

日本の野鳥シリーズ

焼け野の雉子

生産部 佐藤 弘

初めての子を授かって間もなく、焼け野の雉子を例えに母に説教された。いわく、言って聞かせる事を理解する歳になる迄子供から目を離すな、危急の際は身を呈して我が子を護れ…云々。おふくろに言われる迄もなく、親としての気概は人並みに持っていた積りだから半分は上の空で、野火に身を焼かれても巣を護り抜く雌キジが本当にいたのかなと、そちらに思いをはせていた。

さてキジの形態的な特徴は、図体の割に翼が小さい事だ。従って長距離飛行は全く苦手だし、鶴の様に優雅な羽ばたきをしたら落っこちてしまうから、せわしく貧乏くさい飛び方をする。

飛び立つには特に大きな力が必要なので羽音はものすごい。散歩中突然の羽音に、心臓が破裂するかと思う経験をなさった方は多いと思う。あれは本当に心臓に悪い。もっと早く逃げればいいものを、保護色に自信がある雌と幼鳥は不敵にも10mを切る迄動かない。からかわれた思いの私は「このタコ！」と毒づいたりする。

「農道法面の草刈りをしていたら回転刃でキジの首を…」隣のテーブルから日焼けした中年男性の声がした。ハヤブサを観た帰りに遅い昼食をとっていた食堂での事だった。キジが、草を薙ぎ倒す回転刃の何たるかを認識できる知能を持つか否か私には分からないが、刃の1m先には人が居る。普段は絶対に人を近づけない距離だから、巣を護る為に承知で危険をおかした事は確かだ。そして命を落とした。

最近若い親達の何でもありの行状を聞くにつけ、雌キジの抜け羽を煎じて飲んだらどうだ、と思う。



とがでるといってわけです。

第2は「翌日配達」です。企業が頼む商業貨物なら、荷物を出すほうもトラック会社の事情をよく知っているから、配達までの時間を逆算して、それに間に合うように出してくれませう。しかし、個人のお客さんにはそんなことは期待できません。となれば、最も急いでいる人の都合に合わせて、どんな荷物も翌日配達すると宣言したほうがいいと考えた。もちろん、全部の荷物を翌日配達するのはたしかに大変なことです。しかし、それはあくまでも「こちら側の事情」にすぎないので、それをお客さんに押しつけてはいけなさと小倉氏は考えました。

宅急便に盛り込まれた「顧客第一」の発想は、この2つだけではありません。たとえば、「荷物を出す人は素人なのだから、荷造りが悪いからといって断わらない。破損が不安なら、こちらで手直しすればよい」というのもその1つです。

(立正大学 阪口大和氏著書「痛快! サバイバル経営学より抜粋」)

*著者並びに出版社よりご了解を得て掲載しております。

次号に続く

元氣通信

お客様各位



おめでたいお酒
雉は日本の国鳥。雉酒は元旦の供御に昔から用いられてきました。宮中の新年を祝う晴のお膳にも、由緒正しいおめでたいお酒として杯に盛られているそうです。

新しい年の、新しいお酒で 乾杯!

お元気ですか? 新しい年を迎え、気持ちも新たに頑張つて参りましょう!
さて、クロネコヤマト物語の第三章をお送りします。

三 「はじめに顧客ありき」

役員会での承認を経て、1975年、宅急便の開発プロジェクトは始まるのですが、このとき、小倉氏が示した方針は「徹底的に顧客本位で考えよ」ということでした。個人宅配のような手間のかかるビジネスでは、1度、「言い訳をしたら歯止めがかからなくなる。ことに荷物を出してくれるのは、家庭の主婦なのだから、彼女たちが「宅急便は不便だ」と思ったら、2度と頼んでくれないだろう。だから、絶対に妥協してはいけないというわけです。そこで出てきた結論は、それまでの運送業界の常識を完全に覆すものでした。

まず第1は「地帯均一料金」です。従来のトラック運送では配達距離にしたがって、その運賃を出すことになっていたので、そのような計算は複雑だし、第一、頼む前に料金が分からないのでは誰も頼んでくれない。そこで思い切つて全国を9つのブロックに分け、そのブロック内なら、どれだけの距離がかかっても一律500円(当時)で運ぶことにする。これならば料金体系は明確で、安心して頼むことができるというわけです。

第2は「翌日配達」です。企業が頼む商業貨物なら、荷物を出すほうもトラック会社の事情をよく知っているから、配達までの時間を逆算して、それに間に合うように出してくれませう。しかし、個人のお客さんにはそんなことは期待できません。となれば、最も急いでいる人の都合に合わせて、どんな荷物も翌日配達すると宣言したほうがいいと考えた。もちろん、全部の荷物を翌日配達するのはたしかに大変なことです。しかし、それはあくまでも「こちら側の事情」にすぎないので、それをお客さんに押しつけてはいけなさと小倉氏は考えました。

宅急便に盛り込まれた「顧客第一」の発想は、この2つだけではありません。

たとえば、「荷物を出す人は素人なのだから、荷造りが悪いからといって断わらない。破損が不安なら、

こちらで手直しすればよい」というのもその1つです。

(立正大学 阪口大和氏著書「痛快! サバイバル経営学より抜粋」)

*著者並びに出版社よりご了解を得て掲載しております。

次号に続く

お勧め本

なんとかする！なんとかできる！

稲盛和夫の「仕事学」

「一年後の自分」を確実に
大きくする言葉

新年早々カタイかな・・・
三笠書房

真冬の今が絶品のカキ

カキのベーコン巻き レシピ

カキの下ごしらえ：カキに手を触れないようにして塩水にカキを入れ、かき回して汚れをとり、次に水で同じ様にかき回して洗う。

ベーコンは半分に切る。カキに小麦粉を薄くまぶし、ベーコンを巻く。巻き終わりをようじで止める。フライパンにサラダ油 大さじ1 を熱しベーコンに焼き色がついてカキに火が通るまで転がしながら焼く。 レモン汁をしぼり いただく。

★カキはグリコーゲンたっぷり ★ビタミンBも豊富です

あけましておめでとうございます！

昨年はどんな年だったでしょうか？

よく「一年の計は元旦にあり」と言われます。

その年の計画は元旦に立てるべきである。まず初めに計画を立て、事にあたるべきだ。と辞典にはありました。

今年はこの一年にしたい、今年こそ行きたかったあの場所へ行くぞ！と新しい年に期待を込めて家族と楽しく語り合うことも大切ではないでしょうか？

しかし、こと会社・仕事にかけては実際はなかなか元旦の雰囲気の中で額に皺を寄せて(?)計画など立てられませんよね。(少なくとも私はダメです…) (^_^;

要は早い段階でしっかりとした計画を立てて事を運べということだと解釈しているわけですが、当社でも長・中・短期の経営計画及び部門計画を立てて進めております。

なかなかこのご時世ですから時流を的確に捉えて計画通りに進めるということ(特に売上・利益)は難しい・・・けれど計画なき経営は「羅針盤を持たずに大海を彷徨う」ことと同じ。

こんな時だからこそ経営者のリーダーシップが問われるのでしょう。(ああ、自分に強烈なリーダーシップがあれば!とつくづく感じるこのごろ・・・) 残念ながらまだ明るい兆しが見えてはいませんが、言い古された言葉ではあるものの

「朝の来ない夜はない」は真実だと思います。

今年も元氣良く(例えカラ元氣でも?!)

明るい笑顔を忘れずに、明日を信じて

「いっちゃんががんばったろうやないか!」

本年もよろしくお願い申し上げます。

