

活き活きとした人生を送るための

キコーグループ憲章



活き活きとした人生を送るための

キコーグループ憲章



経営理念

私達は我国のエネルギー施設の建設・維持運営の確立に向けて、設備・機器・資材と情報の提供を行い、人々が健康で平和な生活を送れることを願って企業運営を行う。

目次

キコーグループ憲章

第一条	会社	8
第二条	顧客	9
第三条	仕入先	10
第四条	上司・同僚・部下	11
第五条	家族	12
第六条	社会生活	13
第七条	仕事	14
第八条	自己	15

初代会長のひとりごと

すごいパワーを秘めた人	18
父	20
母の教え	22

政治力は使わない	24
失礼ではない誕生日の聞き方	26
断る勇氣	28
心の器	30
クレームは天の声	32
縁を絶やささない	34
悪夢	36
一冊の本	38
給料は誰からもらう？	40
幹部社員は大家族の親父だ	41
お金の貸借	42
人はじゃがいも	44
よけいなお世話	46
空き缶のポイ捨て	48
こういう人に私はなりたい	49
すべてを楽しむ	50
人生ほんとに楽しいね	51

キコーグループ憲章

キコーグループに属する社員は、次に掲げる憲章に基づく思考・行動を
しなければならぬ。当憲章に基づく限り、その活動は無限に自由である
ことを保障するものである

第一条 会社

- 一、キコーグループに属する会社は社会的な公器であり、何人もこれを私物化することはできない。
- 二、キコーグループ各社の代表者、及びキコーグループの会長の任務を請け負ったものは、自己の持てる能力の限りを尽くし、全身全霊でグループの成長と発展に尽くさなければならぬ。
- 三、キコーグループの社員は会社を自己の生きがいや幸せを実現するための舞台と考え、現状安住の考えを廃し、よりよい会社を作るための思考・提案・行動をしなければならぬ。
- 四、キコーグループはそこに集まったメンバーの幸せの実現に向け、可能な限りの経済的恩恵と成長機会を与えなければならぬ。

第二条 顧客

- 一、顧客こそ、我グループの立脚基盤であり、私達は常に顧客によるこんでいただけるように努力しなければならない。
- 二、顧客が立脚基盤である以上、私達は常に顧客の安定と開拓に努めなければならぬ。
- 三、顧客が立脚基盤であるが故、顧客の声は天の声であることを深く認識しなければならない。

第三条 仕入先

- 一、顧客への奉仕は仕入先企業の存在なくしてありえない。常に協調と感謝の心で接しなければならない。
- 二、仕入先との交渉は自己の商才を磨く真剣勝負の場であり、あらゆる知恵を絞って、安価で仕入れること。但し、その代価の支払いにおいては一円たりとも値引いてはならない。
- 三、仕入先企業が本来持っている価値を発見し、その価値を認めること。担当者の言動だけでその企業を判断してはならない。

第四条 上司・同僚・部下

- 一、キコーグループにおいて、上司・同僚・部下は、皆、志を一つにし、互いを助け、互いの力を借りることにより、最大限の力を発揮すること。
- 二、部下を持つものは常に部下の成長を願い、目標を与え、指揮・指導・育成にあたること。そのための日常の学習を怠らず、尊敬される人格の形成に努めること。
- 三、上司も自分と同じ感情を持った人間である。指示・命令を受けるときは、その感情・心情に心を傾けて行動に移すこと。

第五条 家族

- 一、私達の事業は、親・兄弟・祖先・子孫に感謝する心から始まっていることを深く認識すること。
- 二、配偶者とは、人生の喜び、苦しみ、悲しみを共にわかち合い、互いに手を取り合って人生を全うすること。

第六条 社会生活

- 一、キコーグループ社員は、今日、生かされているこの環境・社会に感謝し、その報いとしてのボランティア精神を常に保つこと。
- 二、私達は、後世にいいものを残すことの使命に目覚め、できる限り、地域社会に貢献できる活動をすること。

第七条 仕事

- 一、経営幹部たるものは、常にグループ全体を運営する発想を抱き、経営改善のための意見具申をしなければならぬ。しかし、決定された事項は天の声として受けとめ、一枚岩の団結で実行しなければならぬ。
- 二、セールス担当者はプロセールスとして、業績目標に対する執念を強く抱き、効率的な活動を展開しなければならない。
- 三、店頭セールス担当者は、自分が会社の顔であることを強く自覚し、来客・電話応対において一流を目指さなければならない。
- 四、管理・事務担当者はその業務の高度化・効率化を目指し、日々の業務改善に努めなければならない。

第八条 自己

- 一、キコーグループ社員は、何がなんでも立派な社会人を目指すこと。
- 二、立派な社会人とは、私心を捨て去り、正しい心を保つこと。公平無私
の精神を基本とすること。
- 三、自己の可能性は無限に広がっている。常に夢と希望を抱き、その実現
に向けての努力と勇氣、そして若さを保つこと。

初代会長のひとりごと

すごいパワーを秘めた人

うちのカミさんはすごいパワーを秘めている

創業当時からカゼをひいても休まない

休んでいるより仕事をしている方が楽しい

エアロビやスイミングをすすめても行かない

店頭・仕入・事務 なんでもこなす

私は人がいないと生きていけない

カミさんは一人になっても生きていける強い人

カミさんには頭があがらない

父

酒が何よりも好きな父でした。

負けん気が強いがお人好し。

「のんきで、おく手で、口が重たい」性格だった私は、父の影響を強く受けているのでしよう。父も口は重たかったが、子を思う気持ちは強い人でした。

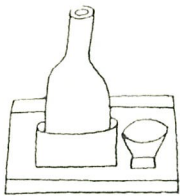
小学校三年の時、国鉄マンだった父は直江津と大阪間を往復する車掌職に就いていました。その業務の合間をぬって私がかねてから欲しかった板スキーを買ってくれていました。当時は竹スキーが主流で、板スキーは皆のあこがれの物でした。夜の十時頃暗くて狭いプラットホームで板スキーを渡してくれました。多くを語りませんが父の温かみを感じました。

駅で家出をしてきた子供にお金を渡し、家に帰るように説得した話も聞きました。

田舎の人間にしては経済面にも強く、株などもやっていたようですが、家計は決して裕福ではありませんでした。

六十六才で他界するまで、時間を割いては二万本の杉の木を私達のために植えてくれていました。

自分の利益より、後世を生きる者のために努力を重ねる。こんなことを教えてくれたような気がします。



母の教え

敦賀船具さんに勤めていた頃です。二十三才の時でした。未熟なセールスマンだった私を大変かわいがって下さっていた得意先のYさんが、小浜に家を新築されました。

日頃からお世話になっているので、こんな時こそと思ってお祝いを贈ることにしました。どんな贈り物がいいのか迷ったあげく、現金三千円とお酒を一本さげて行こうと考えました。当時の三千円は私にとって大金であり、気持ちも伝わるだろうと考えたのです。でもなんとなく気持ちがすっきりしないのです。

そこで、母にこのことを相談しました。母は、

「そんなに大切な人だったら、私がお赤飯を炊いてあげるよ。」

私はハッとしました。

なんとかお金で気持ち伝えようと考えていた私に対し、母は日本人の心のふるさつである「お赤飯」を何のためらいもなく選んだのです。

多忙な母でしたが、前日から心を込めて赤飯作りにかかってくれました。次の日、重箱にいいねいに詰め、お酒を一本さげてお祝いに出かけました。

Yさんに大変よろこんでもらえたことはいまでもありません。

いくら大金を積んでも祝う心は伝わりません。それより、自分や自分の家族のよろこびと同じように人に施すこと。贈り物とは心を贈ることなんだ、と教えられたのです。

政治力は使わない

昭和六十一年、キコー金物の頃です。

敦賀火力一号機建設で、M建設さんが活躍されているのを知り、なんとかお客様になってもらいたいと考えていました。資材担当にSさんという次長がられるので、田中社長(当時の田中課長)と一緒に出かけました。

ひととおり、商売のお話をした後、S次長が質問されました。

「キコーさんには会社を応援する議員さんはおらんのかね」

私は応えました。

「はい。議員さんに頼めば注文がとり易くなるのはわかっています。でも、うち皆、これから成長せないかん社員ばかりでして、政治の力に頼る社員を作ってしまったのは将来のためによくないと考えております。」

Sさんはしばらく沈黙された後、続けて質問されました。

「キコーさんの社内には政治家がおるようなことも聞いたことがあるが、それでも利用せんのか？」

「はい。商いと政治は別と考えております。」

疑問が晴れない様子でSさんは、

「キコーさんの中の政治家ってどんな人や？」
と聞かれました。

「実は私なんです。」

Sさんは晴れ晴れとした表情でこうおっしゃいました。

「決めた！キコーさんのところへ全部任せた。」

商売の話をしているときには、なかなか手応えがつかめなかったのですが、私の考え方とその姿をお伝えしたとたん、Sさんと私の間に架け橋ができたように感じました。

失礼ではない誕生日の聞き方

人に自分の誕生日を覚えてもらっているのはうれしいものです。

「ああ私のことをこれだけ気にかけてもらっている…」

誰でもこんな感情をいただいたことがあるでしょう。

私はこの感情を大切にし、社内や取引先の方など、とにかくご縁のある方の誕生日を知るように心掛けています。

お得意先の要人の方の誕生日を聞くのはむずかしいものです。

以前、お得意先の所長と次のように会話をしました。

私 「所長、お見受けすると私の歳とそう変わらないと思いますが…。

私は二十三年生まれですが、所長は？」

所長 「私も二十三年です」

私 「そうですか！二十三年で早生まれですか、遅生まれですか？

私は三月なんです…」

所長 「私は二月」

私 「そうですね。二月はいつ頃ですか？」

所長 「初めの方で…」

私 「一日ですか？」

所長 「八日です」

私 「ああ、そうですか。とにかく私と同じ学年ですね。」

私 （「…よし、昭和二十三年二月八日…と。覚えた！」）

断る勇氣

会社を運営するには協力業者の方々のお力添えなくしてあり得ません。そう思って私は協力業者の方々とのコミュニケーションも欠かさないように努めています。

ある日、主要協力先のＴさんと話しているうちに、

「久しぶりに食事に行きましょう。」

と、お誘いを受けました。私は一瞬考えました。

「そうですね、そうしましょう。」

せっかくのお誘いですから一緒にすることになりました。おいしい食事をいただき、お酒が入っていくうちに、二人とも話はずみでした。Ｔさんの今の悩み、今後のことなど、様々なことが聞けて充実したひとときになりました。ひととおり区切りがついたところで失礼しようと思っていたところ、

「もう一軒！クラブへ飲みに行きましょう。」

と、お誘いがありました。私は考えました。この後の予約があるわけでもないのに断る理由もないのです。しかし、私の地位や権力ごときで甘えていい

のか。Ｔさんに何らかのプレッシャーがかかっているのは間違いないのです。

「Ｔさん、きょうはこれで帰りましょう。」

思い切ってお断りしました。Ｔさんは一瞬残念そうな表情をされましたが、快く納得していただきました。

帰りの車のなかでＴさんがおっしゃいました。

「会長、ありがとうございます。お断りされたことに実は感謝しています。本当はのんきにクラブに行ってるようなことではいかんのです。」

若い頃から遊ぶことも嫌いではない私ですので、通常ならお付き合いしていただいでしょう。でも力関係で勝っているからといって甘えてはならないのです。

また、地位が上がれば上がるほどこのようなお誘いは増えてきます。そんなとき、自分を客観的に見つめることが大切だと思えます。そして時に応じてお断りしなければなりません。お断りする方が、喜んでもらえることがしばしば起こるのです。

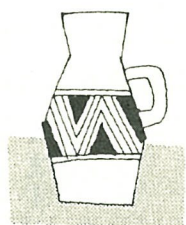
心の器

人からのアドバイスはうるさいなと思うことがよくあります。仕事の場面、趣味やスポーツの場面など、とにかく人からアドバイスを受けません。

そんなときに素直にそのアドバイスを受けるのです。

その姿勢が自分を成長させ、心の器が大きくなっていくのです。

ならば、アドバイスをしてくれた人を活かすことにもなるのです。



クレームは天の声

仕事をしているとどうしてもお客様からクレームをもらうことがあります。

「あの商品はまだか！」

「違う商品が届いたぞ！」

「おまえのところはいったいどうなってるんだ！」

クレームを聞くのは本当にいやなものです。

でもクレームとはお客様が私達に期待をしてもらっている証でもあるのです。

クレームとは文句ではありません。

お客様からの要望なのです。

だからクレームが発生することは大した問題ではありません。その対処が大切なのです。すばやく、的確にそして誠実に対処すれば、これまで以上の良好な関係ができるのです。

クレームが発生したことは問題としません。

その報告や相談がなければ罰則に値するのです。決して自分一人で処理しようとしなさいことです。

クレームは天の声なのです。

縁を絶やさない

人との出会いはうれしいものです。そして悲しいことですが、そこには必ず別れもあります。でも私は悲しいものと思わないように努めています。それは人とお別れしても「縁」は残るのです。よい縁は人を幸せにします。困難なときには勇気づけてくれます。私はそう信じて人との縁を絶やさないように努力しています。

私達の会社で五年と三ヶ月間、店頭事務でがんばっておられたTさんが結婚を契機に退社されることになりました。結婚された後もこのご縁だけは大切にしようという決め、毎月ニューモラルという小冊子をご自宅に送り続けておりました。

3年ほど経ったころ、Tさんから次のようなお手紙が届きました。

「ごぶさたしております。いつもニューモラルを送っていただき、お心遣いありがとうございます。在職中はいつも叱られてばかりいた私でしたのに、いつ

までも心に留めていただき、感謝の意に堪えません。子供ももう2才になり、お母さんとしてしっかりしなければと思っております。

キコーグループも私がお世話になっていた頃より大きくなり、うれしく思っています。これからもこれまで以上にいい会社にしてほしいと願っています。そして子供が大きくなったときには『この会社、お母さんがいた会社なのよ』と話してやりたいと思っています。」

この手紙を読んで私は熱いものを感じました。

遠いところからでも私達を応援してくれる人がいるんだ。期待通りの会社にしなくちゃいけない！

Tさん、ありがとうございます。勇気づけられました。さらにやるよ！

悪夢

眠れない夜が続いていました。

夢の中で、5才の長男が次男の手を引っ張って夜道を歩いています。肩を落とし、途方にくれた表情で二人が話をします。

「兄ちゃん。もう僕らの家はないんやね。」

「うん、これからどないしよう。」

二人のさびしいやるせない表情がはつきり見えたとき、ハッと目が覚めました。恐ろしい夢でした。経営者として、父として、これまで絶対あってはならないと思っていたことが夢になって出てきたのです。

キコ一金物の時代、私はいつも追いつめられていました。借金は積もり積もって一億六千万にまでふくらんでいたのです。当時の私は自分が事業家として成功することばかりを考えて経営をしていました。その結果がこれでした。もちろん社員の人もそんな私のことです。だから理解してくれません。

「なぜ、皆は私の希望を叶えてくれないのか。」

こんなことばかり考えていた自分ですから人がついてきてくれるはずがありません。お金にも人にも見放され、八方塞がりの状態になったとき、自分に掛けている生命保険金で精算しようと考えました。日本海の荒海に向かってガドレールのすき間を走り抜ければよかったです。その道を通るたびにそんな気持ちがいざります。

— できませんでした —

帰る家をなくした子供達の夢を見た日から思い留まりました。自分の希望を叶えてもらうことをまわりの人に願ってばかりだった自分が、今の自分を苦しめているのです。なのにここにきて、未だ自分が楽をしたいがための選択をしている自分に気がついたのです。

「どこまでも自分中心の人間か！」

そんな自分に腹立ちをも覚えしました。

一冊の本

どこまでも自分中心の人間。

このことが私を苦しめていました。
毎日がこの命題との戦いでした。

—私が悪かった—

この答にたどりつくには、それからそんなに日は要りませんでした。それは、人からの勧めで何気なく読んだモラロジーからの一冊の本でした。

「世の中にはいろんな人がおる。縁あってその人が自分の会社の社員になったんだ。自分の思うとおりに動かないからといって部下の一人や二人の面倒をみれんでどうするか！」

こんなことが書いてありました。当時、部下のAさんが自分の思うようには動いてもらえず、よく衝突し、悩んでいました。モラロジーの本からの文章はそんな私の頭をガンとなぐってくれたのです。

「Aさんに謝ろう。私が悪かった、と……。」

Aさんは一部上場会社の課長までされていた立派な履歴の持ち主でした。なにあなたを力を引き出せなかった私が悪かった。申し訳ない。こんな気持ちをお話ししました。この時初めてAさんと心を開いた話になりました。Aさんも納得してくれました。

それから三カ月後、Aさんから退職願が出されました。びっくりしました。彼の目はこれまで見たこともない真剣なものでした。

「これまで、ご迷惑をお掛けいたしました。私が悪うございました。」

素直にこんなことをいったAさんのその姿勢は大きく輝いて見えました。

うれしかったことは退職された後、私達のお客さんとして新たなお付き合いが始まったことです。

相手に変わってもらうことを望んでいる間は、いい関係は生まれません。私が悪いことに気づいたときに素晴らしい関係が生まれることがわかったのです。

給料は誰からもらう？

あなたの給料は誰からもらってますか？

会社から？社長から？

いえいえ、そうではありません

お客様に商品を買っていただき、代金を回収し、

その一部を私達が給料としてもらっているのです

給料はお客様からいただいているのです

幹部社員は大家族の親父だ

幹部社員は大家族の親父だ！

家庭に帰れば一家の大黒柱

会社においては部下の家族の幸せも担っている

だったら地球全体も私達の家族じゃないか

幹部社員は大家族の親父だ

お金の貸借

私はこれまでいろんな失敗をしてきました。特にお金の貸し借りではいろいろありました。

今、痛切に感じることはこんなことです。

一、貸したお金は返ってこないと覚悟して貸すこと

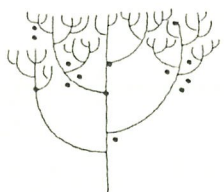
返ってくると思っていたらあとでつらい思いをします。

一、お金の貸借には必ず契約書を交わすこと

貸した方も借りた方も忘れがちになります。

一、保証人にはならないこと

できるなら保証人は引き受けない方がいい。家族みんなが犠牲になるし、保証した人との縁も切れてしまいます。



人はじゃがいも

ひとはじゃがいもだ

ツルツとしたところがあるし

へこんだところもある

決してかっこいいものでない

洗って、手を加えないと食べられないし

塩をかけたり、何かと一緒に煮炊きしないと味もない

だけどおいしいんだ

一面だけを見たらじゃがいもはおいしくない

じゃがいもだけでもおいしくない

でもじゃがいもは一生けんめいじゃがいもとして生きている

人はじゃがいもだ

よけいなお世話

事務を担当してもらっているAさんの息子さんが、ぐれ始めているという話を聞きました。私も同じ子供をもつ親として心配に思い、大阪へ出かけてお話を聞きました。聞いているうちに私の力では及ばないだろうけど、何とかならないものかという思いがますます強くなり、直接本人に会うことにしました。

ひととおり話を聞き、私も自分の思いを話しました。テクニクを使った話ではありません。今の感情をぶつけました。私は「のん気でおく手で口が重たい人間」だけど、それなりに頑張ってきたよ。自分の命は自分でしか守れないよ。そんな話をしたことを覚えています。

その後、彼は勇気をもってぐれている連中と離れてくれました。

本人にすれば、私の行為は「よけいなお世話」に映るでしょう。でもいつかわかってくれると信じていました。男と男の話し合いなんですから。

仕事をしている者同士には「よけいなお世話」と感じるものが多く発生します。特にプライベートルな面ではよくあるでしょう。私はまわりの人から「よけ

いなお世話だ」と思われてもいいと思っています。その本人に嫌がられなければ、「私は何をしてあげられるか」を考えるようにしています。

空きカンのポイ捨て

やっぱり空きカンのポイ捨てはいかん

捨っても捨っても捨てる人がいる

でも、捨てる人に憂いをいだいても仕方ない

まず、自分が捨てないようにすることが社会への参加

どうしても捨てる人がいるならば

自分が捨ってあげればいいじゃないか

こういう人に私はなりたい

どんな人とも無理をせず

マメに付き合えて

すべての人々を手のひらの上へのせ

すべての人々の手のひらの上へのり

すべての人を導いてあげることができる

こういう人に私はなりたい

すべてを楽しむ

暑い日に汗まみれになる その汗を楽しむ

寒い日に寒さを楽しむ

雨がふったら雨を楽しむ

雪がふっても雪を楽しむ

たとえ嵐であっても同じこと

自分の回りに起こることすべてを楽しむ

人生ほんとに楽しいね

できる できる 何でもできる

成ると思えば何でもできる

一つや二つの失敗ではくじけない

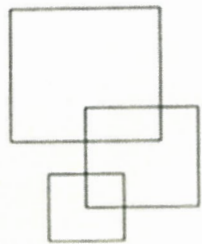
一つや二つがダメでもいつかは成るさ

成ると思っ歩いていこう

人生ほんとに楽しいね

キコーグループ憲章

初代会長のひとりごと



発行
第二刷発行
発行所
発行者

平成五年十一月二十七日
令和六年十月十七日
キコー綜合株式会社
キコーグループ初代会長

小森 英宗

〒914-0812 福井県敦賀市昭和町二丁目六-二
電話(〇七七〇)二二一-五二三

