

～経営理念～

“周りの幸せに貢献し、自分の幸せも大切にする

会社やお店、仕事は何の為にしているんだろう？

その意味を考えた末に行き着いたのがこの“周りの幸せに貢献し、自分の幸せも大切にする”ということです。

会社は利益を追い求めるものですが、その利益も結局は相手に喜んでもらってこそ出るものです。

長期的に高い利益を上げ続けようと思った時に、必然的に周りの人に長期的に喜んでもらわなくては実現しません。

周りの幸せに貢献しなければ実現できないのです。

そこに僕達が仕事をする意味が生まれてきます。

しかしたとえ周りの幸せに貢献していたとしても、自分自身の幸せをないがしろにしていたら意味がありません。

「結局何の為にやるの？」となってしまうからです。

周りの幸せにも貢献しながら、自分自身の幸せも大切にすること。

その両方を追い求めることが、僕の望む最終ゴールです。

どこよりもありがとうが多い会社に。

～基本方針～

経営理念実現の為に全ての従業員、責任者のあらゆる判断、行動、決定が

この基本方針に沿ったものでなければならない。

全ての判断、行動、決定はこの基本方針をものさしにすること。

あらゆる挑戦、反省の道しるべに。

・冷静に物事を考え行動し、最後にそっと情をつけること

・損小利大であること

・人望を持つこと

・礼儀正しくあること

・愛されること

・周知を集めること

・様々な価値観の違いを受け止めること

・挑戦することを恐れないこと

・まわりの挑戦を心から応援すること

・信用を得ること

・誠実であること

・正しくあること

・常に心を引き締めること

・整理整頓し綺麗に使うこと

・熱意があること

・原因ではなく、根因を考えること

・素直な心でいること

・法令の遵守をすること

・お客様を大喜びさせること

・まわりを活かすこと

・長所9割、短所1割で見ること

・相手の話を最後まで聞くこと

・やるべきことをやること

・運を味方につけること

・良い競争をすること

・共存共栄（きょうぞんきょうえい）であること

・報連相を徹底すること

・人のせい、周りのせいにしないこと

・人をうまく使おうとしないこと

・裸の自分で接する勇気を持つこと

・健康であること

・命を大切にすること

・心を冷静に保つこと

・冷静に物事を考え行動し、最後にそっと情をつけること

冷静に物事を考え行動し、最後にそっと情をつけているか？また、そうしようとする姿勢を持っているか？

毎日は判断、決定の連続である。

温かい判断をする場合も、時に冷たい判断をしなければならない時もある。

その際、冷静なだけでは反感を買い、情だけの判断では甘くなるのが普通の姿である。

大切なのは冷静に物事を考えて行動し、最後にそっと情を付けること。

・損小利大であること

損小利大ができているか？また、損小利大をしようとする姿勢を持っているか？

損小利大とは、損を小さくし、利益を大きくするということである。

もっとわかりやすく言えば、経費を最小化し、売上を最大化するということである。

経費を最小化するという事はムダづかいをしないこと。

ひとつひとつの経費がどれだけの売上、利益を生んでいるか、それは果たして本当に必要なのかということを理解し行動すること。

売上を最大化するという事は、多くのお客様に喜んでもらうということ。

喜ばれて、価値を感じてもらった分が売上という数字で返ってくるものである。

継続した高い売上というのは、多くのお客様に継続的に喜ばれ、高い価値を提供することによって得られるもの。

逆に多くのお客様から喜ばれず、高い価値も提供できていないということであれば、継続した高い売上というのは決して得られないものである。

売上というのは、お客様が喜んでいるかいないかを表す、お客様からの一つのメッセージである。
会社単位、店単位、ひとりひとりがこの損小利大の意識を持って行動をすること。

・人望を持つこと

人望を持っているか？また、人望を持つとする姿勢はあるか？

人望は何をするにも非常に大切である。

日頃からきちんとした人望があれば何か困ったときに周りが喜んで手を差し伸べてくれるが、普段から人望が無い態度を取っていれば周りの心からの協力は得られないものである。

人望というのは、威張ったり、偉ぶったり、相手のことを理解しない、尊敬できない態度などでは決して得られない。

日頃から、相手のことを理解しようとする姿勢や、尊敬できる行動や考え、頼もしさ、親しみやすさを持ち、それが日々の行動や言動に裏打ちされているからこそ、人望という形に変えて少しずつ積み重なり慕われていくものである。

人望に年上や年下、歴が長いか短いかなどは一切関係がない。
一言でいえば人間性である。

良い兄貴、良い姉御でいること。

・礼儀正しくあること

礼儀正しくあるか？また、礼儀正しくいようとする姿勢を持っているか？

お客様は元より、同僚、部下、新人、上司、パートナー、家族、社会、取引先など、関わる全ての人に礼節を持って接すること。

何かしてもらったら感謝し、悪いことをしたら謝るといった基本的なことを忘れないこと。

・愛されること

お客様、同僚、部下、新人、上司、パートナー、家族、社会、取引先など様々な人から愛される人であるか？また、愛されようとする姿勢を持っているか？

どこか憎めない、思わず手を差し伸べてあげようと思う人。
そのような人に自分もなれているか。なろうと努めているか。

愛される人になる為には、まずは自分が相手を愛することである。

愛される人であれば周りは自然に協力してくれる。
しかし愛されていないならば、どんなに協力を願っても心からの協力は得られない。

・周知を集めること

周知を集めているか？また、周知を集めようとする姿勢を持っているか？

お客様、同僚、部下、新人、上司、パートナー、家族、社会、取引先など様々な人から、意見、言葉が自然と集まってくるような態度、雰囲気であるか。

常にものを言いやすいような態度、雰囲気を持っていることでしか本当の周知というのは決して集まらない。

耳の痛いこと、都合の悪いことなどは特にそうである。

本当に大切なことは耳聞こえの良い言葉ではなく、耳が痛くなるような物事に隠れているものである。
自らが積極的にそういった意見、言葉を得ようとしているか。

周知を集めようとしていない人間、自分一人だけで物事を考えている人間は必ずどこかで失敗する。
周知が集まらない人というのは必ずどこかで、自ら意見が集まることを閉ざすような態度を取っている。

話しかけやすい雰囲気にいるか、まわりからの貴重な意見を「それは違う」と安易に否定していないか。

意見の良し悪しではなく、意見をくれる人そのものを大切にすること。

・様々な価値観の違いを受け止めること

様々な価値観の違いを受け止めているか？また、受け止める努力、理解しようとする姿勢を持っているか？

世の中に自分と最初から最後まで価値観が全く同じという人は一人としていない。

そのことから、自分が納得できる意見を言う人、納得できない意見を言う人がいるということはごくごく当たり前のことである。

またある時は納得できる意見を言っていた人でも、ある時は納得いかない意見を言われることがある。それは自分と違う価値観を持っているからごくごく当たり前のことであり、それは自分の見識を深めてくれる重要なこと。

賛成意見は大いに結構。

反対意見は「転ばぬ先の杖」「自分の本当の意思を確かめるためのヒント」「大きく飛び立つための向かい風」として受け止め、理解に努める。

その中で良い意見も悪い意見も受け止め、取捨選択をしていくことにより、より正しい判断に近づいていく。

自分1人の意見より周りの10人の意見、10人の意見より100人の意見、100人の意見より1000人の意見。

様々な価値観を理解、許容することにより、どんな困難な物事も解決できる。

・挑戦することを恐れないこと

挑戦することを恐れていないか？また、挑戦することを恐れない姿勢を持とうとしているか？

人は挑戦することによって成長し、挑戦することによって初めて成功か失敗かがわかる。

挑戦しなければ何も生まれず、成長もない。

成功というのは数多くの失敗の元に生まれるものである。

数多くの成功は、数多くの挑戦と数多くの失敗から成り立っている。

・まわりの挑戦を心から応援すること

まわりの挑戦を心から応援しているか？また、まわりの挑戦を心から応援しようとする姿勢を持っているか？

挑戦とは必ず成功と失敗が出るものである。

また、だいたい失敗する可能性の方が大きいものである。

例えば失敗するとわかっていても、まわりの挑戦を心から応援する勇気を持たなくてはならない。

塩の味、砂糖の味というのはどんなに説明されても自分で舐めてみなければ決してわからない。

舐めてみて初めてわかるものである。

大切なことは、まわりが挑戦しようとする気持ちを決して邪魔せず、成功した時も失敗した時も変わらずそばでそっと寄り添ってあげることである。

・信用を得ること

お客様、同僚、部下、新人、上司、パートナー、家族、社会、取引先など様々な人から信用を得る人間でいるか？また、信用されようとする姿勢があるか？

信用とは人としての一番の基本であり、無くてはならないもの。

「あの人に任せておけば間違いない」「あの人なら大丈夫」

そう言ってもらえるような人間であるか。

約束ひとつ、頼み事ひとつ、細かいことを守れる人であることが非常に重要である。

約束を破るということは信用を失うということ。

信用は得るのは時間がかかるが、失うのは一瞬である。

・誠実であること

お客様、同僚、部下、新人、上司、パートナー、家族、社会、取引先など様々な人に対して誠実であるか？

また、誠実でいようとする姿勢があるか？

「その判断は誠実か？」

と聞かれた時に、心の底から“誠実である”と答えられるかどうか。

大切な人、家族、社会にその判断が見られたときに誠実であると胸を張ることができること。

・正しくあること

正しさを持って日々を過ごしているか？また、正しくあろうとする姿勢を持っているか？

正しい物事を行い、正しくない物事はしないという強い姿勢を持っているか。

こちらも誠実さと同様

「その判断は正しいか？」

と聞かれた時に、心の底から“正しい”と答えられるかどうか。

大切な人、家族、社会にその判断が見られたときに正しいと胸を張ることができること。

・常に心を引き締めること

常に心を引き締めることをしているか？また、常に心を引き締めようとする姿勢を持っているか？

心というのは、油断しているとどんどん緩くなるものである。

平たく言えば調子に乗るということ。

勝って兜（かぶと）の緒を締めよというのが、人は良いことが続いているときほど油断し、大きな失敗や怠慢を招くものである。またそれが普通の姿である。

しかし普通の姿では勝ち残ることはできない。

周りが油断している時ほどこちらは心を引き締め、良い時には悪いことが起こることを想定し準備しておくことが大切である。

常に謙虚に物事を見て考え、調子に乗らないよう努めること。

・整理整頓し綺麗に使うこと

整理整頓し、綺麗に使っているか？また、整理整頓し綺麗に使おうとする姿勢を持っているか？

お客様、同僚、部下、新人、上司、パートナー、家族、社会、取引先など様々な人に見せたときに“きれい”と言われる整理整頓、使い方をしているか？

整理整頓されていない環境では心も乱れ、決して継続的に良い仕事はできない。
必ず整理整頓し、綺麗に使うこと。

・熱意があること

熱意はあるか？また、熱意を持とうとする姿勢を持っているか？

熱意があれば、どんな物事に対しても解決する糸口を見つけ、そして必ずと言っていいほど解決する。
熱意さえあれば、どんなに技術や能力が無かったとしても、学び成長し、大きな結果を出すものである。

しかし熱意に欠けていれば、どんなに技術や能力があったとしても、それを十分に活かしきることはできない。

簡単に「できない」と思えばそれは「できない」のである。

「やってみよう」「なんとかできないか」「どうにかしよう」という気持ちが、できるようになる為の第一歩であって、
最初からできないと思っていれば、できることは無いものである。

・原因ではなく、根因を考えること

原因ではなく、根因を考えることができるか？また、原因ではなく根因を考えようとする姿勢を持っているか？

原因のそのまた原因、“根因”を突き止め解決することが物事の本当の解決である。

問題が起こり、その問題の原因を考えることは誰しものがやること。
しかしその問題が起こった原因の本当の原因、“根因”を考えるということを多くの人がやらない。

物事の本質を捉え、原因を底の底まで考え、根因を突き止めること。

・素直な心でいること

素直な心でいるか？また、素直な心でいようとする姿勢を持っているか？

素直に人の意見や物事を受け止められているか？

素直であるということは自分の中の価値観、偏見、という色眼鏡を通さずに、ありのままの姿をみるということ。

人からの耳が痛い意見も、素直な心で「ありがとう」と感謝できているか。

余計なプライド、考え方の固執、偏りを最小限にとどめ、
人の注意は素直に聞き、良いと思ったことは取り入れる素直さが大切である。

・法令の遵守をすること

法令の遵守をしているか？また、法令の遵守をしようとする姿勢を持っているか？

法令の遵守は基本的なものであり、非常に重要である。
法令を遵守していない所は遅かれ早かれ失敗し、衰退していく。

一人の人間をずっと騙すことはできる、全ての人間を一時的に騙すこともできる。
しかし全ての人間をずっと騙し続けることはできない。

・お客様を大喜びさせること

お客様を大喜びさせているか？また、お客様を大喜びさせようとする姿勢を持っているか？

お客様をただ単に“喜ばせる”ではなく“大喜びさせる”ということ。
喜ばせることはどこの企業でもやっている。
しかし大喜びさせようと努力する所は中々無い。

新しいことでなくても、お金をたくさんかける必要も無い。
大切なのはとにかくお客様を“大喜びさせる”ということ。

期待したものを期待した通りに行うのでは“普通”であり、どこも同じことをしている。
お客様が期待している以上のものを提供し“大喜び”させること。

・まわりを活かすこと

まわりを活かしているか？また、まわりを活かそうとする姿勢を持っているか？

人は命令ばかりで動かされていると、やる気や自分で考える力を失う。

意見を求め、協力を仰ぎ、教えを乞い、協力してもらいたいとお願いし、初めてまわりの人間は協力してくれる。

・長所9割、短所1割で見ること

長所9割、短所1割で見れているか？また、長所9割、短所1割で見ようとする姿勢を持っているか？

人には必ず長所があり、短所がある。

大切なのは誰しもが持つ、長所、短所を見るべき割合。

そもそも人は普通の姿として、短所に目が行きやすい生き物である。

しかし、短所ばかりに目がいけば、なんとなく頼りなく、自信も持てず結果として良い仕事をするのが難しくなるものである。

しかし、長所に目をつけ、長所を大切にしていけることによって、頼りがいも出てくるし、自信もつくとなれば、結果として短所を大きく超える成果を生み出すことができる。

・相手の話を最後まで聞くこと

相手の話を最後まで聞いているか？また、相手の話を最後まで聞こうとする姿勢を持っているか？

100話したい人がいたとして、70聞いただけで100聞いたような態度を取っていないか。

70聞いただけでわかった気にならずに、100聞くこと、聞こうと思う姿勢が大切。

話し終わっても尚聞く、知っている話でも聞く、反対であっても理解に努める。

話さず聞くだけで相手が満足するということはよくあること。

多くの人は“自分の話を聞いて欲しい”と思っており、“理解してほしい”“受け止めてほしい”といった思いを持っている。

多くの人はアドバイスを求めている。

アドバイスや意見は聞かれたときに初めて答えるものである。

相手が求めているのにいらぬアドバイスをすれば、余計なおせっかいというものである。

また、言い方も「絶対にこうした方が良い」「絶対にこうすべきだ」という言い方ではなく、

「自分はこう思う」「こうしても良いと思う」「こういう考え方もできるんじゃないか」

と相手に選択をゆだねることが大切である。

その結果相手が周りから見て失敗するような選択をした時も、決して強要はせず、
良い選択も悪い選択も相手を信じ、見守ってあげることが重要である。

・やるべきことをやること

やるべきことをやっているか？また、やるべきことをやろうとする姿勢を持っているか？

今日やるべきを今日やり、明日やるべきを明日やる、今日やるべきことを明日に持ち越さないこと。

やるべきことを先延ばしにすることは誰でもできるし、また先延ばししてしまうのがいわゆる普通の人間の姿でもある。

しかしだからこそ、このやるべきをやるという一見当たり前なことに価値が出る。

信用を得るのは簡単。

言ったことを守り、やることをやるだけ。

信用を得れない人というのは言ったことを守らず、やるべきことをやらない。

今日やるべきを今日やり、明日やるべきを明日やる、今日やるべきことを明日に持ち越さないこと。

・運を味方につけること

運を味方につけようとしているか？また、運を味方につけようとする姿勢を持っているか？

日々の物事というのは、実力と運で成り立っている。

実力を伸ばそうと努力する人は多いが、運を伸ばそうと努力する人は少ない。

しかし生きていて、どんな人と出会うか、どんな仕事をどこでするのか、一緒に働く人はどんな人か、どんな人とパートナーになり、どんな子供が生まれてくるのか

ひとつひとつのことに全て運が関係している。

実力だけでどうこうできる事というのは意外と少ない。

人の感情やこれから起こる出来事、運など、目には見えないことが世の中にはたくさんある。
その目に見えないことをいかに味方につけるかが大切である。

・良い競争をすること

良い競争ができているか？また、良い競争をしようとする姿勢を持っているか？

相手を蹴落とし、出し抜いて競争に勝ってもそれは決して良い競争とは言えない。

良い競争とは、相手と切磋琢磨（せっさたくま）し、磨き合い、学び合い、力を高め合い、お互いの為になり、またそれが社会の為にもなるということである。

競争相手がいるからこそ自分の成長があることを忘れてはいけない。

良い競争とは自分の成長を後押しする一つの大切な要因である。

・共存共栄（きょうぞんきょうえい）であること

共存共栄ができているか？また、共存共栄をしようとする姿勢を持っているか？

共存共栄は、こちらの利益とともに相手の利益をも同じように考えること。

それが相手のためであると同時に、結果として自分のためにもなって、結局双方の利益になる。

人同士、企業同士は持ちつ持たれつの関係であり、社会全体の繁栄なくして自分達の繁栄はない。
自分だけが良くなるというのは一時的にはあり得ても、決して長続きはしない。

・報連相を徹底すること

報連相を徹底できているか？また、報連相を徹底しようとする姿勢を持っているか？

報連相とは、報告、連絡、相談の頭文字を取ったもの。

何かあれば報告し、ひとつひとつ細かく連絡し、何かしようと思えば相談すること。

そして何かをやると決まれば進捗を報告し、細かい内容を連絡し、都度相談するということ。

同じ物事をするにしても報連相ができる人間とできない人間がいる。

この一見面倒くさいことを一つ一つこなせるかこなせないかで、人からの信用というのは大きく変わるものである。

・人のせい、周りのせいにしないこと

人のせい、周りのせいにしていないか？また、人のせい、周りのせいにしないとする姿勢を持っているか？

全ての結果は自分自身の責任である。

今の環境を選んだのは自分自身であり、今の結果を選んでいるのも自分自身である。

人は自分の責任であると思うことが一番難しく、受け入れがたいと思う生き物である。

つい人のせいや環境のせいにしてしまうのはある種当然の姿でもある。

事実、人のせいや周りのせいである場面ももちろん少なくは無い。

しかしそこに甘んじて人のせいや周りのせいにすれば、心持ちは楽かもしれないが現状は決して変わらない。

自分の力で周りを変えることはできない。変えることができるのは自分自身だけである。

・人をうまく使おうとしないこと

人をうまく使おうとしていないか？また、人をうまく使おうとしないとする姿勢を持っているか？

そういった心持ちは必ず態度に現れ、相手に伝わるものである。

うまく使ってやろう、うまく動かしてやろうという気持ちで人と接しているうちは、決して人は思い通りには動かない。

自分が真正面からぶつかり、言うべきを言うからこそ心が伝わり、初めて思った通りに動いてくれるものである。

・裸の自分で接する勇気を持つこと

裸の自分で接する勇気を持っているか？また、裸の自分で接する勇気を持つとする姿勢を持っているか？

どんな役職、肩書きだろうと、どの人も自分も含め同じ人間である。

責任者の～、担当の～、従業員の～、お客様の～

と余計なことを考えれば考えるほど、行動はちぐはぐなものになっていく。

大切なことは同じ一人の人間として裸の自分で接する勇気を持つこと。

その中で基本的な礼節を持つことや、思いやり、愛を持って接すること。

・健康であること

健康であるか？また、健康でいようとする姿勢を持っているか？

全ての物事は健康の上に成り立っている。

健康でいることはいわば仕事をする上での一つの責任でもあり、人生の一番根底にあるものである。

健康なくして全ての事はできない。

・命を大切にすること

命を大切にしているか？また、命を大切にしようとする姿勢を持っているか？

人を始め、動物、植物、環境。

花の水やりしかり、小さな命をないがしろにしないこと。

・心を冷静に保つこと

心を冷静に保っているか？また、心を冷静に保とうという姿勢を持っているか？

物事には必ず良い時と悪い時がある。

それを理解し、一喜一憂しながらも心は冷静に保つこと。

心を冷静に保てれば、良い時は悪くなった時の準備ができるし、悪い時は落ち着いて対処ができる。

しかし心を冷静に保てなければ良い時は調子に乗り、悪い時は慌てて余計な考えを巡らせたり、余計な行動をしかねない。

良い時はこれからもっと良くなる為の追い風、悪い時は大きく飛び立つ為の向かい風として受け止めることが大切である。

良い流れも悪い流れも、必ず来るという大きな視点で見れば一定であるということを忘れないこと。

・相手の立場になって考えること

相手の立場になって考えているか？また、相手の立場になって考えようとする姿勢を持っているか？

仕事を何か一つするのも、必ず相手があり、その相手の立場になって考えることが大切である。

自分がしてもらって嬉しいことをやるべきであり、自分がされて嬉しくないことは相手にもしないという、至極当たり前のことが非常に大切である。

・率先垂範すること

率先垂範しているか？また、率先垂範しようとする姿勢を持っているか？

率先垂範とは、進んで背中を見せていくということである。

人はサボっている人には長期的にはついていかない。

率先垂範には2種類あり、“行動の率先垂範”と“心の率先垂範”がある。

行動としての率先垂範も非常に大切だが、それ以上に心の部分での率先垂範が特に重要である。

心の部分での率先垂範とは、誰よりも熱意をもって事に当たるということである。

誰よりも熱意をもって事に当たる姿勢に人はついてくる。

行動が立派でも、心が無ければ本当の率先垂範とは言えず、それは周りにも自然と伝わり力強い働きをしてくれなくなるものである。

行動の率先垂範は、心の率先垂範をして初めて成り立つものである。

自分が率先垂範できているか？それを常に自問自答すること。