

「全鍍連」 2018年 3月号 理事長のよこがお

埼玉県鍍金工業組合 理事長 黒澤 久(スリーケ(株) 代表取締役会長)

「真実は一つ、解釈は無限」



昨年の衆議院選挙は保守の大勝利でした。そして今年年頭の大手経済人の見通しは概ね後半に向けて良くなっていくだろうと言う発言が多くありました。為替は百十三円前後で推移し、株価は更に上がるだろう、そして来年十月の消費税アップにはほとんどの方が理解を示していた。

アメリカではトランプ大統領が就任一年経ち、個性的な大統領で世界が多少混乱していますが、政治手腕はどうなのでしょう。日本は、世界は、経済は、どうなっていくのでしょうか。皆様も危惧されていると思いますが何とか良い方向へ導いて行ってほしいと願ってやみません。

さて、経営者の仕事は日常から無数の課題がありこれをひも解いて解決して行く事だと思う。その時の真実（現象）は常に一つです。しかし、解釈は人の数だけあると思う。

ご存知の方も居ると思いますが、有名なアフリカ駐在の商社マンの話に、商社マン二人が裸足で生活しているアフリカ人を見て、解釈が分かれるという話があります。

A「靴を履いていない」—「だから無限のニーズが有る」

B「靴を履いていない」—「だから、ここにはニーズがない」

二人が見ている事実は同じですが、解釈は正反体です。あるいは現代人は「何も感じない」が多いかも知れない。同じ現象を見ても、その人の人生や価値

観によって解釈は無限にあります。しかし問題に直面したとき、トップの解釈が、決断が会社の「存続」か「潰す」かの社運を決めてしまうことがあります。

以下、内容の一部を紹介します。

「存続社長と潰す社長の法則」から

・存続社長は、一分の遅刻を許さない。

潰す社長は、一時間の遅刻を許さない。

・存続社長は、年上の部下に好かれる。

潰す社長は、年下の部下のみで固める。

- ・存続社長は、自分から社員に挨拶する。
潰す社長は、社員から挨拶されるのを待つ。
- ・存続社長は、他の業界から学ぶ。
潰す社長は、業界内で真似をする。
- ・存続社長は、「入社三ヶ月の社員でも売れるように」が口癖。
潰す社長は、自分なら売れるが口癖。
- ・存続社長は、インタビューを受ける。
潰す社長は、広告を載せる。
- ・存続社長は、ヒントをささやく。
潰す社長は、ハツバをかける。
- ・存続社長は、リンゴの周辺を描く。
潰す社長は、リンゴそのものを書く。（など等）

このまま鵜呑みにするのはどうかと思いますが、皆さんもいくつかは心当たりが有るのではないのでしょうか、改めて考えてみて頂ければ幸いです。

話は変わりますが、昨年の全国大会での宣言に有ったように組合員の減少が顕著になって来ています。時代と共に組合員のニーズも多様化し、いかに魅力ある組合事業を提供できるか、今問われていると思います。

思い起こせば、昭和時代の組合活動は共同事業によるスケールメリットが主流だった様な気がします。しかし現在は個々の企業の強化を求めているのではないのでしょうか。組合活動は駅伝に例えられると聞いたことが有ります。走るときは一人だから自分を強くしたい。でも己を鍛える過程は組合の力を借りたい。まさに駅伝のチームワークは組合の相互扶助精神に通じるところが有るような気がします。では己を鍛えるとは、組合に各自が課題を持ち込み課題解決型組合に変えて行く事も必要ではないのでしょうか。そうすれば組合は個々の資質向上と研鑽の場になると思います。

その様な現状の中で、会員数拡大は必要ですが、数ばかり追わずに事業の中身を再検討して行く時期に来ていると思います。

そして各都道府県の組合が活性化する事が、全国鍍金工業組合連合会の更なる充実が図られ発展に繋がると確信しています。