

# メンター通信

第39号

発行元

メンターシステム(株)

TEL059-398-0123

FAX059-398-0153

『生きる意味があるのか?』と問うこと

先日、私は遂にこの文章に突き当たりました。

「私たちは『生きる意味があるのか』と問うことは、はじめから間違っているのです。つまり私たちは生きる意味を問うてはならないのです。人生こそが私たちに問いを提起しているからです。私たちは問われている存在なのです。私たちが生きていることは、人生から問われていることにほかなりません」  
つまり人生に対して何を期待することができるのか」と考えること自体が誤りであり、その逆に、「人生は、自分に対して何を(どのような人物になることを)期待しているのだろうか」と自問することこそが正しいというわけです。

これは「生きがいのマネジメント」という本にあるくだりです。昨年経営指針セミナーを受けてから、モヤモヤしていたことが、この言葉にめぐり合っただけです。すっきりしました。

と言いますのは、経営指針セミナーの確か二日目だったと思うの

ですが、中期目標を立てるのが宿題になりました。

ひとり机に向かって中期目標を考えているときです。

「この売上げ目標を達成して何になるんだろうか?この目標を達成すれば、確かに自分の給与も人並みになるかもしれない。

それでその次は、この目標・・・

あれ?それなら最初から独立なんてせずに、どこかに勤めていた方が給与も良いし・・・

そう思った瞬間、数値目標を立てるのが空しくなってきたのです。そんなわけで、何のために会社をやっていくのかを考え始めたのです。

それが経営理念に繋がるのかもしれませんが。

しかし、なぜ経営理念を達成しなければならないのか。

こんなことを、なんとなく考えていました。

ところが、2月27日のことです。

コキ番屋創業者の宗次さんの講演が津でありました。

私はその日、午前中桑名、夕方四日市と移動時間が多いものですから、車中カセットでも聞こうかと考えておりました。

出発直前に、どうせ聞くな、役に立つものにしよう。



その時私は、ラジオ講座のように経営の講座をしたいと思っていたので、どんな方法があるかを研究したいと思っていました。

そう言えば、昔購入していた泉田豊彦先生のカセットがあったなあ。あれを見本にしよう。

埃のかぶった段ボール箱から、カセットを2本ほど取り出ししました。

いや、同じ人のだけじゃあなく、別の。そう船井幸雄先生のカセットがあったなあ。これも一本」

私は箱の一番上から一本取り、出掛けました。

このカセットテープ。実はフリーマーケットで、4000円ぐらいで買ったものでした。

津での宗次さんの講演の帰りに3本目の船井幸雄のマンズリーシートを聞き始めていました。

「エゴからエバへ・・・人の本質について分かってきた・・・」以前にもこれ、聞いたことがあるなあ。

人間の本质・・・B面を見るとまさにその話  
が今月のインタビューとして録音されていた  
のです。



私は思わず聞き入ってしまいました。

このテープはたぶん1995年ごろのもので、既にご存知の方も見えると思います。

私は、経営者や管理職の方々が、ある共通した問題意識を抱いていらっしゃることに気づきました。それは、「労働意欲を高めるさまざまな方法を行ってみたが、どれも表面的な技法にすぎないために、せいぜい一時的に、社員に仕事が好きになったような錯覚を与えただけではなかったのか」という心配でした。そのため、彼らは、どうにかして社員や部下の価値観をもっと深いところからゆさぶり、これまでの考え方を根底からくつがえすことによって、表面的な「働きがいの向上」にとどまらない、本質的な心の変化を生じさせたいと考えてらっしゃるのでした。

この飯田先生は、「人事管理論」や「働きがい」や「生きがい」を研究している先生です。冒頭で

探求の結果、「死後の生命」や「生まれ変わり」に関する科学的知識を研究するようになったそうです。

そして「生きがいの夜明け」という論文を経済学者が発表することになったのです。

私は、早速自宅兼事務所に戻り、インターネットで検索しました。ありました。

福島大学経済学部助教授 飯田史彦氏の論文が掲載されたホームページが……

そして、「生きがいの創造」というタイトルでPHP文庫から出ていることも分かりました。

早速、私は本を買い求め、飯田先生の本を読みあさりました。

- ・ 生きがいの創造

- ・ 生きがいのマネジメント

- ・ 生きがいの本質

「生きがいの創造」から左順に読むと分かりやすいです。

この本を読んで特に学んだのは、自分が今までやってきたことがすべて何かの力で、ある一点に向かわされているのではないかと考えるようになったことです。

思い過ごしかどうかは、分かりません。

ある種の使命感のようなものが沸きつつあるということです。

例えば、自動車販売会社の顧客管理、給与計算、経理、物流まで全業務システムの開発に携わり、会社の業務の仕組み担当したこと。このときやったことのない業務をインタビューし、理解する

能力を培ったこと。

- ・ 目標設定の勉強をする機会を得られたこと。

- ・ 新人研修を担当し、人前で話す機会が与えられたこと。

- ・ 新規開拓の営業を行ったこと。

- ・ ソフト開発会社で、経営に携わることができたこと。

- ・ デールカーネギーコースでアシスタントを務めたこと。

- ・ そしてランチエスター経営の竹田先生とめぐり合ったこと。

- ・ なんとといっても、中小企業家同友会という経済団体で経営者

の立場で悩んでいたこと、そして周りに叱咤激励されてきたことです。

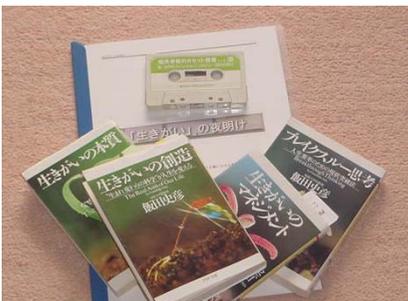
今やっていることが、なんだか意味があるような気がしませんか？ 思うのは勝手なので、そう思い込みます。

そうするとグングンやりがいが出てきました。

ました。

もっと勉強して、皆さんにお伝えできるように精進したい。

そう思えるようになって来ました。縁に感謝しています。



勉強した教材です。

## 小学生のランちゃんが、戦略（戦う知恵）を

3月17日、ランチエスター経営豊橋主催のセミナーに行ってきました。

体験発表と竹田陽一先生の講義という形式です。

体験発表では、商工につぼんの戦略レポートVOL3に掲載されたフィロソフィアの深谷社長、そして商圏を半径500mに絞り込んで成功した福一不動産の古川社長の御二人の発表でした。

深谷社長は、介護事業で片道1時間から30分にエリアを限定し、営業コストを半減した社長です。

あるとき運動がたくて、近くのバトミントンのクラブに行ったそうです。ところがそこは社会人のクラブのため初心者ではレベルが高くそのクラブの方から小学生の部門があるので、そちらへと言われて、素直な深谷社長は、その初心者コースへ。

少し出来るようになったから、小学生のランちゃんと試合をすることになったのです。

結果は、15対13で負け。

ところがランちゃんは、納得がいかず。

「社長君（深谷さんのあだ名）、もう一試合やろう」

「今度は、コート半面だね」

「おお、いいよ。」

コート半面なら、今度こそ勝てると思っただけです。

結果は、15対6で連敗。

ランちゃんは、

にんまりと笑って握手を・・・

「社長君、コートは半面の方が守りやすいんだよ」

深谷社長は、そのときやられたことにやっとなつて気がついたのです。

半面にすることで、体の大きい大人の優位性をなくされてしまっていたのです。

つまりランちゃんの得意な戦場に持ち込まれたのでした。

これぞ戦う知恵。

大人、とりわけ起業をしようと思つような人は、熱意願望が強く、あれこれと商品を広げ、地域を広げてしまうことが多い。

これを小学生のランちゃんは、勝つためにはどうすればよいかと考えていたんですね。2番目の報告者は、福一不動産古川社長です。ランチエスター経営の導入企業のケーススタディにも登場されている方です。



戦略は内緒という深谷社長

一度お会いしたかった方です。平成7年創業当時粗利益は700万で、ランチエスターの勉強会に参加した中では最低だったそうです。

それが現在は売上1億6千万（社員10名、パート4名）と成長したそうです。

その戦略がユニークです。

営業地域を店舗の半径500mに設定。

徹底的に調査されたそうです。

場所は福岡の中洲。飲み屋街です。

営業地域を狭くすることで、細かい調査が可能になり、2700店舗ありその稼動が2000店舗、ホステスは1万7千五百人。

営業はすべて自転車。現在3台車があるそうですが、駐車場代が5万円で、ガソリン代はたった一万円だそうです。

チラシも以前は一万五〇〇枚を、物件が出たときだけ巻く方法でしたが、現在は4500枚を定期的に配布するという方法に変えられました。

市場調査も綿密です。

ビデオカメラで歩いて撮影するそうです。

これも営業地域が狭いからできることで、撮影は1時間から2時



期待通りの話、古川社長

間で中洲の端から端までできるそうです。

そのビデオを時間があると観ているそうです。

そうすると「あそこに空きがあるとか、あそこに、こんな店が入った」とかビジネスが見えてくるそうです。

懇親会で、古川社長は「営業エリアが狭いので、ほとんど外に出ることがないんです。ぜひまた三重県に呼んでください。」と再会をお約束してきました。

お二人の事例発表を聞いて感じたことは、まず戦うところ＝営業地域を決めていることです。

その上で、市場調査をしつかりとされていることです。皆さんは、何処で営業するか。を明確に決められていますか。

さて最後は、竹田先生の登場です。

テーマは、「経営計画それ自体を計画」です。



