

仕事をする目的・会社を経営する目的

使用者委員 岩元義弘

大変お恥ずかしいことなのですが、私は20代後半まで「仕事をする目的は収入を得るためである。だから、大多数の人は高い収入が得られ、経営が安定していて将来性があり、楽な仕事を選ぶ。また、会社を経営する目的は利潤追求である。安く仕入れたモノや、生産、製造したモノを高く売る。社員には低賃金・重労働を求める。そうすることによって利潤を得る。それが会社である。」こんな風に考えていました。

しかし、28歳の時この考え方が変わりました。きっかけは偶然でした。取引先の要請で京都の「一燈園」という宗教法人で研修を受けました。そこでの研修は他家のお便所掃除をすることです。一軒一軒のお宅を訪問し、「一燈園から参りました。私の修行のために便所掃除をさせてください。」とお願いします。すると、「うちは綺麗ですから結構です。」などと体よく断られます。何軒も何軒も訪問してもさせてもらえませんでした。自分が必要とされないことを悲しく思いました。研修の正に終わりに近づいた時、一軒のお宅で「いいですよ、どうぞ!」と言われました。喜んで便所掃除をさせて頂きました。そして帰り際に、思ってもいなかったお布施を頂きました。

この時、体感したのです。「自分が必要とされること、自分を使っただけのこと」が自分の幸せだということ。だから自分が必要とされる仕事をすればいい。そうすれば喜んで自分を使っただけのこと。そして、給料がもらえる。会社の事業は、お客様の困っていることを解決することをやればいい。そうすればお金をもらえる。それまで仕事をする、会社を経営することを金儲けで、卑しいものだと思っていました。けれども考え方がまったく変わりました。そして、真剣に仕事を始めようと思いました。

その後、会社の強みを活かしながら、お客様の困っていることを解決できる新規事業に取り組みました。自ら企画し、自ら営業しました。これらの事業はお客様に喜んで頂け、次第に大きな売上と利益になりました。

私の経営する会社の経営方針には、経営の基礎であるところの、① 扱う商品・サービスの見直し、② 経営システムの改善、③ 熱意と努力によって売上の最大化と経費の最小化により効率よく利益を得る、ということに加え、次のような項目を入れてあります。

- お客様に満足していただけることを一番に考えて行動する。
- お客様に満足して頂くことにより、売上と利益を得る。
- 経営者、社員の物心両面の豊かさと成長を目指す。