

平成 20 年 4 月 19 日

北関東フォーラム

於：シムックス

中斎塾 北関東フォーラム

平成 20 年 第 4 回講話

本日は、常任理事より、会社を創りたての頃の話盛り込んで欲しいと要望がありましたので、そのあたりの話も含めてお話し致します。

では、恒例でございます。最初にお聞きします。

「昨日一日、嘘をつかなかった方は手を挙げて下さい」

(多数、手が挙がる)

有難うございます。なかなか嘘というのは難しいようで、「良い嘘なら、ついてもよいではないでしょうか」と言われます。「善人なおもて往生をとぐ、いわんや悪人をや」(悪人だと自覚していれば救われる)つまり、悪い事をやっていると思っていれば後ろめたくも思うし、何とかしたいという気持ちがあるから、だんだん救われて来ると解釈しています。

「昨晚眠る時に、自分は幸せだと実感して眠れた方はどれくらいおられますか？」

(数名、手が挙がる)

少ないですね。出来るだけ“自分は幸せだ”と実感して眠れるようになると良いと思います。先ほど代表幹事が言われたように、「性相近し、習相遠し」という論語の言葉は極意だと思います。おぎゃあと生まれた時は皆同じだけれども、身に付ける習慣によって天と地ほどの差が出てきます。身に付ける習慣は、自分が付けたいと思わない限り身に付きません。皆さんも何か習慣化したいと思ったら、自然と身に付くまで意識的にやって戴ければ、それほど時間を食わずに身に付くようになると思います。是非実行してみてください。

中斎塾フォーラムの基本哲学は「足るを知る」です。夜寝る時に色々な事を考える。“良かったな、いい人生で幸せだなあ・・・”と思えたら、「足るを知る」の極地です。

では、本日の心に残る言葉に参ります。

「民は由らしむ可し 之を知らしむ可からず」・・・これを六中観の視点で考えましょう。

これは政の話です。政治家を考えた時に、<政治家は嘘をつかない> <常に正しい事を言う>と信じている国民がどれだけいるのでしょうか。皆、政治家は嘘について当たり前だと思っています。

由らしむ可し・・・その人が言うのだったら、信用してついて行こうという意味です。国民が首相のいう事を信じて、“あの人は信じられる人だから、何を言っているか分からないけれどもついて行こう”と思う事です。

知らしむ可からず・・・知らしむ事ができない、残念だという意味です。総理大臣が自分の思っている事を本当に国民に伝えようと思って、色々努力するけれども、どうしても伝わらない。残念だと思ふ事です。

これは、政治家でなくても同じです。会社で言えば、社長の言う事を信用できないと思ったら、その会社がまともに続くわけがありません。

では、常任理事の要望がありました、シムックスの創業当時の話を致します。

シムックスの前身の利根警備保障を創業したての頃は、お金がありませんでした。人もいませんでしたし、物もありませんでした。

具体的に申しますと、利根警備保障は33年前に資本金100万円でスタートしました。最初の3ヶ月間は仕事をしてもお金が入りませんから、持ち出しです。仕事が増えれば増えるほど、お金を用意しなければならないわけです。100万円はすぐに消えました。

数人で会社を始めましたから、仕事が入ってスタートの日は、当然の事ですが人が足りません。その時は友人に休みを取って貰い、真夜中に友人を迎えに行って人を集めました。当然制服もありませんから、私服で仕事に行き、貰い、昼に上野のアメ横に行き、制服を買って、夕方着せるという状況でした。

スタートの頃は本当に何もありませんでしたが、楽しかったですね。仕事が入る事が嬉しかったです。とにかく私その頃気にしていた事は、<約束した事は守る> <口に出した事は守る>という事だけでした。

お陰さまでお客様と一回意気投合すると、長いお付き合いになりました。「得るは捨つるにあり」と言います。目の前の仕事が欲しいと思ったら、大概は「仕事を下さい」と営業します。しかし私は目先の欲をかきたくないから、相手の注文を受け入れるようにしています。そうすることによって回りまわって仕事になって自分に返ってきます。

シムックスで30年かかって仕事を頂戴したケースをご紹介します。

前橋けやきウォークという大型商業施設があります。名古屋に本社があるスーパーさんですが、その創業者一族の或る方と親しくなりました。30年前です。名古屋に行くと訪

ねて行くようになって、「そのうち警備の仕事を下さい・・・」といった話をしていました。

その取締役が引退される時に、また別の方を紹介して下さいました。その方が又引退される時に仕事を下さいまして、「やっとあなたに仕事を頼めますよ。約束が果たせます」という事で、営業を始めて31年目にして仕事に結びつきました。

ですから一回蒔いた種は、諦めなければずっと繋がっています。上杉鷹山の種火と同じです。時々ふっと息を吹きかけてやれば、消えないで埋み火で残っています。諦めずにやっていたら、どこかで縁が繋がることを私は身体で実感しています。

仕事においては、良い人間関係を作ること・縁を切らさない事・常に氣にかけているこれが必要だと思います。

では、具体的にどういう事をしているか申します。

例えば、資金繰りでは良いアドバイザーが欲しいと思いました。スタートの1年間は毎月毎月お金が足りませんから、借りなければいけません。ある銀行の融資の課長さんにお会いして、「社会の役に立つ会社を支援するのが、銀行の義務であり責任である。我々は借りる権利がある・・・」と滔々と信ずる事を言い続け、結果として融資を色々な形で戴き、それ以来今でもずっと繋がっています。

銀行の中で親身になって教えてくれる人を見つけ人間関係を築き、お金の借り方を教えて貰いました。非常に深い付き合いになっています。

そういう人間関係を作るポイントは、会ったら1時間はその方と話をすることです。1時間あれば、自分の土俵で相撲が取れます。相手が“深澤という男に会ってよかった。自分の知らないものをこんなに教えてくれた。彼に聞けば自分の知らない事を教えてくれる・・・”と思ってくれて、分かれる時に「又、来て下さい」と言って戴くよう努力します。1時間あると、自分自身の持っている知識と相手の知りたいものをすり合わせて、話ができます。常にこちらから情報を提供すれば、相手も何かお返しをしようという気持ちになってきます。そういう人間関係を10年間必死になって作っていききました。お金が無いという状況はそうやってクリアしました。

人がいないという状況も、似たような事で人脈を作ってクリアしてきました。

ものがないという状況は、ある程度自動的に増えて来ざるを得ませんから、そうやって増えました。

ですから毎日楽しいのです。お金が無くて苦しい、困ったという事はないのです。今度はあの人に会えて、こういうふうにお金が借りられた。そして借りたお金は歯を食いしば

っても必ず返しました。

仕事が増えていく大きなきっかけをお話しします。

自分の実力以上の大きな仕事を取ろうと思いました。又、人がやらない事に手を出そう、人がやれない仕事も手を出そうと思っていました。

大きな仕事で意識していたのは、全体の売上げの中の1割以上は1件のお客様から貰わないという事です。会社を作りたての頃に或る大企業さんから仕事を戴きました。最初は一人のガードマンを出しただけでしたが、有難い事にどんどん仕事を出して下さるのです。1割を超さないように他の仕事を必死になって増やしました。人間関係ができる勝手に仕事が増えるのです。他の仕事を増やして行って、全体のバランスの中でその大企業さんが1割以上増えないように努力しました。

それから意識していたのは、仕事に関する全責任を取るという事です。

これも或る大企業さんですが、社員の方が亡くなる事故がありました。その会社は巨大な押し開きの門があるのですが、それがスムーズに動かなくなって、お客様の守衛さんと私共の警備員で点検作業をしていました。ガードマンが塀の上に上って、門を上下に動かして蝶番のピンを入れようとした時に、ピンがスッと抜けてしまったのです。その途端に何トンという門が倒れて、守衛さんが押しつぶされ即死でした。私共のガードマンは、一命をとりとめました。

私はすぐに先方の責任者の所へ行って、すべて私が責任をとると言いました。警備賠償責任保険をかけていましたから、それを使わせて貰いました。

経営哲学をもとに、<嘘はつかない・約束を守る>と言い続けていますから、うちの社員が関与しているのだから、責任を取るのは当たり前だと思っていましたので、最初から他の選択肢はありませんでした。亡くなった方へのお見舞金や退職金、一切合切お金に関してのものは処理しました。その処理をすべて終えた後、又仕事が増えてゆきました。その当時の担当の課長さんは、まだ年賀状のお付き合いが続いています。

ですから一回繋がった縁は切れないのです。縁が繋がった人は、ずっと縁を繋ぐ努力をする。例えば私は四季だよりを年4回出しています。年賀状を年に4回出す感じで、ハガキを季節毎に出しています。そうしますと10年、20年経っても、違和感なく会話がすぐにできます。一回縁を繋いでおくと、とんでもない大きな仕事がドカンドカンと入って来ます。

人がやらない仕事で、こういう事をしました。

或る市民プールの仕事でした。営業の人間が帰ってきて、「普通の値段の半値以下でガードマンを出してくれる所はないか、と馬鹿なことを言っているのですよ・・・アハハ」という一言でした。話を聞いてみると、担当の課長さんは本気だということで、会いに行きました。その課長さんに会ってみると、真剣に何とかしたいと思っているので、人員の増減の権限をこちらに任せてもらう条件で引き受けました。包括契約で3か月分をまとめて契約しましたから、雨が多かったらうちが儲かるし、天気が多かったら損するわけです。これがスタートで、その後公営プールの警備が増えました。人様がやらない仕事、相手が困っている仕事をしたら、急激に増えて一夏で延何万人も出しました。

やれない仕事の例は、大型商業施設の警備です。お客様の要望が、今週は毎日100人警備員を出して下さい、来週は150人出して下さい。その次は要りません・・・というように、人数が定まらないような仕事は、現実的に難しいのです。全国の警備会社をみても、そういう調整が出来るのはごく僅かでしょう。シムックスは或る巨大モールさんが来てから、商業警備を手掛けました。それが急激に展開しています。

このように大きな仕事を狙う。人がやらない仕事を狙う。人がやれない仕事を狙う。その結果、群馬県内のダントツの1番になりました。

人なし、金なし、物なしでどんな風に過ごしてきたか、今現在どんな状況か、今後は・・・という部分も若干加味して申しました。

「民は由らしむ可し 之を知らしむ可からず」で考えると、私が色々な事を考えていても、社内になかなか伝わらないのです。スタートの時に社員の方に約束した事は、

私が墮落したら会社は危なくなるから、その時はすぐに辞めてもらって良い。

一つは、分不相応な外車を乗り回したら、危ないと思え。

二つは、二号さんを困ったら危ないと思え。

三つは、蒸発して3日間連絡がつかなくなったら危ないと思え。

・・・この三つを宣言し、言い続けて実行しています。

なかなか思っている事を全部、末端まで知らしめる事はできません。現実に悲しいと思っています。しかし会社を作った時から現在まで、言い続けている事は一貫して変わりません。いったん口に出した事は変わらない。「綸言汗の如し」です。言葉に出したものを変わらずずっとやり続けていると、周りの人が信用して付いて来てくれる。これが「由らしむ可し」です。口に出したものは言い続け、実行し続け、そうすると信頼が生まれまゝ。途中で変節するのはよくない。それができるのは、経営哲学を持っているからだと思

は自分で実感しています。

締めくくりますと、経営哲学・経営理念を持ちましょう。それは人生哲学如何にです。自分はこの人生どうやって生きるかという事を腹の底にずっしりと収めれば、すべて生まれて来ます。一つのテクニックとして「性相近し、習相遠し」(習慣づけ)が手段として目の前に出て来ます。是非、人生哲学を腹の中にずっしり収めるようお願いして、今日の話を終了にさせて戴きます。有難うございました。