変革者！

こういうふうな世の中・社会にしたいなあという想いが大事

リーダーには 「高い志 と 倫理観 と 論理的にものを考える力」が必要

自分自身で こうなりたいとコミットしましょう！

『暗いと不平を言うよりも、自ら進んで明かりを灯しなさい。
誰かがやるだろうということは、誰もやらないということを知りなさい。』 マザーテレサ

その他 要チェックメモ

- * コミュニケーションの大切さ
話易い人は・・・笑顔・アイコンタクト・頷き・相づち の上手な人
みのもんた 綾小路きみまろ の 観客は(昔)お嬢さん
- * リーダーの仕事のひとつ・・・職場の雰囲気づくり
上司の表情で職場の生産性があがる
- * 貨幣経済・・・等価交換
インフレでお金の価値がなくなったとき 「信頼」が価値を生む
例：戦後の闇市
- * 経済のスタート = 贈与 (資源・親の子への思い・社員教育)
若いうちは与えられる側、大人になったら与える側になるのが自然
- * 志 + 考える力 = ……。
- * 想いは具体的に・・・そうしないと行動しない。
本気な人ほど具体的です！
- * リーダーは夢を語る。 聞いている人がイメージを描きやすい夢を語ろう！
参考：キング牧師の演説 I HAVE A DREAM
- * 経営とは 目的を実現すること
- * 目的とは？ 何の為に会社を経営しているか？ 会社の存在意義は何ですか？
どういう地域にしたいのか？ どういう国にしたいのか？
JCはこのトレーニングをする場所でもある。

質疑応答

Q . 人の成長のステップで 2 . 発言する は 書く でもいいでしょうか？

A . 書くことも良いですが、発言させる方が大事と思います。

Q . いい会社・尊敬される会社とは、どんな会社ですか？

A . まず、良きリーダーの条件

- ・ 師匠を持っている・・・孤独である・尊敬できる目指す人・相談できる人を持つ
- ・ 良い友人も持つ・・・切磋琢磨できる友人 勇気をもらえる友人 ちょっと上の友人
- ・ 読書をする・・・自分の体験だけでなく、多くの知識・経験を得られる

参考：社長の給料の決め方

一ヶ月に読む本の冊数 × 百万円 = 年収

A . 長野の伊那食品工業 「いい会社をつくりましょう。」

Q . 今の青年会議所活動は先輩にどう映っていますか？

A . バラつきだらけ。

地域間格差は無い 地域の中で いい会社・LOM と 悪い会社・LOM がある

いい組織 出来る人と出来ない人の格差が小さい

悪い組織 出来る人と出来ない人の格差が大きい

思考・対話・意思決定の 質の違い 習慣・風土の違い

(組織力については5月のJC茨城塾で詳しく解説される予定です)

Q . 相手が喜ぶ儲け方とは？

A . 相手の期待を超えるサービス (第一回JC茨城塾)

お客の要望に応えられない・・・3流

お客の要望に応える・・・2流

お客の要望を察する・・・1流

お客の気づいていないニーズを提案する・・・超1流

お客は困ったときに誰に聞くか？ 顧客との親密度・顧客からの信頼度 の尺度