

# NICOクラブ"セミナー通信

November 2008 Vol.24

第24回NICOクラブセミナーは、人生論からビジネスまで幅広いジャンルで執筆しておられる作家の中谷彰宏氏をお迎えして、NICOプラザ会議室を会場に開催いたしました。ビジネスに携わる誰もが持っている、売上を伸ばしたい！ヒット商品を開発したい！優秀な社員を育てたい！…など、成功へ導きたいという想い。そのためには会社の“運氣”もまた重要な要素です。目に見えなくても、会社にプラスの運氣を取り込むことで業績アップにつなげることが可能なのです。今回のセミナーでは、中谷氏の豊富な経験を踏まえた経営上のヒントや会社にプラスの運氣を取り込むための考え方のポイントについてご講演いただきました。

## 経営者の皆さん、“運氣”は 自らつかむものです！

中谷 彰宏 氏  
作家

### 「潜在利益」を得る努力が 会社の“運氣”をあげる！

ご自身の会社の“運氣”について考えたことがあるでしょうか。運氣とは、決して抽象的な言葉ではありません。運氣をあげるとは、売上の数字を伸ばすことや、業務上のミスやロス無くすことではありませんね。目には見えない「得られたであろう潜在利益を得ること」です。

これは経営者の最もしなくてはならない仕事のひとつです。

行列ができるラーメン店の場合であれば、行列ができないほどに店の回転率をあげる業務体制の見直しを図る努力をすれば、売上が120%になるかもしれない。これが「潜在利益」です。

行列のできる状態に満足しているままでは、目に見えないチャンスを逃し、潜在利益を損失していることとなります。つまり会社の“運氣”はあがらないのです。このことに気付くことができる経営者は、今は売上が低くとも着実に成長していく「良い状態の会社」にできます。できなければ売上があっても次第に下がっていく「悪い状態の会社」を築いていくこととなります。

私はこれまで多くの企業を見てきました。両者



にはそれぞれ共通の特徴があります。今回はそれを比較しながら紹介することで、会社の運氣をあげる「良い状態の会社」の具体的な築き方を教えましょう。どうぞ、ご自身の会社と照らし合わせながら聞いてください！

まず、企業によくある「社内会議」です。経営者をはじめとする重役自身が最も早く来ている会社は「良い状態の会社」。それとは逆に、重役が最後に会議室に入る会社は「悪い状態の会社」です。待っている社員の時間があったくない。仮に15分待たせたなら、その間は何も生み出せない。社員も「どうせ社長は遅れてくるだろう」と仕事に対する士気が下がります。また、「悪い状態の会社」ほど頻繁に会議を開く。本来ならお客様への対応で会議を欠席した社員がいたら「頑張っているな、あいつは！」と評価されるべきなのに、「何で会議に欠席なのか、ちゃんと仕事をしているのか!？」と言われてしまう。よくある例としては、会議後にメールで伝えれば済む程度のことなのに、「一応聞いてもらおう」と過分に社員を会議に招集してしまう。お客様より会社のミーティングの方が優



先される。会議に出席していることが仕事をしているような錯覚に陥るのです。会議室がどんどん大きくなり、部屋数が増え、社員の予定が会議で埋まってはいませんか。そしてしまいには次の会議の議題を決めるための会議を開くようになる。経営者の予定がほとんど会議で埋まってしまっていないか。このような会社は「潜在利益」得ることができません。したがって会社の運気も上がらないのです。

## 2階級を飛び越えたバイパスで、問題をスピーディーに解決

では、もう一つ「良い状態の会社」の特徴についてお話ししましょう。「良い状態の会社」は、軽い会議を「立ち話し」で済ませてしまう。トイレで隣に立った時、エレベーターに乗る間、廊下で擦れ違った時、部下が決定権のある上司を「ちょっといいですか?」と1分ほどつかまえて、打ち合わせやプレゼンをして決めてしまいます。スピーディーですよ。以前私が勤めていた会社は、このような方法で軽い会議を済ませ、非常に時間を有効に使っていました。立ち話が非常に多く、トイレや廊下が会議室になる。しかし、そのためには上司と部下間に最低でも「2階級飛び越えられるバイパス」が必要です。通常会社なら部下は直属の上司に、上司はその上にと、1段階ずつ上に話が流れていきます。しかし直属の上司には話し難いこともある。例えば部下が別のプロジェクトに参加したいと相談すると「俺の下が嫌か!」なんて言う上司も中にはいます。だから話しを切り出せない。そうするとやる気のない社員をいつまでもその部署に置くことになり、組織の動脈硬化が起きるわけです。

経営者に「お言葉を返すようですが…」と社員が反論しなくなったらアウトです。お言葉を返されるような空気を作らなければいけません。そして社員からのクレームを吸い上げていくのも経営

者の仕事です。社員からの相談を理解し、それらを受容し、共感してあげることが大切です。そして必ず「わかった」と言葉にして伝えましょう。経営者からの言葉は伝家の宝刀です。どんな報酬にも勝ります。そうすれば部下も納得して仕事ができ、仕事に対するモチベーションも上がります。

## 倒産する会社ほど、書類が多い

次に、「悪い状態の会社」の特徴についてお話ししましょう。分業化の進んだ会社で、社員がアイデアを思い付いた時、「悪い状態の会社」はどの部署の誰に話しをしたらよいのか分からない。経営者に尋ねると「とりあえず総務の誰々に持って行きなさい」と言われてしまう。しかし「良い状態の会社」の経営者は「持って行き先が分からなければ自分のところに持って来い」と言います。なぜなら行き先が分からない案件ほど新規性が高いからです。そこにビジネスチャンスがあるからです。このように経営者こそ、どの部署や事業にも属さない「その他事業」をしなくてはなりません。社員が階級を飛び越えて自由に意見が言える「網の目のようなコミュニケーションネットワーク」を作らなくてはならないのです。

次に「書類」についてです。これも「悪い状態の会社」ほど多い。倒産整理会社、いわゆる掃除屋ですが、この仕事に携わる人たちに聞くと「とにかく倒産した会社は書類が多い」と言います。もちろん必要なものは次に起業するために持って行くので、残っているのは要らない書類です。会社というものは取りあえず「紙」にしたがりです。クレーム処理をしなくてはならないのに、お得意様への謝罪は後回し。最初にするのは社内の始末書を書くことです。用が済んだ後は誰も見ないような書類がどんどん増える。溢れ出した書類を入れる倉庫まで造り始めます。会社の成長の度合い



より書類が増えたら、もうその会社はメタボリック状態といえるでしょう。

本当に必要な書類がどうか見極める。「紙の書類は止めよう」と社長自らが言わなければいけません。書類を入れる倉庫が増えても、そこからは何もビジネスチャンスは生まれて来ないのです。

## 会社を存続するために、 送りバントはきっちり

会社は創業期→成長期→成熟期の3段階で成長していきます。成熟期まで進んだら、また次の創業に向かわなければならない。成熟期こそ収縮期であるからです。創業期であれば経営者の力や直感が会社の成否を左右します。成長期になったら組織とシステムの方で伸びていきます。冒頭にも触れたラーメン屋の例で言うなら2店舗目からが成長期。創業時の経営者がその店にはいないのでマニュアルが必要となる時期です。

そして成熟期に必要なのは社員個人の力とそれをサポートする力です。経営者の役割はプレーヤーでなくマネジメントをしなくてはなりません。経営者の仕事で最も大切なことは「会社を存続していくこと」です。成熟期になってもまだ「自分がしなくては！」と創業期のつもりで一線では働いては次の創業ができません。会社を存続するには創業期→成長期→成熟期→創業期→…と回転させなくてはなりません。これを見誤ると会社の成長が止まってしまうのです。

もし経営者が会社の創業者であった場合、「悪い状態の会社」の経営者はいつまでも創業期の感覚のままです。私はよく経営者から会社経営についての相談を受けます。まずは、マーケティング調査するのと同じように自社の社員について調べることです。自分の会社にはどこにどんな能力や技術を持った人材がいるのか。それを調べる方が経営相談するより先にすべきことです。そして個人の力を活かすサポートをし、確実に送りバントをして会社を存続していくのです。「俺に任せろ！」と経営者がいつまでも第一線でぶんぶんバットを振り回しているようではだめです。日本野球の強さは送りバントです。日本経済の強さも同じことが当てはまります。アメリカのメジャーリーグだってここぞという時には送りバントをします。それが本当の一流選手というものです。創業期はあっという間に過ぎます。経営者もそれを念頭において、頭のシステムを切り替えていかなくてはならないのです。

## 「バース（うずまき）」の状態が、 “運氣”を呼び込んでいく

このように「良い状態の会社」の経営者は常に自身を更新しています。しかし、「悪い状態の会社」の経営者は創業期のままで思考も行動も止まっています。また、謙虚であろうと、ずっと創業期の気持ちであろうとする。しかし、謙虚であることと、何もしない、動かないこととは大きく違います。また、このような経営者はなぜか社員が笑っていたり、定時に帰ると損をした気分になる。残業が増え、社員が遅くまで働いているとウキウキする。それは財産のはずの社員を単にコストで見ているからです。

他にもこんな経営者は「悪い状態の会社」を作りがちです。例えば、トラブルが起きて社員がパニックに陥った時、抽象的な指示しか出さない。正論を言い、どんどん現実から逃げて、しまいには道徳論になってしまう。それではチームを運営できません。パニックが増大した時に「大丈夫」と言えるのがリーダーの仕事です。また、「効率」が大好きで、率先して花形事業をやりたがる。会社の売上を景気のせいにする。今からすぐに取りかかれば良いことも、次回に回して結局はやらない。部下が相談して来ても相手を理解するのではなく、自分のパターンにはめ込もうとする。途中で話に割り込んで、すぐに結論付けたがる。部下は分かってもらいたいだけなのに自分の意見を押し付ける。役員たちの年齢層が高く、会議で「定年の年齢を上げよう」などと話し合う。彼らには5年後の意識しかなく、100年後のことは見ていないのです。

では、最後に「運氣の良い状態の会社」の特徴をまとめてみましょう。

### ～会社の運氣をあげるための7つのチェックポイント～

- 会議が少なく、立ち話が多い。
- 書類が少ない。
- 階級を飛び越えたバイパスやコミュニケーションのネットワークがある。
- 経営者が経験や知識、アイデアを日々更新している。
- 経営者が社員の相談を理解し、受容し、共感し、それを言葉にして伝えている。
- トラブルが起きた時、経営者から具体的な指示が出る。
- 社員を財産とし、マーケティングしている。

いかがでしょう。あなたの会社は「運気の悪い状態の会社」になっていませんか？

いくつあてはまりましたでしょうか。

プラスの運気を取り込める会社は、常にぐるぐると回転しています。エネルギーの循環が起きることで、社内のコミュニケーションが活発になる。問題解決のスピードは上がる。同時に社員の回転

も上がります。これが「バース（うずまき）」の状態です。プラスの運気をどんどん会社呼び込んで来るのです。まずは、運気を呼び込むのは、経営者である皆さん自身です。次から始めるではなく、ぜひ今から実践してください！



#### ■講師プロフィール

中谷 彰宏 氏

作家

1959年大阪府生まれ。早稲田大学卒業後、広告代理店の博報堂に入社し、CMプランナーとして多くのTV・ラジオCMの企画演出、ナレーションを担当。1991年（株）中谷彰宏事務所を設立。ビジネス・マナー・小説・恋愛エッセイ・人生論まで、幅広い分野で執筆。販売書籍の累計は800冊を超え、「なぜあの人は人前で話すのがうまいのか」「なぜあのリーダーに人はついていくのか」など、出す本は次々とベストセラーとなる人気作家である。「中谷塾」主宰、講演活動を行っている。

〈中谷彰宏ホームページ〉 <http://www.an-web.com/>

## 第25回 NICOクラブセミナー

# 人が輝けば、企業が輝く ~ともに育ち、夢をかなえる人づくりの秘訣~

NICOクラブ  
会員限定

「育てる」この言葉から連想するものは何ですか？

こども・動物・植物・夢・未来・企業…そして「人」…。

企業を経営するうえで欠かせない「人材」は“人財”です。しかし、“人財”となりうる人材を確保し、育成していくことに悩んでおられる経営者のみなさまも多いのではないのでしょうか。

でも大丈夫!中小企業だからこそできる人材の確保術と育成術があります!

第25回NICOクラブセミナーは、株式会社ネクシーズの近藤太香巳氏をお招きし、部下育成法や人を動かし、人の心をつかむための「人心掌握術」について熱く語っていただきます。中小企業の経営者や起業家のみなさまはもちろん、第一線で活躍されている、若手社員のみなさまも、近藤氏の情熱あふれるサクセスストーリーをお聞きする絶好の機会です。是非お聞き逃しなく!!

日時 平成21年1月29日(木) 13:30~15:30  
会場 新潟県立図書館1階ホール(新潟市中央区女池南3-1-2)

定員 150名(お申し込み順)  
主催 財団法人 いいがた産業創造機構  
共催 新潟県立図書館



講師

株式会社ネクシーズ  
代表取締役社長

近藤太香巳 氏

1967年生まれ。株式会社ネクシーズ代表取締役社長。19歳の時、50万円で会社を創業。34歳でナスダック・ジャパン(現ヘラクレス)へ株式上場。その後37歳にして東証1部にも上場を果たす。(当時、東証1部上場企業の中で最年少の創業社長)現在、グループ10社を擁し、自社ブランドによるインターネット接続サービス、「Nexyz.BB」の事業を手掛ける。早稲田大学や東京大学、一橋大学など全国の大学で講演活動も積極的に、若者の心を持ち前の情熱でリードしつづけている。JAPAN VENTURE AWARD 2006において、最高位である、経済産業大臣賞を受賞。

お申し込み・お問い合わせ

企画・総務グループ 企画チーム  
TEL:025-246-0038 E-mail:club@nico.or.jp

※NICOクラブホームページ <http://www.nico.or.jp/modules/list2/clubseminar25.html>よりお申し込み下さい。



Niigata  
Industrial  
Creation  
Organization

財団法人 いいがた産業創造機構

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号「万代島ビル」(財)いいがた産業創造機構 9~10F / NICOプラザ 11F  
TEL.025-246-0025 FAX.025-246-0030 E-mail info@nico.or.jp URL <http://www.nico.or.jp>