

# 『取材から見える元気な経営者＝“あいうえお”経営とは！』

日本一明るい経済新聞編集長 竹原 信夫

- ◎ 日本一明るい経済新聞とは
    - ・ 中小企業が日本の経済を支える
    - ・ 数字より気持ち、経営姿勢
  
  - ◎ 大変な時代
    - ・ 大変化の時代はチャンス
    - ・ 価値観が変わる
    - ・ 良い会社とは
    - ・ 病的な成長より幸せな成長
  
  - ◎ ちょっとの工夫で元気
    - ・ お客様を喜ばす
    - ・ 社員をやる気にさせる
    - ・ あいさつで元気
    - ・ そうじで元気
  
  - ◎ シンクディファレント（ヨソとは違う）戦略を
    - ・ 攻めの営業
    - ・ 消費者の生の声
    - ・ なんでやねんが大事
    - ・ 常識を破る発想力
  
  - ◎ 取材で見つけた元気な会社・人の共通点
    - ・ あ
    - ・ い
    - ・ う
    - ・ え
    - ・ お
- 番外編
- ◎ 褒めて元気を育てよう
  
  - ◎ 結論

## 基調講演『取材から見える元気な経営者』講師プロフィール

たけはら のぶお  
**竹原 信夫氏**

産業情報化新聞社 代表  
日本一明るい経済新聞編集長



「心の不況を吹き飛ばそう」をモットーに、月刊紙『日本一明るい経済新聞』を発行する竹原信夫氏。年間500社を超える取材活動で得た、不況のさなかにあっても利益を上げている、活力あふれる元気のある企業の紹介と共に、アイデアや工夫を凝らした商品開発や人材育成など、元気企業の経営のヒミツをたっぷりとお話していただきます。

◆昭和46年3月 関西大学社会学部マスコミ学科卒業

◆日本工業新聞社

昭和46年4月フジサンケイグループ日本工業新聞入社  
大阪で中小企業担当、浜松支局記者など経て、大阪で繊維、鉄鋼、化学、財界、金融などを担当

平成2年4月大阪経済部次長（デスク）

平成9年2月から平成12年10月末まで大阪経済部長

◆産業情報化新聞社

平成13年1月から独立 産業情報化新聞社代表に  
年間約500人の中小企業経営者に取材  
月刊紙「日本一明るい経済新聞」を発行

◆最近の活動

毎日新聞紙面研究会研究員（2008年度）

大阪商工会議所異業種交流会年間コーディネーター

大阪産業創造館の「マスコミ戦略セミナー」コーディネーター

大阪商工会議所会員紙「大商ニュース（日本一明るい企業情報）」編集協力

NHKテレビ「おはよう関西」の「元気な中小企業」コーナーに出演中

吉本お笑い総合研究所コンサルティングフェロー

毎日放送ラジオ「日本一明るい経済電波新聞」（毎週日曜日朝8時半～9時）

東洋経済オンラインのビジネスコーナーで執筆中

四條畷学園大学・短期大学 客員教授

大阪大学大学院工学研究科 非常勤講師

◆SNS

FaceBook で取材を通じて感じたことを発信



◆FaceBook で発信している竹原語録 (新しい順に時系列的に掲載しています)

★自然災害たくさんあります。自然の猛威を嫌うのは当然ですが、時には良いこともあります。海苔屋さんに聞いた話ですが、時々台風が来て海の水をかき混ぜてもらった方が、良い海苔が採れるそうです。隠れた利点もあるのです。ビジネスも厳しい環境を乗り越えると、良くなりますよ。

★ビジネスをしていると、必ずライバル企業があり、敵にどう勝ち抜くかが考えておられます。でも、本当のライバルは同業者ではありません。敵は自分の中にあります。驕り高ぶり、慢心、油断、自分の気持ちに。満足せずに自分に挑戦することです。自分に克つことが大事です。

★どうしたら儲かるか？経営者さんは、知恵を絞ります。でも、逆もあります。自分が食べたいもの、使いたいものをつくる、この発想も大切です。売ることばかり考えずに、自分が欲しいものをつくる、提供する発想です。ビジネスで成功する秘訣、かも知れません。

★人材難は深刻です。良い人材、来てくれません。アジアからの留学生では、語学も堪能で優秀です。日本で生活して、日本を好きになった人も多い。日本の中小企業に就職して、アジア展開のお役に立ちたいと思っています。こんな良いチャンスありません。留学生に目を向けましょう。

★人手不足が深刻です。中小企業にとっては、なかなか思い通りの人は採れません。優等生は大手へ行くでしょう。勉強は嫌い。こんな人材こそ、中小企業にぴったりです。勉強は嫌いでも、商売が出来る素質のある人はいます。採用後に、どううまく育てるかです。

★自転車に乗れるのも、ビジネスでうまく行くようになるのも、ちょっとしたコツです。このコツをつかむと、いつまでも自転車に乗れるし、ビジネスでも成功し続けることが出来ます。コツを表現できるか？なかなか言えません。体感、実感すること。理屈ではなく、身体で覚えこまないと。

★新しいビジネス。今は IoT.IT がメディアで取り上げられています。ここにビジネスのタネがあるように思えてきます。でも、この情報はみんな知っていること。そう簡単にビジネスになるとは思えません。まずは困ったこと、不便こと思い出すこと。その解決が、ビジネスになります。

★IoT、AI と産業界での、技術進歩は激しくなってきました。ちょっと前まで、車の自動運転などは、SFの世界かなと思っていたら、ドイツ高速道路ではもう走っているそう。運転手さんの失業、本気で心配されています。機械が知能を持って動き出します。今こそ人間力を養わなければ。

★新技術の開発に取り組む中小企業さん、たくさんあります。取材に行くと、画期的な性能をアピールされます。でも、実際には世の中には同じようなものがあります。当事者は、自信満々。販売方法を聞くと、イマイチ工夫がありません。製品も販売方法も、ひとひねり、ふたひねりせんと...

★働く人のやる気をどう引き出すか。大切な問題です。給与をあげるから頑張れ！といのもありま

す。また、仕事のやり方を自分たちで考える。それで効率が上がると、その分を上乗せしてあげるというのがあります。そう、上からの指示でなく自分で考える。さらに、やる気はアップします。

★中小企業にとっては、後継者をどうするか重要なテーマです。とくに創業者にとっては、自分がつくった会社だけに、想いも強く。なかなかバトンタッチが出来ません。一方、2代目、3代目になって来ると冷静な判断で譲られます。自分の経験で任せることの大事さ、分かっておられます。

★若い社長さんで、しっかりした考えを持つ経営者が増えています。ただ、ただお金儲けをすれば良いというのではなく、何のために会社をやっているか？考えておられます。自分がいなくても、会社がやって行ける仕組みも作ろうとされています。AI同様、ディープラーニングが必要です。

★時代はどんどん変わっています。ちょっと油断していると、時代遅れになってしまいます。デジタルが普及して、そのスピードはハンパなものではありません。だからこそ、しっかりと世の中の流れを見ないとね。NYが大事です。ニューヨークではありません。流れを読むことですよ。

★自然被害の多いところは、台風が来てもそれほどの被害は出ません。でも、普段被害のないところでは、大きな被害になってしまいます。会社の経営も、厳しいところを乗り越えて来たところは強い。ずっと順風満帆な経営だったところは、危機に弱い。普段から危機への備えが、大事です。

★富山県へ出張して来ました。駅を降りてから、目的地まで車で移動。赤黄青の信号が縦に並ぶか、横に並ぶかの違いはあっても、町の景色はどこもほとんど同じ。イオンモール、吉野家など目立っています。本当に町が画一化されているのです。もっと特色を出さないと。会社も同じですね。

★米国のビジネス界で注目されているマインドフルネス。瞑想、呼吸法とも言われ、心を落ち着かせて深い呼吸をすると良い判断が出来、仕事にも役立つということ。そして、今を大切にすることらしいです。会社にも当てはまりそう。未来や過去の経営に目を向け過ぎずに、今の経営をしっかりとやりましょう。

★経営では自ら考えて行動に移すことが、ほとんどです。が、時には人から言われて、行動に移すこともあります。人から言われたことでも、やってみると案外良い結果が出ることもあります。やるやらないは自分で決めなければなりません。でも、人の誘いは、まずは検討する姿勢大事です。

★「サビたらアカン磨かかんと」がボクが執筆しています東洋経済オンラインのテーマです。機械と同じで、人間もじっとしていたら、だんだんサビが着いてきて、動きが鈍くなります。だから時々、カラダも頭も磨かないとあきません。ワックスを使いながら、ゴシゴシ擦る。磨きましょう。

★東洋経済オンラインでプラスチック加工メーカーをアップしました。新商品の開発で、ギャルママ、イクメンと一緒に次々とヒット商品を開発されています。中小企業は1社では何もかもできません。コラボが大事。ご覧下さいね。

★全く新しいことをやるのは良いのですが、実際にはなかなか難しい。でも、そのヒントはいろんなところにあります。テレビを見ていても、新聞、雑誌を読んでいても。街でぶらぶらしていても、電車の中でも。絶えず意識を集中してみていると、必ず役立つ事が見えて来ます。あとは実行！

★自分の意識を今に置き心を満たすマインドフルネス。メディア露出もあり注目されています。マインドフルネスの勉強会を開催していますが、参加者もどんどん増えています。嬉しいことです。仕事の前のラジオ体操に加え、心の体操も必要です。簡単なメディテーションで元気百倍です。

★相手に分かりやすく伝えるか？いつも苦勞しています。難しい技術や商品ほど悩みます。その時に役立つのが、例えです。細長い管ですというより、ホースのようなものといったほうがわかりやすい。同じように哲学よりイソップのほうがわかり良いです。例え話が表現力を高めてくれます。

★もはや高齢化社会ではなく、高齢社会です。これまでは、胴上げで1人の高齢者を支えていました。が、これからは騎馬戦で支えなければ、さらに肩車で支える時代が来ます。えらいことです。ビジネスの仕組みも大きく変わらないとやっていけません。そろそろ真剣に考えんとアカンです。

★売り上げ、利益のために頑張るのではなく、社員のために頑張る経営者が増えています。それも、どちらかという若く若い経営者に多く見られます。生きるため、食べるために頑張った時代とは明らかに違います。マズローの自己実現の欲求に近いのかも。日本人の欲望は、進化しています。

★経営者は、ビジネスモデルを考えるだけではあきません。人を動かす力も要ります。もちろん社員もそうですが、取引先、地元の人を動かすことも大事です。どうすれば、人は動くか？お金もその1つ。それだけではありません。経営者の熱い想いでしょう。相手に伝わると動いてくれます。

★リオオリンピックでは、感動とともに良い勉強にもなりました。メダルを取った人は、取るような顔つき、表情をされていました。取れなかった人は、どこかに自信なさ気な雰囲気がありました。やっぱり大事なものは、気持ちです。気をどう持つか、入れるか？です。経営も気持ち次第です。

★マスコミなどによく登場する社長さん。人知れずに地味にコツコツがんばっている社長さんもおられます。どちらも良いところ、悪いところがあり、どっちが良いとは言えません。でも、長く続くのは、目立たない社長さん。マスコミに振り回されずに、自分をしっかり持っている人は強い。

★リオオリンピックでは、日本選手が好調でした。平成生まれのゆとり世代もがんばっていました。その気になると、人は凄い力を発揮する、改めて知りました。ビジネス界もその気になったら、世界で活躍する若者がたくさん出て来そう。次はビジネス界でも、金メダル取ってもらいたい。

★歴史のある会社で、重々しく経営されているところもあれば、意識せずに軽い感じで経営されているところもあります。どっちが良いかは、言えません。が、ボクは軽い感じが好きです。歴史、伝統も大事ですが、今を生きることもっと大切。フットワークを軽くしないと、適応出来ません。

★マインドフルネス、ウォーキングなどいろんな健康セミナーで、共通しているのが呼吸法です。深い呼吸が基本です。禅も一種の呼吸法かも知れません。普段何気なく呼吸していますが、意識すること大事です。スポーツ選手も時々、深呼吸して臨みます。時々、呼吸を見直しましょう。

★やはり、最後は気持ちですね。スポーツだけでなく、すべてのことに言えます。いくら能力、実力があっても、あかんやろと思ってしまうと、達成出来ません。出来ると思うと、出来るのです。だからこそ、気持ちをどうコントロールするかが、大事です。気持ち次第で、人生は変わります。

★がんばっている人、事を成し遂げた人の話を聞くと、本当に勉強になります。誰のためにがんばったか？自分のためと言う人は、案外少ないです。自分ではなく、家族、社員、仲間のためにがんばるのです。自分のためでは途中で諦めますが、子供のため、社員のためと思うとやめられません。

★ビジネスには、決断が大事です。調査ばかりをしてやるか、やらないかの決断をしないと、結局タイミングを逃します。今の日本の大手企業です。決断には、スピード、勇気、勢いが要ります。結果がどっちに転んでも、反省すべきですが、悔やまないこと。最後は運次第と思って下さいね。

★どうすれば、売上げがアップするか？経営者さんは、日々考えておられます。でも、あまりそのことばかりに頭が行ってしまうと、良くない結果になります。今の大企業の不祥事ですね。売ることばかりを考えず、どうすればお客様、社員、地域の人に喜んでもらえる？この発想が大事です。

★中小企業にとっては、後継者が大きな問題です。息子さん、最近は娘さんに渡されることもあります。元気な間に次の道筋をつけたいと、第一線を退かれる社長さんも増えています。生前退位は、社長さんにも影響与えそう。後の道筋をしっかりつけることも、経営者にとっては大事です。

★勝負は勝つか負けるか。勝つ時もあれば、負ける時もあります。負けた時は、悔しがってなぜ負けたのか、反省し次に備えます。でも、勝った時は嬉しくて大喜びで終わります。なぜ、勝てたのか考えません。成長が止まります。勝った時こそ、なぜ勝てたか、次に備える必要があります。

★自社の強みを伸ばすことが大事です。弱みの補強より、強みをもっと強くした方が、会社を強くします。問題は、自社の強みを知ることです。案外、自社の強みを理解されていない人も多いです。自分が思っていることと、違うこともあります。お客様から自社の強みを聞き出しましょう。

★専門化、総合化、それぞれ良いところがあります。総合化が進むと専門化が求められ、専門化が進むと総合化が求められたりします。なんでも出来るも大事ですが、これしか出来なくても良いのです。ビジネスも広く浅くか、狭く深くか、どっちかに絞るべきです。両方狙わないことです。

★新しいことをやるには、勢いが要ります。新しいことには、必ずリスクがあります。リスクから考えると、ほとんど実行できなくなります。リスクが多すぎるからです。逆に上手いこと行った時のプラス面から考えると、今すぐにもやりたくなります。リスクよりプラス面を優先すべきです。

★ポケモンGOが大人気。事務所の近く韮公園でも、たくさんの方がスマホをいじっておられます。スマホが生活の一部として定着したためあつと言う間に浸透するのです。スマホをポケモンGOだけに使わせてはあきません。2つ目、3つ目のポケモンGOを考えるのがビジネスです。

★でっかい鍛造品を作っている浪速鉄工さんの、耳かきを東洋経済オンラインで発信しています。鍛造品の会社が小っちゃい耳かき、この落差が読者に受けているようです。早くも、耳かきの注文が殺到していますと、社長さんからお礼の電話をいただいたところです。ぜひ、ご覧下さいね。

★テレビが突然壊れました。テレビは1台しかないので、テレビなしの生活。そのお陰で、新聞がじっくり読めました。会話も弾みました。ちょっと物足りない。そこでラジオでニュースを聞きました。耳から入るニュースは想像が膨らみ、意外に面白かった。ポケ防止にラジオオススメです。

★いつもと同じことをやるのは楽です。でも、成長はありません。成長するには、今以上のことを努力してやる必要があります。失敗する可能性もあります。しんどいです。でも、上手く行くと、喜びは大きいです。楽の道を選ぶか、ちょっと厳しい道を選ぶか。それぞれの生き方。人生です。

★事業は、まず前向きな姿勢が大事です。これやったら、儲かるな、喜んでもらえるなというプラス面をたくさん思い浮かべること。その後に、いやいやマイナスも、と慎重な姿勢も必要です。ところが最近、日本の経営者はまずマイナスから入ります。リスクから入ると、何もできませんよ。

★日本は戦後、生産効率を上げることで、経済発展してきました。その結果、売り上げアップ、生産効率を重視するモノづくり大国になりました。本来の消費者に喜んでもらう商品づくりは忘れてしまいました。そこから大手企業の衰退、不祥事が始まりました。目指すは商品づくり大国です。

★同じものを同じように売るのではなく、ちょっとだけ工夫すると、良いビジネスになります。世界のビール、世界のレトルト食品。お店ならこれだけでお客様を呼べます。ネットがありますから、昔と違って集めやすいです。ポケモンGOも良いですが、スマホをビジネスゲームに使わんと。

★長く続けるのは難しいです。経済的に持続できる体制が必要で、次々につないでくれる人材がいないと、途切れてしまいます。時代の流れにマッチした取り組みをしないと、お客様は来てくれません。こんな問題を解決しながら、継続していかなければなりません。100年企業は尊敬です。

★新しい機械を導入したら、良い商品がつかれるかという、そうでもありません。機械の操作が出来ないと、宝の持ち腐れ。古い機械でも、操作経験豊かなベテラン職人さんが使うと、素晴らしい商品が出来上がります。機械ばかりに目がいきますが、大事なのはそれを操る人。人材です。

★元気な会社の共通点に、事務所にキレイ、整理整頓されていることがあります。事務所にキレイと、そこで働く社員さんは気分がよくなり、良い仕事が出来ます。気持ちもキレイにしてくれます。人間関係もよくなります。お客様への接し方も変わります。会社を元気にするには片付けです。