



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2025年01月20日 第1202号「週刊五十嵐レポート」

教育は上から

現リクシルの創業者潮田健次郎氏が「私の履歴書」(2006年3月、後に「熱意力闘」として発刊2011年)にこんなことが書かれていた。

業績が安定したところに、「自分は経営者として何も分かっていない」と反省。次の飛躍のために、日常業務は経営幹部に任せ、自分は経営セミナーに通い始めた。セミナー通いは1年余り続いた。大きな収穫は(専門的な)本を読めるようになった。基礎知識がないと本を読んでも理解できない。入口を突破させるのが「教育」だ。社長自ら通っているのは私一人、大企業は社長は参加せず、部長クラスが参加していた。大企業に勝つチャンスはあると感じた。

企業内において教育を取り組むとき、組織の階層が高い人から順番に勉強して経営実力を高めることが正しいやり方になる。この順番を逆にして若手社員から順にやっていると上司と部下で逆転現象が起こり、多くの矛盾が生まれてくる。

ITエンジニア兼経営アドバイザーの話。従業員数100人規模の会社にITをサポートしていた。社長と面談しながらITシステムの再構築を携わっていた。その後、経営戦略の相談を受けるようになった。そこで社長を含めた取締役数名の経営勉強会を提案。経営に関するDVD教材を見て、参加者とディスカッションをしながら進めていった。その都度参加者に感想文を書いてもらった。半年が過ぎた。継続の依頼があり、新たに中間管理職向けの経営勉強会を開催することになった。

各取締役たちは、「みんなで会議をすることがあったが、全て業務の打ち合わせだった。経営について、戦略について語り合ったことはなかった。弱者の戦略と強者の戦略があることを知らなかった。先代はワンマンだったけれど、弱者の戦略でやっていたことが分かった。今まで、大手がやっていたことは『正しい』と思い、追随することがいいことだと思っていた。大手と同じことをしてはいけないことが理解できた」。

ITエンジニア兼経営アドバイザーはトップから教育を始めてよかったと感じた。今までバラバラに動いていた経営陣が戦略が統一でき、一体化してきた。なるほど教育は上からが鉄則。

ちよつと
私履歴書出来事

1月日経新聞の「私の履歴書」は伊藤忠商事の岡藤正広会長CEO。

創業者の話を面白く、サラリーマン社長の話は面白くないのが一般的だったが、今回は読みごたえがある。商売の極意が見受けられる。

「今後の商社の商売で不可欠なのは、付加価値とイニシアチブ(主導権)だ」

「利は川下にある」

「三井と同じことをやってもダメだ」「巨人・三井とも差別化する道を見つけた」

「この一件から私は3つのことを学んだ。たとえ相手が巨人でも筋を通すこと。交渉ことでは100%にこだわらずに利を分かち合うこと。最後に、自分から諦めてはならないということ」

入社当初の新人時代は問題児でお荷物社員だった。反骨精神をもって昇って行った。営業の師匠に出会って、未来が見えてきた。

私の恩師といったら、リース会社時代の代表取締役専務。札幌から旭川までの片道2時間、ある会社の決算書3期分を見て、企業分析の手ほどきを受けた。今あるのは、そのおかげ。



一口メモ
知識

邪(じゃ)を閑(ふせ)ぐ

邪(じゃ)を閑(ふせ)ぎてその誠を存(そん)し。

「邪を閑(ふせ)ぐ」とは、外からの「邪」ではなく、自分の中の「邪」を防ぐこと。

どんな人でも正(誠)と邪の両方を持ち合わせている。人間誰しも弱く、邪心が芽生え、罪を犯す可能性がある。自分には邪心などないと思っていたら防ぐことはできない。内なる邪を自覚して、それを防ぐための仕組みを作ることが大切である。

企業に不祥事が起こるのは、「邪が閑(ふせ)ぐ」努力をせず、それを誤魔化す環境を経営者自らが作った結果である。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

