

日本で一番大切にしたい会社 (2008年4月発行)

日本理化学工業(株) 従業員50名の内、7割が身障者、昭和12年設立

粉が飛ばないダストチョーク製造、昭和34年に近くの養護学校の先生が訪ねてきて、障害者2人の少女を連れてきて雇用を依頼された～再三断ったが最後のお願いで「働く体験だけでも」との懇請に1週間だけの条件で受け入れた。

体験終了の前日、従業員全員の総意として社長に是非採用してほしい・・・できないことがあれば全員でカバーするからと・・・それ以来障害者を少しずつ採用していたが障害者の本当の気持ちが理解できていなかった。

ある法事の席で禅寺の坊さんに問いかけたところ

{ 幸せとは }

- ① 人に愛されること
- ② 人に褒められること
- ③ 人の役に立つこと
- ④ 人に必要とされること

この内、2～4の幸せは働くことによって得られると云われたことは目から鱗が落ちる考えであった。

ほぼ同時期に上野動物園の動物たちが自分の子供たちを育てない～檻の中で餌を与えられていると子供を育てる本能を失ってしまう、これは「何のために生きているのか」を見失っているのと同じことだと思い至り衝撃を受けた。

「人が生きるとは必要とされて働きそれによって

自分で稼いで自立すること」

そういう場を提供することこそ会社にできること・企業の存在価値であり社会的使命であると気がついた。

それをきっかけに以来50年間、同社は身障者を積極的に採用し続けることになった、しかも工程を人に合わせる逆転の発想で。

{ 50年の歳月の重さ・あたたかさ }

この会社を何度か訪れたある日、コーヒーを出してくれた老女が出て行ったあと、社長がポツリと「彼女がいつかお話をした最初の社員です」彼女こそ50年前に入社した2人の知的障害者の内の一人でもう66歳になり腰も曲がり白髪でしたが今でも嘱託社員として働いていると。

このエピソードを新聞や雑誌に書いたことを伝えると社長はその記事を読んで本人に見せて「お母さんに見せてあげなさい」と云ったところ、そのお母さん（90歳）から社長あてに連綿とした手紙があり「この子の幸せを見届けるまでは死んでなるものか」と～懸命に生きているのだと心を打たれた。

娘のことを誉めて書いてある記事に最も感激して喜んでくれたのは彼女の年老いた母親であったことの驚き。

{ 社員の幸せのための経営 }

48年間増収増益・寒天メーカー世界NO1「伊奈食品工業」

三つの経営方針

- ① 無理な成長は追わない
- ② 敵をつくらない（ケンカしない・見積もりしない・オンリーワンを目指す）
- ③ 成長の種まきを怠らない（千三つの確率を→百三つの確率への努力）

社是は「いい会社を作りましょう」

いい会社とは、単に経営の数字ではなく、会社を取り巻く全ての人々が「いい会社だ」と言ってくれること。

市民が集う開かれた会社の敷地3万坪は自然林を生かし誰でも入れる工場公園で四季折々の花の咲き乱れているところにはベンチも、その公園は通学路に。

(追記)

2015年8月29日、前社長の堀越さんは日経ビジネス「賢人の警鐘」に登場、更に2015年9月1日付、世界最大の経済誌「ウォール・ストリート・ジャーナル」ではトヨタ自動車の豊田社長が助言を求める相手と云われている。

前社長の堀越さんは記事のことより社員を雇い給与とボーナスを上げ続けてきたことを誇りにしたいと。

{ 地域に生き、人と人、心と心を結ぶ経営を貫いていく }

(株) 柳月

北海道で生まれ、十勝の自然を満喫してもらう菓子づくり体験「十勝スイートピア・ガーデン」3万6千平方メートルに年間60万人のお客様が・・・

創業者は昭和22年、戦後の引き上げ貨物列車の中で泣き叫ぶ子供に母親も周囲も困りはてていたが、乗客が見かねて与えた＝1個のお菓子で子供の顔が笑顔になった、そのお菓子の魅力に取りつかれて創業を決意、最低限の生活を維持し、すべてを開発にかけてショートケーキ1個160円でも高い評価を受けた。

お客様から愛される心を結ぶ

「柳月五つの誓い」

- ① 私たちは心を結ぶ団欒をお手伝いします。
- ② 私たちは心を結ぶお菓子を作り続けます。
- ③ 私たちは心を結ぶ接客サービスを行います。
- ④ 私たちは地域社会と心を結びます。
- ⑤ 私たちは人と心を結び幸せを目指します。

「私たちはお菓子を通じて家族の絆を結び人と人との心を結びます」

教育も経営も基本は「感動」毎年大卒者の採用40人に対して4千人が応募。従業員712人の70%は正規社員。

{ あなたの顧客で本当に良かった }

と言われて光り輝く果物店「杉山フルーツ」

静岡県富士市吉原商店街は最盛期には120店舗、今では70店舗程度に激減したシャッター商店街、

杉山フルーツは試行錯誤を重ねてお客様の都合に合わせた結果～年中無休で一日100人、土日は150人位の来店、果物によっては産地農家へ行って買い付け、本当に良い新鮮なものをお客様へ、高価なメロンが年に8千個も売れてしまう(@4千円～1万円)イチゴは通常少し赤味が(三分の一)増したところで摘まれて出荷される、しかし杉山は赤く熟したものをその日のうちに売り切る。

宮崎の完熟マンゴー(@6千円)で作った生ゼリーを1個300～1,000円が飛ぶように売れる。