

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
経営の3つのステージ- 1

支援の現場から
小金屋食品さま訪問記- 3

編集後記 - 4



巻頭コラム

経営の3つのステージ

「守破離」という言葉があります。これは、剣道や茶道などでの修業における段階を示したもので、「守」は師や流派の教え、型、技を忠実に守り、確実に身につける段階、「破」は他の師や流派の教えについても考え、良いものを取り入れ、心技を発展させる段階、「離」は一つの流派から離れ、独自の新しいものを生み出し確立させる段階とされています。（「デジタル大辞泉」小学館より）

これらの道を究めるには、それぞれの段階で成すべきことを知るとともにいつまでも最初の段階である「守」に留まるのではなく、最後の「離」まで到達するように修行に励まないといけないという古くからの教えだと、理解しています。

ところで、長年多くの企業様と接してきて、私は経営にも同じような3つのステージがあると考えています。

巻頭コラム 「経営の3つのステージ」

「守破離」のように端的な言葉では表せませんが、私が考えるステージは、それぞれ次のようなものです。

第一のステージは、「目の前のことに懸命に取り組む」ステージです。

最初に懸命に取り組むテーマは、ほとんどの企業様の場合、「いかにしてお客様に知ってもらい売上を伸ばすか？」や「安定的に利益を出すために、どうがんばるか？」でしょう。

どんな企業様も、会社を設立して産声を上げたばかりという時期があったはずで、世に出す商品やサービスはまだ誰も知りません。だから、最初は簡単には売上は伸びません。

だから、がむしゃらにお客様を訪問して営業したり、資金繰りを確保するために金融機関を回ったりといったことが、経営上の課題の中心となっている時期です。

私自身も16年前に創業した頃は、右も左もよくわからない中、とにかくお声をかけていただいた仕事を頑張ることしかできなかったことを、よく覚えています。

また昨今では、売上を上げることはできるのだが、人材を確保することに汲々としている企業様も多いようです。

第2ステージは、「自社の組織の内部に目を向け始める」ステージです。

例えば、一生懸命頑張ってお客様はついてきてくれるようになってきた、けれど気がついたら経営の規模は拡大したけれどそれに見合った人材が育っていないとか、組織としても脆弱でこのままだと不安だといったことに気づかれる経営者の方が、多くいらっしゃいます。

そこで、それまではお客様や売上のことばかり考えていたけれど「これではいけない、もっと自社の社員を育てることに力を入れたり、組織をきちんと作るための仕組みを整えたりしないとイケない」と気づかれるようになります。

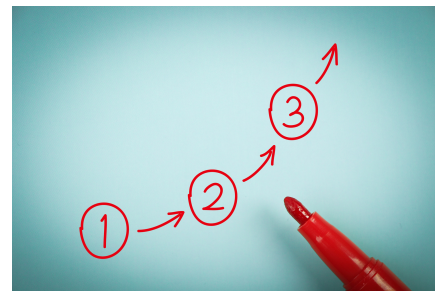
そこからさらに、どうすれば社員がやりがいを持っていきいきと働いてくれるだろうかといったことを考え、やがて改めて経営理念を見直すことの大切さに気づかれるようになります。これが第2のステージです。

最後は第3ステージです。

このステージは、「自社の外側のことにも、しっかり目を向けるようになる」ステージです。

自社の外というのは、お客様以外で自社と関わる人や組織のことで、例えば仕入先さんや、地域の方々、もっと広く言えば社会全般ということになります。

第3ステージの経営では、利益をしっかりと出しながら、「自社を取り巻く外部の方々に貢献する時間と労力をしっかりとる」ことの意義が深く理解できるようになってきます。第2ステージで経営理念について改めて考えたことがきっかけになり、このように考えるようになる経営者の方も多と思います。



前述のように「守破離」が「守」に留まるのではなく、最後の「離」まで到達するように修行に励まないといけないという教えだとすれば、経営もこれと同じようにできるだけ多くの企業様に第3ステージまで到達していただきたいという思いで日々支援をさせて頂いています。



”小金屋食品さま訪問記”

7月に、私が中小企業診断士として独立した頃にご縁を頂いた株式会社小金屋食品さまの企業見学会を開催いたしました。

現在私がお支援をさせて頂いているサービス業の企業様があります。同社ではこれからの会社を担っていく幹部社員の方の多くが、女性です。一方、小金屋食品の吉田社長は、前社長である実父が急逝されたことをきっかけに、それまで経営にまったく関与していなかったものの、急遽あとを継ぎ、今や大変立派に経営をされている女性社長です。そこで、幹部社員の方々に吉田社長のこれまでの奮闘ぶりや、経営者としての姿勢や考え方などをお聞きいただくことで大きな学びを得ていただくことができるのではないかと考え、私から企業訪問と懇話会を吉田社長に打診させていただいたところ、快くご快諾いただき、実現した企画です。

小金屋食品さまは、納豆を製造販売する企業様です。社員数が10名ほどの小規模な会社ですが、強い信念をもって、高い付加価値を持つ自社ならではの独自商品を次々と商品化しておられます。それらの商品や吉田社長の経営に対する思いや取り組みは、様々なメディアでも取り上げられ話題です。最近では、納豆専門のお店「納豆BAR小金庵」の2号店を東京に開店されました。

当日は、私を含めて10名でご訪問させていただきました。はじめに工場見学をさせていただき、納豆の製造工程を詳しくご説明いただきました。

その後、吉田社長から、先代社長ががんばって会社をつくってこられた経緯や、突然の社長就任後のとまどいや実際にあったご苦労の数々、そしてそうした経験をどのように糧にして今日のしっかりとした経営につなげていかれたかを、とてもリアルにじっくりお話いただきました。



そんな吉田社長から、「負けない経営」、「自社の弱みを強みに変える発想を持つことの大切さ」、「捨てるモノと残すモノを決める」、「規模の経営ではなく質の経営を目指す」といった、数々の示唆に富むお言葉をいただきました。

例えば、「負けない経営」です。勝つための経営は、「同業他社と比べて勝とうと思って戦う経営」であり、「NO.1を目指す経営」です。そうではなく「オンリーワンを目指す」ことが大切だと気づかれた吉田社長。そのために、どんな状況下でも軸ブレしない、焦らない、やり続けるということを実践されてこられました。

また、「捨てるモノと残すモノを決める」とは、「新しい経営方針を打ち出したなら、いつまでも旧来の武器に頼ることなく、自分たちで新しい戦い方を作り上げていくことが大切である。」ということだと理解しました。

このように、経営に対する確たるお考えを持っておられるからこそ、多くのお客様から支持されるとともに、しっかりとしたブランド力を持った企業様になられたのだと私は思っています。

ご訪問後に、参加した皆さんに感想をお聞きしたところ、皆さん大いに感銘を受けるとともにそれまでのご自身の経営幹部としての在り方を振り返っておられました。



右から3人目が吉田社長



六甲道だより

弊社の事務所のすぐ近くに、芝生が青々とした広い公園があります。いつも近くの子供たちや家族連れがたくさん集まっていて、春は桜の木の下でランチをしたり、秋にはいろんなイベントが開催されたりしています。

けれど、ここはもとは阪神淡路大震災で大きな被害が出たところ。防災のためにこのような広い公園が確保されるようになりました。片隅には碑文があって、国の防災指定公園となっていることと、多くの犠牲者に対する鎮魂の言葉が添えられています。今年に関東大震災から100年。今、生かされている幸せに思いを致しながら、備えるべきにはしっかりと備えたいものだと思います。



編集後記

- 先月お盆の間に、高野山に出かけました。ちょうど、3年ぶりで「ろうそく祭」が開催されていました。周囲にたくさんのお墓が立ち並ぶ中、一の橋から奥之院までの参道がずっとろうそくの光や置き燈籠で囲まれていて、多くの方が静かに歩きお参りしていました。
- 私の自宅にはご仏壇がないのでこれまでお盆はこれといったことはしていませんでしたが、今年は簡単な精霊棚を準備して過ごしました。いつもの夏より少し、心が落ち着いたような気がしたひと時でした。



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/>