

社員全員の“総幸福”をめざす

電設資材会社 未来工業の創業者 山田昭男

2013年1月20日(日)
NHKラジオ



1931年、中国上海に生まれる。1948年、旧制大垣中学校(現在の岐阜県立大垣北高等学校)を卒業。岐阜県を拠点に演劇活動を行い、劇団「未来座」を設立。
1965年、劇団の仲間とともに電設資材メーカーである未来工業(岐阜)を設立し、同社社長となる。
1991年には同社を名古屋証券取引所市場第二部へ上場させる。2000年に同社相談役。
「いいモノを安く」はダメ・・・が 未来工業創業者・山田昭男さんの考え。
独自のコスト節約法と、スイッチボックスのようなシェア8割を超える強みを持つ商品をいくつも生み出し、高収益体質の企業となった。

会社の社員は850名。差別化が会社のテーマ。

■どこの会社でもやっているハウレンソウ(報告・相談・連絡)は禁止。上は下に命令禁止。下は上への報告なし。上の仕事は部下を説得して納得させること。納得すれば自分で動く。上は部下を納得させられないときはクビ。

■会社の定年は70歳。

65歳で平社員の給料は700万円。60才を過ぎても給料はさげない。定年を70歳にし、60歳を過ぎても給料が下がらないようにした。

ヨソからは「60歳、70歳で生産性が向上するんですか？」って、よく聞かれるけど、それは重要じゃない。一番、働き盛りの30代、40代の社員が、その制度に感動して、がむしゃらに働く気になるけですよ。「オレはこの会社に骨を埋める」ってね

■休暇は140日。

休暇時、外の会社で働いてもOK。有給休暇は好きな時にとる。特別申請をする必要はない。その人の権利だから。

■仕事にノルマはない。

■育児休暇は3年。

■5年に一回、海外旅行。80%の社員は参加する。いままで台湾、中国、パリ、ハワイ、オーストラリア、ラスベガスなどに行っている。

■改善提案制度があり、どんな提案でも一件につき500円を支払う。20件だしたら1万円支払う、現金で・・・年間200件出す人もいる(10万円)。会社全体では14,000件の提案がくる。改善提案の中で良い物には金は3万円、銀は2万円、銅は1万円支払う。

■「いいものを安く売る！」が叫ばれているが、これはダメ。これでは儲からない。お客様が喜んでいただくのが一番。値段ではない。お客様は値段では感動してくれない。商品は良ければ高く売れる。

日本経済衰退の元凶は「いいモノを安く売ろう」という発想だね。その先にあるのは過当競争。これでどうやって儲(もう)かるんですか？ アメリカの製造業の経常利益率は平均で35%なのに、日本の製造業は3・5%しかない。日本の方が技術は断然、優秀なのにおかしいでしょ。

■まずは社員が感動する経営、社員が感動すればお客様も感動する。

会社経営の極意は「ちいさな節約、大きな浪費」

昼間、会社の廊下の電気はつけない。仕事用のトラックはあるが、乗用車はない。

紙は裏紙を使う。

コピー機は会社一台。部屋ごと、課ごとにはない。

赤字会社へのアドバイス！

- 1、無駄なお金を使わない。
赤字会社は見えない支出が多すぎる。
- 2、社員を感動させる。