

経営体験発表(二)

試練にこそ生きる稲盛哲学経営 自身の経営体験を通して

大峰堂薬品工業株式会社

代表取締役社長

辻

将央

(大和)
(五十歳)



■会社概要 (2018年9月)
創業: 1900年 入塾: 2004年
現職就任: 1999年
業種: 漢方薬を中心とした製薬会社
売上高: 54億4,900万円
従業員数: 180名
事業所数: 7カ所
<https://www.ominedo.co.jp/>

会社紹介

目の前の試練に真正面からと真剣に立ち向かい、自分達の経営理念が高次化していけばいくほど、今まで見えてこなかったより大きな任務に気付き、目線が上がり、「考働」が変わり、結果が変わっていく。

思いもよらない試練にも遭いましたが、都度正面から対峙し、常に稲盛塾長のお言葉に照らし合わせて、勇気をもって実践してまいりました。

今回はそれらを中心に、赤裸々に私自身の経営体験を発表させていただきたいと思えます。

いたします。

私は小さい頃から祖母に育てられ、毎日仏壇に参る日々を送っていました。三輪車に乗りながら般若心経を唱える子どもとして、近所では有名であったそうです。

十歳の頃、友人の通夜の帰りに父が事故で他界。ある朝目覚めると家にたくさんの人がいて、程なく父が亡くなったことを知りました。何も知らない七歳と二歳の弟は、家にたくさんの人がいることにテンションが上がり、自慢のおもちゃを見せびらかしていました。

そして十歳の私自身は、父が亡くなったことを受け入れることができたのかどうか分かりませんが、葬儀の日、気付けば父の書斎に入り、父の読んでいたであろう書を手に取り、ページをめくっていました。しかし難しい漢字ばかりで何も読めず、でも何かしなないといけない衝動に駆られていました。

それを見かねた祖母が、後ろから私を強く抱きしめ、「何も心配しなくてもいいんだよ」と言って、すぐさま主たる従業員を呼び、車座に

弊社は奈良にある、一九〇〇年創業の老舗漢方薬メーカーです。直近の前期売上高は五十四億四千九百万円、経常利益は六億八百万円、今期は売上高六十二億五千五百万円、経常利益七億五千万円を見込んでいます。

従業員数は百八十名、拠点は国内工場三カ所、研修センター一カ所、海外子会社三カ所、私自身は二〇〇四年に入塾させていただき、早十五年がたとうとしています。

十歳で跡を継ぐ決意、二十九歳で社長に

まずは私自身の生い立ちについて少しお話しなつて、「大変なことになってしまいました。私が跡を引き継ぎます。みなさん付いてきてくれますか」と後先考えずに必死で言ってくれました。

全員が、「はい!」と言って賛同してくれた声に、思わず涙がぼたりぼたりと畳に落ちた音が、祖母自身の耳からずっと離れなかったそうです。

その後、ことあるごとに祖母はその時の状況



漢方の原料である生薬

を私に語り続けてくれました。そして、「あなたに引き継ぐまでがんばります」「どんなことがあっても感謝の気持ちを忘れたらあかんよ」と。この語りかけてくれた祖母の姿は、いまだに私の脳裏から離れることはありません。

私自身、感謝というものを体感した最初の出来事であり、そして同時に家業を引き継ぐんだと覚悟を決めた十歳の瞬間でもありました。

家と会社が隣同士であったため、普段より会社の方々と慣れ親しんでいましたので、十歳とはいえ、この覚悟はある種自然の流れであったのかもしれない。

大学卒業後二年間の修業を経て自社に戻り、業界最高齢社長となっていた祖母に代わり、わずか二十九歳で社長を引き継ぐことになりました。

しかしながらすんなりいくわけもなく、社長就任後四年目の年末、なんと当時の売上の八〇%を占める得意先の経営破たん。そしてその会社のための下請工場建設頓挫による個人借金六億円。一気に赤字に転落しました。

人生方程式が自分と経営を変えた

考えられないようなピンチの中、導かれるように塾長と出会いました。常にネガティブで、「何で自分の周りだけこんなことばかり起こるんだ」という愚痴、不平不満を吐く心弱き自分に対して塾長は、「自分の周囲に起こることはすべて自分自身が招いたことである」という、「鏡の法則」を教えてくださいました。

目からうろこが落ちたようでした。自分が悪かった。だからこういう事態になったのだ。だからこそ、自分の心を変え、考働と経営が変わるのだ。

塾長の「人生・仕事の結果＝考え方×熱意×



社長時代の祖母滋子さん

その結果、会社に未来を感じられなくなった、叔父を含めた主要幹部による着服横領が発覚し、苦渋の決断で懲戒解雇をしなければならなくなりました。この時点で部長以上の幹部と呼べる人材が、私以外一人もいなくなってしまうのです。これらの出来事が、実にたった三カ月で起こってしまったのです。

能力」という方程式に、自然とネガティブな気持ちは消え去り、体の底から大きな力が湧いてきました。同時に味わったことのない高揚感に打ち震えたまま奈良に戻り、いてもたってもいられず、ホワイトボードに向かって、現状認識とすぐにしなければならぬことを無我夢中で書き出しました。

そして経営危機に陥った会社を守るため、懲戒解雇した専務、生産部長、営業部長、研究部長の代わりに、私自身が社長兼営業部長兼研究開発部長兼管理部長となり、全社コストダウンプロジェクト発足、人事制度改革、徹底的な新規開拓、自ら値上げ交渉を行い、徹底的にそして猛烈に働きました。

Fukushima
フレッシュバリューをあなたとともに

フクシマグループは、
ガリレイグループへ。

GALILEI
Be cool, Be alive.

2019年12月3日に社名を
フクシマガリレイ株式会社に変更します。

福島工業株式会社

本社
〒555-0012 大阪市西淀川区御幣島 3-16-11
TEL (06) 6477-2011
東日本支社
〒111-0052 東京都台東区柳橋 2-17-4
TEL (03) 5835-2181

マラソンを全力疾走で走るがごとく、とにかく昼夜問わず三時間睡眠で必死に働いた結果、業績は単年でV字回復をし、経常利益率も二〇%を超え、その結果入塾四年目、二〇〇八年の全国大会にて稲盛経営者賞第三グループ第



2008年世界大会での経営者賞授賞式の様子

一位をいただくことができました。パシフィコ横浜で行われた表彰式の時は無量になり涙があふれ、「がんばってきてよかった。これで会社は救われた。このままいけばいいんだ」と信じていたことを思い出します。

社員の幸せを一番に

しかし単に、破綻寸前の最悪のところからもがいて、一時的に脱出したただけであった自分。そのことを見せつけるかのように、その未熟で脆弱な思想に基づく経営は、受賞後、次第に綻び出していきます。

それは経営者賞をいただいた一年後でした。当時倒産危機を免れることに必死でやってきた延長で、いつのまにか社内は愛のない業績偏重主義に陥っていききました。そうなれば当然のごとく、強き者が跋扈し、弱き者が挫かれる。営業力の強い社員による実績を傘に着た態度により、社員同士の心の綻びが生まれ、社内はバラバラになって脱落者が出てきました。愛社精神のあるまじめな社員が人知れず涙で

去っていく姿を知り、みんなを守ろうとして必死に業績を上げたのに、どうしてバラバラになってしまったのか。どうして不幸な人間が生まれてきたのか。わけも分からず苦しみ、自問自答する日々が続きました。

毎日毎日悩んでいましたが、ある時塾生仲間と追っかけて参加した塾長例会にて、「会社は何のためにあるのか」という塾長の言葉に触れました。「中にすむ全従業員の物心両面の幸せを追求することがいちばん大切ですよ」という言葉に、まさしくハンマーで殴られたかのようにでした。「あつ、これか。僕はなんと誤った経営をしていたのか」と悔しくて涙がこぼれました。会社を立て直すというものは、単に力技で業績を上げるといえるのではなく、理念追求を第一義に、そこにすむ全従業員が本当に幸せを感じ、心をひとつにして切磋琢磨しながら能動的主体性を持って全員で業績を上げていくことなのだ、と改めて感じ取ることができました。

「誰にも負けない努力には、真の理念がないとだめだ」——今まで利益を上げることに汲々と

していた私自身の視野が、急に開けました。

そして塾長例会から帰ってすぐに、京セラコミュニケーションシステムの皆様のお力をお借りし、弊社の経営理念をもとに管理職を含めた社内での主要メンバー二十名とともに理念手帳作成に着手しました。

文章すらろくに書いたことのないメンバーもいて、制作は困難を極めました。都度全員参加で励まし合い、叱咤激励し合いながら、通常業務終了後作業を開始し、夜を徹して約十カ月で完成することができました。

まるで「わが子のような」理念手帳が完成した瞬間、達成感からか手帳制作参加メンバー全員、大の大人が頬を紅潮させ目を潤ませて喜び合いました。しかし、ようやく高き山を登るための準備の一つができたに過ぎないので、「理念を完遂して美しい涙を流そう」と約束し合いました。

業績を伸ばすことと従業員の心からの幸せの両立に、迷い悩んでいた自分や社員のみんなにとって、「血の通った大家族主義経営こそが、厳

しい中にも家族の温もりのような、最も心地のいい理想の姿であったのだ」ということに、手帳制作を通じて一同が気付いたのです。

そしてフィロソフィを全従業員とともに心底血肉化すべく、毎朝の朝礼のあり方を変え、熱き理念を共有しながらともに働き方を数値化していく独自の経営理念浸透研修を開始しました。

同時に経営十二ヶ条の第二条「具体的な目標を立て」て、全従業員が同じベクトルに向かえるように、完全無借金経営を実現しながら十五年後にキャッシュを百億円貯める目標も、新たに設定しました。

なぜ百億円かと言うと、私自身、阪神淡路大震災を経験しているので、地元奈良で直下型の地震が起こったことを考えたからです。全従業員の家屋や工場が倒壊し、在庫や機械が全損したとしても、理念に掲げている全従業員の物心両面の幸せを追求し続けられるように、倒壊した全従業員の家屋を建てるのに一人当たり三千万円×百五十人で四十五億円、工場再建で

三十五億円、当面の人件費で二十億円、合計百億円が必要だと分かったからです。

ですが、当時売上高二十九億円強で、百億円のキャッシュを貯めることは至難の技。しかしこれも理念追求の一つの形だと考え、「みんなの力を結集して全員の未来のために、なんとか実現したい。一緒にやらないか？」と全体朝礼で魂を込めて語りました。

その時に自然と生まれた熱き一体感。「あつ、これがベクトルを合わせるというのではなく、ベクトルが合うということなんだな」とビリビリと肌で実感することができました。

「しなければならぬ」から「したい」に。それまでは引つ張っていく側、引つ張られる側。夢を語る側、共感する側。その日から全従業員の日力に力が宿り、休憩時間も休日にも、「どうすれば目標を達成できるのか」ということを全員が共通のテーマとしてそれぞれが主体性を持って取り組んでくれるような組織風土ができ、それにつれて業績も伸びていきました。

数値目標と事業の目的を明確にする

しかしその中で、私自身、なぜか新たな違和感を覚え始めていました。

ある日湯船につかりながらハッとしました。それは目の前に浮かんできた従業員同士の会話でした。「〇〇さん、何のために仕事をしていますか?」「決まっているやろ。それは物心両面の幸せの追求の形、百億円貯めるためや」。

「あつ、しまった!」と思うのと同時に「しっかりせんかい!」と塾長の叱咤が聞こえた気がしました。

百億円のキャッシュを貯めることにストイックになるあまり、従業員に理念実現のための一里塚であったはずの数値目標を、事業の目的意義そのものと混同させてしまっていた。私自身、もう一度理念と心の底から徹底的に向き合い、高次化していかなければ、会社は間違った方向にいつてしまう。

「このままではだめだ」と思い、毎朝毎夜、仏前で手を合わせ、心を鎮め、来る日も来る日



も、純粹によい会社をつくりたいという一心で、事業そのものの目的意義を自らに問いただし、内観に勤めました。

心を鎮めていると、「心を高めるいちばんの行為は、仕事を一生懸命にすることですよ」とおっしゃる稲盛塾長のお姿が脳裏に浮かんできました。

そこでハッとしました。

私たちは何のために仕事をするのか。それはあくまでも理念に掲げる、全人類一人残らず幸せにするという、壮大な夢を本気で実現するためではないのか。その高き誇りと志をもって全従業員で事業を行い、その事業を通じて社会を幸せにしていくからこそ、事業を通じて従業員の物心両面の幸せが追求できるのではないだろうか。

常にわれわれの目の前に立ちふさがる課題は、より高い水準へいくための、日々の後戻りできない厳しい昇段試験のようなものなのだ。だからこそ、私たちは自分自身の使命として崇高な理念を常に胸に抱き、実現のための経営戦



理念浸透研修の様子

したら、自然と自分自身の心が変わり、考働が変わり、百億円のキャッシュを貯めるといって、従業員を救う手段が目的化してしまっていたことに気付き、そこから脱したからかもしれない。

略を立て、数字にこだわり、日々の仕事に取り組んでいくのだ。

一人ひとりが厳しい仕事、難しい課題に対し一心不乱に取り組みクリアしていく過程において、心を高め、すばらしい人間性と事業の結果を生み出し、全員で力を合わせて物心両面の幸せを追求していくのだ、と。

ようやく目の前に光が差し、闇が開けた気がしました。そして理念浸透研修合宿のコンパで全従業員と膝を突き合わせ、自分自身の理念に対する志の低さから、みんなに間違った解釈をさせてしまったことを心から詫言いました。そして改めて私たちは何のために働くのか、ということを全身全霊で魂をこめて語りました。

それまでじっと聞いていた全従業員の目に宿った熱き力。そして、私の「みんなと一緒にやりましょう！」という呼びかけに対する彼らの、「はいっ！」という魂のこもった強き意志が、まさにその場の空気を動かししました。

私の気持ちが変わると、不思議と周囲の発言や考働がどんどん変わっていききました。もしか

そして、業績も右肩上がりに成長を続けていきました。

全人類の社会福祉貢献へ

その後、「弊社の根幹を揺るがせるような大きな試練」が再度やってきました。

中国国内での人件費の高騰、そして世界的な需要増大によって、原材料費が大幅に上がったのです。ある原料は、三年で実に八倍に跳ね上がったものもありました。もちろんそれは、製造原価に占める原材料費比率の高い弊社にとって、強烈に収益を圧迫し、場合によっては瞬時に大赤字に転落し、経営危機に陥る可能性を予見するものでした。

「ホンマにやばい」

しかし同時に「もうダメだという時が仕事の始まり」という塾長の言葉が、私を救ってくださいました。そうだ、ここからが仕事の始まりなんだ。

中国以外で代替調達できる場所はないだろうか。いろんなつてを探し、生産地を探すうち

に、以前訪問させていただいたアメリカ・サリナスのランの栽培業者であり盛和塾の大先輩である、松井紀潔としきよさんのことを思い出しました。

「アメリカはもともと小麦の大生産地で中国にも輸出していた。であればアメリカで栽培してもコストもいけるのではないか」

大ピンチの中で私の心に一筋の光明が差し、ソウルメイトの力も借りてすぐに訪米しました。

サリナスにある松井さんのご自宅でのランチタイム中、思い切って松井さんに生薬栽培の話を持ち出しました。すると一言「このあたりではね、一品目一千エーカー（四平方キロメートル）でつくれるようなものでなければ組上そじょうにすら乗らないよ」。相談どころかあっけなく一蹴されてしまいました。その広さを知った瞬間、愕然としました。一瞬にして目の前が真っ暗になりました。

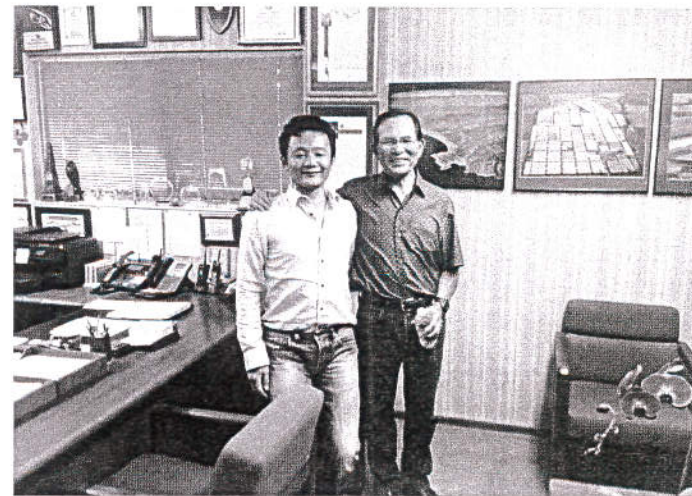
同時に、「動機善なりや、私心なかりしか」という塾長のお言葉が飛び込んできました。そこでハッと気付きました。「そっか。自社の使用

産部門を確立しよう。世界中のライバル企業に使用してもらえたら、今まで戦ってきた彼らはすべてお客様になる。その分市場が広がり、その会社を通じて全人類の社会福祉に貢献できるのだ」と気付きました。

松井さんの自宅を出て、急いで会社に連絡をし、すぐに生薬原料の市場規模と課題を調査しました。

それまで漢方薬のOEM事業で売上高百億円を目指していましたが、調査した結果、世界中の同業他社合わせて一兆円規模の市場において、最低でも一十億円規模の原料マーケットの存在があることを知り、そして抱える課題も明確に浮かび上がり、道のりが見えてきました。

原料のことだけを考えていたからサイズが合わなくて相手にされなかったのか。自社が困るということは、同じ原料を使用するライバル他社も困るということ。だったら、栽培を成功させ、世界中の同業他社にも供給できるような原料生



シリコンバレーの松井さんとともに

そのような気が自分が自身を突き動かし、帰国後すぐに経営戦略に栽培事業を加え、空いている土地を利用して自社農園をつくり、実験を開始しました。

テーマは、次々に畑を開墾し続けなくてはならない従来の方法から、地球環境にやさしい連作可能で持続可能な方法であること。そして全人類の社会福祉に貢献するという社会正義のため、誰もが手に届く価格で買えるようなコストに抑えること、です。

それまで自社の窮状という利己で悩んでいた私が、利他の精神で考えるようになった途端、目線が上がり、ライバルをお客様にしてライバルとともに世界の人びとを幸せにできる知恵が

目覚めよ、黄金。

アルกอฮอล์分 25度 / 720ml

金山坑洞内甕貯蔵

幻の黄金麴仕込み

薩摩焼酎

金山蔵

製造・販売 薩摩金山蔵株式会社
鹿児島県いちき串木野市野下 13665
TEL.0996-21-2110

kinzangura.co.jp

一気に浮かんできたのです。

私の「全従業員を幸せにしたい」という思いと、地球環境と人類に貢献したいという思いが、利他の精神によってつながり、私も全従業員も心から奮い立つような大義が弊社の理念に備わったのです。

現在十年後の完成を目指し、各部門のスペシャリストや機関と連携を取りながら研究を進めており、地球上で暮らす全従業員やわれわれ人類にとって、永続的に安心して暮らせる地球環境を見据えて、さらに進化した健康産業にしていきたいと思います。

同時に、理念に掲げる全人類の社会福祉に貢献すべく、八年前から温めていた世界で初めてとなるEU圏内における漢方事業が、今年五月からスタートできる運びとなりました。

伝統的にハーブの医薬品がたくさんあり、化学薬品とともに医療の現場や生活者にしっかりと根付くEU圏内において、調べれば調べるほど、その西洋ハーブと化学薬品だけでは足りないところを漢方薬で補完できることが分かり、

ドイツ当局やWHOも、本プロジェクトに大いなる期待をしてくれているようです。

当初難航しそうに思えたパートナー企業との提携交渉も、昨年末、すんなりと完了することができました。これも「動機善なりや、私心なかりしか」を念頭に、利他の精神から始まった事業であったからに違いありません。先日無事に初出荷も済ませ、七月からドイツ市場にリリースする予定です。

そしてそれに合わせてEUの方々に正しく漢方薬を伝えていくために、学会活動などの啓蒙活動にもより力を入れていく予定です。

ドイツ国内において、初年度売上五千六百五十七万円、営業利益二千八百万円を予定しており、五年後に売上高五億円、営業利益二億五千万円、営業利益率五〇%を目指します。

そして最大で最難関のドイツからスタートさせたこの事業を、五億人以上のEUマーケット全体に浸透させていきます。すでに他国のオファーもきており、順次投入していく予定です。

それならば漢方薬でたくさんの人々を救えるな、と確信しました。

八年前、当時EU圏内において、医薬品として正式に許認可された漢方薬はありませんでした。難攻不落の牙城を前に、業界最大手を含む他社が二の足を踏んでいる中で、「動機善なりや、私心なかりしか」という塾長のお言葉を胸に抱き、どんなに困難でも、世の中に必要ならやってみようじゃないか、と社内でEUプロジェクトを開始しました。

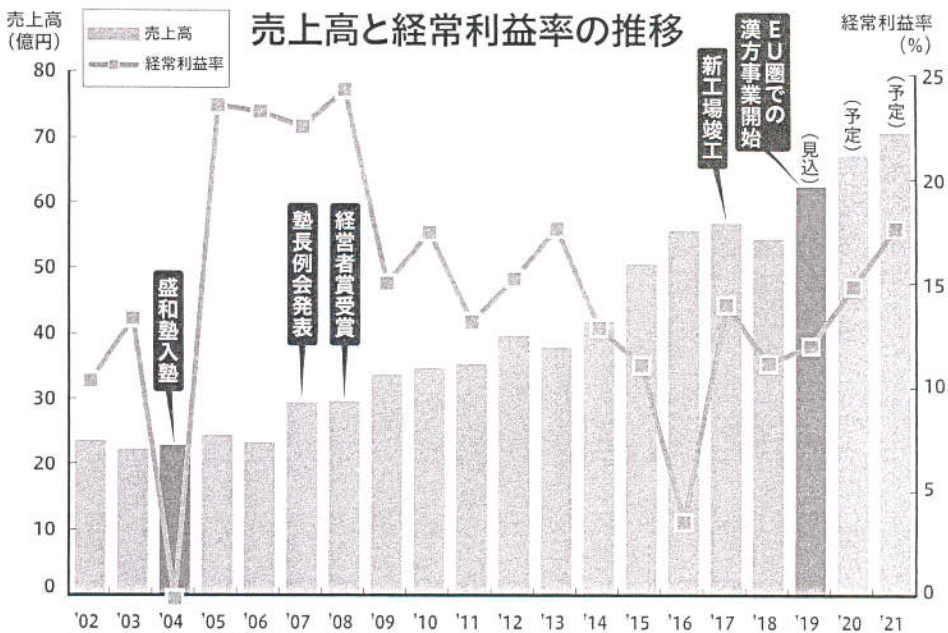
私たちがやり方も分からず徒手空拳でやり始めると、いろんなご縁が生まれてきました。昼夜問わず熱っぽく「なぜEU圏内で漢方薬を広めるのか」という意義目的を語り続け、たとえ難しくても正しいことを選択してきました。

そうすると、不思議と善きご縁だけが残り、そこで出会ったEU圏内の漢方薬のオーソリティーすべてが弊社の顧問となってくださり、学会活動のみならずドイツ政府から許可をいただく際にも、多大なサポートをしてくださいました。

成果で塾長に恩返しを。悔いのない生き方を目指して。

また足元の生産体制におきましても、塾長の教えに従って「ダム式経営」で貯めたキャッシュによって、一昨年十一月、当時の売上高の約半分である二十五億円で、高品質かつアジアの同業他社に負けないコストで製造できる、新しい発想を持った工場を、竣工することができました。そしてその二十五億円の投資も、アメリカ経営を導入して、無事約二年半で回収することができました。同時に輸入原料に対する弊社の為替リスクを鑑み、今年十二月三十一日までに社内レートをドル百三十五円とし、その上でも常に経常利益率一〇%を超える高収益体制を構築し、更なる「ダム式経営」を目指します。

前期の業績は売上高五十四億四千九百万円、経常利益六億八百万円、税引前利益に支払利息と減価償却費を加え、年間にいくら稼ぐかを見る指標となるEBITDAは、十二億一千二百万円、自己資本比率八六%でした。



今期は売上高六十二億五千五百万円、経常利益七億五千万円、EBITDAは十二億四千五百万円、三年後は売上高七十億円、経常利益十二億円、EBITDAは十七億三百万円、七年後の売上高百億円、経常利益二十億円を目指し、全社一丸となつて精進し続けます。

おかげさまで、得た利益から、アルバイトや派遣社員のみんなへのボーナス支給のみならず、彼らを含む全従業員の家族が通う全小中学校へ大峰堂文庫として毎年図書を寄贈したり、地元市に交通遺児基金を設立して、地域社会に貢献させていただいたり、仲間とともにカンボジアに小学校を建設させていただくこともできました。

二〇一六年の盛和塾世界大会での塾長講話から感じた、「時間は有限である」ということ。そして事業を通じて、人生だけではなく、自然も地球も有限であることに気付きました。だからこそ、慈しみ、心から大切に、なくなつてから後悔しないような生き方を、事業を通じて全従業員、そして全人類と共有し、育んでいき

たいと思います。

振り返ると今まで身の回りで起こった試練の数々は、自分自身の心を磨く神様からの気付きのプレゼントであったのだと思います。試練のたびに思い出される塾長の存在、お言葉に対し、心より感謝申し上げます。必ず成果をもつて塾長にご恩返しをさせていただきます。

昨年、東日本忘年塾長例会で、盛和塾解散の発表が塾長の口から語られました。思い出もたくさんあり、寂しいといっぱいで、まだ心の底から受け入れることはできていませんが、塾長に出会えた幸せ者の私ですから、これからも自分自身を常に見つめなおし、愛と経営理念をベースに、心を高め、経営を伸ばし、大いなる勇気と高き志を持つ



て、人生を生きていきたいと思えます。

塾長、ありがとうございます。そして草葉の陰からいつも見守ってくれているお父さん、おばあさん、ありがとうございます。みなさん、本日は誠にありがとうございます。

辻 将央氏の発表に寄せられた感想

大野 哲 (三河) 株式会社イズミテック

辻塾生が社員とフィロソフィを共有する苦勞から学ばれた「ベクトルは合わせるのではなく、調和し合うことですばらしい力を発揮する」という真実にたいへん感銘を受けました。

つまり、社長の説得や社員の迎合ではなく、社員自身の本心から現れる善き思いがトップの善き思いと同調し、すさまじいエネルギーが生まれ、熱意ある行動となり、会社と社員が利他行を生きる喜びと感じて幸せになるのだと思います。

今自分にそれができていないことを反省し、今日からさらなる努力をしたいと思います。

フェイシャル&ボディサロン地区限定FC*募集

現在、グループ加盟店 国内・海外123店舗！

*一般のFC(フランチャイズ)システムとは異なりライセンス加盟契約となります。

平均粗利益率約70~80%の高収益ビジネス

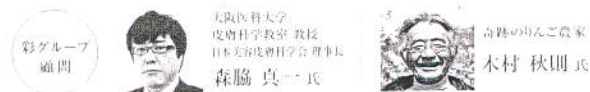
エステティックには、化粧品売上、ボディ・フェイシャルのトリートメント売上があります。それぞれ心酔客が増えることでリピート売上に繋がるため、安定売上・安定経営が期待できるビジネスです。

1 独自の経営ノウハウを提供

当社グループは、オーナー・責任者・店長・リーダー・セラピストそれぞれの課題に適した、多岐にわたる研修セミナーを実施しております。創業32年間で培ってきた独自の経営ノウハウを提供させていただきます。

2 研究開発から製造までの一貫した体制を確立

化粧品の研究・製造から直営サロン、フランチャイズ店の展開を一手に担う当社グループでは、オリジナル原料の開発も行い、世界に一つしかない化粧品の製造を可能にしました。お客様から取得した膨大な肌解析データは新商品の開発に活かしております。また、当社グループは顧問医師の森脇真一教授と連携して安全性の確保に努めており、さらにオーガニック原料に関するアドバイザーとして、奇跡のりんご農家の木村秋則先生とも顧問契約を結んでおります。



3 スーヴェル エステティック公認のアカデミーによる充実の研修

フランスで60年以上に及ぶ歴史と伝統を誇るスーヴェル エステティック公認のアカデミーにおいて、ベーシックコースやアドバンスコースなどレベルの高いカリキュラム構成の研修をご用意しております。プロとして不可欠な知識や技術・接客マナー・豊かな人間性の教育などを丁寧に指導いたします。



オープンフェア売上実績 異業種からの参入が増えています		オープン予定(9社)	
2018年 9月 静岡県【不動産・コンビニ業】	1411間 2,006万円	2019年 8月 大阪府大阪市	【不動産業】
2019年 1月 佐賀県【小売(化粧品)業】	811間 1,772万円	2019年 8月 東京都立川市	【飲食業】
2019年 2月 京都府【飲食業】	811間 1,688万円	2019年 9月 島根県益田市	【プライダグル業】
2018年12月 大分県【アパレル業】	1211間 1,553万円	2019年10月 鹿児島県鹿児島市	【酒類販売業】
2018年11月 大分県【小売(寝具、雑貨)業】	2011間 1,513万円	2019年10月 神奈川県海老名市	【製造設備の製造業】
2019年 3月 東京都【包装システム製造業】	811間 1,163万円	2019年11月 奈良県奈良市	【呉服小売業】
2018年12月 兵庫県【不動産・遊技業】	1711間 960万円	2019年11月 福岡県久留米市	【飲食業】
2019年 4月 東京都【不動産広告業】	111間 950万円	2019年12月 福岡県福岡市	【アパレル業】
		2019年12月 福岡県北九州市	【部品加工業】

(2019年7月現在)

株式会社 ミズエステ

本社所在地 〒107-0052 東京都港区赤坂1-3-28 ティアプラザ赤坂2F
TEL 03-3568-3701 E-mail info@missethe.jp 資本金 5,000万円 従業員数 690名(彩グループ 2019年7月現在)

資料請求・お問い合わせは、お電話またはメールにてお気軽にご連絡ください。
検索 検索

https://missethe.com で検索

発表を終えて

この度は盛和塾最後の世界大会に選出いただき、すばらしい体験と得難い学びの機会をいただき、誠にありがとうございました。

入塾以来の憧れでありました、世界大会の舞台。稲盛塾長との出会いで、私と弊社は生まれ変わりました。ソウルメイトとともに稲盛哲学に触れ、心が変わり、考働が変わり、業績が変わり、企業理念を追求する企業集団に自分たちを変革することができました。そして試練のたびに、明るい未来を信じて、成長の機会へと転換する強さを得ることができました。

その御礼を稲盛塾長に直接お伝えしたいという思いもあり、大和塾の代表として関西Aブロック選考会を経て、世界大会への切符をいただくことができました。

しかし同時に、「自己の思いを伝えるための世界大会の舞台であってはならない」という思いもありました。だからこそ、ただ純粹に、盛和塾と出会って自らの経営がどう変わっていったのか、これらどうになりたいのかを虚心坦懐に発表させていた。だこうと心に決めました。

世界大会当日、稲盛塾長がお越しにならないというのを聞いた時は、もちろん悲しみもありま

した。しかし塾長不在の席を見ながら、心を高めて魂を磨いていけば、魂レベルでいつでも稲盛塾長に会えるようになるのだと気持ち、不思議と自分自身の心も定まり、より純粹な気持ちで無事発表を終えることができました。

そしてその間、確かに稲盛塾長はそこにいてくださいました。これからも「心を高める、経営を伸ばす」を胸に抱き、稲盛哲学を実践し、「全従業員の物心両面の幸せを追求すると共に、併せて全人類の社会福祉に貢献する」という企業理念を実現してまいります。

私を世界大会の舞台に駆り立て、きっかけをつくってくださったソウルメイトのみなさん、そして無理やりエントリーを勧めてくれた盛和塾大和の仲間たち、常に導いてくださった本部の皆様。そして何より私を、そして弊社を危機から救ってくださり、つぎつぎに示唆をいただいた稲盛塾長の存在。感謝という言葉では言い尽くせません。

最後に、稲盛塾長のご多幸と、盛和塾で出会ったすべてのソウルメイトのみなさまのますますのご健勝を心からお祈り申し上げます。

辻 将央