

株式会社 山本製作所

経営理念と行動指針

↳ 当社の目指すビジョン

目次

経営理念制定の趣旨と経営理念

行動指針制定の趣旨

行動指針

- 【1】 誠意を持って仕事をしよう
- 【2】 目的意識を持って行動しよう
- 【3】 チームワークを大切にしよう
- 【4】 先手必勝
- 【5】 知的好奇心豊かになろう
- 【6】 人間力を高めよう
- 【7】 常に挑戦者たれ
- 【8】 キレイにしよう
- 【9】 安全第一
- 【10】 ありがとうございます

最後に

経営理念制定の趣旨と経営理念

私たちの仕事はどんな仕事をしているか答えられますか？

一言で済ませようとするとなかなか難しいですよね？

例えば、ステンレスの加工。と言っても、鉄もやっているし。板金？車の板金ですか？と言われる事もしばしば。そして、製品は排気筒をはじめ、ダクトや、産業機械の部品であったり工場の設備関連や厨房設備であったりと、本当に色々なものを作っていますよね。

他人に説明するのは難しいですが、どこかで当社の排気筒が格好良くついているのを見かけたり、短納期対応でなんとか製品を納められたとき、あるいは放射線測定器が新聞やテレビで取り上げられたりすると誇らしい気持ちになりますよね。被災地の子供からの、除染の感謝の手紙が届いた時もそうでした。

そういう時はどうどうと胸を張っていただきたい。

知っている方もおられると思いますが、当社のホームページに、

「創業以来、排気筒のステンレス加工、オーダーメイドステンレスを中心に誠実なモノづくりの姿勢と技術革新の積み重ねで、信頼できる製品を提供してまいりました。」

今後は、さらに多様化・高度化するニーズに対し応えていくために、柔軟なネットワークを活かし、技術に磨きをかけ、クオリティーの高い新しい製品開発を、積極果敢に進めてまいります。

これからも未来に向けて人々の快適な暮らしと幸福に貢献していきたいと願っています。」

と、先代が書いています。

つまり当社の仕事は、

「ステンレスの加工を中心に誠実なモノづくりでお客様の期待・信頼に応える事」です。

これは、モノづくり、ステンレスの加工は手段であって目的ではない。あくまでも目的はお客様の期待に応える事だという事です。昭和36年の創業以来、諸先輩がこういう思いを胸に仕事をし、培ってきたお客様の信用、信頼こそが、私たちのもっとも大切な財産であり、引き続き受け継いでいかなければなりません。

このたび、歴代社長の思いを明文化し経営理念として掲げ、振り返ることで、より追求していきたいと考えました。

私が経営理念について考えるようになったのは、平成25年5月から参加した、なにわあきんど塾がきっかけです。それまでは、ただ漠然と社長の息子だから何でもできないと

いけない。自分が頑張ればなんとかなるんだ。というような思いで、仕事に取り組んでいたように思います。社員さんとのコミュニケーションを積極的にとることなく、不平不満を一刀両断してきたと思います。しかし、あきんど塾で出会った色々な会社、経営者と話をする中で、本当に色々な社風、企業風土があることを痛感し、その中でも良い雰囲気だなと思う会社には必ず経営理念がありました。だから、当社も経営理念を作ろうと思いました。そこで、私は当社をどういう会社にしたのかを考え始めました。考えに考えた結果、前段で述べたお客様の期待に応える事は当然ながら、社員のみなさんに「山本製作所に入ってよかったと言ってもらえる会社」になりたいと思うようになりました。時折聞こえる社員さんの不平不満は幸せを感じていない証拠だと思いました。

人は、「物」だけでなく、達成感という「心」が伴わなければ本当の幸せとは言えません。

パチンコや競馬で勝った10万と汗水たらして働いた10万の価値が違うのと同じことです。だから、お客様の期待・信頼に応える事で得られる喜びや達成感をもっとみんなで共感・共有したい。そうすることで、みんなが幸せになりたい。社員もお客様もこの会社に関わる全ての人に幸せになっていただきたい。そういう願いを込めて、「誠実なモノづくりでお客様の期待に応える」に「みんながハピネス」を付け加えたいと思います。ハピネス＝幸せです。

社内・社外がハピネス！どうですか？実現したくないですか？

株式会社 山本製作所 経営理念

「誠実なモノづくりでお客様の期待に応える みんながハピネス」

行動指針制定の趣旨

これから山本製作所は、前段の経営理念を追求する事を目指していきます。企業が一つの国とするならば、理念は国旗です。この国旗のもとに行動指針＝憲法、法律があるべきです。みんなが住む国にはルールがなければなりません。具体的にどういう事を行っていけば、経営理念を追求していけるのか明確にし、それをみんなで取り組んでいかなければなりません。

そこで、ここに行動指針を定めます。行動指針は10項目あげました。これらをすぐに実現していく事は大変ではありませんが、この行動指針に基づいて仕事に取り組んでください。これは会社の基本方針であり、判断に迷った時はこの行動指針に沿って行動してみてください。また、今後の評価は行動指針に沿ったものに変わっていきます。そこをちゃんと見ていきます。日頃の行動から慣れていってください。

当社にとってこの試みは初めてですので、当然変更や追加もあると思います。より良い企業風土をつくる為に皆さんからのご意見があれば遠慮なくいってください。

株式会社 山本製作所 行動指針

- 【1】 誠意を持って仕事をしよう
- 【2】 目的意識を持って行動しよう
- 【3】 チームワークを大切にしよう
- 【4】 先手必勝
- 【5】 知的好奇心豊かになろう
- 【6】 人間力を高めよう
- 【7】 常に挑戦者たれ
- 【8】 キレイにしよう
- 【9】 安全第一
- 【10】 ありがとうございます

1 誠意を持って仕事をしよう

「誠意」辞書によれば「うそいつわりのない心。私利・私欲を離れて正直に熱心に事にあたる事。まごころ。」とあります。

当社で行っている仕事は、他社が絶対にまねできない高度な技術力を必要とする仕事でしょうか？他社が絶対まねできないような安い価格で売っているでしょうか？違いますよね。でも、お客様は数ある会社の中から当社を選んで頂いているわけですよ。どうしてだと思えますか？それは、納期の対応だとか、手書きのスケッチでカタチにしてくれるとか・・・色々あると思います。

モノや数字は正直ですので、正直に熱心に取り組まないと製品になりませんよね。当然、今もそうされていると思います。しかし、まごころに注目して頂きたい。まごころとは自分の本当の気持ちという意味です。この会社の本当の気持ちとは何か。それは経営理念です。お客様の期待に応えたい。みんな幸せになりたい。という事です。お客様が何を期待しているのかを知るには、相手の立場になって、相手の事を考えることが必要になってきます。

例えば、製品を作る時はどういう使われ方をされるのか考える。そうすれば、手をかける必要がある部分、無駄に手をかけるとコストアップにつながってしまいお客様に喜ばれない部分が見えてくるはずですよ。

また、当社には営業職という社員はいませんが、得意先やお客様が来訪されるとき、電話での受発注や納期の打ち合わせ、現場工事など社外の人と接する機会は非常に多くあると思います。また、社内においても上司や部下、工程間のやり取りなど人と接する機会というのは職種に関係なくすべての人にその機会は訪れます。

お客様はいつも私たちを見ています。職人氣質というのははや時代遅れです。では、相手が好意を抱く対応とはどのような事でしょうか？それは、私たちが商品を買う立場になればわかります。愛想がない、自分はその仕事に関わっていないので直接聞いてくれとたらい回しにされる、商品知識がない・・・。反対に、愛想がよく、即答できる知識や提案力、気遣い、もっと言うとならサプライズなどがあれば素晴らしい会社だと思いますよね。サプライズは仕掛ける方も幸せな気持ちになります。

そしたら当社はどうしていけばいいかわかりますよね？

正直に熱心にお客様の事を考えて作った製品を、まごころを込めてお客様に届けようではありませんか。それができれば、みんながハピネス。

2 目的意識を持って行動しよう

仕事、働くとはどういうことか。日本では「はたを楽させる」という意味だと言い、キリスト教文化では「働くというのは元々罰だ」という考え方があるそうです。みなさんは、仕事について、どう思いますか？楽しいものですか？辛いものですか？「生活するためにお金が必要だから働いているけど、お金があれば働かずに済むのに」と思いますか？私の場合は、自分にとって楽しいものだと思っているし、社員の皆さんにもそう思って頂きたいと考えています。

私が大学卒業後に就職した会社の、初めての上司に言われた事を紹介したいと思います。「山本君、君にはもう一生夏休みも冬休みもないし、男である限り一生仕事していかねえかん。計算したら人生の大部分が仕事なんて切ないやろ。でもな、ひとつだけええ方法があるんや。それは、楽しんで仕事をすることや。そしたら、自分の人生の大半が楽しい時間や。な。ええ方法やろ？」

これを聞き、なるほどと思った私は、どうしたら仕事を楽しんでできるかを考え始めました。考えた結果、テレビゲームが好きだった私は、自分で目標を決めて勝った負けたとゲーム感覚で仕事をしていると面白いという事に気づきました。ドラクエのレベル上げはボスを倒すという目的があるからやるんであって、レベル上げだけのゲームならみんなしないでしょう？それがこの「目的意識を持って行動する」という事です。

あるところにレンガを積んでいる職人さんがいたとします。

その職人さんに何をしているか聞いた時、ある職人さんは「レンガを積んでいます」と答えましたが、別の職人さんは「みんなが幸せになれるように教会を作っています」と答えました。どちらが楽しそうに見えますか？

社内の作業に例えてみましょう。社員の皆さんが並んで溶接しています。みんなに何をしているか聞いてみます。一人は「溶接しています」と答えました。もう一人は「ダクトを作っています」と答えました。もう一人は「ダクトを作る為に溶接をしているのですが、普通にしたら1時間に2個だけど、どうやったら3個作れるか考えながら頑張っています」と答えました。どの人が楽しそうに見えますか？

目標を持って仕事をやるからこそ、達成感という旨味が味わえるというものです。

みなさんが定年退職するときに、山本製作所で過ごした時間は楽しい時間だったと思って頂きたい。全員が、自分の人生の大部分を占める「仕事」という時間が楽しいものであったと思っ頂きたい。

だから、目的意識を持って行動しよう。

仕事が楽しくなれば、みんながハピネス。

3 チームワークを大切にしよう

山本製作所には沢山の社員さんがいます。一人ではありません。だから山本製作所はチームです。チームは全員が同じ目的を達成するためにお互いに協力して取り組む必要があります。チームはグループではありません。会社内にもグループはいりません。最高のチームのメンバーは、ポジティブな考え方で、それを率先し、協力し合って行動します。ネガティブな部分は排除しようと努力します。

イチロー選手がテレビで「イチロー選手が考えるチームワークとは？」という質問に「チーム全員が与えられたポジションについて100%（監督の考え、球団の方針）理解する事」と答えていました。これを聞いた時、当社の社員さんは今までコミュニケーション不足によって、社長の考え、会社の方針を100%理解するところに至っていないと思いましたが、また、社員さんによって理解度に偏りがあるとも思いました。だから、会社の方針として経営理念と行動指針を文章にして決めました。そしてもっとお互いに建設的なコミュニケーションをとって行くべきだと思っています。

次に東北の大震災でのある出来事を紹介します。それは、みなさんも必ず知っているクロネコヤマトの宅急便です。震災後、救援物資がなかなか被災地、避難所に届かない事が起こっていました。救援物資の一時保管所で荷捌きが上手くいっていないことが一つの原因だったそうです。ボランティアや自衛隊員が荷物を分ける作業をしていたのですが、あまりの量や慣れない作業にパニック状態でした。その状況下で物資の仕分け、配送を率先して志願してきたのが、クロネコヤマトの社員さん達でした。社員の方も被災し避難所生活をしている人も中にはいました。その社員さん達が自分たちの意思で物資の仕分け、配送を志願してきたのです。それはトップの指示を受けずに社員さんたちが考えて起こした行動です。会社の所有物である配送車を使用することは、少なくとも所長以上の権限を持つた方が指示を出さなければ規則違反ですが、社員さん達は指示を待つことなく、当たり前のように取り組んだそうです。ヤマトの社長はテレビのインタビューで「指示、許可を待っているようでは遅いと現場が判断して自らの意思で動いてくれた。私たちの社員は大事なことは何かを自分たちで判断して行動してくれた」と語ったそうです。

その後の物資の仕分けはやはりプロでした。配送も3階建てで1、2階が崩れ、柱と階段くらいしか残っていない建物にも3階まで物を運び、大変感謝されたそうです。

チームとして一つになり助け合う会社、社風が、佐川急便など他社には無かったが、クロネコヤマトにはあったのだと思います。

私たちもそういう会社、社風を目指しましょう。

「批判ではなく提案を 依存ではなく行動を」

それができれば、みんながハピネス。

4 先手必勝

ものごとを成功させる具体的に唯一絶対の方法は先手必勝です。中国の思想家「孫子」もこう言っています。「先んずれば人を制す」。これは有名な言葉ですが、これには続きがあり「後るれば即ち人の制する所と為る」つまり遅れると人に支配されてしまう。相手のペースで動かされてしまうのは、自分のペースで動けない為、単純に不利だという事です。だから、後手に回ってしまうとそれだけで成功する確率が著しく低下します。

プライベートでも、旅行の申し込みは早い方が安い。クリスマスデートのレストランは早く予約しないと一杯になってしまいます。居酒屋でも、行き当たりばったりだと満席で断られる事もあるでしょう。スピーチをする機会があれば、直前まで頭の中で何度も原稿をなぞる事でしょう。

仕事に置き換えると、先手は仕事を始める段階で問題点や改善点が見えていて受け身になっていない状態。後手とは自分に意見がない状態＝準備不足。という事です。準備不足なのに勝負に勝てるという事は万に一つもないと思います。

例えばトイレの掃除。明日トイレ掃除をするという前の夜、タイルの目地がかなり汚れていたのでも、歯ブラシを使って磨こう。使い古した歯ブラシはたしかあそこにあったはず。もし記憶違いで、使い古した歯ブラシが無かったら、この間ホテルから持って帰ってきたあの歯ブラシを使おう。とシュミレーションしている人。前夜にシュミレーションするどころか、翌日がトイレ掃除であるという事すら考えていない人。どちらがきれいに早くできるかわかりますよね？

人にものを尋ねる時、インターネットや本で調べたこと、これまでの日常で身に着けたことなどの内容と自分の意見を伝えながらポイントを絞って尋ねる人と、行き当たりばったりに行き詰った事を結論だけ尋ねる人（そういう人は大抵、その場しのぎで覚える気がないから同じことを何度も聞かし、応用が利かない）。どちらがよくできる人かわかりますよね？

新たなことに挑戦する時、あるいは仕事をする時、必ず失敗するリスクが発生します。その時、先手を取るというのは、想定外の範囲を広げる事になります。そうすれば、ミスが減るはず。事前に関係者の同意を得るのも一つの手段です。これを、根回しと言います。後手に回る人はチャレンジそのものをせずに人に丸投げしたり、行き当たりばったりで行動し、結果に言い訳をしたり他人に責任を押し付けたりするでしょう。リスクは回避するものではなく、予防と対応策を先に考えて準備するものです。

仕事はチャイムが鳴ってからスタートするではありません。チャイムが鳴った時、もうすでに勝負の大半が決しているのです。時間外にもっと仕事の事を考えてください。前向きな発想で。仕事だけ準備しなくていいというはずがありません。誰でも勝負をする（目標に対して勝ち負けを考える）時に、勝つたらうれしいし、負けたら悔しいはず。勝負するからには、勝ちたいはず。勝負するからには、勝ちたいはずです。

社員全員が連戦連勝なら、みんながハピネス。

5 知的好奇心豊かになろう

当社がモノづくりを行う会社である以上、知識と提案力は必須です。確かな作業、無駄のない作業、安全な作業、早い作業。工具の選定や使用方法など、全ては知識の裏付けがなければなりません。また、お客様と会話するには確かな情報でなければなりません。学生時代から勉強が得意であったという人は、世の中にも少ないと思います。私もその一人です。なぜか。学校の勉強が丸暗記ばかりで論理的でないからです。私は物覚えが悪いから、勉強が苦手だから・・・とよく聞きますが、元来、人間は覚えたことを忘れる生き物です。特に、背景やストーリー性がないとすぐに忘れれます。才能がないとあきらめる必要はありません。物事は点ではなく線で覚えなないと忘れてしまうというだけの事です。もちろん、最低限モノの名前くらいは暗記する必要がありますが。

では、物事を線で覚えるとは具体的にどういう事か。

それは「なぜ?」「どうして?」と疑問を持つことです。会社で皆さんが行っている作業は、なぜこういうやり方をしているのか?同じような機械や道具がある中で、なぜそれを選ぶのか?と疑問をもって、調べたり聞いたりして細かく理解する事です。そうすれば、ストーリー性が出てきます。丸暗記していた機械の使い方と機械の選定が線につながります。応用もできます。「上司がこういうやり方でやりなさいと言ったからこうやっています。」「言われた事だけやっていたらいい。」というのでは、日雇い労働者と同じです。皆さんは当社の自慢の社員なはずです。

また、我々が製作する製品やお客様の背景、社内に無い機械などの知識がなければ、お客様の問い合わせに対して当社ではできないとしか言えません。同じ断るのでも、世の中にはこういう機械があつて、それを持っているところならできると思います。当社の機械だところという形ならできるけど、それではだめですか?と親身になって相談に乗ってあげられるじゃないですか。そうなれば、お客様は困ったらず当社に相談しようと思ってくれるはず。

特に今はお客様が事前にインターネットで調べたりしています。こちらがお客様より知識がないようでは、プロとは言えませんよね?

これから、社内でも教育していきます。しかし、社内で教育できることですべてを身に着けることは不可能です。セミナーや本、インターネットで知ることでもできます。勉強には教わる側の努力や姿勢が必要です。確かな情報を身に着ける為には積極的にならなければいけません。どのくらいの事が積極的なのか?それは自分の時間で努力することはもちろんですが、人の行動などを盗み取るくらいのは気が持ちは大切だと私は思います。セミナーや本やインターネットで学ぶのではなく盗む。知識のある方の行動、言動を真似る、聞くではなく盗む。これくらいの気持ちで積極的にではないでしょうか?教えてもらうのでは消極的だと感じています。

知的好奇心豊かになれば、みんながハピネス。

6 人間力を高めよう

皆さんは、昔日本がロシアに勝つ位、戦争が強かったことを知っていますか？第二次世界大戦でほぼ勝利が決まっているアメリカがなぜ日本に無差別な空爆、原爆を投下したか知っていますか？戦後、なぜ天皇陛下を殺さなかったか知っていますか？それは、目先の損得で左右される外国の兵隊には到底理解できない程、日本の戦士が誇り高い戦士だったからです。規律が整っていて精神力が高い。硫黄島では弾切れになった日本兵が抜刀して玉砕してくる姿に、特攻隊が特攻してくる姿に、アメリカ兵は心底ビビッて泣きながら戦ったそうです。ノイローゼになった兵士もいたそうです。天皇陛下を殺すと、日本国民が最後の一人になるまで、竹やりを持ってまでゲリラ化して戦い続けるのではないかと、本当にそう思っていたそうです。マッカーサーと本国との通信記録で明らかになっています。

最近、スポーツの世界で「人間力」というのをよく耳にします。先日、全日本女子バレーの元監督の柳本さんも講演で「小さい日本人が世界で勝つには、スピード、テクニク、そして何より重要なのが人間力だ。バレーは、ボールが止まることのないスポーツだから、場の空気でコロッと試合の流れが変わってしまう。だから、身長は低いけど、竹下をセッターに起用した。」「この、竹下という選手は、過去に日本代表まで上り詰めながら、日本女子バレーが初めてオリンピックの出場権を逃した時に、身長が低い選手はだめだと戦犯扱いされ、バレーを離れ、ハローワークに通うも不景気でなかなか仕事が見つからないというどん底を経験し、それでももう一度這い上がってきた選手だ。」と言っていました。

では、人間力を高めるとは何か。「基礎学力(学校で習う勉強)」「専門的な知識」「学力や知識を使う応用力(考える力)」「コミュニケーション能力」そして「それらに裏付けされた精神力」をバランスよく高める事です。

基礎学力Ⅱ一般常識。忘れた方はもう一回勉強しましょう。私も付き合います。これは会社を休まないなど自己管理も含みます。

専門的な知識・応用力Ⅱ5で書いたように頑張っていきましょうよ。

コミュニケーション能力Ⅱ意欲的なコミュニケーションをとって行きましょうよ。意欲的なコミュニケーションは経営理念を実現する為の前向きなコミュニケーションです。つまらない世間話は意欲的な人は聞きたくない事です。それは時間外で。後ろ向きな話は時間外でもして欲しくない。真剣にやっていたら、そんな時間はないはずですよ。

そうしていると、それらは自信につながり、精神力となっていく。

それが、日本人としての誇り、山本製作所の社員としての誇りになると私は信じます。

小が大を喰う。番狂わせ。ジャイアントキリング。ワクワクしませんか？

起こしてやりましょうよ。

人間力を高めて、みんながハピネス。

7 常に挑戦者たれ

世の中の環境は日々変わっていきます。常に新しい変化に挑戦する。そうしなければ生き残っていく事はできません。現状維持に満足しきらないでください。この経営理念と行動指針によって皆さんのやるべきことも変わると思えます。これからこの会社は変化を続けると思います。それは皆さんが体験した事のないような大きな改革である場合や小さい改善の場合もあります。新しい変化に挑戦するように努力してください。

こちらから変化していく事もまた挑戦です。日々、変化・改善の意識で取り組んでください。絶え間ない変化を歓迎することが私たちの文化だと理解してください。変化するにはより現場の声が重要になります。最前線の人たちを起点とするボトムアップが重要です。毎日だけか一人が一つだけでも小さな改善をすることで、会社の営業日で約260個も年間に変化・改善がなされます。それは、1年後には劇的な変化になっていることを意味します。やるからには、やはり楽しくしたいですね。ユニークでユーモアな発想は推進いたします。変化・改善にあなたが考えるユニークでユーモアのある発想をどんどん教えてください。

変化・改善は成長につながります。これまで、山本製作所は中津の高架下から始まり、加島に工場を借り、加島に自社工場を作り、敷地を拡張してきました。そのなかで、社員さんの人数も増え、レーザーを筆頭に新しい機械も増えていきました。社内製作だけでなく現場工事も行うようになりました。会社は変化しています。山本製作所は絶えず成長しています。企業が生き残る唯一の方法は成長です。新たなことにチャレンジしなければ競合他社に負けて山本製作所は必要ではなくなります。大小と捉えるのではなく成長する気持ち、情熱が重要です。その為に私は様々なことを学び、様々な挑戦を考え実施しています。

あなたは成長していますか？あなたの目指すビジョンはどのようなものですか？あなたの成長によって、会社の成長の手助けをしていますか？私は社員みなさんの潜在的なポテンシャルを解き放ってほしいと願っています。自身で気づいていないポテンシャルを秘めていると信じています。そのポテンシャルを引き出すためには、あなた自身のチャレンジ精神が必要です。まず、自分の能力を伸ばしたいと思わなければならないのです。自分の能力はこれだけだと決めてしまわないでください。自分を見限ってしまわないでください。会社とともにあなたも成長してください。成長し続けなければ生き残れないのです。

人は必ず金持ちや恵まれていた環境をうらやましがったりします。私も確かにそう思う事もあります。人間だから。でも、この世に生まれてきた人間全員が平等に持っているものは何か知っていますか？それは、一日24時間しかないという事と、目の前の事に挑戦するか、しないかを選ぶ権利です。当社は時間を大切にし、挑戦する人を求めます。

常に自ら挑戦して変化していく事で、会社とともにみんなが自己の成長を実感し、他にはない当社らしい形ができれば、みんながハピネス。

8 キレイにしよう

職場環境の維持改善で用いられるスローガンに5S（ごーエス）があります。5Sとは、

整理（いらぬモノは捨てる）

整頓（決められたモノを決められた場所に置き、いつでも取り出せる状態にしておく）

清掃（常に掃除をして職場を清潔に保つ）

清潔（整理・整頓・清掃を維持する）

躰（決められたルール・手順を正しく守る習慣をつける）

この運動はよく耳にしますが、実践していない会社が多く、当社もその一つです。

幸い当社はそういう活動はやっていませんでしたが先代がチョコチョコとペンキを塗ったり、機械をメンテしたり、エアコンの掃除をしたり、細貝さんが掃除をしてくれる事で、そこらの鉄工所よりもきれいな工場・機械だとは思いますが。それによって、会社を訪れるすべての人が一目置いてくれるとは感じていました。しかし、私自身は自発的にできていなかったと自省します。だから、ここに宣言したい。キレイにしよう。

今までよりもっとキレイにしたい。一人では無理なのでみんなにも手伝って欲しい。アイデアも出してほしい。だから、これからはやっていきましょうよ。みんなで5S。

そして、キレイな会社を自慢しましょう。

あと、私も含めて忘れてはならないのが自分自身の身だしなみ。会社も人も同じです。キレイになれば、みんながハピネス。

9 安全第一

毎年、忘年会の挨拶で必ず出るのが安全の事です。なぜだかわかりますか？それは、会社にとって社員さんはかけがえのない存在だからです。機械や物は最悪交換すればいいですが、人間はそういうわけにはいかないからです。人材の事を人財と表現するように、人は企業の力であり、企業は人だからです。だから一緒に成長したいと思うのであって、まったく同じ人間はこの世にいないからです。飛んでしまった指はもう戻ってこないからです。

当然、怪我をすると痛いでしょう？痛いのは怪我をした本人だけではありません。仲間はその抜けた穴をフォローしようとしています。百害あって一利なしです。

怪我については自分が痛いというのは誰でもわかる事なので、長くは語りませんが一番重要な事です。

だからこれからは毎朝、KY（危険予知）活動を行います。

怪我がなければ、みんながハピネス。

10 ありがとうございます

まず最初に、この場を借りて社員の皆様ありがとうございますと言わせてください。

「ありがとうございます」

私はいつも社員の皆さんに厳しい事を沢山言います。それは仕事だからです。必死で勝ち負けにこだわっているからです。決して嫌いだから言っているわけではありません。私がこうして大人になったのも、学校に行けたのも、社長になれるのもすべて、歴代の社長とそれを支えてきた社員の皆様、お客様のお蔭だと思い、感謝しています。恩返ししたいという気持ちでこの会社に入りました。本当に本当に感謝しています。

知っている方もいると思いますが、当社のお客様である東洋ブラスト工業所の社長様と専務様は、いつも口癖のように「ありがとうございます」と言っておられます。聞いていて私は、本当に感謝されているのと同時に、自らがおごり高ぶらないように、謙虚でいるようにいましめの意味も込めて言っておられるのだと思っています。口に出して言う。非常にいいことだと思います。

お客様から頂いたお金が給料になり、それで贅沢な食事をする、服を買う、趣味に使う。その時、これらをまたバネにして良い仕事をしようと思いませんか？頑張りうと思いませんか？それを口に出してお客様に伝えましょう。感謝の気持ちを忘れずに謙虚になりましょう。ありがとうございますを口に出して言きましょう。

まずは電話に出る時に「ありがとうございます。山本製作所です。」から始めましょう。ありがとうございますが飛び交うようになれば、みんながハピネス。

最後に

山本製作所は本日、本書によって経営理念と行動指針を定めました。これが形だけのものになってはいけません。実行していかねければなりません。皆さんが実際に行動指針に沿った行動をし、ハピネスを感じたことはどんどん報告としてあげて頂きたい。皆さんの評価につながるから、積極的にアピールして頂きたい。その話をどんどん書き足して、この本を毎年発行していきたい。そうする事で、初めて生きてくる。みなさんの協力・実行があつて初めて生きてくるんだ。と思っています。

平成二十六年七月一日

株式会社 山本製作所 代表取締役 山本 隆