

京都同友会・南部地域会 第1回例会 報告レジュメ 平成28年8月26日  
香川同友会・中讃第二支部 相談役  
株式会社エモーション代表取締役香川湧慈

経済的成功者としては未熟だが、人間として信念を貫いて生きて来ました。  
今日は、そのことをベースにエモーションの家族主義経営、少数素人精鋭主義  
を話したいと思います。

1. 経営で最も大切なことは、何の為に経営するのか。如何にして維持発展させて行くのか。どういう方法、仕組みで取り組むのかを、自分自身は勿論のこと、社員、得意先をも納得させられるだけの明確な社長自身の考え、哲学を持つことである。(私は所謂、営業をせず、種を蒔いている。一日も欠かしてはならぬのが、種蒔きである。)
2. 全社員に社業を通じて「人間らしく生きるとは」を説くこと。つまり、どうすれば幸せを感じ、充実を味わえるかを説くことが管理者の役目であり、そうして初めてシステムが生きて行くのである。  
(有情活理。つまり、根底に情が流れていて、初めて仕組みが活性化する。)  
父(社長)がまず、女房(幹部)子供(社員)に人間らしく生きるという哲学を教えることから、全ての生活が始まる。
3. 日常業務の中で、社長自らが理念を教える。「センス」を感じさせること。「センス」とは、ちょっとした事を感じ取る能力のことを言うのである。
4. 気は配るもの。
5. 自社ブランドを安売りしない事が誇りにつながる。
6. 学問が無い商売は、一種の投機である。
7. 優秀な人とは、教える能力の優れた人。
8. 理性的納得と感情的納得の合意が大事。
9. 社長がハッキリした時、社長と縁の深い社員が残る。
10. 広告には、哲学が必要。広告は本来、お客さんに対して自分たちが一体何を、どういう風に考えて商売しているか、という意見の表明である。
11. 道に迷ったら、ドブプリと浸ること。これ以外に至る道は無い。
12. 自分の哲学を以って、相手の哲学を切る。  
相手を刺すほどの覚悟を持ってすれば、事は自然と拓ける。
13. 自らを死地に置いてこそ、解決が生まれる。  
死地に入ってこそ、道は拓ける。
14. 一人一人の意見を聞くだけでは、和は成り得ない。  
一人一人の理想を述べさせることで、徐々に共通のものが生じて来る。