今月の成功企業

東横システム 株式会社 様

東京都大田区に本社を置く、東横システム株式会社。同社は「出会いと約束の企業経営」を経営理念とし、ソフトウェア開発からネットワーク・システム構築、関連機器の販売まで幅広く手掛けている。

同社は昭和57年に創立、今年8月に26年目を迎えた。また、今年の1月には本社ビルを取得し、現在の大田区池上に移転。環境も新たに、次の四半世紀に向けてスタートを切った。

「技術力だけでなく、人間力が必要」と話す代表取締役 山崎孝助 氏は、今後どのような人材を育て、企業活動を展開していくのか。山崎社長にお話を伺った。

代表取締役 山崎 孝助 氏

コンピュータ業界の中でも「心の通った企業」を目指しています

感謝の心

山崎社長 当社では、各種アプリケーションをはじめ、多岐に渡る機器の組込みソフトまで幅広いご要望にお応えできるよう、様々な分野のソフトウエア開発に携わっています。そのために、最新の技術動向を摂取するとともに、様々なビジネス分野の動向を常に意識し、もろもろの事業分野のお客様に接している機器の中に組込みソフトを入れていくことは、ますます大事なのです。

まず、皆さんが普段身近に接している機器の中にも、我々の組込み技術が導入されています。

また、企業や店舗運営を行っているクライアントに対し、販売・顧客管理や、会計といった業務システムのコンサルティング・開発・カスタマイズなども行っています。

当社は、コンピュータ業界の中でもひと際「心の通った企業」を目指しています。これは当社の経営理念である「出会いと約束の企業経営」に表れています。

人間の持っている力には、「技術力」と「人間力」というものがありますが、「何千万円もの損害を出してしまう」と、顔面蒼白で私のところへ駆け込んで来たことがありました。私はまずその社員を落ち着かせて、事実関係を一分間だけ話させて、それからお客様の元へ行きました。

まっさらな、素直な気持ちでお客様に話をしに行きました。そうすると、私が良いものを作るために純粋に話をしに来ているという思いが伝わってくるから、お客様も純粋に私と話をしてくれるようになります。結局その時は、お客様にも納得して頂けて、結果として損失は防げました。

まず大事なのは、そのお客様とお話し合う。きちんと体液を伝える。まっさらな状態でお客様に会って、順を追って話していけば、お互い純粋な気持ちで話せるわけですから。

また、当社では理念として「新家族主義」を掲げています。「社長の私が親父で、社員の皆が息子・娘」ということです。

このスタートとなるのは、まず面接です。社員の1人目から、今140名社員がいますが、全てマンツーマンで1人1時間半を3〜4回、多ければ5回を私自身が面接しています。これはお互いの面接でもあり、私は学生を、学生は社長である私の生き方を面接する。そこからが新家族主義の始まりなのです。

だから社長である私が、社員1人1人の「育て親」でいようと思っています。「育ての親」は、やはり自分が澄んだ心で話さなければ駄目ですね。

これまで、当社も仕事上のトラブルをたくさん経験してきました。請負の仕事をしていると、どうしても最初の打ち合わせと少しずつ違ったりして、そのズレが後々に問題になってしまうこともあります。

ある時、当社の社員くても、自分達でやってくれるようになります。だから、私は売上について細かく指示をしたことはありません。その代わりに何をするかと言えば、私は社員を育てることを一生懸命やっています。皆を育てて、対外的に信用力を高めていけば、結果として会社としても信用が高まります。そこまで来れば、黙っていても利益は出ます。会社は成長するんです。

黙っていても利益は出ますし、会社は成長するんです

我は咲くなり

私の好きな言葉に、「人見るもよし、人見ざるもよし、我は咲くなり」という若小路実篤の言葉があります。

「人が見ていようが見ていようが、自分は自分なんだ」という意味です。

「いくら利益が出るか」ということが大事で、その気持ちをお客様にも分かってもらうことが大切だと思っています。

また、当社では理念として「新家族主義」を掲げています。「社長の私が親父で、社員の皆が息子・娘」ということです。

このスタートとなるのは、まず面接です。社員の1人目から、今140名社員がいますが、全てマンツーマンで1人1時間半を3〜4回、多ければ5回を私自身が面接しています。これはお互いの面接でもあり、私は学生を、学生は社長である私の生き方を面接する。そこからが新家族主義の始まりなのです。

だから社長である私が、社員1人1人の「育て親」でいようと思っています。「育ての親」は、やはり自分が澄んだ心で話さなければ駄目ですね。

これまで、当社も仕事上のトラブルをたくさん経験してきました。請負の仕事をしていると、どうしても最初の打ち合わせと少しずつ違ったりして、そのズレが後々に問題になってしまうこともあります。

ある時、当社の社員が、「何千万円もの損害を出してしまう」と、顔面蒼白で私のところへ駆け込んで来たことがありました。私はまずその社員を落ち着かせて、事実関係を一分間だけ話させて、それからお客様の元へ行きました。

まっさらな、素直な気持ちでお客様に話をしに行きました。そうすると、私が良いものを作るために純粋に話をしに来ているという思いが伝わってくるから、お客様も純粋に私と話をしてくれるようになります。結局その時は、お客様にも納得して頂けて、結果として損失は防げました。

まず大事なのは、そのお客様とお話し合う。きちんと体液を伝える。まっさらな状態でお客様に会って、順を追って話していけば、お互い純粋な気持ちで話せるわけですから。

また、当社では理念として「新家族主義」を掲げています。「社長の私が親父で、社員の皆が息子・娘」ということです。

このスタートとなるのは、まず面接です。社員の1人目から、今140名社員がいますが、全てマンツーマンで1人1時間半を3〜4回、多ければ5回を私自身が面接しています。これはお互いの面接でもあり、私は学生を、学生は社長である私の生き方を面接する。そこからが新家族主義の始まりなのです。

だから社長である私が、社員1人1人の「育て親」でいようと思っています。「育ての親」

管理者養成基礎コースを修了された一部の皆さん

社長である私が、社員1人1人の「育ての親」でいようと思っています。

家庭的な会社

また、5年くらい前に「全社で禁煙しよう」という話をしました。その時、社員は約100名で、そのうちタバコを吸っていた人は35名ほどいました。

「本当はやめたいけどやめられない」という人が大半だったので、そのうち70、80歳になった時に、タバコのために寝込むような生活をしたとするならば、やはり育ての親父として私の責任でもあると思ったんです。私自身もそんな親心を持てる、そんな家庭的な会社にしています。

やはり社長であり親父である私が、全て面接するのは当たり前だと思っています。そういう面接の中で、「勉強を徹底させろ」「礼儀作法、マナーを徹底して叩き込むからね」という約束をして入社してもらっています。

ですから入社後にキックもなく、私の言うことを必ず聞いてくれます。

「とことん一生付き合おう」これが私と社員との約束です

2003年の11月には全員がタバコをやめることができました。それで私も嬉しく思い、ご褒美として「お客様と出会ったらとことん付き合っていきましょう」という気持ちでデンウィークに、全社員をラスベガスへ社員旅行として連れていってあげました。

また、先程もお話しましたが、経営理念に「出会いと約束の企業経営」を挙げています。これは、「お客様と出会ったらとことん付き合っていきましょう」という気持ちで考えると何よりもまず

社内には、いつも笑顔が絶えない

この会社でも仕事を出してくれますが、景気が悪くなった時でもずっと付き合いたいと思って頂けるような関係を築いていきたいという思いです。

その思いはお客様とは勿論ですが、社員との出会いも同じだと思います。

入社した時から、「とことん一生付き合おう」というのが私と社員との約束です。

そのためには、その人が40才になった時に自立できているような人間になることは言うまでもありません。

その中で「あれを耐えられた」という、その人のバックボーンになればいいと思っています。自分がいざ、何かの危機に立たされた時に思い出して、「あれに比べれば何ってことない」と思える力を付けてもらえればいいですね。そういう意味でも、徹底してしごいて欲しいと思います。

いつの間にか25年

この8月で創立26年目を迎え、今年1月には本社ビルを取得しました。

「これから先どうするのか」と良く聞かれますが、5年先、10年先のビジョンは分からないのが正直なところです。

「人間教育が大切である」というのは当然のことですね。

管理者養成学校の研修に期待することは、我慢ができる人間に教育してもらえればいいかと思います。今は耐えられない人が多いですからね。言葉は悪いですが、耐えるための「しごき」をやってもらえばいいと思います。

正直なところ、それまで20年も30年もたきてきたというのは当然のことですね。

管理者養成学校の研修に期待することは、我慢ができる人間に教育してもらえればいいかと思います。今は耐えられない人が多いですからね。言葉は悪いですが、耐えるための「しごき」をやってもらえばいいと思います。

正直なところ、それまでに20年も30年もたきてきたという人間が、たったの2週間で変わるというのは無理だと思います。ただ、

見えない先を見ようとするよりも、確実に見える2年先を見ていこう

それは技術者も同じことで、「5年、10年後はどんな技術になっているのだろう」と考えていたら、何が起こるか全く分からない。それならば「見えない先を見ようとするよりも、確実に見える2年先を見ていこう」というのが、我々の考えです。これまでも2-3年先のことを考えながら経営をやってきて、それを繰り返していくうちに、いつの間にか25年が過ぎていたというだけの話なんです。

このグローバル化した世の中では、何が起こるか全く分からない。それならば「見えない先を見ようとするよりも、確実に見える2年先を見ていこう」というのが、我々の考えです。これまでも2-3年先のことを考えながら経営をやってきて、それを繰り返していくうちに、いつの間にか25年が過ぎていたというだけの話なんです。

それは技術者も同じことで、「5年、10年後はどんな技術になっているのだろう」と考えていたら、何が起こるか全く分からない。それならば「見えない先を見ようとするよりも、確実に見える2年先を見ていこう」というのが、我々の考えです。これまでも2-3年先のことを考えながら経営をやってきて、それを繰り返していくうちに、いつの間にか25年が過ぎていたというだけの話なんです。

社員旅行での集合写真

●本社所在地
〒146−0082
東京都大田区池上 5−7−12
TEL03-5748-8141
FAX03-5748-8142
http://www.toyoko-sys.co.jp/

ビジネスとしてお客様とお付き合いするためには、人間力が必要です。

す。技術力は、知識と経験を積めば力が付いていきます。しかし、ビジネスとしてお客様とお付き合いするためには、人間力が必要です。

お互いが感謝の心を持って仕事をする。正しいことを正しくやる。そして、基本的な礼儀作法やマナーがビシッと徹底していける。そういう人間力がなければいけない。技術力だけでは生き残っていけない業界だと思ったり、これまでやってきました。

例えばお客様が、同じくらいの技術力がある2社を比べた時に、一方の会社の社員が挨拶がきちんとできて、「気持ちの良いやり取りができる会社だ」と思ってもらえたく、そういう貴重な時間を頂いたという気持ちがとする。そうすれば、それだけでも仕事を出そうという気持ちになり得ます。だから技術系の会社であっても、最終的には人と人との関わり合いなのです。やはり、そこで大事なのは人間力だと以前から考えていました。

技術系の会社であっても、最終的には人と人との関わり合いです

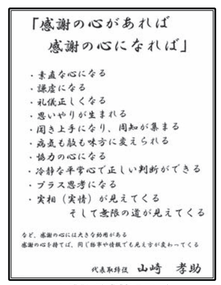
また、すっと昔から新入社員研修は私がやっています。それは、人間教育としてです。研修では、なるべく礼儀作法などを中心に、本には書いていないことを教えています。

ちょっとした目配り、気配り、心配りのできることを話しています。

例えば、社員が私とお客様と一緒に食事をしたとします。後日、そのお客様と会った時に、すぐに「貴重なお時間を頂いてありがとうございました、お食事ご馳走さまでした」と必ず言うように教えています。

お金の支払いは関係ない手を思い遣る心なんです。これは、簡単なようでとても難しい。けれど、日本人はそういう魂、心がある人間ですから、きっとできるはずです。

今はどんどん効率化が叫ばれていますが、やはりそういう心の部分が大事だと思います。だからこそ、ビジネスの世界で



「感謝の心があれば
感謝の心になれば」

・素直な心になる
・謙虚になる
・礼儀正しくくらる
・思いやりが生まれる
・周りと上手になり、周囲が集まる
・高貴も低くも味方に変えられる
・協力の心になる
・冷静な平常心で正しい判断ができる
・プラス思考になる
・実相（実情）が見えてくる
そして無限の道が見えてくる

今など、感謝の心には大きな効果がある
感謝の心を持てば、何で困難や問題でも見えるものが変わってくる

代表取締役 山崎 孝助

山崎社長直筆の訓示

勝負に勝つにはこの心の部分が肝心であり、その心を養うためにも人間力を上げていこうとやってきています。

軍隊のような教育

管理者養成学校にお願いするようになったきっかけは、その訓練方法に共感したからです。私はもともと、鹿児島大学の水産学部の出身です。水産学部という学部は、言わば船乗りなのです。マグロ延縄漁業をしながら「航海士の免許を取る」という教育課程を経験してきました。

船乗りということは、実際に百数十日の遠洋航海もあります。この遠洋航海というのは、常に危険と隣り合わせなんです。安全に航海をするためには団体行動が必要で、そのために航海に行く前から船に乗り込み、一カ月間団体で行動を共にする。それから航海に出ていくわけですね。

この中では自分のわがままは許されず、協調性ことは知識を得ることではなく、体で覚えていくことです。だからこそ、一生のうちに少なくとも1回は環境をガラリと変えて、訓練を通じて学ぶことが人生にとってプラスになるのだと思います。特に、なるべく若いうちに経験しておいた方が良いでしょうね。

しかも、この学校の訓練は「自分だけができればいい」というものではありません。班を編成して、その中で自分が達成しながら、班全体も達成しなければならない。これが、今の社会でも非常に大切にしなければならないことなんです。それを体で学べるところがいいのだと思います。

天国の訓練

2年ほど前から訓練に派遣を開始し、今では28名が管理者養成基礎コースを修了しました。今では、この11世代をどんどん鍛えしている。やはり若者の訓練方式を音楽から変わらずに徹底している研修機関は、なかなかあるでしょうか？そんな方は、一度でいいですから訓練に行ってみるといいのではないかと思います。

知識や技術というものは、後からいくらでも勉強で得ることができます。しかし、訓練で学ぶ

今年1月に取得した新本社ビル（東京都大田区池上）

術教育ではなく人間教育を、「心の教育をやらなければいけない」という方針転換をする会社も増えてきているのではないでしょうか。

実を言うと、私が管理者養成学校の講師をやりたいぐらいなのです（笑）。人に教えることも好きですから、一度応援に行って、そのまま私が講師をやりたいなという気持ちがありますよ。

私自身、声を出すことは練習航海の時に訓練しました。その声も、ただ大きければいいというものではない。「体波」（たいは）を伝えなければいけないんです。「体波」というのは体の波のことで、これは私が作った言葉です（笑）。もちろんどの辞書にも載っていません。

「体波」がきちんと相手に伝わらないと、気持ちや誠意は伝わりません。だから当社の社員にも、「体波が伝わるようにちゃんと話しなさい」と教えています。この体波を相手に伝えるために

もっともっと厳しく鍛えてやって欲しいと思っています

ではないくらいのものをを示している教育担当の（笑）。

このコースは別名「地獄の訓練」と言われていますが、私は逆だと思っています。訓練から戻ってきた社員に対して、「天国に行ってきたのだろう」と言っています。何故かと言うと、現実の地獄はこんなものではなく、そういう地獄に陥らないための訓練なのだからと思っているんです。

40キロ夜間行進だっていと一生のうちになかなか歩かないですから。それを「完歩した」ということだけでも、自分の経験として自信を持って人に話します。だから、学校では段階経験しないことを、訓練でどんどん取り入れてもらえれば嬉しいですね。

ただ、このような考え方に理解を得るのは、最近では「なかなか難しくなってきているだろうな」というのは感じています。

今は、個人個人がバラバラの時代になっている。だから今、企業も「技