

清 経 通 信

せ い け い つ う し ん

発行： 株式会社クリアストリーム・コンサルティング



巻頭コラム

「人づくり・組織づくり」の第一歩

様々な出来事があった令和5年が終わりと、新しく令和6年が幕をあけました。振り返れば、昨年は出口が見えないように思われたコロナ禍がようやく収束に向かうという、皆が待ち望んだ明るい兆しの見えた年であったと思います。しかし一方で、ウクライナで戦争が続くなか中東で新たに悲惨な戦禍が起こるなど、やはり世界は混乱し続けました。

そんな中で迎えた令和6年。

例年にないほどの暖冬で穏やかなお正月になると思っていたところに、元旦の能登半島の大地震、2日の飛行機事故と大変な災いが起こってしまいました。犠牲になられた方には慎んで哀悼の意を表しますとともに、今なお被災されている方に心からお見舞いを申し上げます。

項目

巻頭コラム

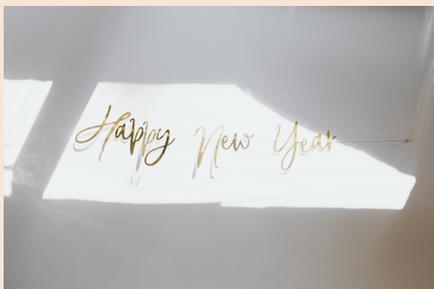
「人づくり・組織づくり」
の第一歩 - 1

支援の現場から
良い会社ほど、やっていること - 2

経営サブリ - 3

六甲道だより - 4

編集後記 - 4



巻頭コラム 「人づくり・組織づくり」の第一歩

そんな中、光明を見つけることもできました。元旦の地震を伝える放送の中では、女性アナウンサーの心からの言葉がとても印象的でした。準備されていた原稿をマニュアルどおり読み上げるのではなく、実際に被災地に立って心の底から叫んでいるような発信に感銘を受けました。

また、飛行機事故で旅客機側の全員が脱出できたのは、困難な状況の中で死力を尽くされたキャビンアテンダント、衝突後に機を何とか停止させて乗客が全員退避するのを確認するまで機内にとどまった機長をはじめクルーの方々のおかげです。

いずれも、強い使命感と高いプロフェッショナリズム、それを支える技量がなければなされなかったことだと思います。



企業や様々な組織の中で、こうした強い使命感と高いプロフェッショナリズムを備えた人材がいるからこそ、顧客や社会全体がより良い日々を迎えることができているのだと思います。今回は災害という悲しい場面でこの事実を再確認したわけですが、この事実もしくはは価値観自体はあらゆる職業、あらゆる企業・組織において通底するものでしょう。だからこそ、こうした価値観がしっかり備わった企業が一社でも増えてほしいものだと思います。ながらコンサルタントとして支援しています。

一方で、私が訪れる現場では、こうした価値観をほとんど理解されていない社員が多くを占める企業さまが存在するのも事実です。単に生活のためのお金を稼ぐためだけに働いているという社員さん、これしかやることが思いつかないから今の仕事をずっとやっているという社員さん。

お金を稼ぐために仕事をするのは何ら問題ありません。しかし、お金を稼ぐため"だけ"に仕事をするのは、ご本人のためにも、その会社のためにも、そして顧客や社会のためにも望ましくないというのが、私の考えです。これでは誰も幸せになれません。背景にあるのは、私のコンサルティングのバックボーンの一つである、「経営とは、人が幸せになる仕組みである」という考えです。

こうした状況を改善するためには、何よりもまず「人づくり・組織づくり」をしっかりしなければなりません。そして「人づくり・組織づくり」の第一歩は、自分は、自社はなんのために存在しているのかを見つめなおすことではないでしょうか。

私たちは、学校で多くのことを学んできました。しかし、最も大切な問いの答えは学ばないで過ごしてきました。少なくとも、私の場合はそうでした。その大切な問いとは、「人はなぜ生きているのか」というものです。誰か周りの高名な人に答えを求めても、正しい答えを教えてくれることはないのではないのでしょうか。しかし、経営支援の仕事を通じて、自分なりにわかったことがあります。それは、唯一この問いに答えることができる人物がいるとしたら、それはその問いを發した本人だということです。なぜなら、本人なら自分の人生に何らかの意味づけをすることが可能だからです。逆にいえば、本人にしかそれはできないことでもあります。

学校で教えられなかったことを学べる場、教えることができる貴重な場が、企業であると私は考えています。もし、自社の社員の使命感が不足しているかもしれないと考える経営者の方がいらっしゃれば、一人ひとりの社員さん、スタッフさんの人生を見つめ、寄り添ってあげてみてください。そして、上述したようなことについての気づきを差し上げてみてください。その「人づくり・組織づくり」の第一歩を踏み出すことから、強い組織、人々を芯から幸せにできる企業づくりが始まると思います。



支援の現場から

“良い会社ほど、やっていること”

日頃の支援の中で大切にしていることの一つに、組織の仕組みづくりがあります。どんな企業においても、まず「戦略・組織・風土」の3つをしっかりと作り込んでいくことが大切です。永続できる企業ほどこの3つの大切さをよく理解し、忙しい日々の業務を言い訳にすることなく、この3点のつくり込のために時間と労力を割いておられるものです。

この3つはちょうどジャンケンの「ぐーちよきぱー」のようなもので、どれが他よりも優れている（大切である）ということはないし、どれが欠けてもいけないものです。

次に、組織を作るうえでは仕組みを作っていくことが必要です。仕組みについては、目的を明確にしたうえで、できるだけ手厚いものにしたいものです。けれど、その仕組みが脆弱な企業が多いなあというのが、日々の支援の中での実感です。

ところで、支援の中では優良な取り組みをされている企業の事例をホームページなどでご紹介することがあります。今回、現場でご紹介させていただいたのが、リハプライム株式会社さま。

弊社とは何の接点もありませんが、ホームページを拝見して素晴らしい取り組みをされているなど思った次第です。例えば、理念浸透のための取り組みのページを拝見すると、経営理念を浸透させるために実際に取り組んでおられることを20件もご紹介されておられます。

良い会社ほど、やるべきことを徹底してやり切っておられる好例です。



経営サプリ

「たいていの場合、『限界』は知らず知らずのうちに自分で勝手に作ってしまっているもの。」

「覚悟を決める。できないことを認める。仲間にはない、自分の強みにフォーカスする。これらはすべてつながっている。そして任せあえる関係は、仲間みんなが最高のパフォーマンスをすることにつながるのだ。」

「仲間との約束は、常に『双方向』である。仲間との信頼関係は瞬間的なものでなく、ずっと続いていく『約束』があって初めて成り立つ。」

「経営者の役割は、常に半歩先にいてゼロからの種まきをすることだ。」

南壮一郎著「ともに戦える『仲間』のつくり方」

南壮一郎氏は、1976年生まれ。タフツ大学を卒業後、モルガン・スタンレー証券で勤務したのち、楽天イーグルスの立上げ時にスタッフとして参加。その後、株式会社ビズリーチを創業。「ともに戦える『仲間』のつくり方」では、ビズリーチ社を立ち上げて軌道に乗せるまでの経緯を物語風に記されています。まるで、私が好きなマンガ「ワンピース」のように楽しく読めました。同氏は類まれな行動力と勇気で、昨年は「大リーグ球団のオーナーになる」という幼少期からの夢も叶えておられます。

ともに
戦える

南
壮
一
郎

「仲間」の
つくり方



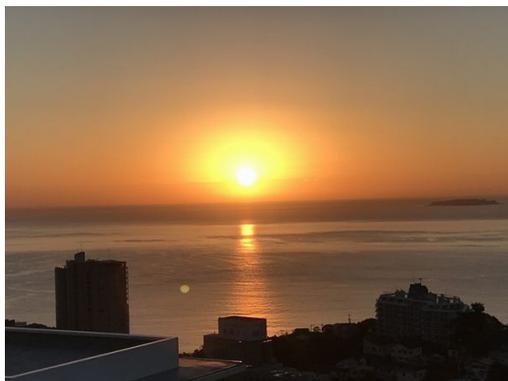
阪神淡路大震災から、今年で29年が経ちます。震災当時、私は西宮市に住んでいました。その2年後に神戸市内に転居してから、六甲道駅は生活に欠かせない駅となりました。いまでは弊社事務所の最寄り駅でもあります。周辺は金融機関などのインフラや飲食店、様々なサービス施設など何でも揃う、とても便利な街です。が、震災当時は、高架上にあった駅舎が崩れ去るという大きな打撃を受けました。復興までに2年はかかるとも言われた駅舎はたった2か月半で復旧されたそうです。関西テレビHPでは、当時復旧に携わった建設会社の方の声を紹介しています。

「作業途中で余震があったんで、余震や！と慌てて必死で逃げたこともあります。怖かったですけど（中略）それが建設業の使命だという思いもだんだん高まってきました。」

私たちが当たり前だと思っている便利な日常は、じつは昔、多くの方々の大変なご尽力があったからこそその当たり前だったんですね。

編集後記

- 12月の初旬に、会社に勤めていた頃の仲間と熱海で一泊しました。熱海に行ったのは初めてです。高齢の方が多いかと思っていたのですが、最近は若い世代にも人気なのですか。写真は、宿の部屋から見た朝陽です。海に面した部屋だったので、見事な朝焼けでした。初日の出ではありませんので、念のため。
- 前号まで使用していたこのニューズレターの用紙が、メーカーで生産中止になってしまいました。第1号を出す前に色んなタイプの用紙を試行錯誤した後に選んだものだったので残念ですが、しばらくはこの用紙でお届けします。



経営理念

働く人一人ひとりの思いを大切にしながら、経営者・従業員ともに誇りを持っていきいきと働くことのできる職場作りを実現することで、社会貢献いたします。

弊社がご提供する主なサービス

◆人づくり・組織づくりに関する支援内容◆

事業計画作成、組織の仕組み・風土づくり、リーダー人材（自律型人材）育成 ほか

◆営業強化に関する支援内容◆

ホームページ作成、販売促進策の強化、新商品開発、ブランディング開発（ブランド力向上）



(株)クリアストリーム・コンサルティング

〒657-0041 神戸市灘区琵琶町1-1-24 六甲ビル3F

tel: 090-2356-0960 mail: ito@clrstm.co.jp url: <https://clrstm.co.jp/>