

バリュー

バリュー

01 目的と手段

仕事をする上で最も大切な考え方。

何をするのか(WHAT=手段)よりも、なぜ(何の為に)するのか(WHY=目的)を常に意識しよう。目的意識が高まれば高まるほど、使命感や主体性が高まり、働きがいや仕事の成果につながる。手段が目的化しないように意識をする。

(例) 3人の石積み職人

02 仕事の目的

仕事を通じて人間的成長を図り、社会に価値を提供すること。

つまり“世のため人のため”に役立つことで、より豊かな人生を歩むこと。

人の価値は、その人が得たものではなく、その人が与えたもので測られる。

03 事業の目的

当社の事業内容は「石材製品の製造及び輸入卸売り」であり、主に墓石を取り扱っている。

その目的は、単に墓石という製品を製造及び販売をすることではなく、亡くなられた人が安らかに眠る場所であり、大切な人を失った悲しみを癒し、残された人の心の拠り所となり、命の繋がりに感謝し、家族の絆を深め、生きるチカラを与えてくれるかけがえのないものを製造及び販売することである。

04 目的と目標

目的とは“的(ゴール)”であり、目標は“標(ゴールに向かう道標)”である。自ら高い目標を設定し、その達成の繰り返しによってのみ目的を叶えることができる。

散歩の途中に富士山に登頂した人はいない。

登ろうと決意し目標を定めたもののみが到達できるのである。

05 人材と人財

企業は人なり。

人は会社を動かすための材料ではなく、会社の価値を高める財産である。

代替のきく人材ではなく、代替のきかない人財を目指そう。

06 能力と人格

能力(スキル)・知識=木の幹・枝葉・果実=目に見える部分

人格・価値観・考え方(マインド)=木の根っこ=目に見えない部分

根っこの弱い木にいくら栄養を与えても育たない。

基礎の弱い建物はいくら見栄えが良くても倒れやすい。

人格形成なくして能力形成なし。

バリュー

07 損得と善悪

判断に迷った時は、「損か得か」「勝つか負けるか」ではなく、「善か悪か」「正しいか誤りか」を判断基準とする。「お天道様に顔向けができる」善い行いを心がけよう。

08 感謝

仕事に感謝。家族に感謝。仲間に感謝。取引先に感謝。生かされていることに感謝。ご先祖様に感謝。「ありがとう」は言った人、言われた人を幸せにする魔法の言葉。

09 信頼

一瞬で失うことはあっても、一瞬で構築することはできない。個人も会社も信頼という資産でできている。

10 成長の3方向

広げる(視野):仕事の量や経験の数をこなす。見聞を広げる。

高める(視点):難度の高い仕事に挑戦し達成する。上長の立場で物事を見る。

深める(思慮):限界を越えるような困難、苦悩を経験する。専門性を磨く。

11 技術的成長と精神的成長

技術的成長:今まで出来なかったことが出来るようになる、分からなかったことが分かるようになる事。

精神的成長:人生や仕事の中に意味や目的を見出し、充実感や喜びを実感できる豊かな人間性を育む事。

12 個人の成長

成長には痛みが伴う。逆境や困難、負荷があるからこそ成長できる。

身の丈に合ったことではなく、背伸びをするから成長できる。

今の自分は過去の自分、未来の自分は今の自分の延長線。

努力は裏切らない。成長に貪欲であれ。

バリュー

13 会社の拡大と成長

拡大(量): 社員数や事務所、店舗数が増えて規模が大きくなり、量としての刺激による満足感が高まる。売上や利益、顧客数が増えるのも量の拡大である。
成長(質): 働く一人ひとりの人間力が高まり、目的が共有・実践された良質な風土になり、内側から幸福感が溢れる。それと比例して、技術力や商品力、サービス力が向上する。質の向上に伴って量が増えるのが長続きをする順番である。根が育っていない大木の危うさを忘れないこと。

14 自己評価

自己の評価は周りと比較してどれだけ優れているか劣っているかではなく、昨日の自分、先週の自分、先月の自分、去年の自分と比較してどれだけ成長できたかで決まる。

15 挑戦

挑戦なくして成長なし。成功の反対は失敗ではなく、挑戦しないこと。
やった後悔よりやらなかった後悔のほうが大きい。
出来るか出来ないかではなく、やるかやらないか。
自ら学び成長する挑戦型社員を目指そう。

16 変化

現状維持は、衰退と同じ意味である。
最大のリスクは何もしないこと。変わらないこと。
強いもの、大きいものが生き残るのではなく、変化したものだけが生き残る。
A rolling stone gathers no moss(転石苔を生せず)
過去と他人は変えられないが、未来と自分は変えられる。

17 主体性(当事者意識)

究極のやりがい、働きがいとは、会社のことを当社、弊社ではなく“我が社”と心から言えるかどうか。
会社や仲間の成長や喜び、困難や課題を他人事ではなく自分事としてどれだけ思えるか。仕事はやらされるものではなく、自らが仕事の中に価値や意義を見出し、自らの意思で行うもの。

18 自立と自律

自立: 自らを“立たせる”こと。技術的自立、経済的自立、身体的自立。
自律: 自らを“方向づける”こと。信念、価値観を醸成し、ぶれない判断、行動をする。
自ら考え行動する自律型社員を目指そう。

バリュー

19 原因自分論 (自己責任)

上司のせい、部下のせい、他部署のせいにしてないか。

他人のせい、環境のせい、時代のせいにしてないか。

責任転嫁からは何も生まれない。置かれた環境、与えられた場所で精一杯出来ることをする。人生に起こる問題の原因は全て自分自身の中にあり、それを変えられるのは自分だけ。

(例) 鏡の法則

20 前向き

出来ない理由を言う前に、出来る方法を考えよう。

21 行動

知行合一 (知識と行動は一体である)。

行動、実践の伴わない知識や技術は無意味である。

知っているとは出来るは違う。出来るとは行動するも違う。

すぐやる、必ずやる、出来るまでやる。

22 問題と課題

問題は本来あるべき姿 (100 点) と現状 (80 点) のギャップ。欠落点。

課題は目指すべき姿 (120 点) と現状 (100 点) のギャップ。成長点。

23 問題解決・課題解決

日々発生する問題・課題に対して表面的、一時的な解決ではなく、根本的な解決をしなければならない。

風邪をひいたから風邪薬を飲むのではなく、どうしたら風邪をひかないようになるか。

ゴミが落ちているから拾うのではなく、どうしたらゴミが落ちないようになるか。
飢えに苦しむ人にはパンを与えるのではなく、釣竿を与え、釣り方を教える。

24 改善

当たり前を疑う。固定観念、既成概念を捨てる。

止めるか改めるか進化させるか。改善に終わりはない。

バリュー

25 競争相手 (ライバル)

本当の競争相手は同僚でも上司でも部下でもなく、自分自身。
本当の競争相手はライバル他社ではなく、自社。
現状に満足することなく、内なる敵、弱い自分と向き合い打ち勝とう。

26 批評と批判

批評：良いところも悪いところも客観的に判断して評価、指摘すること。
批判：悪いところを咎めること。悪口。
他社や他部署、他人の批評はしても批判はしてはならない。
吐いた唾は自分に返ってくる。

27 成果

成果を上げるには習慣を変える。習慣を変えるには行動を変える。行動を変えるには意識を変える。

成果 = 考え方 (マインド) × 能力 (スキル) × 熱意 (パッション)

成果を出す人の条件

- ① 素直にすぐやる (「知っている」と「出来る」の違い)
- ② “なぜやるか”を意識する (「ノウハウ」より「ノウホワイ」)
- ③ 社内外に良い人脈 (協力者) を持っている (「信頼」という資産を築いている)

28 リーダーシップ

リーダーの役割は、人の気持ちを動かし、行動を促し、周りを巻き込み、物事をより良い方向へ導くこと。

言った ≠ 伝わった ≠ 理解した ≠ 行動した ≠ 成果を上げた ≠ 成果を上げ続けた
1回言ってだめなら10回でも100回でも言う覚悟を持とう。

成果を上げ続けるリーダーこそ真のリーダーである。

29 人を育てる

期待通りの成果を上げて二流。

期待以上の成果を上げて一流。

自分以上の成果を上げる人を育てて超一流。

30 部下育成

部下は“愛情”を持って育てる。

“愛情”の反対は“憎しみ”ではなく“無関心”である。

目配り、気配り、心配りを忘れず、部下の成長を誰よりも願う上司になろう。

バリュー

31 人間関係

会社の社員は、生まれ育った環境、人格、性格、価値観、趣味嗜好の異なる他人同士の集まり。

時として「正しいか正しくないか」よりも、「好きか嫌いか」「感じが良いか悪いか」

「気が合うか合わないか」つまり人間関係が優先する場合がある。

良好な人間関係(信頼関係)を築こう。

32 凡事徹底

靴を見ればその人の“品格”が分かると言われ、玄関を見ればその家の“品位”が分かると言われ、トイレを見ればその会社の製品やサービスの“品質”が分かると言われる。小さく些細なことができない人や会社に、大きなことができるはずがない。

誰にでもできる平凡なことを、誰にもできないくらい一貫してやりぬく。

神は細部に宿る。

33 5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)

仕事の基本中の基本であり、QCD(Quality:品質・Cost:コスト・Delivery:納期)向上の基本となる。

散らかった場所、汚れた場所からいい人財、いい製品は生まれない。

34 製品

我々にとっては何百分の一、何千分の一の製品でも、お施主様にとっては一分の一。

何年、何十年と手を合わせ拝み、想いを寄せ続けるもの。

目の前の「〇〇家の墓」を自分の親の墓と思って仕事をしよう。

35 職人

ただ作っているだけの人は職人ではなく、作業人。

職人とは職業ではなく、心構えでありプロ意識である。

常に高みを目指す職人集団を目指そう。

36 “楽”な仕事と“楽”しい仕事

言われたことだけやり、考える必要がないのは“楽”な仕事

何の為にやるのか、より良くするにはどうするべきか、自分で考えるのは“楽”しい仕事。

仕事を“楽”しもう。

バリュー

37 売上と利益

売上は利益を生む為の手段であり、それ自体が目的化してはならない。
また、利益はミッション・ビジョンを実現する為の手段であり、同じくそれ自体が目的化してはならない。
利益とは、人間の体にとっての酸素や食料や水のようなもの。
それ自体が人生の目的ではないが、それが無ければ生きられない。

38 仕入先

仕入先、外注先は我が社と同等のパートナーである。
お互いの発展を支え合う信頼関係、協力関係を築くことが大切である。
「下請け」という呼び方は禁止とする。

39 挨拶

コミュニケーションの基本。
明るく大きく元気よく。
来客時対応
オフィス：着座のままで良いが出来る限り顔と目線はお客様に向けて挨拶
工場：出来る限り立ち上がり、立ち止まり、顔と目線はお客様に向けて挨拶
(但し安全優先)

40 健康

人が生きていく上での最優先事項。
健康には体の健康と心の健康があり、ベストコンディションを維持する為には心身ともに健康でなければならない。健康を犠牲にしてまで仕事をすることはいけない。体調が悪い時は無理をせず休息をする。
バランスの取れた食事、適度な運動、十分な睡眠を心掛け、規則正しい生活習慣を送る。また、定期検診や必要に応じた医療を積極的に受け、予防と早期発見・早期治療に努める。

41 経営理念

あなたはあなたの人生の経営者です。
確かなミッション、希望あるビジョン、自分らしいバリューを確立し、充実した人生、幸せな人生を。
今日が人生で一番若い日です。明るい未来を共に描きましょう。

