

# ウッディチキン / 静岡例会

## 『例会レポート44』

日程	:	2009年7月8日(水)
会場	:	<b>ホテルセンチュリー静岡</b> 〒422-8575 静岡県静岡市駿河区南町 18-1 Tel. 054-284-0111 ホームページ <a href="http://www.centuryshizuoka.co.jp/">http://www.centuryshizuoka.co.jp/</a>
参加者数	:	講習会=約150名
講演会内容	:	<b>PM7:00~9:00</b> ・ウッディチキン静岡支部代表 山内淳氏挨拶 ・ウッディ静岡寺子屋大賞(2サロン発表&表彰) ・法政大学教授「坂本光司先生」講演 ・ウッディチキン代表 伊藤豊氏挨拶
親睦二次会	:	PM9:20~11:00 同ホテルにて 約150名



レポート作成



ウッディチキン総事務局  
谷口 隆



<http://woodychicken.com> [info@woodychicken.com](mailto:info@woodychicken.com)

<実行委員会>



<受付>



<来場者の皆様>



## < 開会挨拶 >

### ●司会進行

- ・本日の進行役は、アジルの内野辰男氏。
- ・本日は、山内静岡支部代表の挨拶の後、読書行動感想弁論大会の優秀2サロンの作品を紹介して表彰します。
- ・その後、本日のメインの講演を法政大学の坂本光司教授にお願いします。
- ・最後に伊藤先生に締めくくって頂きます。



## < 静岡支部代表／山内氏挨拶 >

### ●本日の流れ

- ・今回の読書行動感想弁論大会（寺子屋）のテーマ本は坂本先生の「日本でいちばん大切にしたい会社」でした。後ほど、優秀2サロンの作品発表と表彰を行います。
- ・その関係で、本日は坂本先生に来て頂いていますので、講演をして頂きます。
- ・全国の活動状況を実行委員長の皆様から報告して頂きます。



### ●全国実行委員長の紹介

- ・全国のみとめ役の小牧さん、環境改善実行委員長の山内さん、ボランティア実行委員長の宮前さん、読書普及委員長の大野さんです。（各自より一言挨拶）
- ・宮前さんから、本年度上半期の寄付金の報告あり。（詳細はホームページにて）
- ・全国から活動状況を送ってもらったものをフォトシネマにしたものを上映。



## 【 ウッディ静岡／寺子屋大賞 】 (2サロン発表～表彰)

### ●今回のテーマ本

- ・坂本光司先生の「日本でいちばん大切にしたい会社」を読んで行動したことを発表します。

### ●アンドエー ショップアドバイザー望月彩さんの発表

- ・18歳でアンドエーの山内と出会い、フロントに立たせて頂ける様になりました。そして今回この本と出会い、特に中村ブレイスと柳月さんに興味を持ちました。
- ・そして、今は誰よりもお客様の味方でありたいと思っています。
- ・新店のレセプションを依頼されたのですが、自信がなくて断りました。そしたら、先輩から激励され、教えられました。
- ・これからは何事にも挑戦していきます。



### ●f i n o 五十嵐たつきさんの発表

- ・お店の近所の朝掃除をすることになり、続けていると挨拶をしてもらったり、ありがとうと言ってもらえることで力をもらえます。
- ・ゴミの量も段々減ってきて、きれいになってきました。
- ・スタイリストになって9ヶ月、ボランティアカットに行ったりすると、必要とされているということが良くわかります。
- ・これからも勉強して立派な美容師になりたいと思います。
- ・ありがとうございました。



### ●大野読書普及委員長より両名表彰

- ・表彰状授与

# 【 坂本光司先生 講演 】

## <プロフィール>

1970年 法政大学経営学部卒業。静岡文化芸術大学文化政策学部・同大学院教授等を経て、法政大学大学院政策創造研究科教授・同経営大学院（MBAコース）兼任教授。ほかに、中小企業庁経営革新制度評価委員会委員長等、国・県・市町村の公務も多数務める。

■専門 = 中小企業経営論・地域経済論・地域産業論。

■受賞歴 = 1987年出版の『円高、国際化と地域産業』（静岡新聞社）で、中小企業研究奨励賞本賞を受賞。

■主な著書 = 『日本でいちばん大切にしたい会社』（あさ出版 2008年）、『私の心に響いたサービス』著（同友館 2007年）『この会社はなぜ先進撃が続くのか』著（かんき出版 2004年）、『リピーターを呼ぶ感動サービス』編著（同友館 2002年）他多数

## 1. 著作について

- ・『日本でいちばん大切にしたい会社』の続編を12月に出す予定です。
- ・61冊目の本「この商店街はなぜ繁盛しているのか？」が来週です。
- ・この本は全国12000箇所の商店街を調べて30箇所にセレクトした本です。
- ・9月10日には、『この会社はなぜ社員のモチベーションが高いのか？』を出版の予定です。
- ・15社を取り上げています。

## 2. 反応

- ・『日本でいちばん大切にしたい会社』については、300人以上の方から直接続編の要望を頂いています。
- ・昨年4月に発行したこの本は、30万冊以上売れています。
- ・サンキュレター、礼状も毎日のように頂いています。
- ・静岡県には380万人の方がおられますが、新しい条例が出来たりすると、パブリックコメントとして公開しますが、2週間で5～6人しか反応がないのと比べると、凄い反響です。
- ・頂いた礼状には99%返事を書いて出しています。

## 3. 礼状の意見の内容

- ・350通の内、半分は経営者の方からで、その内1%は大企業の社長、残り99%は中小企業の社長でした。
- ・全体の30%は社員の方からでした。10%は学生さん、残り10%は高齢者の方たちでした。
- ・経営者の皆さんの意見は、「自分の会社がなぜだめだったかと言う理由がこの本を読んで完璧に理解できた」ということでした。
- ・社員さんたちからは、「この本を読んで、この会社を辞めることを決意しました」
- ・学生さんからは「自分の就職先の会社の選択方法が間違っていました」「経営者になることを決意しました」などの意見がありました。
- ・既に現役をリタイヤされた方たちからは、「いい加減なことをしている会社の物を買わない。いい加減なことをしているお店には行かせないということを決意した」という声でした。



## 4. 5人の幸福のために

- ・「企業経営とは、5人に対する使命と責任を果たすための活動である」と定義しています。つまり、「5人を幸せにする活動のこと」を経営といいます。
- ・一番大切なのは、同士とその支援者（家族）です。
- ・外注、メーカーを社外社員と名付けました。彼らも幸福になってもらいたいです。

## 5. その後の反響

- ・静岡県内で、1月29日に自分が脚本を書いてテレビドラマ化されました。
- ・中小企業の社長からスポンサー希望の申し出がありました。
- ・7～8時の1時間番組でしたが、それは尋常な額の金額ではありませんでした。
- ・その会社はエンドユーザーが買うような商品売っている会社ではありませんでした。
- ・その会社の心意気には、全く、感動、感激、感嘆しました。
- ・視聴率は、13%という驚異的な数字を獲得しました。
- ・その会社に取材に行ったら、ちょうど65歳の女性（15歳から50年間無欠勤）が、永年勤続の表彰を受けられるところでした。
- ・当日、たまたまその時間にカメラが入ったのです。
- ・レポーターが「おめでとう」と言って、その女性にお話を伺おうとしたところ、その女性は「今日は早く帰らなくっ



「ちゃ。お母さんが赤飯炊いて待っているから。」と言われたのです。

- ・後日談ですが、どんなことがあってもカメラを回し続けるカメラマンですが、この時ばかりは、溢れる涙でカメラが回せなかったということでした。
- ・その番組の司会の酒井美樹さんは番組中、泣きっぱなしで、何回もお化粧をなおされていました。
- ・そのカメラマンはどうしてもお母さんに会いたくなって訪ねて行きました。
- ・65歳の方のお母さんですから多分95歳くらいでしょう。そのお母さんはかくしゃくとされていました。可愛い娘が幸福になることを見取るまでは死んでなるものかという気迫を感じました。
- ・「お母さんが赤飯炊いて待っているから」という言葉は、日本では失われた言葉です。

## 6. 不況を恐れない経営

- ・商品ではなく、私達自身が、私たちの心が、心を通じたサービスが選ばれているのです。
- ・不況でもなんでもなし。不況は人が作るものです。
- ・お客様をいい加減に扱う、社員をいい加減に扱う、社長と社員によって不況は作られます。
- ・正しい経営をしている会社は決して不況を恐れないのです。



## 7. 続編の取材(富士メガネ)

- ・12月に発刊される『日本でいちばん大切にしたい会社』の続編の取材をしているところです。
- ・どんな地域にも素晴らしい会社はあります。
- ・全国で、多分5~6社しか取り上げることが出来ません。
- ・北海道では初回は菓子メーカーの柳月を取り上げましたが、続編では「富士メガネ」(札幌、従業員500名)も検討対象としています。
- ・真のお客様は価格で来られるのではありません。心を満たそうとして来られます。
- ・普通1階部分はお店にとって稼ぎどころです。
- ・しかし、この富士メガネは、1階の大半はメガネの修理場です。
- ・どこで買おうが、いつ買おうが無期限メンテをされています。
- ・この会社は、お客様が「傷んだので新品を買いに来ました」といわれても、「まだ修理すれば使えますよ」と伝えて修理して使って頂きます。
- ・最高の宣伝は口コミです。
- ・この会社は社会奉仕を尋常ではないほどされています。
- ・世界の難民を助けるためにアゼルバイジャン(カスピ海の西側にある国)、タイなどに行き、検眼をして2万人を超える人にメガネをプレゼントしています。
- ・有給休暇を使って自費で行き、世界の難民のどん底の生活を見ているから、そこの会社に入った途端、癒される、温もりがあると感じました。
- ・自分は、南米(チリ、ペルー等)にいったことがあります。余りの貧困さにビックリしました。岩場に住む人たちがいるのです。
- ・富士メガネでは、中国残留日本人孤児の肉親探しもやっています。
- ・今の日本は、そんな人達の犠牲の上に成り立っていることを忘れてはいけません。
- ・20数年前、そんな状況を見た社長は、社員を連れて東京に出かけます。
- ・900人を超える人たちに検眼をして、メガネをプレゼントし続けています。
- ・ほとんど全員の方から感謝の手紙が届きます。
- ・一人のおばあさんからは「祖国は私達を見捨てなかった。日本から頂いた数々のお土産の中でメガネほど嬉しいものはありませんでした。
- ・また別の方は「花や木がこんなに美しいとは生まれて初めて知りました」と書かれていました。
- ・パソコンで「富士メガネ」を検索してみてください。
  - ・ホームページ <http://www.fujimegane.co.jp/>
- ・日本に留学に来ている中国人女性のイルさんはこの話を聞いて、安泰を約束されているGEの職を辞めて祖国のために独立して会社を興しました。
- ・連れて行った学生達は「消費者になる以外、感謝の敬意を表す方法が見つかりません。」と言い、ここの商品を買うのです。
- ・技術が上手いとかは当たり前です。もっと大切なことに価値を見出している人々が増えていること証拠です。
- ・車会社は、会社の存続のために社員を切り捨てています。
- ・こういう会社に対しては、不買することによって、ささやかな抵抗をしています。
- ・市役所で9億円コストダウンしないと潰れるということがありました。



- ・しかし、不況であっても寝たきり老人たちの手当を減らすなどということはしてはなりません。
- ・人間の尊厳に関することは守らなければならないし、その予算を切るのは出来ません。
- ・そうすると、人件費部分を削減するしかありません。
- ・役所の平均年収が600万円です。(賞与を含む)
- ・一方、中小企業の会社員は400～500万円が圧倒的多数、タクシーの運転手さんは280～320万円の給与しかないのです。
- ・通産省の高級官僚が札幌の富士メガネと一緒に連れて行ってくれと言うので一緒しました。
- ・何しに行くのですかと聞いたら、メガネを買いたい、それしか協力する方法がないからといいました。
- ・その彼は、伊那食品が49年目に増収が止まると聞いて、一杯商品を買ってきた。
- ・世の中にそんな人がいるのです。

## 7. 続編の取材(日新堂)

- ・札幌市の郊外に日新堂というエコ名刺を作っている会社があります。
- ・従業員は6人の印刷屋です。
  - ・ホームページ <http://www.nissindou.co.jp>
- ・素材は廃棄された、ペットボトル、トウモロコシの不要な部分、糸くず、捨てられた竹などです。
- ・普通の名刺は1枚5～10円です。私の頼んだ名刺は1枚30円でした。
- ・私が買ったのは、お客様になることでしかこの会社に貢献することが出来なかったからです。
- ・手作りの点字名刺も作っています。点字エコ名刺は100円でした。
- ・障害者が1ヶ月働いても13500円くらいにしかなりません。
- ・しかし、エコ名刺を買われる人が増え、15,000人を超えました。
- ・お客様の分布は、道内が1割、道外が9割です。商圏は関係ありません。
- ・正しい経営にはお客様が追いかけてくるのです。



## 8. 続編の取材(沖縄教育出版)

- ・沖縄県那覇市の国際通りに沖縄教育出版と言う通販会社があります。
  - ・ホームページ <http://www.cha-genki.co.jp/>
- ・取材に伺った時は社長が留守でしたが、社員が喜びますから是非来て下さいといわれて朝礼から参加させて頂きました。
- ・東京のある社長さんが電話をしました。
- ・そしたら電話に出たA子さんがこう言いました。
 

「あ～、〇〇社長様、先日は当社の△△が上京した折、とてもお世話になりました。その日は雨が降っていたにもかかわらず、社長様自ら駅まで送って下って、△△はとても恐縮しておりました。あ～良かったです。丁度今外出から帰りましたから、代わります。」
- ・この電話に感動され、高額の仕事が頂けたということでした。
- ・「リピーターを呼ぶ感動のサービス」という本でも取り上げています。
- ・この会社は、日本で一番楽しい朝礼の会社、朝礼の長い会社です。
- ・この日も1時間半の朝礼でした。



## 9. 続編の取材(ライブレボリューション)

- ・東京のモバイル広告にかかわるプロフェッショナルサービスを提供する45名の会社ですが、5名の募集に2万人が応募しましたが、その時は10名採用しました。
  - ・ホームページ <http://www.live-revolution.co.jp/>
- ・この会社の社名は「宇宙一愛される経営を目指して!」です。
- ・この会社に若者が殺到しています。
- ・変わるべきは若者ではなく、経営者である。
- ・ありがとうございました。

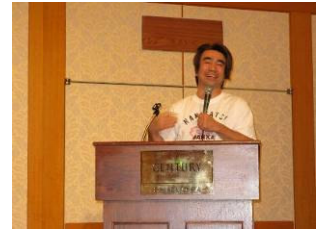
# < 伊藤代表挨拶 >

### ●断食でのよいお話

- ・先日の5日間断食で、ハワイのお坊さんの講演を聞かせて頂きました。
- ・人の心境は「地獄」(足の引っ張り合い)、「餓鬼」(欲しい、欲しい)、「畜生」(本能のまま)、「修羅」(競争、戦い)、「人間」、「天上」、「声聞」(人の声を聞く、心の勉強をする)、「縁覚」(出来事に感謝)、



- 「菩薩」(人のために働く)、「仏」の10段階に区別出来るそうです。
- ・人間が出来ていて十分な人は、下のことを見下しません。
  - ・今坂本先生が紹介して下さった会社は尊敬できる会社だと思います。
  - ・最高のチームを持っている会社が強い会社です。
  - ・また機会があれば、坂本先生のお話をもっと聞きたいなと思います。
  - ・本日は、ありがとうございました。



## <親睦会の様子です>



別途写真集もありますので、この他の写真はそちらをご覧ください。

### ●本年度(2009年度)の定例会日程

8月26～28日	サマーカレッジ
9月9日	三重
10月7日	東京(総会)
11月11日	沖縄
12月	なし

### ●来年度(平成22年、2010年度) 定例会開催日程 決定!!

1月<なし>	
2月10日(水)	関西
3月3日(水)	岡山
4月14日(水)	松山
5月12日(水)	中部
6月16日(水)	北海道
7月14日(水)	静岡
8月25～27日(水～金)	サマーカレッジ
9月8日(水)	三重
10月6日(水)	東京
11月10日(水)	沖縄
12月<なし>	



**もっともっと、ソウルメイトの絆を深めていきましょう!**