

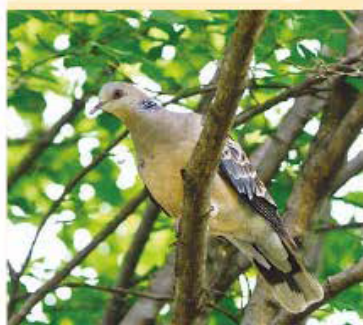
野鳩の精神

大学での講義や講演、新聞、雑誌などを通じて私は「社員を大切にす経営」を常に発信している。これは法政大学の坂本光司教授とも共有する理念だ。中小企業は優秀な若者の採用が極めて困難であり、この点で苦勞している。近年、少子化はさらに進んでおり、若者の採用が中小企業にとって最大の課題であることは論を待たない。

よって、採用した社員を大切に、高度な教育を施すことで企業は発展するのだ。いかにすれば社員が仕事を楽しくできるのか、また、いかにすれば会社に対して希望を持ち続けられるのか、そうした方向に舵を切るのが私の永遠のテーマだ。知人からは「ジョークで「顧客は大切ではないのか」と指摘

伊藤製作所社長

伊藤 澄夫 42



野鳩（四日市市垂坂山にて撮影）

社員を大切にす経営

される。実は社員のレベルの高さと良き結束こそが、顧客に信頼をいただき、企業が成長する最重要条件なのだ。当社は車の部品をメインに年間3億円余りの受注をいただいている。日常の営業努力がない時でも、ありがたい

いられないのだ。

経営には上り坂と下り坂のほか、

ことが必要である。

「まさか」がある。まさかとは自然災害や大不況のほか、主力製品の海外への移行、同業他社への転注などさまざまな要因が考えられる。私は危機管理として常に社員に「野鳩の精神」を植えつけている。会社の状況に一時でも満足をしてはいけなし、平素から野鳩の精神を持ち続けることを教えている。

「まさか」がある。まさかとは自然災害や大不況のほか、主力製品の海外への移行、同業他社への転注などさまざまな要因が考えられる。私は危機管理として常に社員に「野鳩の精神」を植えつけている。会社の状況に一時でも満足をしてはいけなし、平素から野鳩の精神を持ち続けることを教えている。

「まさか」がある。まさかとは自然災害や大不況のほか、主力製品の海外への移行、同業他社への転注などさまざまな要因が考えられる。私は危機管理として常に社員に「野鳩の精神」を植えつけている。会社の状況に一時でも満足をしてはいけなし、平素から野鳩の精神を持ち続けることを教えている。

る。

当社は伝書鳩のように、時間が来れば必ず餌をもらえたり、運動をさせてもらえるような恵まれた企業ではなかった。仕事を待つのではなく、ピンチの時には自ら餌を探さなくてはならないし、その餌は国内ばかりではなく海外にもある。餌を容易に獲得するには、平素から鋭い目、技術力、情報収集力と、粗食に耐えられる根性などを持つことが必要である。

恵まれた顧客のお陰で安定した経営が長引くにつれ、長年培った野鳩の精神が退化するのではないかと心配している。新技術の開発や「もったいない」の心で、終わりのない合理化や改善活動を続けているが、今後は感謝の気持ちと精神論の大切さを重要事項として取り入れたい。