



〒960-8053 福島市三河南町1-20  
コラッセふくしま6階  
TEL 024-529-5153  
E-mail info@saiyoutokyouiku.com  
HP http://www.saiyoutokyouiku.com/



### ほつ。と エピソード Vol.6

企業の採用と人財育成を支援する会社、「採用と教育」  
その代表・半田真仁が、日々現場で出逢い、心動かされたエピソードをご紹介させていただきます。

#### 仕事ってなんだろう？

今回は福島市にある事務用文房具やオフィス機器を扱うP社さんをご紹介します。Sさんが長く考えてこられた「仕事ってなんだろう？」というお話をします。

福島市にある事務用文房具やオフィス機器を扱うP社。ここでは毎週水曜の朝礼後に会社周辺地域の清掃活動を行なっています。3年以上続くこの活動。始めた当初、企画されたSさんは「仕事ってなんだろう？」と考えながら清掃活動を行なっていたそうです。

仕事というものが、「世の中の役に立つもの」とすれば地域の清掃活動を営業時間中ずっと続けていたほうが良いのではないか。しかし、それでは売上げが無くなり社員の皆さんを幸せにすることはできない。かといって、お金さえ稼げればそれでいいというものでもない。

Sさんにとって清掃活動の時間は、地域をきれいにするだけではなく、次の問い合わせについて考える時間でもありました。

#### 「仕事ってなんだろう？」

答えの出ないまま、清掃活動は2年以上続きました。

そんなある日のことです。会社に市から「表彰状を贈りたい」という連絡が入りました。P社の清掃活動に地域の方が感動し、町内会を通じて市に報告があったというのです。市でも継続して続けた取り組みを高く評価。表彰状を贈り活動をたたえようということになったのでした。

Sさんはこの申し出をありがたく思いつつも、断るつもりでいました。

「掃除をすることは、別に賞をいただくような特別なことではない。」

しかし、P社の社員たちは「賞状をもらえばいいんじやないですか？」と全員でSさんに伝えたそうです。

「私たちの活動を評価してくれる人がいる。この賞は、私ひとりがもらうのではなく、私たちみんなでいただいた賞なんだ」

Sさんは、職場の仲間といっしょに取り組んできたからこそ、周囲からの評価をいただいたと気がつき、みんなを代表して、市から賞状を受け取りました。

P社では清掃活動と同時期から社外通信の発行も始めています。

この社外通信は、社員の休日の過ごし方など、仕事のことだけではなく社員の顔がよく見えるユニークな広報誌です。

「通信を見たよ」とお電話をいただくことも多く、社内では、周りの人たちが自分たちのことを見つかりと見ていてくれることを実感できるようになりました。普段の仕事以外のことでも評価されたり喜んでいただけることが、心の栄養になっているといいます。「心が育つことで仕事も丁寧になっています」とSさん。

さらに社外ではお客様との付き合い方が変わってきたそうです。これまでただの取引先としかお互いに思えなかつた関係。これが、仕事場以外の違う一面を知っていただくことで、ビジネスだけのお付き合いではなく、人と人としてお付き合いが出来るようになりました。

一方でもちろん、家族や自分自身の生活を支えるために利益を上げることも仕事においては重要です。みんながマザーテレサになることは出来ない。それぞれがもつ家族を大切にするために、会社に利益をあげることを忘れてはならないとSさんは言います。

この売上げや利益において、Sさんは近江商人の考え方を大切にしています。

近江商人は、売上高を「奉仕高」とみています。売上げだけを伸ばす方法はいたって簡単で、他よりも安く売れば良い。しかし、ただ価格を安くする奉仕だけでは利益は生まれません。

#### 半田真仁（はんだしんじ）

——「採用と教育」代表

趣味は盆栽。階層別研修や経営支援などを手がける。

地元の中小企業から県内外の上場企業まで、「仁財育成」のサポートとして活動。笑いのあふれる楽しく役立つ講演が学生から経営者まで幅広い層に人気で、全国を飛び回っている。

粗利益は「満足高」。原価以上の価格を設定し、粗利益を得るためにには、お客様に満足して頂くことが必要となります。

そして、粗利益から人件費やあらゆる会社活動の経費を差し引いた残りが利益。利益は「感謝高」です。お客様に満足だけではなく、買ってよかつたと感謝され喜ばれる仕事が必要となります。

ただ単に安く売るのではなく、お客様のことを思い「ありがとう」と言われる感謝高を求めて仕事をすること。

Sさんはこのような「美しい商い」を目指しています。

## ほつ。と ストーリー

人には、人それぞれの人生があり、  
100人いれば、100通りの歴史や物語があります。  
ここでは、そんな数々の人物の中から一人ピックアップして、ご紹介します。

大分県のある飲食店。美味しい料理に舌鼓を打っていると、突然、部屋が真っ暗に。いったいどうしたんだろう？と思っていると、聞こえてくるのはトランペットの音。ぱっと明るくなつた店内では、楽しげな仮装をしたスタッフが「ハッピーバースデー」を歌い出す。この日は、お客様の大切な誕生日。スタッフ総出でお祝いをします。

「効率良く売上を伸ばすより、効率が悪くともお客様に心から喜んでもらいたい！」そんな思いから生まれたバースデーイベントが、口コミだけで年間1,300件を記録。人口7万人の町に県外から1万人のお客様が来られる大人気店「陽なた家」。

このお店を経営されているのが、しげにいこと、永松茂久さんです。「大切な人の為にベストを尽くす」for youの精神を大切にする永松さんをご紹介します。

### [お客様との約束事]

- 一、お客様を家族、友人、恋人と思ってお迎えします
- 二、安心、安全な商品をお届けします
- 三、笑顔で元気よく挨拶します
- 四、ぴかぴかのお店でお迎えします
- 五、お客様の最高のひとときのために全力を尽くします

### [陽なた家八訓]

- 一、約束は守れ、嘘はつくな
- 二、陰口はいうな 愚痴はいうな
- 三、笑顔で元気よく挨拶しろ
- 四、他人を見るな目標を見ろ
- 五、形を追うな 中身を磨け
- 六、人の心の分かる優しさのある人間になれ
- 七、すべての人に感謝できる人間になれ
- 八、物事をすべてプラスに解釈し 明るく前向きに行動できる人になれ！

陽なた家の朝は、約束事と八訓の宣誓から始まります。続けて、両親に、ご先祖に、関わりのある業者さんに、すべての関わる人に、日本

『事柄の時代ではなく人柄の時代』へと変化をしていること。職場の仲間と働くことで、そのことに気づくことができ、自分が一番成長させていただいているのかもしれませんとSさん。

物があふれている現代。その中で物だけを売る「仕事」をしていて良いのだろうか。今の人々はその豊かさを享受する一方で、一種の罪悪感をもつているのではないかとSさんは考えています。そんな罪悪感を払拭する仕事をするために、商いの本質を見つめなおすためにも、自分自身にこの問いを投げかけてみましょう。

## 『仕事ってなんだろう？』

に、地球上に、すべてのものに本気の感謝を込めて合掌し、本気の一本締めでしめます。

冒頭にご紹介した誕生日イベントはまさにこの約束事と八訓に基づいています。

お客様の期待を絶対に裏切ってはならない。喧嘩をしても、気分が乗らなくともその人にとつて、誕生日はその日だけの大切な一日。

陽なた家のスタッフは、「どんなに忙しくともお客様を家族、友人、恋人と思ってお迎えします」の思いを忘れません。たとえ何千人の予約が入っていても、新たなお客様に対して「最高のひとときのために全力を尽くす」ことを忘れません。

幼い時からたこ焼き屋になるのが夢だったという永松さん。5歳の時に近所のたこ焼き屋に弟子入り。たこ焼きを通じて人に喜んでもらうことの楽しさの魅力にとりつかれました。この頃、親友が「シゲちゃんもやるなら俺も！」と、改めて一緒にたこ焼き屋の夢を追いかけるようになります。

高校では、たこ焼き屋になるための修行の毎日。永松さんは上京、親友は地元に残ることを決め、2人で夢を語り合いました。それぞれが別の地で得たものを持ち寄って『必ず日本一カッコいいたこ焼き屋を作る』。

しかし、高三の夏、共に夢を追いかけようとした親友が他界。永松さんはたこ焼き屋を二人の夢として、ただ「なりたい」ではなく「絶対にやる」と決意し、上京します。

夢への強い思いが人を惹きつけ、全国展開のたこ焼き屋「銀だこ」でたこ焼きを学ぶことが叶います。

それから7年。永松さんは地元に戻り、いよいよ自分のたこ焼き屋を開くこととなりました。銀だこの真似ではなく、オリジナルのヘルシーなたこ焼きを作ろうと日々研究を重ねます。

その姿を見て永松さんの父が提案します。「銀だこのたこ焼きと、オリジナルのたこ焼き、どちらが美味しいか試食会をしよう。」

結果は、「銀だこの方が美味しい」と参加した全員が口を揃えて言いました。

「そんなはずは無い…」それでも、「自分のたこ焼き」で勝負しようと意気込む永松さんに父は言いました。

「私は商人の大敵。自分勝手を押し付けるな。売れないオリジナルでやるくらいなら、一人でやれ。」

この言葉に動かされ、永松さんはオリジナルを諦めたくないと思いながらも、お客様のため、スタッフのために我を捨てました。

そして遂にたこ焼き店「天まで届け」を開店。二人の夢が親友のいる天国まで届きますようにと願いを込めて命名しました。

天まで届けは、銀だこで学んだ確かな技術と味、そしてスタッフの笑顔の接客でわずか3坪ながらも大行列を作るたこ焼き屋となりました。スタッフもみんな、休憩時間まで自分の腕を磨こうとたこ焼きを作るようになり、永松さんの周りには大切な仲間が沢山増えていきました。

二人の夢は、いつの間にかみんなの夢に育っていました。

それから永松さんは「もっと近くで笑顔を見たい」という夢を持ち、ハッピーダイニング「天’s だいにんぐ陽なた家」をオープン。みんなの夢からみんなの家へ。

陽なた家も大人気店となり売上げは伸びた一方で、次第にスタッフの心は離れていました。今までとはともに夢を追いかけていた仲間の口から不平不満ばかりが聞こえてくるようになったのです。

「今がどんなに苦しくても、店が大きくなり売り上げを上げれば、みんな幸せになれる。」

永松さんは、そう確信するために憧れていた年商50億の飲食店経営をする社長に思い切って聴いてみました。

「社長、今、幸せですよね。」

「いやあ、幸せじゃないなあ。お店が大きくなればなるほど、目が行き届かなくなるからね。」

その言葉に永松さんはショックを受けたといいます。2店舗目でこんなに悩んでいるのは自分の力が無いからなのか。お店を大きくしていくことが、幸せにつながるのではないか。

いつの間にか笑顔がなくなっていた店内。果たして自分たちの幸せとは何か。

この時永松さんは創業期の頃を思い出し、本当に大切なことに気がつきました。

「自分たちのハッピーは、たこ焼き一つに詰まっていた。数字の目標ばかり追っていたら大切な物をなくしてしまう。今、目の前にある幸せに気づかなければどんなに成功しても幸せにはな

れない。お客様や周りの人達に感謝していこう。今できることを全力でやってみんなをハッピーにできた時、自分たちは大きくなれる。」

永松さんがそう言うと「みんなが幸せで自分たちも大きくなれるなんて最幸です。」とスタッフがみんな笑顔でうなずいてくれたといいます。

それから永松さんは、生涯納税日本一の斎藤一人さんに出会います。一人さんは、陽なた家の店内と接客を見て「写真がいっぱいあって、スタッフの顔が見れて、メニューもちろん語りかけてくる、いい商売をしているね」と評価してくれました。

売上げではなく、目の前の人たちの幸せを追求する姿を、一人さんに認めてもらい、一番大切なスタッフの顔つきも変わっていったといいます。

2006年、たこやき屋が作ったウェディングホール「ハッピーホール晴れの日」オープン。ハッピーな家族が増え、地球が平和な星になる願いがこめられています。

「ハッピーだから感謝するんじゃなくて、感謝するからハッピーになれる。だから俺たちは家族に恋人に友人にお客様にお世話になっているたくさんの人たちにそして出会えたすべての人たちに母なる地球に感謝します。」

ひとりでも多くの人を元気に、笑顔にしたい。陽なた家には、今日も感謝とハッピーな笑顔の花が満開に咲き誇っています。

- オーディーの精神を詳しく知りたい
- 自分に自信がほしい
- ともに歩く仲間がほしい
- 魅力を上げたい
- 感動的な人生を送りたい
- 一歩を踏み出す勇気がほしい
- たこ焼きが好きだ
- イケメンに会いたい

永松茂久氏  
講演会決定!  
初来福

七月一日福島、二日郡山

一つでも当てはまったあなたは、  
今すぐお申し込み下さい!  
お申し込み、詳細は採用と教育HPへ  
<http://www.saiyoutokyouiku.com/>

感動コミック  
感動の条件 -序章-  
(1,260円)  
KKロングセラーズ

永松茂久さんの物語が、『感動の条件—序—』として出版されました。  
採用と教育でお取り扱いしております。



永松さんの感動の物語をコミックで味わう



## 永松茂久 氏

株式会社陽なた家ファミリー代表取締役。  
飲食店「陽なた家」、「夢天までとどけ」、「大名陽なた家」を経営する九州の若手実業家。著書「感動の条件」は、昨年ベストセラーとなった。

「一流の人材を集めのではなく、今いる人間を一流にする」というコンセプトのユニークな人材育成には定評があり、数多くの講演、セミナーを実施している。

## 綾小路きみまろに学ぶ笑いと努力

社内研修で綾小路きみまろ爆笑スーパーイベントに行って参りました。この10年チケットが売れ残ったことがないという、しゃべりのプロ。緩急の絶妙なブラックジョークで観客を爆笑の渦に巻き込む秘訣は下積み時代にありました。

きみまろさんはその昔、サービスエリアで休憩中の観光バスに自身の漫談テープを無料で配り歩いていました。観光バスとしては移動中の空間を埋めることが出来る。きみまろさんとしては自身の漫談を聞いていただくことが出来る。

利益のためではなくひたすらに芸の道を歩んだ結果、今では知らない人のいない漫談家が誕生しました。

その事もあり、今もバス会社では観光ツアーにきみまろさんの漫談を組み込み宣伝しています。

中高年のアイドル、きみまろさんは軽妙な語り口の裏に継続した努力が実を結ぶことを教えてくれました。

きみまろさんのように、やろうと思えば誰に

でも出来ることを、徹底的に継続して行うことが大切ですね。まずは、挨拶や掃除から始めていきます。（研修生：加藤）



「綺麗事を並べてみようが、大金持ちになろうが、大きな家に住もうが、人間なんて所詮、おしめで始まりおしめで終わる、だからおしめえだ」 by 綾小路きみまろ

元タカラジェンヌ「華凜もゆる」としてご活躍された堀内明日香さんの研修が仙台で開かれました。会場に現れた瞬間から空気が変わるほどのオーラを持つ堀内さんから、感動を生みだす素晴らしさを学びました。

宝塚の教育では、お辞儀の角度からソックスの幅まで統一しなければならず、研修生の時は道を歩く際も上級生に真ん中を譲り、壁に沿って歩かなければなりません。この一見、人間らしくない教育は全てお客様を感動させるために必要な、心配りや信頼感を生むためのものでした。

「先輩は後輩を教え導く責任を持ち、後輩は先輩から学ぶ素直さを持つこと」

まもなく100年を迎える宝塚の教えから、現役のタカラジェンヌも心に留めているバスの25箇条を紹介します。

宝塚の舞台裏に貼られている伝説の「二十五箇条」  
いったい誰がいつ書いたのかもわからない  
この条文は、タカラジェンヌたちの  
心得として現在も伝えられています。  
バスか美人かは決して容姿の問題ではなく、心の  
持ちようです。  
女性だけではなく、男性にも十分に通じる  
美しい人間になるための教えです。

## 宝塚式 心と体の磨き方

五、四、三、二、一、	十、九、ハ、セ、六、五、四、三、二、一、	ブスの25箇条 チェックリスト
五、四、三、二、一、	十、九、ハ、セ、六、五、四、三、二、一、	笑顔がない
謙虚さがなく傲慢である	自分がバスであること知らない	お礼を言わない
他人を信じない	自分が小さくていじけている	目が輝いていない
人のアドバイスや忠告を受け入れない	自分が正しいと信じ込んでいる	精気がない
悲観的に物事を考える	愚痴をこぼす	いつも口がへの字の形をしている
問題意識を持つていない	他人をうらむ	自信がない
存在自体が周囲を暗くする	責任転嫁がうまい	希望や信念がない
人生においても仕事においても意欲がない	いつも周囲が悪いと思っている	自分がバスであることを知らない