

5/8(土) まいど! 倫理号です。最盛期の新発案と企業の新発案と
兼外-銘をくすめ。企業は勇まが、ワエワエ!

今週の

倫理

5月のテーマ | 捨我得全

幸せ運ぶアホ-鳥

2021. 5. 8~5. 14

1228号

兵庫県姫路市で二代目として工務店を営むH氏は、「不要な仕事を捨てる」ことで、経営が順調に進んできたと振り返ります。

一九九一年のバブル経済崩壊の時、約四年間、現場監督を務めた分譲住宅の会社を退職しました。そして、父親の経営する工務店に入社し、大工見習いから始めました。十年目、元請会社から仕事を任せられるようになった頃、「Hさんの会社は、何が一番得意なの？」と取引先から問われたもの、H氏は答えられなかったのです。

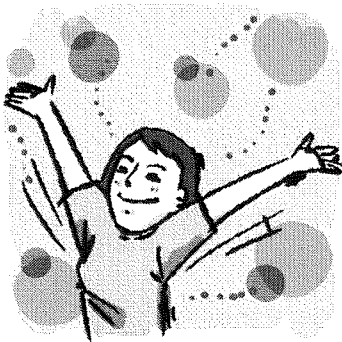
入社して十年経ったものの、仕事を選ぶ余裕はなく、「何でもできるので引き受けます」という方針で請け負ってききました。

しかしながら、振り返ると、へとにかく仕事をしたい」ということだけを考えて、自分本位の姿勢でお客様と接していたこと、お客様の視点に立つと「何でもできると言われると、何を頼んでよいのかわからない」ということに気づいたのです。だからこそ、自社の柱が不明確となっていたのでしよう。

H氏は、これまでの仕事の姿勢を反省し、技術的にできそうなことがあったとしても、請け負う仕事を限定的に特化して、業務整理へと踏み切ることにしました。

社長である父親と話し合い、数年、注文がない鉄骨工事や鉄筋工事の受注をやめて、木造住宅建築に特化することにしたのです。H氏が社長になると、経営方針の一つに「不要な仕事は捨てる」というスタンスを入れ、より一層の発展を誓ったのでした。

また、お客様から直接「ありがとう」と



出せば入るは 自然の摂理と知る

言われる仕事をするために、下請けの仕事やFC加盟はしないと決めたのです。

会社の方向性が明確になると、経営資源を集約することができました。例えば、「下請けをやめて元請けになる」ために、会社の知名度アップに力を注ぎました。さらに、お客様からの細やかな要望に応えるため、提案力に磨きをかけました。そして、建築デザインを専門的に学び、時代の先端をいく技法を身に付けていったのです。

それからは、売り込み営業を一切せず、移動に一時間以上かかる現場での仕事を断りました。施工サービエリアを絞ることで、宣伝広告費を削減し、その分、密度の濃い仕事を提供し、アフターケアの迅速さが、お客様から評判となりました。「捨てる」実践に取り組んだ結果、「地域密着型経営」に活路を見出すことができたのです。

倫理法人会では、純粹倫理の実践によって苦難が解決・解消した等の実践成果を、「倫理体験」と呼んでいます。中には、「奇蹟的」と思えることもあります。分析すれば、「入ったものは出る、出たものは入る」「右にふれば、必ず左にふりかえす」などといった「運動の原理」にも通じる自然の摂理、法則に適った経営によってもたらされた成果ということができるといえます。

清水を吸収して堆砂を流し去るダムのように、不要なものを捨てる清水が入ってきます。汚れが詰まるとは、新しいものが入る余地はありません。汚れを無くすからこそ、新たな仕事が入り込んでくるのです。