

# 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



## 項目

### 巻頭コラム

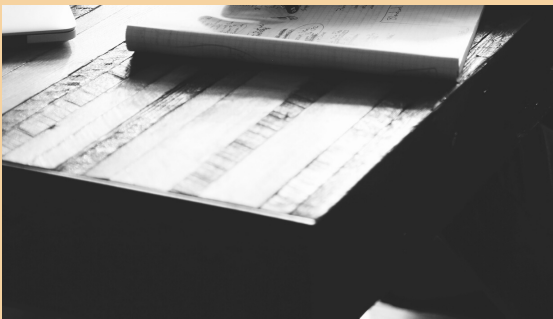
経営の成果は、なにか！？ - 1

### 支援の現場から

思いつきでなく、フレームワークで - 2

### 経営サプリ - 3

### 編集後記 - 4



## 巻頭コラム

### 経営の成果は、なにか！？

以前からよく、故野村克也監督の書籍を読むことがあります。多くの方がご存知のとおり、野村氏は選手として大成されたとともに、監督としても多大な実績を残されました。

まず、選手としては通算27年もの現役生活の間に、リーグで最多となる9回のホームラン王や同リーグで初の三冠王を達成したことをはじめ、華々しい活躍です。

けれど、野村氏は選手時代のご自身を振り返って、「才能がなかった選手であった。だからこそ、知恵を出し、努力を続けた」と語っておられます。同氏の著書は数多く出版されており、それらの書籍でどのような考え方（意識）のもと、どのように物事を分析し、そしてどのように努力を続けたかが、詳細に語られています。

## 巻頭コラム 経営の成果はなにか

それらは厳しい競争のプロ野球の世界で、どうすれば生き残れるかを考えたものばかりです。ちょうどサラリーマンを辞めて中小企業診断士として独立したばかりだった10数年前の私も、“これから先どうやってこの世界で生き残るのか”を考えていたので、野村氏の言葉の一つひとつが貴重な教えのように思えたものでした。

一方、監督としても5回のリーグ優勝と3回の日本一を達成しておられます。プロ野球の指導者は、「勝つための戦略を立てて実際に結果を残すこと」が第一の使命でしょう。そのためには、一流の選手を育てることが必要となりますが、氏が残した書籍からはその人材育成の具体的な考え方や実際にどのように指導していたかを伺い知ることができます。



私が感心していることの一つは、「野球技術を教える前に、人として成長させること」を常に念頭に置かれていた点です。

これにはおそらく、二つの理由があったのでしょうか。一つは、人として成長することが、野球の技術力を高めることに直結すると考えておられた点。もう一つは、選手たちが短い野球選手人生を終えた後も社会で生きていける人になれるように、今のうちから教育しておきたいと考えておられた点。

「言葉一つで、人は変わる」という著書では、次のように述べておられます。

“プロの高いレベルの競り合いになれば、最後は人間的にも成長していかなければ、技術的にも一流にまでは到達しない。これは私が60年にわたってプロ野球界を見てきた実感だ。（中略）自分にとって野球とは何か、仕事とは何かということを考えていない人間は、粘りがなくその壁を克服することができないものなのだ。（中略）”

このように「人間社会」とは、「人生」とは、「仕事」とは、といった野球以外の部分で自分なりの考えを持ち、人生全体の目的や意義から、目の前の野球技術の向上に取り組みなければ、一流にまでは伸びないのだ。”

氏が述べておられるもう一つの大切な視点は、「本質を知ることの大切さ」です。

“プロ野球の世界で成功する人間と、そうでない人間の差はなにか？”

それは「その分野の本質を知らない人間は大成できない」ということである。”

“本質がわかっていない人間は間違った方向に努力を続けてしまう。本質がわかっている人間は、自分を正しい方向に導くことができる。この「本質がわかっている」というたった一点が、プロの世界で成功する人間とそうでない人間を生む決定的な差になるのだ。”

ここで挙げたふたつのお話は、経営者の皆さんにとってもとても大切なことだと、常々考えているところです。そこで、私なりに「経営上の本質的なことはなにか」を考え、よくお話しています。例えば、今回のタイトルにした「経営の成果は、なにか」。何を成果とすべきかを正しく、つまり本質的に理解していくことが大切だと思い、考えた結果が次の5つです。

- ①社会・顧客にとって、役に立つこと。
- ②自社の財務内容を健全に保ち続けること。
- ③自社の社員を生きいき輝かせ、幸せにすること。
- ④自社だけでなく、自社に関わる人すべてを幸せにすること。
- ⑤経営者自身が達成感・人生の充実感を得ること。



こうしたことをきちんと理解しておけば、「間違った方向に努力を続けてしまう」といったこともなくなるのではないのでしょうか。また、上記の①から④を実現できれば、自ずから⑤が果たせるのだらうと思います。

## 支援の現場から

# ”思いつきでなく、フレームワークで”

つい先日、経営者の方が10名ほど集まっておられた、とある研修場面でのことです。

最初の導入のところで、現在置かれている経営状況を振り返ってみていただいた後、これからどう改善していけばよいと思っておられるか、皆様のご意見をお伺いしました。

日頃から危機意識も持たれていて、一生懸命考えておられたのでしょう。お一人おひとりから具体的な意見がしっかりと聞かれました。いずれも、確かにそれはやったほうがいいなあと、私も思えるものばかり。

ただ、ひとつ気になったこともありました。それは、「全体を俯瞰して、抜けもれなく情報を集めたうえで、導かれた考えなのだろうか?」、「その中から自分なりに優先順位をつけ、重要だと思ったことを今、話されたのだろうか!?’という点でした。

そこで、そのとおりにご質問したところ、いずれの方もそれはできていなかったというお返事でした。

実はこうしたことは、コンサルティングの場面でもよくあることです。皆さん一生懸命考え、手を打っておられます。ただ、限られた時間、経営資源です。より優先順位の高いこと、より重要なことからしっかりと手を打っていききたいものです。そのためには、思いつきで行動するのではなく、フレームワーク思考で臨みたいものです。

おそらく皆さんもお聞きになったことがある “SWOT分析” “マーケティングの4P”などはフレームワークの代表例です。

現ミスミグループ名誉会長の三枝匡氏は、著書「ザ・会社改造」の中でフレームワークとは、「物事の本質や構造を理解し、わかりやすく説明するための『枠組み』のこと」であり、「有能なリーダーほどフレームワークをたくさん持っていて、場面ごとに、この場合はこの考え方が使える、また次の状況では別の考え方が使えると使い分けていく。これが有能なリーダーが実際に行っていることである。」と語っておられます。

ぜひ、一つでも多くのフレームワークを経営に取り入れていただきたいものと思います。



## 🧡❤️ 経営サプリ

「あなた自身が生きる世界の「当たり前」のことは何か」を一度点検してほしい。  
それを継続的に実行することで、自分をどこまでも成長させられるのだ」

「リーダーは、自分自身がチームの中で誰よりも小事に敏感になり、合わせて、  
部下に対して小事の大切さを浸透させなければならない」

「選手を指導する真の目的は、「正しい考え方のエキスを注入すること」である。  
思考と行動は密接な関係にある。

その選手の考え方が、そのまま今の取組みに反映される。いくら表面的な技術面の  
指導をしても、考え方自体が間違っていればその選手は伸びない」

「失敗と書いて、せいちょう（成長）と読む」

（「凡人を達人に変える77の心得」野村克也著より）

今回は、故野村克也監督の言葉をご紹介しました。かつて監督時代に「野村再生工場」とも呼ばれた人材育成の考え方の基本に、野球技術よりもまず人としての教育に取り組んだことがあった様子がよくわかります。これは、スティーブン・コヴィー氏のいう「人格主義の回復」にも通じる考えではないでしょうか。

## 編集後記



- ここ数日で急に秋めいてきました。一日の日照時間もだんだん短くなってきたのを感じます。
- 先日、自宅に戻ると、駐車場のところに何やら大きな生き物が。よく見ると、イノシシでした。私の自宅は六甲山のふもとのところにあって、以前からイノシシがよく出ると言われているところなのですが、実際に見たのは久しぶりでした。イノシシも、今のうちに餌をたくさんとろうとでもしていたのでしょうか。
- 別の日の、別の現場では、支援先様に着くちょっと前の道で、かわいいお出迎えがありました。こちらは猫です。それも子猫。道の真ん中でじっとしていたので、日向ぼっこでもしているのかな、と思ったのですが、見ると猫たちの目線の先には魚屋さんがありました。なんだか、マンガのワンカットみたいなのかなひと時。
- イノシシは怖いので車の中から何度かクラクションを鳴らして退散ねがいましたが、子猫のほうは車から出てできるだけ優しく声をかけて移動願った次第です。

## 弊社からのご案内

### ◆ “経営ドック”

貴社の経営のどこがうまくいって、どこに弱みや問題があるか、正確に把握しておくことはとても大切です。健康のために人間ドックが必要なように、企業も定期的に健康診断を受けておけば、正しい対策がとれるようになります。半日の速修コース（社長インタビューと現場視察）と、社員面談なども含めた1日コースがあります。

お気軽にお問い合わせください。

## 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/>