

馬場直次郎君 先日土曜日健康ランド「ボエム」に行ったときの話しです。露天風呂でケイタイ電話を長々としていた人がいました。ふしぎな光景にしばしアゼンとしていました。

ロータリー財団ボックス：

大野 新吉 君 9月よりロータリーバッチお忘れの会員様より特別報賞として、1,000円をロータリー財団に寄附していただく事になりその記念として。

ロータリーバッチ忘れた方の寄附（3名）

- ・長谷川博一君
- ・中条 耕二君
- ・山 崎 勲君

今井克義君 箱が前に来ましたので。

卓 話： 経済講演会「人材育成について」 佐藤啓策会員



今、経営者は何をなすべきか、新規顧客開拓、新商品開発、新事業の立上げ、リストラ、給与制度の改正、人事評価制度の策定、仕入ルート、販売ルートの見直し、人財の入替等色々ある。しかし、経営の三要素である人、物、金の内最も重要だと言われている人について人材を人財に育て上げる、則ち、人を自社の財産に育て上げることが今の時期に最も重要だと思います。なぜならば新商品を開発するのも全て人だからです。

一般社員、中間管理者、経営陣の能力の向上を計るとともにやる気を引き出すことが大切だと思います。

現在は大変な不況であります、同時に大変化の時代でもあります。このことを社長が社員にまず伝えることで危機感を社員の方々からもらって必要があります。

我々は長い間インフレ時代を過して来ました。バブルがはじける迄長い間、土地は毎年20%、株式は10%上昇を続け、土地は絶対下らないという土地神話が生れ、土地成金という言葉も多く聞きました。又、企業に於ても銀行、保険会社等が高額所得法人と常連に成っておりました。又、物価も賃金も毎年上っていました。しかし、バブルがはじけてから、土地は7年間暴落を続け株も下っております。又、あれだけ高利益を上げていた銀行や保険会社等の金融機関がバタバタと倒産しています。そして第四銀行の3倍位もある北海道拓殖銀行までがつぶれ、北海道は開拓史以来最大の不況に陥っています。そして、今や日本の都市銀行では東京三菱銀行だけが大丈夫と見られているのが外国の見方です。又、賃金や物価までが下り始めてきました。そして不況により一般企業も戦後最高の倒産件数と成り失業者も戦後最大の数に成ってきています。

このような事実を社長が社員に説明をして危機感の醸成を行うことがまず必要だと思います。

す。そして次に社長のこれまでの人生を良い面も悪い面も全て聞かせることが良いと思います。ご自分の苦手とすることも教えますと、社長もそんな面があったのか、そうであれば自分も欠点があるのは当然だなと思い欠点までさらけ出す社長に好感を持つと同時に自分にも自信を持ちます。

その次には会社の将来像について、今どんなに厳しくても将来こんな素晴らしい会社にしたいという社長の夢を語って下さい。そうすると社員も会社もこんなに素晴らしい状態が実現できる。それに向って頑張ろう。それにはとりあえず今年はここまでやろうという目標を示して下さい。

人間は目標があると目標を持たずにただ頑張るのに比べ3倍大きな成果を上げると言われています。そして最後にこの目標は自分の為にするのではなく誰かの為にやろうという事を呼び掛けて下さい。人間は自分の為にやるよりも誰かの為にやろうという方が3倍成果が大きく上ると言われています。お客様の為に、地域の為に、上司の為に部下の為に会社の為にという具合です。そうすると目標を持って3倍、それが誰々の為にということでそのまた3倍、則ち $3 \times 3 = 9$ 倍になるということになります。特に知的業種や職種では顕著です。

そこでこの誰かの為にやろうという利他的な心を養う方法として親孝行が大変有効です。これに力を入れて大成功している会社が中村功さんが率いる東日本ハウスです。そしてそれを見習って新潟市のピコイの近藤健社長はその後、急成長をして一昨年店頭公開を果たし、県下の所得番付でNO. 1に輝きました。私も3年前から親孝行月間を設けて社員から親孝行をしてもらっています。

新入社員は4月に初任給をもらうと、その給料でお父さんとお母さんに各々プレゼントを買って帰り、お父さんとお母さんに礼を言ってもらってプレゼントを渡してもらっています。御両親から正座をしてもらい、当然本人も正座をしまして「父さん、お母さん私を22才迄立派に育て頂きました本当にありがとうございました。社会に出て初めての給料で買って来ましたので、お父さんにはこれを、お母さんにはこれをプレゼントします。これは第一回目の親孝行ですけど、これからも一生親孝行をしますので、いつまでも元気で長生きをして下さい。」と口上を述べて、そして、いつこのように行ったその結果、御両親はこのように反応され、自分はどう感じたか、感想文を書き、私のところに出してもらっています。

そうするとお母さんは涙を流して喜ばれます。それを見た本人も感動をし、これしきの事で親はこんなに喜ぶのか、良い事をした、これからもしようや、というふうになります。そして、親だけでなくお客様や同僚等他人にも優しく接し利他的な人間に成ると共に、仕事に打ち込むように成ってきています。そしてどんどん力がつき、優秀な社員に変身しています。

以上、これまで申し上げた目標を示し、しかも世の中の為にそれをやろうということを訴え、その中間に親孝行月間を行って大成功した当社の事例をご紹介します。国では労働時間週40時間制普及の為に、120億円の補助金を用意しました。三条、燕地域は労働時間の決め方を変えるだけで休日数を増さなくても40時間制と主張できる会社が多かったものですから、その補助金を三条、燕地域の企業に1億円でも余計引き出してあげようと100社以上、やろうと大きな目標を掲げまし