

# メンター通信

第59号

発行元

メンターシステム(株)  
TEL059-398-0123  
FAX059-398-0153

## 伊那食品塚越会長の講演をやっと聴きました。

一〇月後半から十一月に掛けて、凄方との出逢いの連続でした。『D.O. -IT』というビデオを御存知でしょうか。日本の元氣な会社を取材した面白いビデオです。

そのビデオ制作会社が主催した「日本を元氣にするセミナー」に一〇月二日に参加してきました。

今回の講師は、伊那食品工業の塚越会長です。

塚越会長は講演をされないとお聞きしていたので、こんな機会はないだろうと思ひ、申込用紙も出来ていない7月から問合せをして予約をしておりました。

セミナーの内容はビデオ監修などをされている大久保先生の講演に始まり、塚越会長の講演そして社員さんのパネルディスカッション。最後に懇親会です。

勿論、目指すは塚越会長の講演です。

会長と大久保先生は家族ぐるみのお付き合



講演は殆どしない塚越会長です

いたそう、何年越しかで、講演を受けて頂いたそうです。

講演の最初に、塚越会長が「今知ったんですが、このセミナー参加料が3万円なんです。交通費を含めると相当なお金を払って・・・」かなりプレッシャーが掛かっていたようです。

講演が終わりパネルディスカッションでの質問の時間にこんな質問が寄せられました。

伊那食品さんの社是は、「いい会社をつくりましょう。たくましくそしてやさしく」ですが、たくましくとやさしくは相反するような気がしますが何故この言葉なのかという問いでした。

塚越会長は、商売をやっていくのにはいい意味での賢さがないとダメだ。それをそのまま表現するより、たくましくと言った方がいいのではないかと思ひ、そうしたと答えられていました。この回答を聞いて、昨年伊那食品さんを訪問させて頂いた時に、会つなり教えて頂いたことを思い出しました。

「企業は儲けなければいけない。儲けなければ社会貢献も社員満足もへったくれもないんだ」

いい会社をつくった経営者というのは、2面性があると私は思ひます。社員さんや地域の方々から尊敬されるような経営者になろうとするなら、やさしさが必要です。

しかしやむを得ず、ただで会社をやっていたらいいのですが、経営というのは企業間競争の中にあります。したがってたくましくなければならぬということです。

十一月に5周年で講演をして頂いた横内会長、タニサケの松岡会長も同じことをおっしゃられています。

横内会長などは、親しくなって指導していただけるようになること、厳しく結果をだすことを求められます。私としてはあがた話ですがもう一つのセミナーで感じたのは、塚越会長の講演より伊那食品さんへ直接行って、その雰囲気を感じ、その上で会長と対談する方が本質を理解できることです。

社員さん曰く「塚越会長は、教え魔」だそうです。自分自身で深く考えられたことを、論理的に丁寧に教えてくれます。

それは、社員さんにだけでなく、私のような赤の他人に対しても同じように教えてくれます。

そのセミナーの懇親会も終わりに近づいたときです。

私は会長をようやく発見し、会長の横に並ぶようにして話しかけました。

私は「ひとつの質問があるのですが、会長は二宮尊徳さんの話をよくされていますね。私も勉強したいんですが、どんな本を読ん

だらいいんでしょうか」そうしましたら

「私がよく尊徳さんの話をするので、送って下さる方がいるんです。世の中に沢山出ているでしょう。そんなに多く読む必要がないですよ。1冊か2冊」その後の言葉が衝撃的でした。

「まあ、1つか2つそれらしい言葉を覚えていればいいんだ。」後は解るだろうという顔をして私を横目で見つめました。

何のために我々は勉強する必要があるのかを、無言で教えてくれたのです。

学者になるわけじゃありません。人を動かすために必要なことだけを勉強すればいいということです。

「目的と手段を間違えるな！」とおっしゃりたいんだと思います。この辺りは、たくましい点です。

この懇親会ではさらに出逢いがありました。まず塚越会長の御息の専務とお会いできました。

その時専務は、名刺を切り取って置いて「後で送ります」とおっしゃっていました。私の経験では、こうやって後から送ってきくれた人は皆無です。

ところが数日して、名刺と合わせて、手紙、そして伊那食品の50周年誌まで送ってくれたのです。

これで会長、社長、専務とお会いできたことになりました。また偶然ですが、そのときにリッツカールトンの日本支社長の高野さん。そして川越胃腸病院の望月医院長がおみえになり名刺交換をさせて頂きました。

共に顧客満足度、社員満足度では定評のあるところですよ。

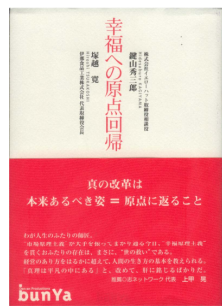
私は直ぐに川越胃腸病院のビデオを購入し、検証しました。

病院であれ、会社であれ、いい会社というのは良く似た匂いがあるものですね。

3万と交通費で非常に高いと思ったセミナーでしたが、結果としてよい出逢いを頂けました。

最後にセミナー会場で購入した書籍

「幸福への原点回帰」というイエローハット鍵山相談役と塚越会長の対談本  
 はいい会社にしていくための方向性を示唆してくれています。御一読ください。



帰りの電車で  
一機に読みました

## 5周年記念講演会ありがとうございました。

十一月に入って八日の土曜日です。

フジゲン横内会長に講演をして頂きました。5周年記念というこ

とで、シャンゼリゼの橋本京子先生と豪華2本立てでした。

横内会長の講演は、「岩崎さんが5年目と言っていますが、今日は40名。5年で500人集めたらそれが実力」と厳しく言葉からのスタートでした。

講演が終わってから、「厳しいこといってごめんね。」と耳元でやさやかれましたが、私は会長に可愛がってもらっているということを実感しました。それと同時に反省仕切りです。

第一は、5周年ということを意識しすぎて、私のために来てくれるのだから来てくれる人だけでいいや。なんて思ってしまったこと。どんなことがあっても来て欲しいという強い気持ちが無かったことです。早くから、メール、FAX、DMなどで案内をしていたのですが、「連絡もなかったっけ？」という声も聞かれたほどです。二つ目は、慢心です。

今年の中小企業家同友会さんの例会で竹田陽一先生の講演がありました。170名を超える動員、その後の鈴鹿商工会議所さんの講演でも70名超え。

40名60〜70名は集まってくれるだろう。どこかでそんな気持ちがありました。



会長の講演は抜群です

3つ目は、動員することのプレッシャーから逃げたこと  
です。一番目に挙げた自社のイベントだからという言い訳を自分  
にして、プレッシャーから逃げていたのです。

それを見透かされたような、会長から厳しいことばでした。  
実は、この講演の打ち合わせのために松本へ伺ったときにも、チ  
クリとやられてきたのですが、結局軌道修正をすることはできま  
せんでした。

しかし講演会はとても満足しています。流石に横内会長です。

「今年一番の講演会でした。」「ハンカチを忘れてきて涙が止まら  
ず大変でした」「こんな出逢いを作ってくれてありがとうございます」「2度  
目なのに泣いてしまいました」など喜びの声を沢山頂きました。  
それに加えてまさに花を添えて頂いた嬉しいことがありました。  
自分でも、「なんて人との出逢いで運があるんだろう」とって思いま  
す。

と言いますのは、元イーペックス・イ  
ンターナショナルの上島氏から、花と  
電報を贈って頂きました。

以前から、横内会長を紹介しろよと言  
われていて、日程が合わず。今回もダ



共演の橋本先生です

メかと思っていたのですが、偶然、私が塚越会長の講演会に出掛  
けた朝です。

近鉄名古屋駅を降りてJR  
の連絡口から新幹線へ急い  
でいるときです。

ふと前を見るとなんと上島  
さんが歩いてくるではありませんか。

あまりにも突然のことです。

「あっ、上島さん、上島さん」と声を掛けるのが精一杯でした。  
数日後、携帯に電話がありました。

「8日だけど、アメリカに行くことになって、出られんわ」

まだ2日くらいして「花を贈っておくわ」と電話がありました。

こんな偶然があるんですね。

お蔭様で、これまでの中で一番内容の濃い講演会だったと思っ  
ています。私ごとですが、講演会の冒頭に社内表彰を行いました。  
と言っても、弊社に社員はパートが1人いるだけです。  
私の家内です。

先日の講演に招かれて、岩崎さ  
んの周辺が見えてきました。五回年  
おめでとうございました。奥様へ  
感謝状、花束、あれは最高でした。  
大成功でしたね。私も、橋本さん  
も、岩崎さんの心遣いに大感激  
うんとよろこんで帰ってきました。  
又、磯部さんのスバラシイお人柄に  
心奪われました。石田さんのペナル  
も、岩崎さんのきもちが入っていてと  
っても美味しくいただきました。来場  
者のお人柄が分かって、とってもきもち  
よく、いい雰囲気でした。交通費、借礼  
など、限られた会費の中で、よく、ふんは  
って下りました。

面と向って感謝を言うのが照れくさいので、この機会を使わせて頂きました。

そのことで横内会長からお褒めのハガキを頂きました。

「今がよくなければいけないよ。どんな大変なことがあっても、今がよければいい。どんなよいことがあっても、今が悪ければ何もならない」とは横内会長の言葉です。

終わりよければ全てよし。有難う御座いました。

### 出逢いの3発目！複写ハガキ坂田先生

遂に会えました。ハガキ道の坂田先生です。

松阪の中居さんの案内で遂に会うことができました。

運命の日は、5周年イベントの翌日です。午後から松阪へ向かった私は、会場に入るなり坂田先生を見つけました。

中居さんをお願いして、早速名刺交換。

名刺を見るなり「ランチエスターやっていますか」「ランチエスターは、いいです」私は耳を疑いました。

ハガキ道というくらいですから、人間性に関することが中心だと思って



複写ハガキ暦5年目での  
出会いです

いたからです。

と言いましても、余りにも普通の出逢いだったので、ちょっと拍子抜けでした。

さて坂田先生の講演ですが、

「皆さん、日本の柔道が何故負けるのかわかったよ」

というかん高い声から突然始まりました。柔道など伝統的な日本の技は、自分を守るための技だと言われるのです。

元々柔道は護身で攻撃をするものではないので、勝てないということでした。

そんな話から始まったのですが、ハガキの真髓を確認することができました。

私なりに商売に置き換えて紹介します。

それほど他社と違いのない商品を買ったとしたら、誰から商品を買いますか。知り合いから買うと思います。

その知り合いになるためには、ハガキは有効です。ところが、そのハガキを手段と使って使うと間違った方向に行きます。

「持つ前に、持てる資格を持つ」といった意味の言葉を聞いたことがありません。



