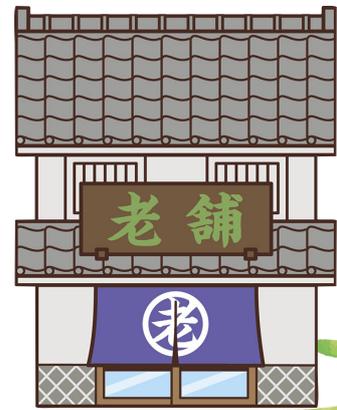


異業種の 老舗企業から学ぶ

3年前に知り合った会社で創業明治25年、130年続いているお菓子の企画・販売・卸売りや高齢者施設向けの宅配をしている京都の会社があります。私自身がお菓子好きということもありますが、社員の方の面談(オンライン面談含む)対応をみていて、他にみない感じの良さを感じていました。

どんな会社か一度訪ねてみたいと興味をもっていたところ、ある企業とのマッチングの為、ご紹介する形で訪問がかないました。一階にある店舗に入った時、社員の方が接客中でしたが丁寧に声がけしてくれ、その後事務所に入った時、社員の皆様全員が一斉に立ち上がり元気な声で挨拶をして出迎えてくださり、更に会議室で社長と管理職の方が、気持ちの良い笑顔でご挨拶いただきました。



人は第一印象が大事といいますが、まさしくそのことを皆さん実践しておられました。

打ち合わせが始まり、社長様から会社の紹介をプロジェクターで投影してご説明いただきましたが、まず最初に、4代目社長様の商売の考え方・想いを動画にまとめられたものを拝見しました。更に創業者の「本物を売れ」という想いから現在に至るまでの経緯をお話しくださり、まさしくそれを実践されていることが伝わってきました。

私はパナソニック育ちですので、社長様のお話を聞きながら、すぐに思い出したのが松下幸之助創業者の「**ものを売る前に自分を売れ**」という言葉でした。

社長様の人柄、仕事に対する想いが伝わり、ファンになり、何かサポートできることがあれば応援したいという思いを強く持ちました。

いくつか印象に残った言葉を紹介します。

先の「**本物を売れ**」という言葉もそうですが、加えて「**値段ではない、喜びと信用と感動を売る**」、経営理念として掲げている「**喜び創造企業**」、そしてビジョンとして「**心の満足日本一**」を目指し、使命として、生活の潤いや家族の団らん、人と人とのコミュニケーションには絶対必要なお菓子である「**和みの提供**」と言っておられます。

社長様がつくられた「知恵の経営」報告書2023の中からも紹介します。

「先代より引き継がれ時代に合わせた柔軟な考え方を取り入れる可能思考で、長年培ってきた財産や知恵を最大限活用し「**新しいやり方を取り入れる**」方針と「**即行**」の行動等でDNAが覚醒される。創業から続く歴史と精神、日々改革しながら取得し続けている知恵と技術を再確認することで更なる自信と誇りを持ち、未来へ向かって、勇気をもって挑戦し続けます。」

どのことばも解かりやすく頭に残り、心に残る言葉で、異業種とはいえ、私たちの会社、仕事にも通じる言葉です。

以上が今回異業種の御会社を訪問して、私が感銘を受けた内容です。同業界にとどまらずに他業界から学ぶべきことは沢山あります。出会いを大事にしていきたいですね！



長嶺 堅二郎