

経営者道場大和 4月 松本 発表原稿

「愛する仲間と愛が溢れる社会の実現にむけて」

皆さま、本日は私の経営体験発表の為に集まりいただき、誠にありがとうございます。現在、わが社のホームページ作成をお願いしている、エムダブの森岡塾生より、「松本さん、大和で学びませんか？」とお声がけを頂きました。彼曰く「一緒に勉強したい人しかお誘いしません、松本さんが初めて声をかけた人です」という彼の誘いには何かがあるはずと、何度かゲスト参加させていただいたうえで入会させていただきました。そして一年半ほどが過ぎました。最初は現在も所属している同友会とあまり変わらないと思っていたのですが、参加すればするほど、皆さんが本気で真剣で、更に稲盛塾長の哲学を実践されていらっしゃると感じ、また、ソウルメイトの皆さんが、本当に「利他の心」でこの会においても行動されていることを拝見し、現在は本当に、最先端の学びをさせて頂いていると感謝しております。先輩塾生の方からすれば、まだまだ至らぬ私ですが、今年の委員会打ち合わせの時に、発表する事を立候補させて頂きました。正直に申し上げて、まだまだ絶賛修行中の経営者の私ですが、精一杯、本気の経営体験報告をさせて頂きたいです。よろしくお願いいたします。

(1) 自己紹介 松本晃幸 (まつもと てるゆき)

私は1968年昭和43年3月9日生まれ、現在56歳です。

会社の所在地は兵庫県尼崎市で、電気工事の会社です。主な工種は高圧受変電設備の工事です。高圧電気設備改修工事とは、商業ビルや、電気容量を使う工場などでは6600Vという電気を高圧受電しており、それを敷地内で100V/200Vに変換して使用しています。その変電設備の改修工事になります。で売り上げの約50%、その他、各種電源工事、照明工事、空調工事、消防設備工事、弱電工事です。対象となる顧客は企業法人格です。現在は16期目です。売上高は前期1億4千万円、社員数は、現場管理職3名、工事事務職1名、総務経理職1名、電気工事職2名、研修中1名、パート社員さん2名を合わせて10名です。

私が生まれたのは大阪府高槻市で4歳ぐらいから西宮市で育ちました。父母共に九州出身、父は剣道の高段者、母は花柄専門のテキスタイルデザイナーで、私が小学生のころから父は電気工事会社を創業しました。私は両親から「跡継ぎ」になるんだと言われて育ちました。両親は九州の田舎の出身で、いわゆる男尊女卑、長男上等主義の時代の人でもあったのだと思います。私は姉と弟の三人兄弟です。私と弟は、子供のころ父からの身体的虐待と言葉の暴力を受けて育ちました。たばこを手の甲でもみ消されたり、殴られた顔はいつもお岩さんの様にはれ上がっていました。しかし学校の先生や近所の大人にも助けてもらえませんでした。今ならば間違いなく児童相談所に保護されていると思います。両親共働きだったので、母方の祖父母(明治大正生まれ)に育てられました。小学校低学年から勉強をまったくやる気がなく、落ち着きが無く、中学生になった

ころから段々悪いことをするのがエスカレートしていき、高校は大阪の男子校へ進学したのですが、通学途中に他校の生徒と喧嘩したり、夜は繁華街で悪さばかりしており、度々警察にお世話になり、家庭裁判所から何度も呼び出され、母が泣きながら付き添ってくれ、家にいかえり父に殴られるという日々でした。それでも剣道だけは続けていたので、剣道で大学にも進学させていただきました。大学卒業後、後継ぎとして電気の勉強も必要だという事で電気の専門学校へ入学し、その際に電気工事士の資格も取得したのですが、それと同時にトライアスロンという競技に出会いました。トライアスロンにはまってしまった私は「努力ってこういう事か」「自分にはこんな力があつたんだ」と気が付きました。私の父は剣道の達人で師匠でもあります。父からは「お前はだめだ」「お前は弱い」と育てられた私はいつの間にか、自己肯定感の低い若者になっていたことにも気が付きました。剣道は父へのあこがれでありました、私はそんなに好きになれませんでした。トライアスロンとの出会いは、楽しくて楽しくてたまらず、自主性に目覚めた瞬間でもあり、初めて父に反抗して喧嘩したのも、この頃でした。

(1) 仕事への思いの変化(トライアスロン～個人事業～松本電建～電建)

専門学校卒業後、東京で就職しましたが、半年で退職しました、27歳でした。その後、兵庫県の鉄工会社就職するも阪神大震災をきっかけに退職しました。半年後のアイアンマン JAPAN という世界最高峰のロングの大会で10番以内に入ることを目標として、ライアスロンの実業団チームで練習生としてトレーニングして臨みましたが、結果が出ず、そのままずるずると定職に就かずフリーター。ト2000年のシドニーオリンピックの年には、コーチとして一時的に雇用してもらいましたが一年だけ。更に、その頃結婚して子供が出来てもコーチを生業とするという夢をあきらめきれず、定職に就かず、フリーターを続けていました。二人目の娘が誕生してもフリーターのままでした。指導者としての道を歩むべく、たまたま大会で知り合った女子選手の指導をすることとなりました。しかし、その選手とうまくいかず、決別しました。その時「自分は人の上に立つような、包み込むような、大きな器のリーダーとか指導者にはなれない」と思いました。余談ですがその後、彼女はプロ選手として活躍しました。私はその後燃え尽き症候群に襲われました。私がトライアスロンで求めていたのは超利己的な欲望で「有名になりたい」「これで飯が食えるようになりたい」が目的のトライアスロンでした。誰かに喜んでもらう、誰かの役に立つという利他の心が全くありませんでした。『自分を喜ばすことには限界がある』だから中間目標のメジャー大会にて、日本人10位以内を達成した時「もう一步先まで行こうと思えず、燃え尽きたのではないかと思います。

燃え尽きてからのある寒い夜の事でした、初めて家族で川の字で寝ました、それまでは高い質の睡眠をとりたいという事で、一人で寝ていたのです。家族で寝るとその部屋は暖かく、子供の寝顔を見た時に、今までなぜ彼らからも目を背けていたのか・・・なんで今まで自分の事しか考えていなかったのかが不思議に思えました。情けなく思いました。そして「これからは家族の為に命を使おう」と心から思いました。しかし、当時

は人に仕えて仕事をするのが自分の性格では無理だと判断し、「晃幸工房」という名称で、個人事業を始めました。35歳くらいの時です。簡単な家の改装やウッドデッキづくり、それと家具を作る事業でした。きっかけはフリーター時代にバイトで建築仕事や木工をやっていたからです。開業当初に、友人のお母様が「カウンターの下に棚を作ってほしい」と依頼してくださり、それを作成しました。お母様に「まあ！素敵、うれしいわ、ありがとう！最高やね！」と言っていました。昔から悪い事ばかりして、親や周りの人に迷惑ばかりかけてきた自分が、人に褒められたことも、喜ばれたことも殆どなかった自分が、人に喜んでもらい、更にお金まで頂ける！仕事って最高に楽しい！わたしはトライアスロンの師匠に「トライアスロンや今まで経験したどんな事よりも楽しい事を見つけました！」と電話しました。

しかし、世の中そんなに甘くなく、営業力もない、資金も全くない、特別な技術も無いわけですから、知り合いを一巡すると一年で仕事がなくなり、再びアルバイトをしなくては家族を食べさせることが出来ませんでした。そんな時、オーストラリアに住んでおり、高校の教師をしていた姉から電話がありました。その時「お父さんが廃業するらしいじゃないの、貴方なぜ後を継がないの？」と聞かれました。私は「そんな器じゃない、人と一緒にやることなど俺にはできないわ」と言う。姉は電話越しに少し怒った口調で「そんなことを言うてはいけない、貴方と働きたい、貴方の下で働きたいという人が必ずいるわよ！」と言いました。

私の姉は根性と度胸の人で、私は絶対服従ですし、なぜか姉の言葉にはいつも励まされます。

そのころ、父の会社「松本電建」はバブル崩壊後、厳しい経営をしていました。もう跡取りもいないので、廃業するという話を聞きました。私は「会社という看板があれば仕事できる」という安易な考えで「電気工事会社をいずれ建設会社兼木工の会社にすればよい」と自分が好きな事を主とする会社に変えてやろうとたくらみ、更に姉にいわれたことで勇気を得ていた私は、父に「就職させてください」と頭を下げて入社しました。私が38歳の時です。

松本電建とは、父である松本英清が電気工事会社「松本電建株式会社」を、昭和51年、兵庫県尼崎市での創業した会社です。

松本電建では主に中堅ゼネコンさんの下請けで電気工事を請け負っておりました。仕事は朝早くから夜の11時ごろまで、時には会社に泊まり込み、土曜も日曜もなく、有給なんかとんでもない時代でした。更に朝礼無し、経営理念無し、就業規則無し、掃除なし（気が付いた時だけ）親父のワンマン経営の会社で、社内で不正を働く人、不倫する人、輩系の職人さんが多く、全盛期のころの売上高の7億円、社員数15名ほどから低迷し、売上高は3億円、社員数は4名に落ち込んでいました。取引先の中堅ゼネコンさんも種類としては、これまた輩系でした。『ありがとう』と言われることは殆ど無く、値切られ、代金を勝手に値引かれたりして、まともに支払ってさえもらえない事がしょ

っちゅうあり、いつも営業の方と喧嘩をしていました。当時の社員さんたちもそれが当たり前になり「我慢することが仕事」とっていました。私は、絶対違う！仕事って楽しい！それが仕事だ。いつの日か自分が経営者になったら彼らにそれを感じてもらいたいと思っていました。しかし働いても働いても利益は上がらず、借入の返済も段々厳しくなり、会社が破綻した時の為に、急遽別会社を作ることになりました。それが「株式会社電建」の設立でした第二期までは名前だけのペーパーカンパニーでした。私が入社して3年目の時です。ついに返済が滞り、抵当に入っている社屋を明け渡すこととなりました。松本電建は経営破綻となったのです。後に知ったのですが、借金は数億円に上っていました。

（2）経営者としての歩み

私は破綻の報告を父から受けたその日の夜に、当時、最後まで辞めずに残った一人の番頭のK君という社員さんと話をしました。「ここに父が残してくれたお金1000万円がある、半分を君の退職金にあげます、これをもって何処かに再就職してください、君は優秀だからどこでも立派に勤められると思うので」と私は言いました。彼は「そんなこと言わんと専務、一緒に電気工事会社やりましょうよ、仕事なんかなんぼでもありますよ」と言ってくれました。

当時の私は、電気工事士の資格は持っていましたが、実際の電気工事の管理者としては駆け出しの3年目で中途半端、更に経営者としては、ワンマンで強硬派だった父からは給与の仕組みや手形や銀行との付き合い方、経営者としての心構えなども一切伝授されていませんでしたので、経営者としての自信など全くなかったのです。「まさか、彼のような真面目で賢い人が私を選ぶなんで・・・」不思議に思ったわたしは、彼に聞いてみました「なんで俺なんかについていこうと決めたん？」

すると彼はこう話してくれました「専務のように自分のやりたいことをやり通してきた人を見たことが無い、だからあなたについていくと決めたんです」ということでした。姉が言っていた「あなたと働きたいと思う人が必ずいる」と言っていた言葉が、リアルになった瞬間でもありました。

父の会社に就職するまでは、先ほども申し上げたように、定職に就かず、フリーターをしてきたような人間。そんな私を選んでくれた彼の為にも「経営のプロになり、彼を裕福にしたい、お金持ちにしたい」と思いました。いつの間にか『建設会社にする』という野望は消えていました。41歳の時です。

私は、最低限必要な広さの、倉庫兼事務所のような格安家賃の物件を猶予期間の一ヶ月で探しまくった結果、ついに川西市の工場長屋の一面を見つけました。皆で分担して引越しをしました。しかし私は給与の付け方も知らない、締め支払いもわからない、決算書なんかまったくわからない。お客さんは、先代から引き継いだ中堅ゼネコンさん、銀行はお金を貸してくれない、一部の材料問屋などは取引をしてくれずに去っていきました。結局先代と経営スタイルは変わらない、経費が減っただけで、このままだと私の

会社は、先代と同じ運命をたどることは、目に見えていました。そんな時、知り合いに「中小企業家同友会」を紹介してもらい、薫にもすぎる思いで、経営指針セミナーという経営理念から経営計画まで作成するセミナーに参加しました。それから社員と共にアイデアを出し合い戦略を練る日が続きました。正直言って経営理念はそっちのけ、とにかく会社が赤字にならないようにする事が最優先でした。毎日のように当座の残高とにらめっこ、毎晩夢の中にまで会社の不安や人間関係の不具合などが延々出てきて、ともに眠れない日々でした。しかし戦略を重ねるうちに「選択と集中」などの考え方を取り入れ今までの中堅ゼネコンさんとの関係を徐々に断ち切り、企業様との直接取引へ変更していきました。ホームページからの集客、更にそのお客様との緊密な関係を築く事が大事とそれを進めてきました。高圧電気設備工事に取り組んだ効果もあり、粗利益率25%くらいだったのが、38~39%へ上昇しました。額は小さいですが経常利益は10%以上の時もありました。しかし、お調子者の私の悪い癖がこのころに芽生えました「俺、経営者としてイケてるやんけ」「このままいけば会社は勝手に伸びるやろ」・・・ところが求人しても社員さんは入ってはやめ、入ってはやめの連続、私と既存社員さんとのベクトルは一致してない。消費税が上がると同時に売り上げが半分になる。そんな状態なのに経営者の勉強会で学んできたことはやりたがる・・・。まさに大和で言われている「術」の部分にどっぷりつかっていたと思います。しかし、それは悪い事ばかりでもなかったと思います。成長支援制度という名の人事考課制度、給与制度、経営品質協議会の経営デザイン認証受賞、ひょうご成長期待企業の認定、高校大学、就労困難者のインターンシップ受け入れの導入など、今でも導入してよかったと思っています。

しかし、経営理念もちちゃんとある、経営計画も立てている、利益率も良くなっている、私の経営姿勢は「論語と算盤」が出来ているから、このまま良くなっていくはずだ。そんな風に慢心したままでありながらも、幸せなことに、その後入社してきた良い社員さん達に恵まれ、売り上げも順調に伸び、尼崎市を出て、川西市を拠点としてから目標としていた「尼崎復帰」を10期（7年後）に実現することが出来ました。その時の社員数は初の高校新卒一名を含んで4名でした。

（3）電建の事業の目的と意義

私達の会社は当時も今もまだまだ零細企業ですが、10期という節目に経営理念をまとめなおし、本当に腹落ちするものに変えようと決心しました。理由は移転が決定した際に、目標達成したことによって心に穴が開いたようになり、経営者としての仕事が面白くなく、苦しくなりました。トライアスロンの最後経験した燃え尽き症候群に似ていました。

そして、次の目標や、ここから始まる新たな目的を考えようと努めました。目指すは日本一喜ばれる電気工事会社。改めて、経営理念を作り直しました。それは次のように完成しました。

「私たちは、電気工事を通じて、日本経済の発展を支え、関わる全ての人々の愛が溢れる社会を実現します」です。

この中の「電気工事を通じて、日本経済の発展を支え」ですが、現在、私共の会社は、ほぼ100%が法人 企業様で、その方々向けの電気工事を行っています。

私たちがお客様に選ばれている理由は、低圧から高圧までの工事を行うことが可能な能力、緊急時なんとか対応しようとする姿勢、お客様の電気設備を把握している事、難しい工事、例えば短時間で行わなくてはならない時、休日、夜間にも対応しようとする社員の姿勢だと、思っています。その結果、電気工事が企業様の下で果たす役割、それは、いざという時に電気のトラブルを解決したり、電気という、最重要ライフラインがもたらす、電気が通常通り使えるという、当たり前の幸せを、陰ながら支えさせていただく事で、経済を支えるだと気が付きました。

更に我々は、得意な電気工事は「～工事です」と思っていない事にも気が付きました。確かに専門的な話で申しますと「高圧が得意」ですが、気持ちはそうではありません。『我々の得意はお客様の会社を支援させて頂き、喜んで頂く事』これが、本当に自分たちが大事にしたい『電建マインド』だと気が付きました。主戦力は現在電気工事ですが、今後、電気工事業からさらに異なる事業領域でお客様の悩みや困っている事へ広げていく事も考えています。

経営理念の最後の部分「関わるすべての人々の愛が溢れる社会を実現します」という部分が最終的に目指す会社の目的であり、その時の世界の姿です。『すべての人々』とは、第一に社員さん、その家族、取引業者さん、お客様、地域の人々・・・繋がりをたどっていけば全人類となると思っています。大人も子供も安心して暮らせる「愛が溢れる社会」を作りたい、その一翼を担うような会社になり、社員さんとともに幸せになり、世の中が笑顔になれるような仕事を一つ一つ育てていきたい、という考えに至りました。

（４）社員の退職、息子の事故で 生まれた 電建のありたい姿

私は、更にトライアスロンに打ち込んだ時のような、熱い気持ちになれるものがなかなか無く、ここまで来たと考えていました。兎に角会社をまともに前に走らせるために必死でしたが、そうではなく、「あの時のような強烈にやりたいこと、やりたくてたまらなくなるような事、絶対成し遂げたいことが出てこないだろうか」電気工事の会社を経営しながらずっと思っていました。そして、売り上げが2億円に届かず、人も増えないこの会社を何とかしたいと思う様になって行きました。どう考えても今後発展していくためには、人を採用し、共に働く仲間がいなければそれは不可能だと考えていました。それまで先代のころから一緒に仕事をしてきた社員 K 君が退職することとなりました。価値観の相違でした。私の反省点も沢山ありますが、採用基準は私の父であったことも考えると避けられなかった事態でもあると思っています。そして益々人手不足になりました。しかし、残った S 君と「何とか頑張ってやろう」と 2 TOP のうちの一人の現場管理職が

居なくなつたにも関わらず、売上利益ともに何とかしようと話をしました。この時は本当に数字合わせの様に新規顧客がもたらす高収益工事に着目しました。効率としては良いようで悪い。決まれば利益率は高いが、受注率は低いのが新規ですが、私はまだそこまでデータを見られていませんでした。本当はここで再度ビジョンを明確にし、お客様のために、世の中の為を考えることが大事だと今は思います。しかし当時は「何とかしなくちゃならない」の方が勝ってしまいました。前は「術」でしたが、この時は「お金」にはまってしまいました。つくづくダメな経営者です。それでも必死で実務の仕事をしてくれたS君には感謝の気持ちでいっぱいです。

その頃、夜友人と食事をした帰りの電車で電話が鳴りました。着信相手は息子でした。「電車なので後でかけます」とメッセージを送ると「此花警察です、電話に出てください」と帰ってきました。私はすぐに電車を降りて電話をかけなおすと「息子さんがバイクの事故で意識不明の重体です、すぐに今から言う病院に来てください……」頭の中が真っ白になりました。タクシーで阿倍野の病院へ行きました。集中治療室に着くと、額を縫われ、酸素マスクを口に入れ、枕元に出血した血を入れるタンクが見えました。横たわる息子の姿が目に入ってきました。放心状態がどのくらい続いたのでしょうか？覚えていません。お医者様が話してくださいました「脳内出血、頭がい骨骨折このまま意識が戻るかわかりません、後遺症が残るかもわかりません」とにかくわかりませんでした。私は家族とともに待合廊下で泣きながら神に祈りました。手術はせずに済みましたが昏睡状態のまま数日が過ぎました。ご飯ものどを通らず、寝ることもほとんどできず、ただひたすら祈り、耐えるだけの日々でした。毎日病院に行きました。人間というのは耐えきれない苦しみから逃れる方法を考えるものだと思います。病院の帰りの高速道路で妻に話しました。「これ以上20歳の彼の姿を思い出すのをやめよう、今日生まれた赤ちゃんと思っていこう、目が開いたら喜び、話せたら喜び、立てたら喜ぶ、生まれた赤ちゃんと思う事が出来たら、幸せを感じながらこれからも生きていける。彼が生きていてくれただけで十分、家族が幸せになれることだけを考えよう」その後、彼は目を覚ましました、暫くはわけの分からない事を言ったりしており「高次機能障害」が残るかも……と思いました。しかし驚異的な回復とリハビリを重ね、障害もほぼ残らず、ちょうど半年で職場復帰をしました。その時私は、必ず会社を大きくして、障害を持った人でも働ける会社にしようと心に決めました。

社員の数が増えていったのは令和2年（第13期）、コロナ渦のころ、はるか遠い加古川市から20歳代の女性が事務職社員として応募してくれて採用となりました、現在は育休中の先輩社員の分も一生懸命に仕事をしてくれており、今は会社の近くに住んでいます。高卒求人も、それまでの数年間応募0人でしたが、13期の経営計画のアクションプランに「高卒採用」をいれ、毎月行動目標を決めて「今年、社員を採用できなければ会社の未来はない、また今年も0人だったら、今一人残っている現場管理職のS君が苦しいままとする、まるで人を苦しめるために会社を運営しているようだ、今年、採用

がうまくいかなかったら自分が会社を辞める」という覚悟でいました。その何が何でも！という気持ちが波動として高校生に通じたのか、令和14年（第14期）、尼崎市の高校卒就職が40名ほどなのに、そのうちの3名がわが社に入社してくれました。以前の高卒採用の失敗から教訓を得て、現場研修のスケジュールを決め、勉強会も彼らの上司となるS君、その他の先輩社員が忙しい中行ってくれましたし、協力業者の皆さんも現場修行では厳しくも優しく彼らを指導してくれました。本当に感謝です。私も節目ごとにマインドや会社組織の勉強会を行いました。

この4月から3年目に入りました。少しずつではありますが、現場で彼らも活躍してくれるようになっていきます。この高卒三名入社の半年ほど前に私の息子も中途入社してくれており、一気に7名の正社員と2名のパート社員さん、社員数は9名になりました。

その後、大和に入塾したのですが、その学びから、自分が今まで沢山の過ちをおかしてきた事、慢心していたこと、利己的な思いが強かったことを反省させて頂きました。更にそれ以外で「生まれてきた意味」や「心の底からやりたいこと」は何なのか？毎日の通勤時、家にいる時、仕事の合間にずーっと考えていました。考えても、考えても出てきませんでした。それらを見つけて輝いている先輩塾生、家族の様に社員を思い、ベクトルを合わせて進んでいるその姿は、いつの日か私のなりたい姿会社のありたい姿になっていました。

（5）地絡事故、クレームの連発・・・心を高める （松本道場）

2022年6月高槻市某所で工事中に地絡事故を起こしてしまいました。地絡事故とは、大地に電気を流してしまう事故です。この事故で人が死ななかったことが不幸中の幸いでした。この事故で、地域の約900世帯が1分ほど停電となりました。翌日すぐにホームページで公表。更に安全対策委員会、安全対策勉強会を当月から開催、定期的に開催することにし、現在も毎月続けています。この工事は協力業者として電気工事を請け負っていましたが、元請けからは、厳しい罵声を浴びせられました。

しかし、その後も誤配線してしまったり、連絡ミスによるクレームなど、顧客の信頼を失うようなミスが毎月の様に発生しました。『人間にミスはつきもの…』だからこそ、作業標準書を作り続けてきました。

当時、私は学びに飢えていました、経営品質賞をまなんだり、口調のきつい激しめの売上上等主義のコンサルの先生を追いかけて、それでも何か違和感と劣等感、無意味さを感じてしまっていました。そんな時に出会ったのがこの大和だったのです。以前の盛和塾の時に誘われたこともあったのですが、その人が盛和塾は「厳しいよ」という一言で避けていました。本当に出会えてよかったと思っています、もう少し早く出会っていればと思う事もありますが、このタイミングで出会ったことにも、きっと意味があるのではないか、と思っています。大和に入塾させていただき、京セラフィロソフィーを学んでいるうちに、今までの私の考え方は、何か間違っていたと考えるようになりました。

た。標準書を作れば、全てのクレームやトラブルを本当に回避できるのか？と考えました。

今の私達は視座が低く、なってしまうことに気が付きました。自分の足元しか見えていません、『周りに気を配る事』がかけています。お客様の下でも、作業を完了させること、利益確保が目的になっており、選ばれている理由すら完全に薄れてしまっていました。普段口にしてはいるはずの、本来目的にしていたお客様に喜んで頂こうという気持ちがいつの間にか欠落しておりました。これは彼らが悪いのではなく、周りに気を配る事ができていない、視座が低いのは、経営者である私が、社員数が増えたことに対して、既存の社員に対しても、なによりも優先しなければならない仕事「社員教育の継続」の欠落であったと猛反省でしています。

特に近年入社した、お客様に興味を持つこと、好きになる事、仕事自体も好きになる事、これによって相手がどう思うか、どう感じるかを考えることになる。そのためにはどうすれば良いのかを考えました。彼らがお客様を本当に喜ばせたい、笑顔を見たい、幸せになってもらう事が、自分の幸せとなって行くことを知ることができたならば、視座も高くなり、利他の心が少しずつ増えていくのではないか・・・そう思わせてくれたのが、大和で学ばせていただいているフィロソフィー勉強会であり、京セラフィロソフィーそのものだと思います。

そこで、私は「松本道場」という名のフィロソフィーを学ぶ場を作ると決めました。道場と名前を付けたのは、勉強会ではなく、私は先生ではなく、少し先に学んだ人間としてとして一緒に稽古する場所。大和で『道場とは・・・』と聞いた時、私が大学までやっていた剣道を思い出しました。先生や師匠はいらっしゃるのですが、それこそ稽古中は上下関係なく真剣勝負をする・・・まさに道場。過去に剣道の師匠に「～道、の道とは、何かの修練を通して生き様を学ぶこと」と学生時代に習った事を思い出しました。

現在、松本道場は錯塩 12 月にスタートして、第 4 回まで開催しました。内容は、今まで様々な会で学んだ「論語と算盤」でいうと論語の部分です。更に経営道場大和で学ばせていただいている例会でのお話、稲盛塾長のフィロソフィー、松下幸之助さん、仏教の教え、キリスト教の教えなども取り入れています。

今、私が感じているのは、論語と算盤の学びをしてきたつもりの私でしたが、論語の部分が全然足りておらず、それに気が付かず、自分は道徳や人間性を高める努力をしていると思っていました。しかし、実際は算盤「1」に対して、論語は「3」から「5」くらい学ばなくては、私のような人生を送ってきた人間は、足りないと思います。

そして、数回の道場開催で、社員さんたちの変化をすでに感じています。どんどん前向きになっていってくれていることを感じています。仕事をするという事がどれだけ尊い事なのか、どのくらい幸せな事なのか。まっすぐ生きることがどのくらい難しく、それでいて気持ちの良いものなのか・・・それを徐々に感じてくれているように思います。そして目指すのは超越突破で利他の世界観を持った私と社員、会社になりたいと思って

います。

(6) 心を高め経営を伸ばす。私の使命と役割

ある日、自分がやりたい社員との関係、本気でやりたいことは何かと考えているときの事です。夜遅く、仕事をしていて事務所で息子と私の二人きりになった時「晩飯いくか？」と誘いました、その時ふと「他の社員さんにこれを言ってるか？思ってるか？」と思ったのです。「言っていないやん」社員の事をわが子の様に思う、家族の様に思う、家族経営のような会社を作っていきたいならば、こんな年齢差のある社長が誘うと迷惑なんじゃないか と思うのではなく、親父として「飯行こうか」と本当にご飯だけを食べに行くことが出来るのではないか。でも、無理に思わないといけないのならば、それは本気で思っていないという事だと思いました。それから普段も『彼らの事、彼らの将来の幸せを本当に考えよう』と決めました。彼らの笑顔、彼らのこれから先の将来の事、結婚だったり、家庭を持ったり、家を建てたり、仕事がバリバリ出来るようになり、世間で必要とされる人間に成長していく映像、時には彼らの幼少期までも想像する日々が続きました。

こんな小さな会社に入ったばかりに生涯年収が少ない、きついばかりで幸せとは程遠い・・・最悪の場合そうになってしまう。それはこの会社を選んでくれた全社員の事を思った時、そしてこれからわが社を選んでくれる、未来の社員さんの事を思うと経営者として、このままでは絶対嫌だと思いました。だからこそ、会社の発展と継続が絶対必要なのだと真剣に思えるようになりました。

私の会社のビジョンは私が死んでも続くものだと思っており、それを社員さんにも伝えています。そして一年間考え続けた結果、自分という人間が残りの人生で最大限できることは、利己的な、何か大きな目に見えるような成果を上げようとするのではなく、経営者という仕事を、たまたま天から仰せつかったとするならば、この会社が、将来世の中で役に立ち、世界中の人を笑顔にするための基盤づくりが、自分が命を使う事、「使命」ではないかと思うに至りました。私が今心に描く強烈な願望とは、まだ、先輩塾生の様に壮大なことを思うに至っておらず、今は自分が引退する時の会社の状態を考えています。9年後の第25期 社員数は約50名 大阪支社15名 尼崎本社15名 関西建築事業部10名 名古屋支社10名。売上高はトータル20億円 大阪支店5億円 尼崎本社5億円 建築事業部5億円 その他の事業で5億円 それぞれの支店長、経営陣の多くは、現在の社員たちが成長し、管理者として活躍しており、現地で経営者としての経験を積み、電建の経営理念や経営哲学を軸として、ぶれずに仕事のやりがいを感じ、喜びをベースに物心両面の幸せを手にし、人生を豊かに生きている。それぞれの支店には、若者の入社希望が続いている・・・そういう状態を達成することです。その後の後継者たちが、電建フィロソフィーを心に持ちながら、愛が溢れる社会の実現、200年以上続く企業、100億円規模の企業にしていってもらいたいと考えています。そして、事故で生死をさまよい、障害が残るかもしれない状態を息子が見せてくれたことは、私が

以前から取り組んでいる障害者や、就労困難者と言われる人々が働ける会社を作りたいと益々思う事となりました。ただしそのためにはもっと事業内容を高めて、色々な人が働ける職場づくりを進める必要があります。

松本道場を始めてしばらくして私はお酒をやめました。よくわかりませんが、自分の利己的な欲望の一つであるお酒を飲むという行為を捨ててみたら、もしかしたら利他の心を持つ余裕が少しだけ増えるんじゃないか？と思ったからです。更に道場で進化する社員さんたちに負けないくらい、まっすぐに生きたいという思いからです。毎晩のように酔っぱらっては、その日の嫌な出来事、ストレスを酒で散らしただけで、反省を怠り、成長のないままに次の日を迎える。そういう人生を避けたいと思ったからです。いつの日か、10年後のビジョンを達成した時に、彼らと思い出話と、さらに続く次のビジョンを肴に、思い切り酒を呑みたいと考えています。

最後に、私は本当に宇宙に、そして神に見守られていると感じています。なぜ、トライアスロンの道にはまってしまったのか、なぜ父の会社が破綻したのか、なぜ息子が事故で生死の淵をさまよってくれたのか、なぜ10年以上2億円を超えられなかったのか、なぜ先に同友会、今大和の順番なのか・・・すべてが私に必要な学びの場を神が準備してくださったと勝手に思っています。

「50歳鼻たれ小僧」まだまだ学ぶべきことが多く、近未来の会社の将来の姿、私が死んだ後の会社の姿をカラーで鮮明に、もっと鮮明に描けるように、精進してまいる所存です。諸先輩方、ソウルメイトの皆様からのご指導を賜りたいと思っております。

最後までご清聴頂き、まことにありがとうございました。