

なんだ・かんだ

◆ 何のために働くのか ◆

又書籍の紹介をしたいと思います。著者は北尾吉孝氏、出版社は致知出版社です。

著者の北尾吉孝氏は、当初ソフトバンクグループから出発し、現在は独立した、SBIホールディングスのCEO。ライブドア事件の時にホワイトナイトとしてTVへ良く出ていた方です。40歳で野村証券の部長になり、将来を嘱望されていた中で、ソフトバンクの孫正義氏にスカウトされ懐刀として活躍するも、独立し現在に至っています。

人は何のために働くのか？と問われたときに何と答えるのでしょうか。私自身、今までこの問いに対して真剣に考えたことはありませんでした。家族を養うため。生活するための糧を得るため。遊ぶ資金を貯めるため。偉く成るため。等色々な意見が出ると思いますが、もっと精神的な部分で働く意義を考えさせられました。

「仕事とは天命に従って行くもの。」「もし本気で天職を見つけたという気持ちがあるのなら、まずは与えられた仕事を素直に受け入れることです。そして、熱意と強い意志を持って、一心不乱にそれを続けていく覚悟が必要」と書かれています。

「天命」という言葉。ひとかどの方はこの天命を聞き、この目的に向かいひたすら努力する。孔子は50歳で天命を知り、松下幸之助氏も天命を知り、人間の豊かな暮らしの為に努力しました。

この天命は知りたくてもなかなか知る事が出来ません。著書では天命を知る為には、ひたすら現在の仕事に精を出し努力することだと述べています。そして、「人事を尽くして天命を待つ」

天命を見いだせなくとも、「働くことが人間性を深め、人格を高くする。働くことは人間を磨くこと、魂を磨くことだ。」加えて、「一生懸命働けば、その見返りとして人間的に成長できるのです。これこそ仕事の対価です。それと共に、仕事にはもう一つの対価があります。それは「ご縁」というものです。」

更に稲盛和夫(京セラ会長)の言葉を引用して、仕事はただ一生懸命にやればよいというわけではなく、正しいことをやらなければ物事は決して成功しないという人生の方程式を表しています。「考え方×能力×熱意=人生・仕事の結果。」いくら能力(+)があっても、一生懸命熱意(+)を込めて仕事をして、考え方が間違っただけではだめなのです。例えばライブドアの様に儲け至上主義に走ったり オウム真理教の様な行動に走ることは、考え方が正しくない「マイナス(-)」なのです。考え方がマイナスだと、方程式は3つの変数の掛け算なので、導き出された答えは、絶対数が大きくなっても、マイナスの値になってしまうということです。

この様に論語の教えや故人の言葉を引用しながら、「働く目的をどこに求めるのか。」「仕事を成功に導く心の持ち方。」「仕事の達人になるための勉強法。」「よりよく生きるためにすべきこと。」を教えてください。若い方には是非読んでもらいたい1冊だと思います。

■ 安全大会 ■

今月の26日に、37社、38名の協力業者様にご参加を頂き、当社の安全大会を開催いたしました。大会では、静岡県危機管理課の森井様に東海地震に際して、企業の対応についてご講演を頂き、その後足場の安全管理についてビデオを見て、「企業の危機管理」と「安全」に対し再確認を致しました。

一昨年は、怪我と火事(ボヤ)の事故があり、昨年1年は是非とも「事故0」をと願っていましたが、なんとか目標達成することが出来ました。ここで、気を緩めることなく、本年度も「事故0」を継続達成すべく、気を引き締めて行きたいと思っております。

梅雨入りして

梅雨入りし、大きな台風が猛威をふるいながら日本列島を駆け抜けて行きましたが、今年はいよいよ梅雨らしい日々が続く、雨が降る日は庭の紫陽花が美しく濡れています。皆様におかれましてはつつがなくお過ごしのこととお喜び申し上げます。

早いもので、第一四半期が終わろうとしています。日本経済は、車の業界の好調が続いているようです。ギリシャ・スペインを中心とした欧州の財政不安からの、円高・株安。そして消費税導入等、不安要素はありますが、大過なく四半期を越してきています。

昨年の今頃は、原発事故により電気の供給が不足し、節電が緊急かつ重要な課題となり、電力使用量削減に罰金まで掛けられるという事態になりました。そんな中当社では日々の生産に関する製品は売れていましたが、建築関係と設備投資に関するものは、省エネ関連以外は殆ど発注がないという状態でした。「今年はどうなってしまうだろう。」と、とても不安な日々だったのを覚えています。今年はどういうと、例年並みのスタートを切れたようです。このまま平穩に進んでくれればと切に願っています。

代表取締役 服部 敏一郎

新 課 長

● 小坂真弘 ●

お客様には、日頃ご愛顧いただきまして、誠に有り難うございます。今年度から、営業部・営業三課の課長を拝命致しました小坂真弘と申します。入社してから早いもので10数年がたちました。私は、元々は鋼索製品をメイン商品として販売しておりましたが、時代の流れと共に、様々な商品を取り扱いさせていただくようになりました。私達のお客様が、製品・サービスに関して、常日頃、改善・改良の努力を怠らず、日々努力に邁進しており、そのお客様のご要望にお応えしなければならない我々も、結果として業種業態を変化せざるを得ないのだと私は感じております。

昨今では、円高などの影響による、国内の空洞化に伴い、海外との競争に立ち向かっているユーザー様が多いと思われれます。このような状況において、すぐに効く特効薬は持ち合わせておりませんが、日々お客様からの声をお聞きし、少しでもお客様の目線にあった御提案が出来るように心がけております。

また、我々営業部員におきましても、知識・サービスの向上の為に、メーカーの社内講習会なども開いて勉強しております。まだまだ、至らない点が多々あるとは思いますが、お客様に満足していただけますよう日々精進して参りますので、今後とも宜しく御願ひ申し上げます。



本レターのご提供に付きまして、ご不要・ご迷惑という方に付きましては、その旨ご一報頂きたいと思っております。次回からの発送を中止させていただきます。N