

# 『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 lot.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。

★lot、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切ってきたところは強い。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。