

〔前頁より〕
います。特に若いうちですね。
二番目は
「彼を知り己を知れば、百戦して危うからず。」
どなたでも存知です。
「孫子」の中で一番有名な言葉で、いつかアメリカ人のコンサルタント

人脈と情報

今、日本企業の関心は中国に向かっています。
十年ぐらい前からぼちぼち行き出しました。
おむね苦戦しています。うまくかみ合いません。トラブルばかり。
それは、日本人と中国人、見かけは同じなんですけれども、中身が違います。考え方、やること、それをよく調べもしないで、研究もしないで、同じようなことをやっているんだらうなんて思っています。
ところが行ってみたいら違う。うまくかみ合わない。トラブル、トラブルの連続です。
これは中国側にも、日本人側にも問題があります。
よく調べもしないで、研究もなしで安易に行っている。
孫子の兵法に反しています。
彼を知らない。これは戦になりません。
それでは、彼を知るために何が必要かといふと情報です。
大概の情報は、新聞とか、雑誌とかテレビから一般的なものに入ります。
四番目に入りませう。水の形は高きを避けて下きに趨く。兵の形は

中小企業の戦い

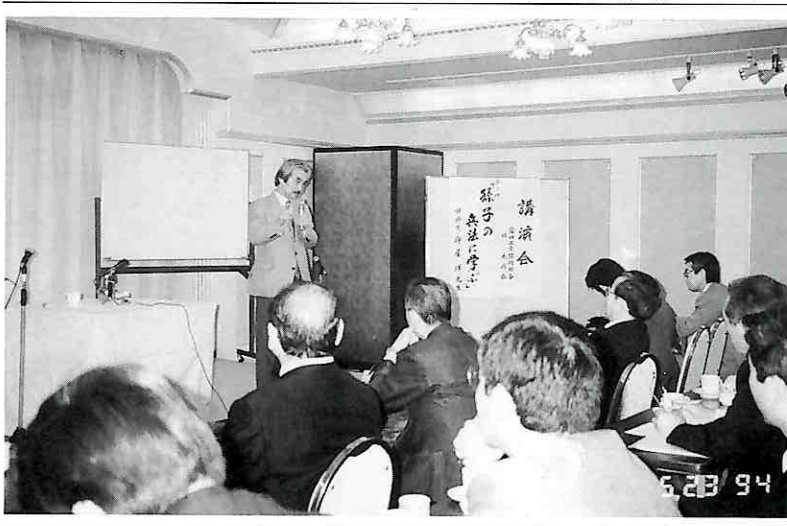
今ほむろ情報過多の時代です。ただ、よく見ますと、どうでもいような、つまらない情報がはんらんしています。
本当に必要な情報というのはなかなか手に入りません。
一番大事な情報、重要な情報は、やはり個人個人なんです。
口から口。人脈です。
人のつながり、これで入ってくる情報というのは、非常に貴重です。
ですから、そういう人脈、情報のルートをよく努力を不断からしておきまないと、誰だつて大事な情報を出してくれません。出してもらつたためには、普段のつき合いです。
情報というのは金もかかります。金を惜しんでいちゃだめなんです。孫子もそれを言っています。
情報の収集に金を惜しむな。何しろ戦争は莫大な金がかかるというんです。それからみると、情報にかける費用なんかたかたか知れてはいます。そんなのをけちけちとテレビから一般的なものに入らつてきます。

水を避けて下きに趨く。兵の形は高きを避けて下きに趨く。兵の形は実を避けて虚を撃つ。

象さんという字。まねるという意味です。
兵の形、戦のやり方というのは、水のあり方に学べと言っています。つまりどこにも無理がないといふことです。
戦もそれと同じ。実を避けて虚を撃つんだということです。
この実と虚というのは兵法用語です。実というのは中身がいつぱい詰まっているという意味。
つまり戦力の充実している状態です。
五番目です。
「善く戦う者は、勝ち易きに勝つ者なり。故に善く戦う者の勝つや、智名なく、勇功なし。」
善く戦う者。戦のうまい者は、勝ち易きに勝つ。楽々と余裕をもつて勝つ、そういう勝ち方のできるのが戦のうまい者だと言っています。
悪戦苦闘、さんざん損害を出し、

余裕ある経営

が実です。
虚というのは中身が空っぽ。つまり、戦力の手薄な部分です。戦力の充実している部分は避けて、手薄な部分に食らいついていくと言っています。
どんな相手にも虚の部分、手薄な部分必ずあるから、それを見つけて食らいついでいけ。まさにこれは中小企業の戦い方です。
象さんという字。まねるという意味です。
兵の形、戦のやり方というのは、水のあり方に学べと言っています。つまりどこにも無理がないといふことです。
戦もそれと同じ。実を避けて虚を撃つんだということです。
この実と虚というのは兵法用語です。実というのは中身がいつぱい詰まっているという意味。
つまり戦力の充実している状態です。



組織の勢い

六番目です。
「善く戦う者は、これを勢に求めて人に責めず。」
戦の上手な者は、勢に求める。組織の勢い、それを重視する。一人一人の能力、働き、それは余り問題にしないということです。人に責めず。組織全体の勢いを重視する。
この組織に勢いがあるかどうか、会社にしてみるとすぐ見当がつきます。
今、この会社は上昇気流に乗っているのか、落ち目のなか、受付の応待、歩いている社員の顔つき
七番目
「善く戦う者は、人を致して人に致されず。」
人というのは相手です。敵です。敵を致す。敵を振り回す。人に致されず。敵に振り廻されたい。つまり、主導権の問題を言っています。主導権を持つて戦え。自分のペ

先手必勝

方は大した勝ち方じゃない。万全の準備をやって戦いに臨め、こういうことなんです。
企業でいいますと、倒産した会社を立て直す、これはなかなかの知恵なんです。実はそれよりもさらにすばらしい知恵というのは、会社を倒産させないように、普段からちゃんと経営している。これが本当はもっとレベルの高い知恵だと言っています。
人から褒められない、目立たない、そういう在り方が理想、勝ち方が理想です。
を見ただけで大体見当がきます。勢に乗れば、一力をも二にも、四にも発揮できます。勢いがないと、せつかく一力を持ちながら、コマ五とかコマ六とか、その程度しか発揮できません。
勢いが大事だということをやっているんです。
組織に勢いをつくる、これはまさにリーダーの仕事です。社長の仕事です。
どうすれば勢いをつくり出せるのか、孫子はそこまでは書いていません。

危機管理

やつてきます。それを返して、二の矢、三の矢、それを常に用意しておくことです。
八番目です。
「これを死地に陥れて然る後に生ず。死地、絶対絶命のピンチ、そういう状態に部下を置いて、然る後に生ず。初めて生き残ることができると言っています。
絶対絶命。どうあがいても助からん。そういう状態になると、人間は、かえって生き残ることができる。そういう思想なんです。
大体中国人は国や政府なんかまづ信用しません。会社なんか信用しません。何を頼りにするかという自分です。個人はしたたかです。
そのかわり、まとまりが悪い。これはリーダーにとって大変です。そういう連中をどうすればまづいていきます。
「将とは、智、信、仁、勇、嚴なつていきます。
これは将たる者の条件です。リーダーの条件と言つてもいいです。
孫子の挙げる条件はこの五項目です。
智というのは、洞察力、深い読みのできる能力。さらに言いますと、先見力、対人能力です。情勢の変化にうまく対応している能力、それが智です。
敵を知るにはこの智がないとだめなんです。智というのは個人差があります。ただ、磨く努力をすれば、かなりの程度この智が身に

リーダーの条件

それが主導権を確保する方法で、常に二つこのペースで戦え。
とめていけるのか。
そのためには、この思想なんです。絶対絶命。そういう状態に置かれて、人間はもう死に物狂いで戦つてくれます。結果として生き残る。
日本の経営にはそういうことは許されません。ただ、応用はききます。危機感ですね。
このままではうちも危ないぞ。社長が一人守つたんではどうにもならんといふ、部下にもやはりそれをもつてもらうんです。
中国流の組織管理は、まずこういう厳しさを必要なんです。
孫子は口を酸っぱくしてそれを言っています。
仕事の中で経験を積み。本を幾ら読んでもだめです。人の話を幾ら聞いてもだめなんです。自分で、はいずり回りながら、そういう苦労の中でしか身につかない。ノウハウですね。
まず仕事の中で経験を積み。もう一つは、古典に学べ、歴史に学べ、これをうるさく言っています。古典というのは、先人の残してくれた智慧の結晶だといふんです。歴史の本に書かれているのは先人の苦労の記録だと言っています。そういう先人の知恵、先人の苦

業務報告

一月五日 仕事始め
機関紙「工業蒲田」新年号発行
石森理事長年頭挨拶
新春放談あれこれ
三浦七福神初詣 掲示板
組員だより、業務報告
組員有志新年連名広告
一月十日 新春講演会
テーマ「本年の景況と企業経営」
講師 経済評論家・国際エコノ
ミスト 長谷川慶太郎氏
新春賀詞交歓会
一月二十三日 三浦七福神初詣
(木鶏会)
二月二日 定例経営サロン(木鶏
会)
主な話題
自動車業界社長の話「百人以下
の企業は合併すべきだについて」
仕様書一枚で製品の出来る中小
企業について
自動車部品値引き20%要求対応
大企業の購買は外国にシフト
図面の提出と競合見積り競争
製缶・鋳金・プレスの将来
円高と受注について
仕入と社長保証について
二月十四日 正副会長会議(木鶏
会)
二月十五日 青年部経営サロン
(木鶏会)
主な話題
「てんびんの詩」鍵山秀三郎氏
制作)ビデオ放映と意見発表
各社の本年の方針について
経営理念について
トイレ掃除と雪かきについて
三月十六日 講演会(木鶏会青年
部)
テーマ「成人病検診の結果から」
講師 大田区総合福祉事務所々々
長 鈴木和子氏
二月二十二日 創立三十周年記念
実行委員会(木鶏会)
二月二十五日 中小企業貸金事情
配布
三月二日 幹事会(木鶏会)
三月二日 定例経営サロン(木鶏
会)
主な話題
飯委社の生産性の状況とリス
トラについて
地方工場の受託について
自動車部品は、大船が多くなっ
ている
空洞化・円高と製造業
30%コストダウンの対処。コス
トダウンのノウハウについて
最近の医学情報

三月十五日 青年部経営サロン
(木鶏会)
主な話題
離職票の退職理由、退職勧告
中古機械の価格について
従業員の基本教育について
女性の後継者について
机上と現場の違いについて
二代目の利益を度外視したチャ
レンジについて
親子の経営(代表権・代表権の
譲渡時期)について
三月二十三日・二十九日 技術指
導講習会やさしい図面の見方
四月六日 定例経営サロン(木鶏
会)
主な話題
「良樹細根」よりローヤル社長
の創業から現在について
親子の経営感覚と斗争について
四月八日 第十四回通常総会並に
創立三十周年記念パーティ(木
鶏会・於高輪プリンスホテル)
四月八日 懇談懇親会(木鶏会)
四月十一日 小林青年部会長退任
慰労会(木鶏会青年部於マリオ
四月十三日・十五日
新入社員セミナー
四月十九日 青年部経営サロン
(木鶏会)
主な話題
信濃幹部会長挨拶、新役員紹介
大田区連委員斎藤・中山両氏
中央幹事内原氏決定
不況を利用した儲かる話
出席各社の不況対処方と業務内
容発表
四月二十日 常任理事会
第四五回通常総会議案を異議な
く原案通り夫々可決決定
四月二十日 理事会
第四五回通常総会議案を異議な
く原案通り夫々可決決定
五月十一日 定例経営サロン(木
鶏会)
主な話題
現状下の適正規模について出席
者の意見次による
規模は得意先による
建物・設備・従業員により異なる
親会社の海外シフトによる国内
マーケットの考慮等
五月十七日 青年部経営サロン
(木鶏会)
主な話題
PGMテープを研究課題とする
5S(整理・整頓・清掃・清潔
・躰)実行について
品質マニュアルの作成について
五月二十三日 第四五回通常総会
1、平成五年度事業報告承認の件
2、平成五年度決算報告承認の件
3、平成五年度剰余金処分案承認
の件
4、以上原案通り可決決定
5、平成六年度取支予算案(賦課
金額並びに徴収方法を含む)
承認の件
6、平成六年度借入最高限度額決
定の件
7、平成六年度一組員に対する
貸付最高限度額決定の件
8、平成六年度手数料最高限度決
定の件
9、任期満了に伴う役員改選の件
以上原案通り可決決定
五月二十三日 講演会
テーマ「孫子の兵法に学ぶ」
講師 中国文字者 守屋洋氏
五月二十三日 懇談懇親会
六月二日 定例経営サロン(木鶏
会)
主な話題
経営の定石について
親会社との関係について
価格競争と自家製品について
後継者問題について
経営者の健康について
六月四日 青年部経営サロン
(木鶏会)
主な話題
建設機材・半導体関連業況
公共事業・保健医療器・携帯電話
話関係等の業況
単発物・少量製品等の受託と納
期の短縮について
六月十七日 常任理事会
1、五月末試算報告
2、職員夏季手当について
六月二十一日 懇談ゴルフコンペ
(木鶏会 於富士原ゴルフク
ラブ) 以上



組合総会



木鶏会創立三十年記念



三浦七福神・初詣

暑中御見舞申上げます

蒲田工業協同組合員有志

(五十音順)

(前頁より)

輸送用機械器具製造業

株式会社 東京スピンドル製作所

代表取締役 堀井脩市

株式会社 鳥海製作所

代表取締役 鳥海保男

日本中空鋼株式会社

代表取締役 市川宗紘

金属製品製造業

佐々木発條株式会社

代表取締役 佐々木良彦

シンドー工業株式会社

代表取締役 信藤秀夫

第一シャーリング工業株式会社

代表取締役 福島喜勝

テイヴィバルブ株式会社

代表取締役 竹内栄多

東 亜 株 式 会 社

代表取締役 小柳隆

同 和 発 條 株 式 会 社

代表取締役 川島慎治

株式会社 羽田パイプ製造所

取締役社長 野口広

有限会社 早崎製作所

代表取締役 早崎吉春

プレス・鍍金・製罐業

株式会社 赤井製作所

代表取締役 赤井弘志

株式会社 新井久四郎鉄工所

代表取締役 新井陽一

株式会社 内田製作所

取締役社長 内田正勝

株式会社 内原製作所

専務取締役 内原康雄

株式会社 榎田製作所

代表取締役 榎田幸司

岡田鍍金株式会社

代表取締役 増田道造

協和鍍金株式会社

取締役社長 服部和央

大和部品株式会社

代表取締役 今井敏夫

多田プレス工業株式会社

取締役社長 多田嘉之

株式会社 東亜製作所

代表取締役 古橋透

株式会社 中條電機製作所

代表取締役 中條清一

メ ッ キ 業

エビナ電化工業株式会社

取締役社長 海老名平吉

鋳物・鍛造業

恩田鉄工株式会社

取締役社長 武井武

有限会社 京浜鑄造所

代表取締役 神道晃

杉谷金属工業株式会社

代表取締役 杉谷順弘

そ の 他

岩佐工機株式会社

代表取締役 岩佐勇

大阪伸栄工業株式会社

代表取締役 鶴巻英樹

株式会社 KAWAHARA

代表取締役 河野啓一

株式会社 気球製作所

代表取締役 豊間厚

株式会社 三協アルマイト

代表取締役 岩崎登喜雄

合資会社 ニ シ ノ

代表社員 西野三郎

株式会社 日章機械

代表取締役 小林章彦

株式会社 蛭田電機製作所

代表取締役 蛭田政行

三津浜工業株式会社

取締役社長 木々津栄一