

# ウッディチキン／サマーカレッジ金沢(2日目)

## 『例会レポート 176』

日 程	2023年8月25日(木)
会 場	内灘町サイクリングターミナル
参加者数	約 47名 内県外 40名
講演会内容	9時15分～ ③株式会社オハラ 相談役 小原 繁氏 「社長時代に泣いたこと」 10時45分～ ④Re-office 代表 北田 礼次氏 「2日間のフィードバックと北田の思い」



ウッディキッチン事務局

文章・写真提供／向井 健介



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

2 日目！

早朝から、岡山のパパスの南君と 4 キロのランニングをしました。  
内灘海岸コースを選んだ方がいいが、ずーっと砂浜・・・  
とてもきつかったですが、ゴール後の朝風呂は最高でした！



### セミナー③ 株式会社オハラ 相談役 小原 繁氏 「社長時代に泣いたこと」

#### プロフィール

1959 年金沢市生。1988 年小原蒟蒻株式会社入社。  
1996 年代表取締役役に就任。  
規格外のため市場に出ることのなかった地元特産の  
農作物を原材料に使い、製菓業に進出し事業を拡大。  
2020 年従業員承継を実施し、自身は相談役に就任。

今回金沢の松村さんのご縁で来てくれました。

松村さんが金沢で開催している100kmウォークに参加するきっかけになったのが小原社長です。



現在 64 歳、こんにやく屋 2 代目として生まれましたが、絶対こんにやく屋を継ぎたくない一心で大学に行きました。  
グリコの五郎島金時ポッキー作って大ヒットした  
金沢の内灘でとれる五郎島金時(さつまいも)。砂丘でとれることからスラーっと細いのが特徴です。  
ですが中には、ぼってとしたものも取れます。ブランドが上がれば上がるほどこのB級品は捨てるしかないことになります。  
なぜかという、味は同じB級品が安く売れだすとA級品が売れなくなるからです。  
なのでそれを加工して、グリコさんに提案したところ大ヒットにつながりました！地産地消をコンセプトにできた良き見本  
になっています。

#### 社長時代に泣いたこと①

- 1 「新工場を設計したが、もうお金が回らない」 ⇔ 社長就任して 3 億の借金をしてスタートしたが・・・
- 2 まもなく先代の父が亡くなって、死亡退職金を払ったために債務超過になった。  
⇒もうお金が借りられない 何もかも回らない状態になった。
- 3 くずきりが空前のヒット商品になる。 10 人ぐらいの社員だったため人が足りなかった。  
たくさんの方の応援がありがたくてなみだがとまらない。

#### ご縁を大切にしてほしい①

- 1 中小公庫を紹介してくれた「北岸さん」
- 2 融資に奔走してくれた「塩さん」
- 3 お菓子に進出すべきと熱く語ってくれた「湯澤先生」
- 4 くずきり事業を拡大してくれた「野村さん」「石井さん」「岡野さん」

5 何よりも休みなく働いてくれた社員さん

ご縁を大切にしてほしい②

1 後始末を引き受けてくれた「鶴田社長」

2 全国展開してくれた「サークルK 赤川さん」「ローソン 藤原さん」 おでんのしらたきで！

3 中国工場を運営してくれた「小田さん」「本多さん」「須田さん」

4 盛和塾を紹介してくれた「長谷川さん」

5 何よりも人間としての生き方を教えてくれた「稲盛塾長」

社長時代に泣いたこと③

1 社員の労災で本当の経営理念を考える。

平成 20 年 2 月 14 日 金曜日 10 時 45 分 女子社員が機械に挟まれる。

2 何のために会社はあるのか？ 何のために生きるのか？

①「安全でおいしい、人と環境にやさしい商品づくり」

②「農作物の可能性を追求し…」

③「全従業員の物心両面の幸せの実現」

ご縁を大切にしてほしい③

1 「1 次加工機械設備」の補助金を新設してくれて、投資してくれた「松島部長」

2 五島島金時の規格外品をオハラに供給してくれることを決めてくれた「亀田さん」「中村栄信さん」

3 セブンイレブン北陸で採用してくれた「笠石さん」全国に広げてくれた「永井さん」重大クレームの時に守ってくれた「園田さん」

社長時代の総括

1 経営理念はなによりも大切

「何のために経営するのか？」「何のために会社はあるのか？」

2 そろばんも同じくらい大切

アメンバー経営(ガラス張り経営、全員参加経営、日時決算)

3 経営はやじろべえ 夢とお金の両方が大切です。手の長一いやじろべえを目指す。

経営理念も深く浸透し、必ずやってくるまさかのために高収益体質を構築

最後に…

3 年半にわたるコロナ過を経て取り巻く環境は大きく変化し消費行動や価値観の変化も生まれてきています。

WITH コロナという新しい時代、成長のチャンスととらえ先を見据えて経営が必要です。

新しい時代をどのように迎えるのかをみんなで考え、前向きな心に変えていける時間を共有しましょう！



## セミナー④ Re-office 代表 北田 礼次氏

### 「2日間のフィードバックと北田の思い」

「スケールの大きな未来を描く」

学習する組織が成長を続ける

熱量の差は、情報の量によると思います。

意識格差 ⇒ 情報格差

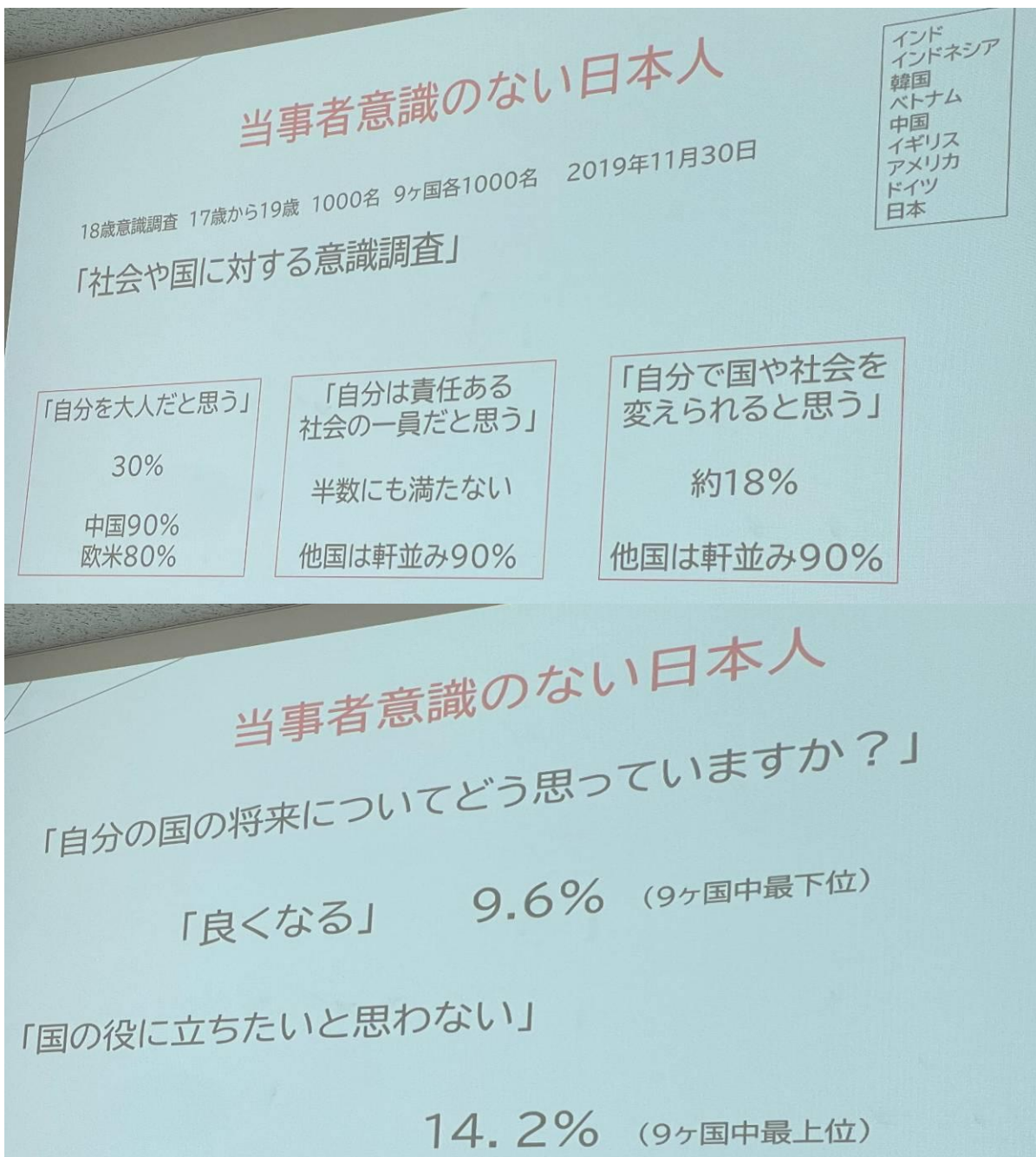
野球の話に例えますが、現在野球に興味がない方でも大谷選手を知らない人はいないと思います。

なぜなら、天気予報よりも「今日の大谷さんは」と毎日テレビで情報が流れているからだと思います。

接客や技術でも意識が高い低いがあると思いますが、これも同じだと思います。

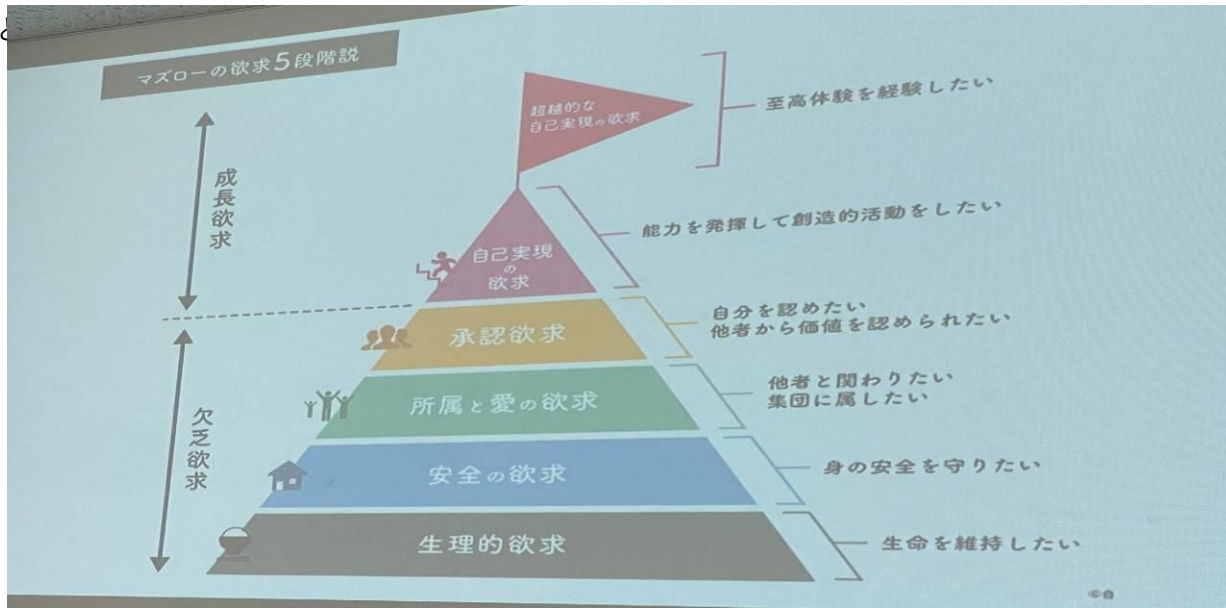
接客の意識ですと、レベルの高い接客を体験すると自分のサロンでの接客は変わると思います。

いろんなことで言えると思いますが、知らないとか体験したことない状態から上質な経験から高い意識レベルに変わると思います。

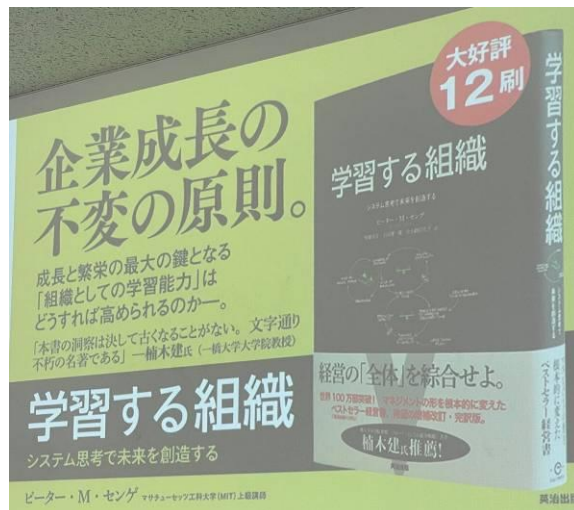
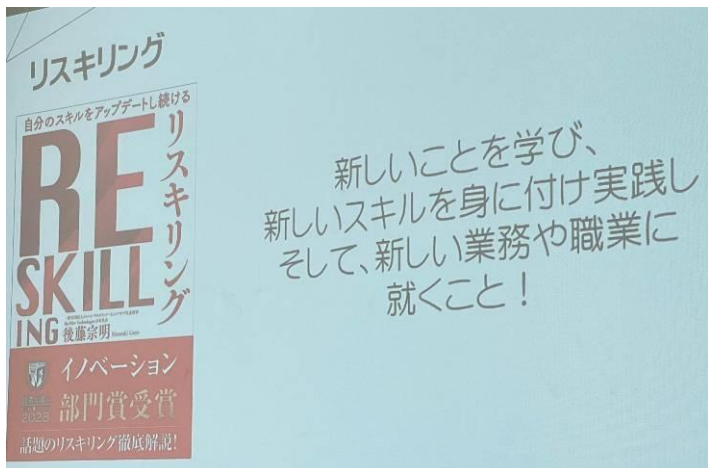


↑サロンに例えると、怖いですね

マズローの5段階欲求で考えると承認欲求や自己実現の欲求も大切ですが、その上の超越的な自己実現を考えていくことも大説だと感じます。とても難しいことだと思いますが、一人一人のスタッフに対してこういう向き合い方で接すること



おすすめ本2冊



学習する組織を読み終えて作りました↓

学習する組織 オープンウィンドウ64								
行動	認識	信念・世界観	変化への選択肢	現状の把握	変化のプロセスへの参加	実際の行動	行動や結果の振り返り	思っている理論
結論	推論のはしご	解釈	自らの状況の理解	変化	変化への参画	主張の質	自分が変わる	左側の台詞
色眼鏡・偏見	前提	決めつけ	成功循環サイクル	変化での影響度	変化への学習	探究の質	話したこと	感じていたこと、考えていたこと
大局的な視点	パターンを理解	相互作用	推論のはしご	変化	自分が変わる	役割・仕事の捉え方	情報収集の範囲	他責
視点のレベル	システム思考	全体像	システム思考	学習する組織	メンタルモデル	個人や組織の習慣性	メンタルモデル	解釈・推論
メンタルレベル	構造パターン	時系パターン	志を育成する	複雑性を理解する	共創的な対話	受け身の姿勢	意思決定から行動へ	無力感
個人のビジョンの明確化	目的意識	未来の共通像	共有	現実の状況の理解	個人と組織のクセ	足を引っ張らない	相手の立場に立つ	コミュニケーションの質
集中力	志を育成する	一体感	可視化	複雑性を理解する	どうすれば目的地に辿り着けるか	自分に内省的に	共創的な対話	共感的に聞く
忍耐力	コミットメント	目標・価値観・使命	修正・再構築	現実の複雑性	過去にとらわれない	建設的な聞き方・話し方	探究を深める	オープンに話し合う

## ・感じる力

心理学者 ウィリアムジェームズ 1842年～1910年

「楽しいから笑うのではない 笑うから楽しいのだ」

「心が変われば行動が変わる。

行動が変われば習慣が変わる

習慣が変われば人格が変わる

人格が変われば運命が変わる。」

マザーテレサ 1910年～1997年

思考に気をつけなさい、それはいつか言葉になるから

言葉に気をつけなさい、それはいつか行動になるから

行動に気をつけなさい、それはいつか習慣になるから

習慣に気をつけなさい、それはいつか性格になるから

性格に気をつけなさい、それはいつか運命になるから

歴史的に有名なお二人ですが、調べてみるとウィリアムジェームズが亡くなった年にマザーテレサが生まれていた。

**理念の浸透** 理念を組織に浸透させるために

「みんなで唱和する」のではなく、「物語を語る」

「説明する」のではなく、「景色を思い浮かべる」

「浸透する」のではなく、「共有する」

「教える」のではなく、「ともに歩む」

「指摘し合う」のではなく、「補い合う」

社員さんと組織になって本当に大切なもの

理念 企業における判断や意思決定、行動の基準となる思想

↓ 浸透ではなく共有

経営者の思想と行動

↓

・プロモーション ・現場での実践 ・物語の伝承

## 風の時代

地の時代		風の時代	
お金、物質	所有する	情報、体験、人脈	シェア(共有)する
固定	安定	移動、流動	革新
蓄積	性別、国籍、国境	循環	ボーダレス
組織、会社	縦社会(上司、部下)、肩書き	個人、フリーランス	横のつながり、友人、仲間、対等
成功、上昇	自力で達成	心の喜び	協力し、助け合う
常識、既成概念		フレキシブル、斬新なアイデア	

1425年頃～ **水**の時代 宗教と世界観の变革の時代

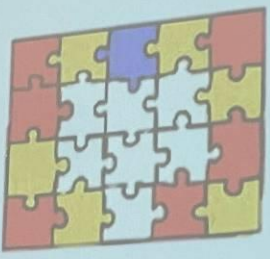
1600年頃～ **火**の時代 革命と英雄の時代

1842年頃～ **地**の時代 物質と領土拡大の時代

2020年頃～ **風**の時代 情報と知性の時代

正解がある 「成長社会」

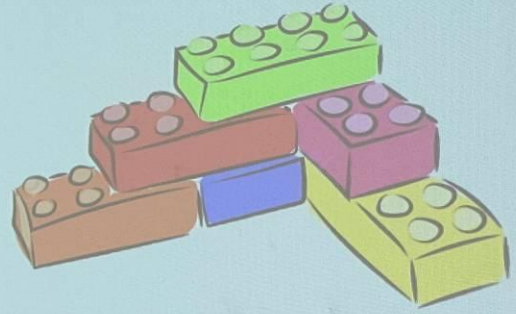
あらかじめ与えられた正解に  
辿り着くための頭の回転の速さ



ジグソーパズル

正解がない 「成熟社会」

様々な情報をつなげて  
新たな価値を創造する頭の柔らかさ



レゴ

最も強い者が生き残る  
のではなく、

最も賢い者が生き延び  
るのでもない。

唯一生き残るのは、変  
化できる者である。



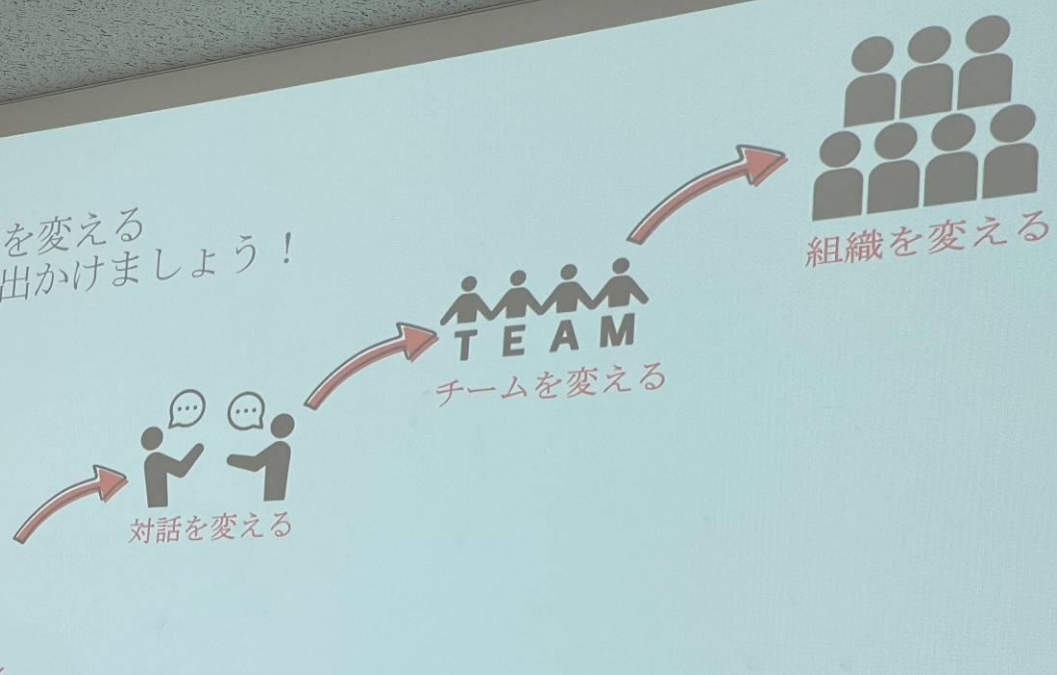
さあ  
組織を変える  
旅に出かけましょう！

自分を変える

対話を変える

TEAM  
チームを変える

組織を変える



自分が変わる



自分を変える

自分を磨く

- ① 一流を目指す
- ② これからのリーダーシップ
- ③ 腕（技術）を磨く
- ④ 接遇を磨く
- ④ 自分を磨く
- ⑤ 親切心を磨く

# ① 一流とは？

三流

努力しない

二流

時々努力する

一流

いつもどんな時も努力する

才能は他人のために開花する

自分のためにする

相手のためにする<sup>40</sup>

みんなで協力して何かを達成しないとイケないとき



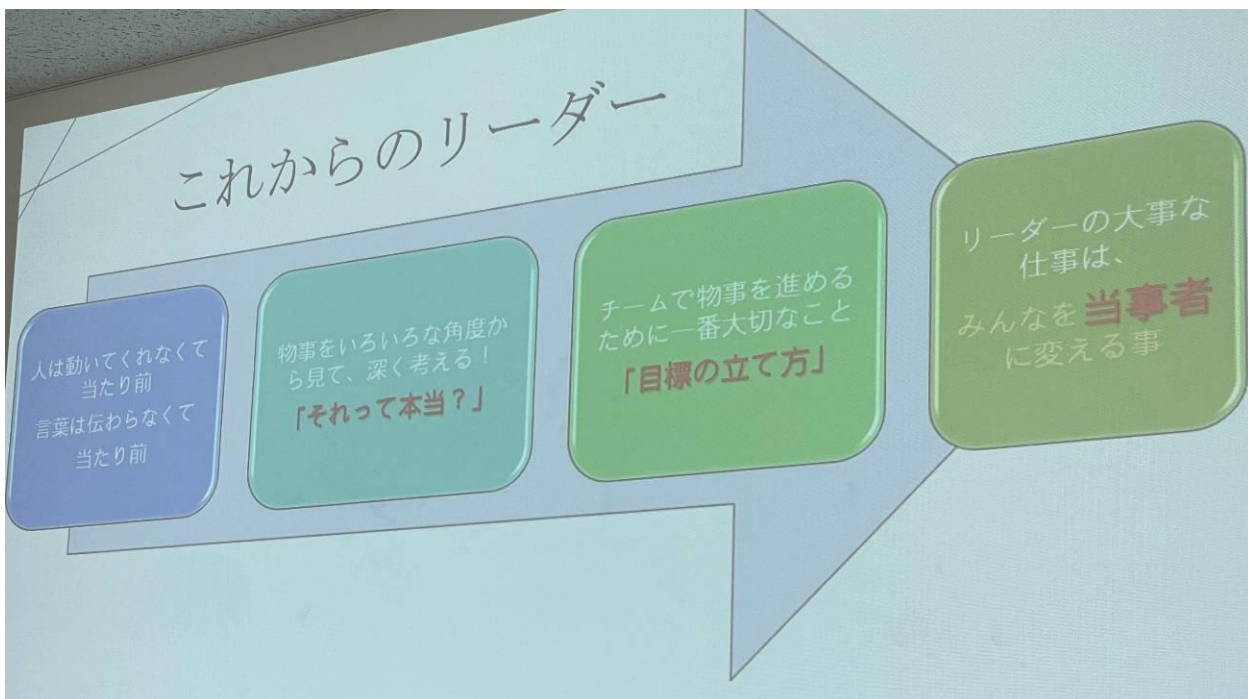
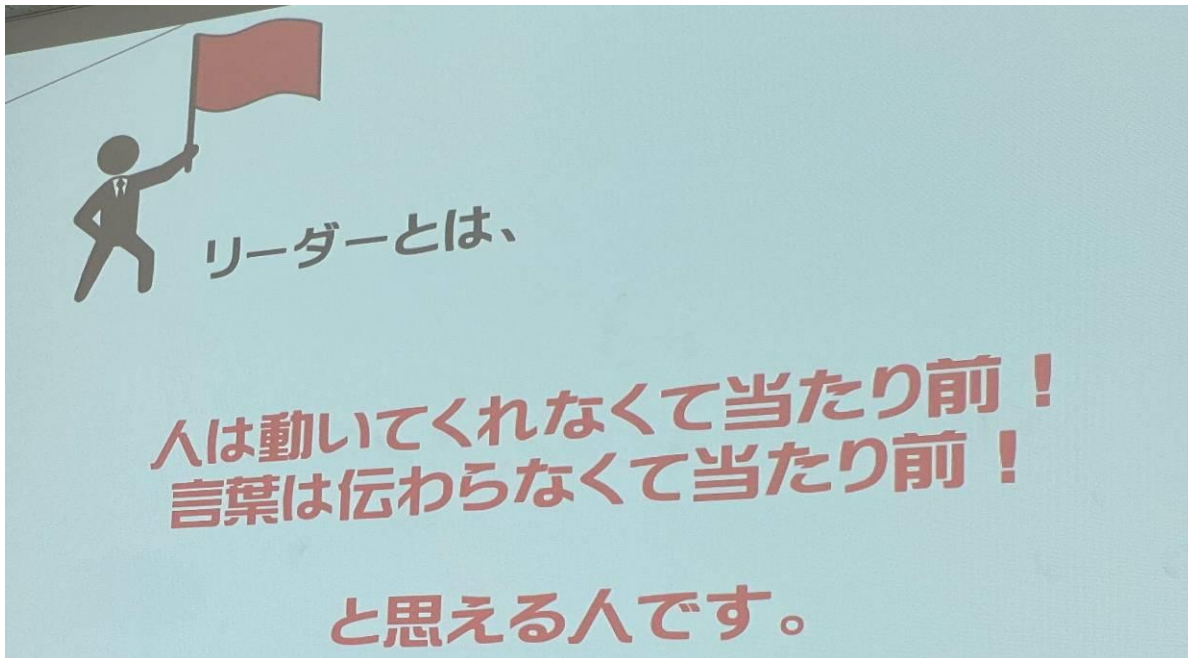
やる気のないメンバーが混じっているとイライラしませんか？特に仕切り役の人は、イライラするでしょう。

さらに、そのメンバーに「ちゃんとやってよ」とお願いしても態度が変わらないと、更にイライラするはずですよ。

人は性格や考え方、その日の気分、目標などがバラバラなのは当たり前で、リーダーの思い通りに動くことなどありえないし、リーダーが一生懸命説明しても、その言葉の多くは相手に刺さらないという事実を知る。

人は簡単には動かないし、言葉も簡単には伝わらない





## 情報

お客様の美意識を高めるための情報提供

美容師としての美意識 UP

情報量を増やし提案する

一次情報・自分が直接体験することで得た情報、もしくは自ら行った調査や実験で得た情報

二次情報・自分の直接的体験による情報ではなく、一次情報を持つ他人から得ることのできた情報

三次情報・情報源が定かではない、実名を公表していないうわさ話などの不確実な情報

美容師として、正確で信頼性のある情報を提供しましょう

美意識を高めるために

絵画を観る・観察力を養う 何が違うのか気づく

哲学に親しむ・思考のプロセス 問題に向き合う態度

文学を読む・「物事の本質」について考えさせられる オーヘンリー「賢者の贈り物」

詩に触れる・「言葉の力」を磨く 言葉で感情を揺さぶる

# ハーバードの 美意識を磨く 授業

ポーリーン・ブラウン  
著

山口周  
監訳

A)にはつくりえない「価値」を生み出すには

なぜ、世界最高の知性が  
こぞって「美意識」を学ぶのか？

LVMHモエヘネシー・ルイヴィトンの  
北米地域社長を務めた著者による  
スリリングな学びに満ちた本！

山口周

## ハーバードの 美意識を磨く 授業

ポーリーン・ブラウン  
著  
山口周  
監訳

三笠書房

これからの時代に必要な  
「知的センス」と「洞察力」とは！

- ◆人が「高い料金を払ってもいい」と快く思う時
- ◆「データ分析」か「画期的なアイデア」か
- ◆「自分だけのものと思える体験」を与えているか
- ◆「実用性」と「美意識」をどう両立させるか
- ◆「アップルストア」が道行く人の視線を集めてしまう理由
- ◆アマゾンの「ロゴ」に表われたコミットメント
- ◆エルメスのコードが喚起する「欲望」と「空想」
- ◆スタートアップ企業が「狭き門」をくぐり抜ける方法
- ◆何が「衰退」と「発展」を分けるのか
- ◆業界の「熾烈な戦い」を制するために大切なこと
- ◆なぜ金融の世界にも「美意識」が求められるのか
- ◆「倫理的義務」から目を背けてはならない
- ◆「言葉にできる」という途方もない価値

昭和から平成の初期

「問題」があふれていた

このことに「価値」があった  
「正解」を出せること

問題のあるところにビジネスがある

問題の深さは単価

問題の広さは顧客数

昭和の中期  
「三種の神器」 冷蔵庫・洗濯機・テレビ



家の中で食べ物が保存できない  
手作業での洗濯がとても辛い  
家の中に娯楽がない

現在は解消された

市場原理は必ず、  
普遍的な問題から順に解消していく

ありたい姿が描けないと問題を生み出すことができない

