

## 平成27年度 労組リーダー研修を開催

8月18日(火)・19日(水)の2日間、ワークピア広島(広島市南区)において、連合中国ブロック連絡会と連携し、中国5県から参加いただいた労働組合役員・リーダーなど22名の方を対象に、労組リーダー研修を開催しました。この研修は、労働運動および生産性運動の理念と歴史をふりかえるとともに、労働運動推進に必要な専門知識とコミュニケーション、リーダーシップを養成し、労働組合のさらなる活性化を目指すことを目的として、例年8月に実施しています。

冒頭、中国労組生産性会議の沖田副議長から、生産性運動の目的と中国労組生産性会議の果たす役割、今回の研修のねらい等について挨拶をいただきました。

研修講師には、(公財)富士社会教育センター常務理事の鈴木晴彦氏をお迎えし、2日間に渡ってご指導いただきました。また、2日目の特別講演では、「『1000万連合』への挑戦！」と題して、日本労働組合総連合会(連合本部)総合組織局局長の山根木晴久氏からご講演をいただきました。

### 【研修概要】

参加者は「コミュニケーション・シート」により、お互いに自己紹介をして心と体の緊張を解きほぐし、コミュニケーションの重要性、コーチング、労働組合の歴史と民主的労働運動の基本など労働組合として専門性を高める学習へと進んでいきました。職場ケーススタディでは、職場の課題を明確にして具体的な対処についてグループ討議を行い、労働組合のリーダーの役割を理解していただきました。更に、労使協議のうえで重要なポイントとなる財務諸表の分析など経営分析の基本を学ぶことで、会社との交渉時のポイントについて熱心に取り組んでいただきました。

また、「労働組合のボランティア活動」では、労働組合におけるボランティア活動の理解と推進に向けた取り組みについて学習しました。



### 【特別講演】「『1000万連合』への挑戦！」

連合では、2020年までに「1000万連合」を目指しており、構成組織(産別)、連合、地方連合が共同責任のもと、三位一体となって取り組んでいます。この取り組みで、①痛んだ日本の職場や雇用の立て直し、②ナショナルセンターとしての社会的影響力の強化、③産別、企業別各々労働組合の機能強化を目指しています。これまで、組織化専任チームの設置と三位一体行動の展開により、一時674万人となった組織人員も682万人となりました。

「1000万連合」の実現に向けて、最も強く求められるのは各組織の足元を固めることです。例えば、同じ職場で働いている非正規労働者の人々を仲間だと思い、また、関係会社の社員を同一グループの仲間として考えることが必要です。「1000万連合」として組織化が進むことは、当事者のみならず既存の組合員にとっての価値拡大につながるのです。

### 【研修のまとめ】

目標の策定とアクションプランにおいて、各自が「マイ・アクションプラン」を策定し、グループ内で発表し、今後の活動への決意表明を行いました。

参加者からは、「今回の研修内容を、自分の単組・分会の役員と共有を図りたい」、「他の組合役員も参加させたい」、「単組でも同様の研修を開催したい」、「今後の活動を行っていく上で有益な情報を多く知ることができた」などの感想を頂きました。

# HOT情報

## 経営品質実践セミナー（第1回） ～人が輝く組織の実現～

8月18日(火)に、人と経営研究所 所長 大久保寛司氏を講師にお招きし、「経営品質実践セミナー（第1回）」を開催しました。その要旨の一部をご紹介します。

### 1. 良い会社の定義

良い会社を実際にたくさん訪問させてもらっています。しかし、良い会社とは、どう定義するかによって変わってきます。私の考えてきた良い会社というのは、株価やシェアがゼロとは言いませんが、とても優先順位が低いです。1番の基準は、「そこに働いている社員一人一人が幸せであり続けることができるか」です。

幸せであり続けるためには、利益という結果を出し続けていかなければならないということになります。

しかし、短期で結果を出すために、社員が犠牲となっている企業もあります。確かに、それでも、利益は出ます。利益至上主義の人であれば、それも良しかもしれませんが、私は良しと思いません。

### 2. 企業の見えない資産

企業には二つの資産があると思っています。一つはお客様からの信頼・安心満足を提供できているか？この資産があると、経営環境が厳しくなった時に生きてきます。もう一つは、この資産を増やすための基盤が、社員のやる気・意識です。この二つの資産は財務諸表には載っていません。この二つが低い場合は、経営品質賞の対象外になってしまいます。色々な観点から客観的に指標をとってこれが高い状態が維持できない限りは、経営品質賞の受賞はありません。

### 3. 雰囲気は仕事力

事務所に入った時、良い会社で共通しているのは、「あいさつ」「きれい」です。財務諸表はごまかせても、これはごまかせません。この二つが良いと組織の雰囲気が良くなります。雰囲気とは、仕事力です。例えば、職場の上司が暗い雰囲気を出している時には、それだけで部下のやる気が下がり、会社の業績が下がることに全力投球をしていることと同じだと思います。なぜなら、いるだけで部下のやる気を削いでいるからです。仕事をすると、何かを作ったり、考えたり、計画したりすることだと思いがちですが、もう一つ、

雰囲気が仕事をするということを重視してほしいのです。良い雰囲気になった時に組織全体の力がアップしてくるというのがポイントです。

### 4. 本物は360度

さらに解説すると、「本物は、360度」です。それは、「いつでも、どこでも、誰にでも」ということです。例えば、あいさつに対しても、いつでも、どこでも、誰にでもできるということです。良い企業は、これが全てできています。

人によっては、あいさつが相手の職位と肩書によって角度とトーンが変わる人がいます。偉い人には丁寧なあいさつをして、自社の納入会社だと雑になったりします。それは、人ではなく、相手の肩書にあいさつをしているのです。その人のあいさつを見るだけで、人間性と人間力が透けて見えます。でも、本人は見られていることはわかりません。

### 5. あいさつのレベルは意識のレベル

あいさつにはレベルがあります。最高のレベルは、あいさつをされた人が心地良くなることです。それは、あいさつをする人が心からその職場で喜んで働いている時です。働いている意識が違うのです。あいさつで、どんな思いで働いているか、どんな人間関係になっているか、上司とどのような人間関係を築いているかが見えてきます。

### 6. 正しいことを言っても部下は動かない

例えば、業績が悪いと、ほとんどの上司は厳しい言葉を部下にかけてしまいます。しかし、それでは、やる気にならないどころか、やる気を削いでしまいます。そして、そのような上司は「なぜ、言った通りにやらないんだ！」と部下に言います。人は、言ったようにやらないものなのです。言ったようにやってもらうのが上司の仕事であって、正しいことをいうのが仕事だと思っている人が非常に多い。人は正しいことを言われたからやるのではなく、誰が言うかが重要なのです。信頼・尊敬されていない嫌いな人が言っても受けつけません。正しいことを言ったら人はやるべきだと思っている上司は、人の本質からズレているので結果を出すことはできません。そして、結果を出せない原因を部下に持っていき、ずっと自分がズレていると思うことはないのです。

## 感動の三部作（第1回） ～みんなの壮大な夢を実現するために～

7月27日（月）、今年の箱根駅伝を制覇した青山学院大学 陸上競技部 監督 原 晋氏を講師に迎え、講演会を開催しました。

中国電力の陸上部1期生として入社したが、怪我をして結局5年で競技を引退し、その後10年間は陸上とは全く関係なく普通のサラリーマン生活を送っていた。自称伝説の営業マンといっているがその時学んだビジネス手法が今、学生を指導する上でとても役に立っている。

12年前青山学院大学陸上部の監督に就任したとき、まず学生たちに行動指針・チームビジョンを伝えることからはじめた。このほかに陸上の理論、基本を伝えていくことも大事だが、それ以前にこれから、当時は箱根駅伝に出場するという目標、それに向けての行動指針を学生たちに伝えることが重要と考えた。一つ目

は、感動を人からもらうのではなく感動をあたえることのできる人間になろう。二つめは、今日のことは今日やろう、明日はまたやるべきことがある。三つめは人間の能力に大きな差はない、あるとすれば熱意の差だ。これらの根底にあるのは人としての心構え、いわゆる哲学的なもので常にこのことを投げかけながらやってきた。

どのようなステージにあるかによって指導方法も異なる、初期段階ではティーチングが大事である、その業界の「核」となる部分を徹底させる。まずは、教えなければいけないことは徹底的に教える。必ずコーチングの前にティーチングがあると考えている。そのあと徐々に権限を委譲していくことで責任感が出てくるし、自分自身の力でやろうという自主性が生れてくるので楽しくなる。一方で自主性と自由をはき違えてしまいやすいので、行動哲学、人としてどうあるべきかという行動指針を常に投げかけていかなければいけないと、従来の駅伝の常識を打ち破り、ビジネスマンとして培った能力で学生のやる気を引き出し、青山学院大学を初優勝へ導いた極意を語っていただきました。

## ロジカルシンキングセミナー ～論理的に考える力を身につけ問題解決～

8月20日（水）に、(株)セブンフォールド・ブリス代表取締役 本田賢広氏を講師にお招きし、「ロジカルシンキングセミナー」を開催しました。その内容をご紹介します。

最初に、今日は何を解決したいと思って参加しているかとの質問があり、参加者からは相手を納得させる説明力を身につけたい、論理思考の苦手意識を克服したい等の意見が出ました。話が伝わらないのは、①話の内容がわかりづらい②話の構成がわかりづらい③話し方の3つの要素があり、「相手が理解し納得し共感して、ともにアクションを起こしてもらうことを実現する」ためにロジカルシンキングが必要であることを説かれました。

次に、演繹法と帰納法について解説し、演繹法は、前提に誤りがあると、間違った結論がでる、前提条件を無条件に鵜呑みにつることなく、常に健全に疑う思考（ゼロベース思考）が必要。帰納法は、取り上げた事例に偏りがあると間違った結論がでる、反証例がな



いか常に健全に疑う思考が必要と解説されました。ただ単に、講義だけではなく、演習を交えることにより、理解して使うことができるようになっていきました。

その後も、講義だけではなく、具体的な演習、グループでの話し合い、講師からのアドバイスを随所に入れながら、「絶対条件と十分条件による意思決定」、「イシューを外さないこと」、「MECE」、「フェルミ推定」、「ピラミッド・ストラクチャー」などについて体得していただきました。

最後には、WHATツリー、WHYツリー、HOWツリーを網羅したロジックツリーを自社で抱える問題をもとに各人で考え、実際に現場での問題解決に活用できる内容となりました。

11月には、本田先生を講師に迎え営業セミナーを開催します。詳しくは次頁の伝言板をご覧ください。

# 伝言板

## 決算書セミナー

### ～決算書の基本と読みこなし方～

日 時：10月14日(水) 10:00～17:00

場 所：広島市文化交流会館(広島市中区加古町3-3)

会員参加料：15,400円

講 師：税理士・米国税理士・CFP®

経営コンサルタント 高下 淳子氏

内 容：

1. 決算書を読みこなすためのコツ！
2. 貸借対照表を読みこなすポイント
3. 株主資本等変動計算書と注記表の役割
4. 損益計算書を読みこなすポイント
5. キャッシュフロー経営の基礎知識
6. 生産性の高い会社であり続けるために

## 人事セミナー

### ～人事の本質と実務～

日 時：10月23日(金) 10:00～17:00

場 所：広島市文化交流会館(広島市中区加古町3-3)

会員参加料：15,400円

講 師：株式会社オフィスあん

代表取締役 松下 直子氏

内 容：

1. 人事の意義を知る＜人事の大前提1＞
  - ①人事担当者の顧客とは誰か
  - ②人事担当者の成果とは何か
  - ③人事担当者の資質とはなにか
2. 仕事の対象である人間を知る＜人事の大前提2＞
  - ①様々なパーソナリティと、人の資質
  - ②そもそも「能力」とは何か「意欲」は引き出せるのか
3. 人事に求められる6つの役割とその意義  
＜人事の全体像と人事のしくみ＞
  - ①要員管理・採用のポイント
  - ②配置異動・昇格昇進のポイント
  - ③人事評価のポイント
  - ④人事育成のポイント
  - ⑤報酬制度と人件費管理のポイント
  - ⑥労務管理のポイント
4. 組織と個人の成長をつなぐ
  - ①人事担当者としての自信と誇りと責任
  - ②人事のプロフェッショナルを目指そう
  - ③最後に問われるもの

## 経営セミナー（第2回）

### ～社員と顧客を幸せにする強い経営～

日 時：10月26日(月) 14:00～17:00

場 所：広島国際会議場(広島市中区中島町1-5)

会員参加料：2名様まで無料

(3名様以上 8,700円)

講 師：法政大学大学院政策創造研究科

教授 坂本 光司氏

内 容：

1. 経費にはケチって良いものと、決してケチってはならないものがある
2. 帰属意識・仲間意識の醸成は、喜びも苦しみも悲しみも共に分かち合うことから始まる
3. 社員満足度・幸福度の高い企業で業績の低い企業は存在しない
4. 人財は育成も大事だが確保や評価はもっと大事
5. 企業の真実は電話1本ですぐわかる
6. 顧客を感動させる方法は3つある 他

## 経営品質実践セミナー（第2回）

### ～優れた職場の対話が職場をつくりあげる～

日 時：10月27日(火) 14:00～16:30

場 所：広島国際会議場(広島市中区中島町1-5)

会員参加料：8,700円

講 師：西精工株式会社

代表取締役社長 西 泰宏氏

製造部係長 大久保浩司氏

内 容：

- ・社員が対話することが、なぜ経営で重要なのか
- ・職場の対話の質を高めるための心得とリーダーの覚悟

## 営業セミナー

### ～お客様に信頼され選ばれる営業～

日 時：11月12日(木) 10:00～17:00

場 所：広島市文化交流会館(広島市中区加古町3-3)

会員参加料：15,400円

講 師：株式会社セブンフォールド・ブリス

代表取締役 本田 賢広氏

内 容：

1. インターネットが顧客ニーズと購買行動を大きく変えた
2. 優秀な営業担当者は、お客様からどのように思われているのか
3. お客様の本質を理解して営業を進める
4. 短時間で深い信頼を構築する秘訣
5. お客様が気づかないウオッチを引き出すための質問テクニック
6. お客様が買いたくなる商談の進め方
7. お客様からご紹介をいただく究極の営業
8. お客様から選ばれる営業担当者になるために

### 〈発行〉中国生産性本部

〒730-0041 広島市中区小町4-33 中電ビル2号館4階

TEL (082) 242-7972 FAX (082) 242-7973

URL <http://www.gr.energia.co.jp/cpcenter/>