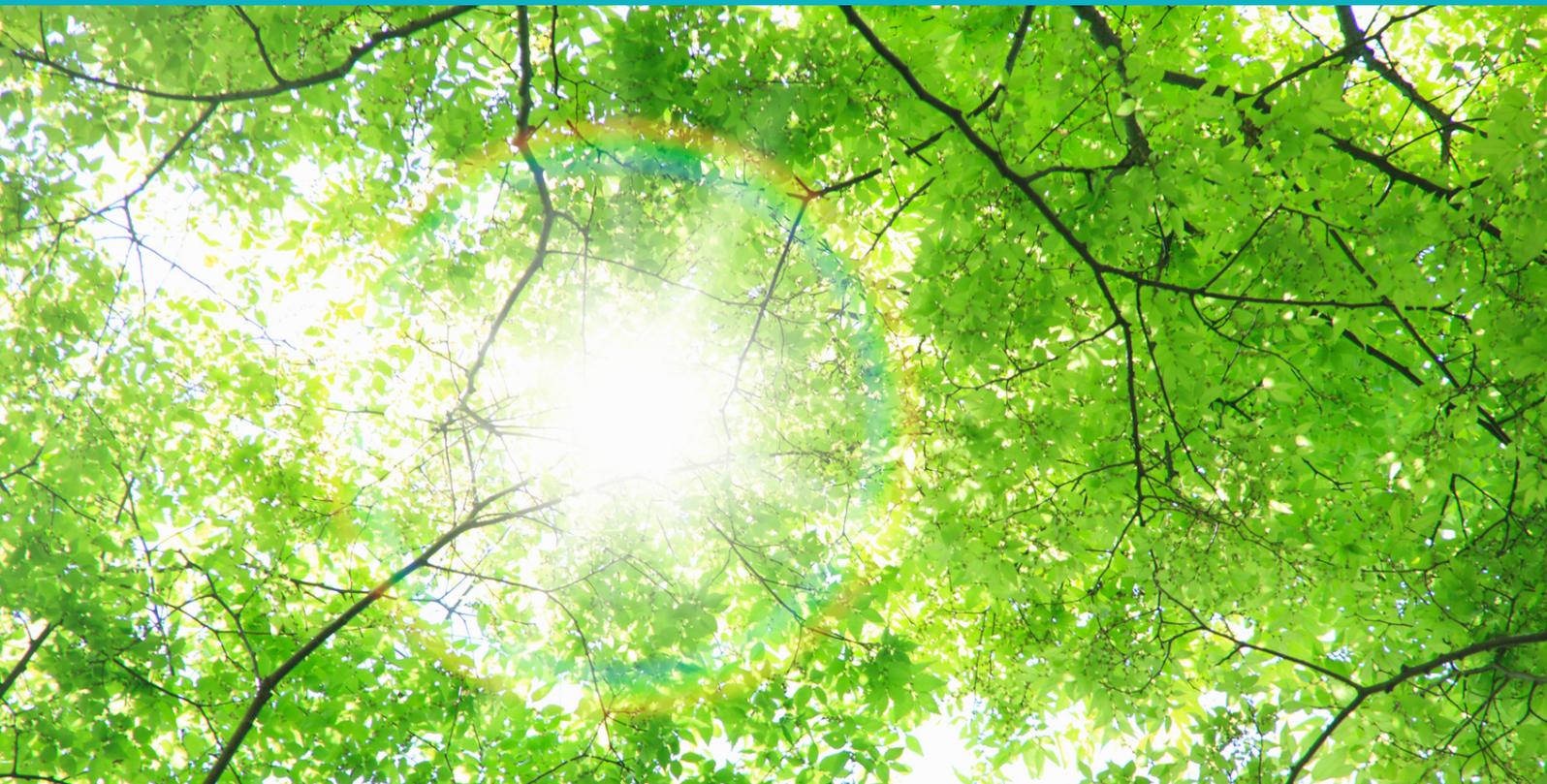


清経通信

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
(隔月刊)



項目

巻頭コラム

経営することの意義について - 1

支援の現場から
4つのじんざい - 2

経営サプリ - 3

編集後記 - 4

巻頭コラム

経営することの本義

多くの経営者や社員の方々が、日々の経営の中で「売上を上げること」に注力されておられると思います。特に昨今ではコロナ禍のために、売上減少に悩んでいる企業様も多く、私も日々そうした企業様での支援も続いています。

もちろん、経営をする上で、売上を上げることは大切な目的の一つです。

けれど、そのことばかりに目が行っていると、もっと大切なことを見失ってしまうことがあります。

本義とは "根本となる重要な意義" のことですが、これを常に自分なりに意識しておくことが大切ではないでしょうか。



巻頭コラム 経営することの本義

経営とは、「利益とキャッシュを創出しながら、経営理念を実現すること。また、社員の幸福を図るとともに、成長の機会を提供すること」

これは、私が支援先様やセミナーでよくお伝えしている言葉です。（経営者の皆さん一人ひとりにそれぞれのお考えがあると思います。ですのであくまで一つの考え方とご理解いただければと思います。）



経営する上では、まず利益を出すことが大切です。当然ですが、利益がなければ経営を続ける意味がありません。また、キャッシュがないと会社を回すことができませんし、将来のための投資もできません。新たな投資をしなければ、やがて競争力の低下を招くしかなくなるでしょう。したがって、売上も大事ですが、利益とキャッシュがより重要です。ただ、利益とキャッシュもある意味、「手段もしくは通過点」であると思っています。

では、経営者にとってもっと大切な目的とはなんでしょうか。

その第一はやはり「経営理念を実現すること」だと思います。なぜなら、経営理念は会社を作った、もしくはその会社を日々運営する根っこになるものであり、そのために日々努力しているはずだからです。その思いを明確にせずに経営していたり、理念の実現を目指したりすることなく、「ただ経営しているだけ」というのは望ましくないと思います。

ところで、この経営の定義の中に社員という言葉はあるのに、顧客という言葉がないのには理由があります。それは、経営理念の中には本来「顧客や社会に貢献する」ことが必ず盛り込まれているからです。したがって、「経営理念を実現すること」と「顧客や社会に貢献する」ことはワンセットであり、私が考える「経営することの本義」の第一です。

さて、次に大切なことは、「社員の幸福を図るとともに、成長の機会を提供すること」ではないでしょうか。

企業は、社会に受け入れられて初めて、存続することが可能な存在です。その社会との関わりの中で、「人」をお預かりして、その人たちを「社員」と呼んで働いてもらっているわけです。社員たちは、お預かりしている時間以外のときは、常に社会に戻っていく存在です。その人たちに、少しでも成長してもらって社会に帰ってもらうことが、お預かりした側が持つべき心の有り様だと、私は思います。またそうすることで、企業の存在基盤である社会の質が高まり、より良い世の中が実現するのだらうと思います。

社員にとっては、多くの場合、学校を卒業すると学ぶ機会はほとんどなくなってしまいます。しかし、誰にとっても学びを得ることができる場が一つあります。それが、会社です。だからこそ、社員に多いに学びを得てもらい、成長させてあげてほしいと思います。

「会社が利益を上げて、経営者・社員とも幸せになる」に加えて、「社員に成長の機会を得てもらう」ことで、社会の中で生かされている存在である企業も、その大切な役割を果たすことができるのではないのでしょうか。

ぜひ、ご自身の理念を実現しながら、より良い社会づくりに貢献できる会社を作って頂きたいと思います。



支援の現場から "4つのじんざい"

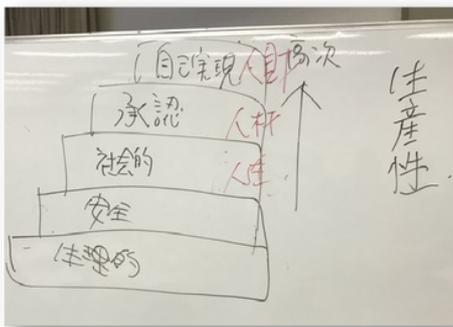
今年も4月に新入社員研修の講師を務めました。この講座を受け持って、もうすぐ10年になります。私の講座ではいつも、単にマナーを教えるだけでなく、企業人としての姿勢、もっと言えばその人のこれからの人生の礎になるような心の持ちようについてお伝えしています。



講座では、「4つのじんざい」についてもお伝えしています。4つとは、「人材」「人在」「人罪」「人財」の4つです。皆さんもどこかで聞かれたことがあるかもしれません。

「人材」とは、その仕事をする能力がある人物を指し、これはポジティブな意味で使う言葉です。「人在」は、ただそこにいるだけの人。積極的に仕事をするイメージはなく、指示待ち人間ですね。「人罪」「人財」の2つはすぐにご理解いただけると思います。

私は、この4つのじんざいを「マズローの動機づけ理論」になぞらえて説明しています。マズローの動機づけ理論とは、人が生きていく機能を維持するための「生理的欲求」、身の安全を求める「安全の欲求」、人と交流したいという「社会的欲求」、仕事で認められたい「承認の欲求」、自分で道を切り開きたい「自己実現欲求」の5つからなる考え方です。



このことを説明しながら、
社会的欲求だけを満たせば十分な人 = 人在
承認の欲求まで持っている人 = 人材
自己実現欲求を追い求める人 = 人財



とお伝えします。すると、今年も多くの新入社員が「人財を目指します!」と振り返りレポートで書いてくださっていて、うれしい限りでした。



経営サプリ

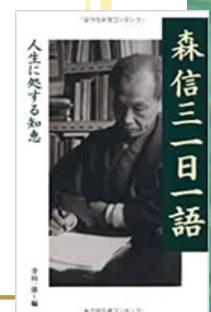
「如何にささやかなことでもよい。とにかく人間は他人のために尽くすことによって、はじめて自他ともに幸せとなる。これだけは確かです」

「教育とは流水に文字を書くような果てない業である。
だがそれを巖壁に刻むような真剣さで取り組まねばならぬ」

「幸福とは、縁ある人々との人間関係を噛みしめて、それを深く
味わうところに生ずる感謝の念に他なるまい」

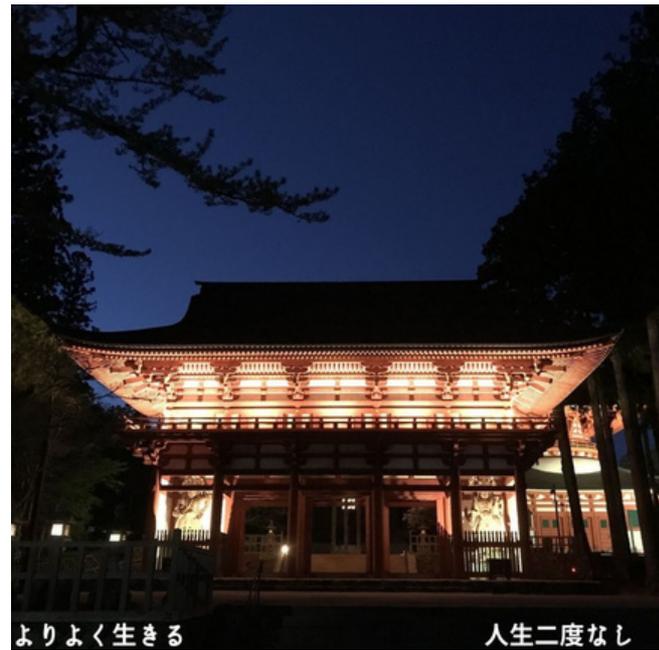
(森信三一日一語より)

森信三先生は、明治29年生まれ。97歳で没するまでの生涯を教育者として過ごされました。58歳からは、弊社の近隣にある神戸大学で教鞭を執られていました。そのこともあって、著作に接するようになりました。以来、こうした言葉を振り返っています。こうした先人の言葉に導かれ、私は「天義他利」という個人的な座右の銘を得ることもできました。いまは、「如何にささやかなことでもよい」という一言に日々勇気づけられています。



編集後記

- コロナ禍が始まってから早や2年が過ぎました。幸いなことに、私自身や私の周りの方々の中でコロナに罹患して重篤な状態になった方はおられません。ただ、生活や仕事はやはり影響を受けてきました。その一つが、コロナ前までは「清経塾」という小さな勉強会を開いていたのですが、それが開催できなくなったことです。
- 世界では、もうマスクを外している国も増えているようです。また勉強会を開催出来ればと思っていますが、その前にこの度、同じ名前をつけたニュースレターをお届けさせていただくこととしました。今後は隔月でいどで発行の予定です。
- 「清経」（せいけい）という言葉には、「清らかな経営」という思いを託しています。
- 先日、奈良の山奥に釣りに出かけた帰りに夜、高野山に迷い込みました。静けさが満ちていて、凛とした空間が広がっていました。“人生二度なし”は、この時ふと思い出した、森信三先生の言葉です。（写真は、当日写した檀上伽藍の中門です。）



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いて、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。

◆ リーダー人材育成研修

リーダー人材育成の研修（2日間コース）を、次のとおり開催します。

開催日：6月30日（木）、7月7日（木）（午後1時～午後5時） 開催場所：弊社事務所

いずれも、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/>