

経営のヒント



株式会社和み 代表取締役社長

作山若子

さくやま わかこ◎1970年、東京に生まれ、7歳より札幌で育つ。高校卒業後、百貨店勤務を経て、大手飲料販売会社へ入社し、営業職で全国1位となる。2002年にオーガニックのお茶、コーヒーを輸入製造販売する有限会社和みを設立し、2004年に株式会社へ組織変更。「nagomi-NATULURE」ブランドで事業展開するほか、2005年には、お茶やコーヒーのアドバイザーを養成する日本ティーコンシェルジュ協会を設立した。著書に「喫茶手帳」がある。



高い経営力は 人材を引く手あまたに育て上げる

社是は社員の 立ち返る場所

私は、有機栽培のお茶やコーヒーを製造販売する和みの事業と、日本ティーコンシェルジュ協会という、お茶とコーヒーの案内専門家を育成する教育事業のほか、大学で職業生活設計のための講義も行っていきます。その大学で学生から「起業して成功する秘訣はなんですか?」とよく質問されます。もちろん、そんなものはなく、地道に階段を一段ずつ登り続けていくしかありません。

しかし、一足飛びに結果を出したい彼らにはピンとこないようです。「じゃあ、あなたはなぜ起業したいの?」と問うと、漠然と成功者になりたいだけで、何のために事業をするのかが答えられない。ですから私は、「企業は理念の下に事業目的を果たすのだから、「何のために」という目的が必要なんだよ」

と話します。事実、私は会社を設立するとき、まず「一期一会」「温故知新」「和顔愛語」^[注]という社是と「世界中の人々が豊かに生きていけるように衣食住を通じて貢献できる企業であり続ける事」という経営理念を掲げました。社員が「うちの会社は何のためにあるんだろう」と、ふと迷ったとき、立ち返る場所が社是だと位置付けています。

「和み道」で鍛える 現場力

けれども、「何のために仕事をするのか」は社員それぞれに考えてもらわなければなりません。そこで、私は「和みの社員にはどんな人になってもらいたいのか」との思いを込めて「和み道」と名付けたマニュアルをつくりました。これは行動の手引き書ではなく、考え方のマニュアルです。言うまでもなく、行動は考えに基づくわけですか

ら、まずはその考え方を鍛える必要性を感じたためです。

社是から始まって、経営理念、企業理念、会社のクレド(信条)と続きます。次に人間力ある社員になるために、想像力を養うために、社会意識を持つために、目的意識を持つために、モテる和みマン=引く手あまたの人材になるために…と具体的に提示しています。その実践の1つが毎日の朝礼で行う1分間スピーチです。決めたテーマに沿って発言してもらおうと、最初はしどろもどろでも、それを繰り返すことで考え方がしっかりしてきます。

こうして、社員が自分で考え判断して行動できるようになれば、現場力が向上し、それが経営に反映されて組織が強くなるのです。「企業は人なり」と言うように、人材を育てあげることが経営であり、マネジメントなんだと思います。

[注] 仏教用語の「和顔愛語」は「わげんあいご」と読むが、和みでは柔らかな響きとするため、「わがんあいご」と読んでいる。

テレコム・フォーラム²⁰¹⁰ 2

経営者のためのICT(情報通信技術)活用情報誌

日本電信電話ユーザ協会

特集

迫りくるサイバー犯罪の脅威

知っておくべき動向とその対策

経営のヒント

高い経営力は 人材を引く手あまたに育て上げる

株式会社和み 代表取締役社長 作山若子氏

成績の上がる営業心理学入門

話し手から共感を得る「聞き方の法則」

クイズ&アンケートに
お答えいただいた方の中から
抽選で2名さまに
コーヒーメーカーを
プレゼント!
詳しくは34ページ