再訪ミュ

100年に

初の価格は3350円（名古屋店頭渡し）。生産台数は1404台だった。

博物館の開館にあたりトヨタではこの車の行方を探したものついに発見でき、限られた資料と開発当時の関係者の証言などから内装に至るまで忠実に再現した。今ではこの博物館の〝シンボル〟的な存在として、本館1階のシンボルゾーンにも飾られている。

■ダットサンサニーB10型（1966年）

昭和という時代も40年代に入ると、いずれも5年代半ばから60年代にかけてのもの。

■トヨタセリカTA22型（1970年）

1970年12月に「カリーナ」と同時に登場したトヨタ自動車の「セリカ」は、わが国初の本格的スペシャルティーカーとして一世を風靡（ふうび）した。当時のキャッチフレーズは「未来からやってきたセリカ」。

スタイリッシュな2ドアクーペで、上級モデルは高性能ツインカムエンジンを組み合わせた。内装やミッションを自由に選べる「フルチョイスシステム」も話題になった。

2006年まで生産されたが、いずれのモデルも斬新なデザインを採用した。

■ホンダシビック2ドア（1972年）

ホンダが1972年に投入した「シビック」はわが国の2ボックス車の先駆けとなった車。米国や欧州にも輸出され当時のホンダの世界戦略を担う車種になった。特に欧州では評価が高く、73年末には日本車としては初めて「ヨーロッパ・カー・オブ・ザ・イヤー」で3位に選ばれるなどした。

日本国内向け車両は昨年生産を終了したが、輸出は今も続けられている。伝統的にエンジンは直列4気筒を採用。ただし排気量は当初の1200ccから、後には2200cc（ディーゼルエンジン）まで拡大された。

■ユーノスロードスター（1989年）

「ユーノスロードスター」はマツダが国内販売網の5チャンネル化の一環として設立した「ユーノス店」の専売モデル第一弾として1989年に登場した。

国内では予約会だけで半年以上のバックオーダーを抱えるほどの人気となったため、一時は月産台数がスポーツカーとしては異例の8千台近くになったこともある。予約会の順番待ちの列の中にマツダの社員もいたというエピソードもある。

販売店のユーノス店は、マツダの国内販売網の見直しによって1996年で消滅したが、「ロードスター」の名称は今も続いている。

写真上からトヨタAA型乗用車／ダットサンサニーB10型／トヨタセリカTA22型／ホンダシビック2ドア／ユーノスロードスター

カーディーラーの店長に読んでもらいたいドラッカー

第3回「正しい使命（ミッション）を明示する」

大内　一敏
スキル＆モチベーション代表

映画「スクールウォーズ」のモデルであり、プロジェクトXにも出演したことのある京都市立伏見工業高等学校ラグビー部元総監督の山口良治氏をご存知だろうか。2010年10月3日、私が藤沢市民会館へ山口良治氏の講演を聞きに行った時のことである。氏は自らの実体験をもとに大変興味深い話をしてくださった。そして最後にまとめとしてラグビーの最優秀選手（MVP）を育成する極意について語ってくれた。

山口良治氏によると、「MVPを育成するコツはMVPだ」というのである。何を言っているのかというと、MVPは「最優秀選手（Most Valuable Player）」の略である。そして「最優秀選手（MVP）」を育成するために、リーダーは先ずチームの使命（mission）を明示し、次にチームの目指すべき姿（vision）を語る。そして、リーダーには常に情熱（passion）が必要だというのだ。これらの頭文字のM・V・Pを合体させ、「MVPを育成するコツはMVPだ」というのである。

なかなか上手いことを言うものだ。ドラッカーはマネジメントの役割について「マネジメントは、組織に特有の使命、すなわちそれぞれの目的を果たすために存在する」としている。

（マネジメント基本と原則：9ページ）

そこで、読者に問い掛けたい。カーディーラーという会社組織が果たすべき使命、マネジャーの使命、営業スタッフの使命とは、いったい何なのだろうか？　クルマを売ること、売上目標を達成すること？　利益を上げること？　確かにカーディーラーに勤務している社員はこれらのことを成し遂げるために日々奔走しているわけだが、ドラッカーは、組織目的について、組織は自らのために存在するのではなく、組織は手段であり、人と社会に対する貢献であるとしている。

このコラムの第一回で「知りながら害をなすな」と題して企業の不正について記したが、ひとつ事例を挙げよう。ある会社のマネジャー（管理監督者）が部下に対し「人殺し以外のことは何でもしてもいいから、とにかく販売目標を達成しろ」と檄（げき）を飛ばしていたそうだ。おそらくこのマネジャーは何としても販売目標を達成したいという強い気持ちの表れとして、部下に対してこのような発言をするのだろう。しかしこれを聞いた部下は何を思い、この部下の営業活動にどのような影響を及ぼすのであろうか。

昨今、企業や自治体からコンプライアンスに関する研修を依頼されることがよくあるのだが、法令や規則を破り、不正を犯す者が続出する組織には必ずと言ってよいほど誤った使命感が組織内に醸成されているように思えてならないのだ。つまりコンプライアンス（遵法精神）が欠如しているのである。

組織内においてマネジャー（管理監督者）が自組織の使命（ミッション）を部下に対して示すとき、コンプライアンスを意識することはもちろんのこと、顧客の視点に立って使命を明示することが必要ではないだろうか。ところが実際は使命について語るとき往々にして自組織のニーズ（組織が欲しているもの、組織として獲得したいもの）、つまり販売目標だとか、利益等を最優先している傾向があるような気がしてならない。

多くの企業で「会社の経営理念」「会社のモットー」等にもっともらしく「CS（顧客満足度）最優先」「お客さま第一主義」云々など顧客志向の経営方針をイメージさせる文言が謳われてはいるものの、実際はお題目だけでお客さまの利益や満足など無視した販売台数や利益等が第一義的な理念として組織に定着しているようなことはないだろうか。実をいうと、これが不正に繋がる最大の要因になるのではないかと私は考えるのである。

販売目標を達成し利益を得ることは組織にとって善であり、組織を維持発展させるために重要なものであることは言うまでもない。ただ組織は顧客が存在してこそ初めて成り立つのである。組織に利益をもたらしてくれる唯一の対象は顧客であることを忘れてはいないか。

使命を明示する際に重要な要件は、先ず顧客のニーズに応えること。そして次に組織のニーズと合致させることであると思う。これも第一回目コラムで食品偽装や賞味期限改ざん等を例示したが、どこに偽装された食品や賞味期限を改ざんした食品の購入を望む顧客がいるだろうか。

顧客のニーズや期待を無視し売上利益第一主義に偏重すると、このような不正が発生する原因になる。たとえば自組織の使命（ミッション）を部下に明示する際「あらゆる手段を講じ、販売台数を拡大し、利益の最大化を図ること」を組織の使命とするのと、「自動車及び自動車に関連する財やサービスを提供し顧客満足度を向上すること」を使命にするのでは、その組織におけるマネジャー（管理監督者）の意思決定や営業スタッフの営業活動は少し異なったものになるのではないだろうか。

マネジャー（管理監督者）たる者は、よくよく考え抜いて自組織の正しい使命（ミッション）を明示し、組織構成員である社員が正しい使命（ミッション）に従い、正しい行動（アクション）ができるよう組織内に使命を浸透、定着すべきであると考える。

マネジメント（経営管理）の概念図

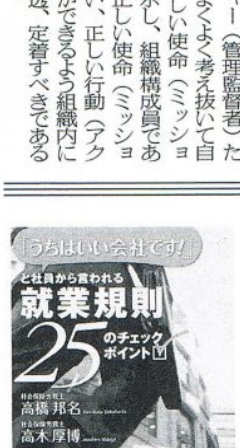
迷彩色施した車の荷台に調査隊一行隠し空港脱出

[illegible]に到着。ところが大統領軍の爆破事件が起きて空港が封鎖され始めた。その混乱の中、現地ガイドのモンロー（アーニー・ハドソン）は短銃を抜くと迷彩色の多目的作業用四輪駆動車「メルセデス・ベンツ　ウニモ[illegible]の古代都市に眠る秘宝を狙[illegible]地入りを目指し、手話を覚えたゴリラをジャングルに返す調査隊に加わる。だがその調査隊にはジャングル[illegible]学博士カレン（ローラ・リニー）に任せた。彼女は現[illegible]信会社は捜索を情報通信工[illegible]アールア[illegible]

新刊紹介

「うちはいい会社です！」と社員から言われる就業規則25のチェックポイント

高橋邦名



就業規則といえば、入社時にさっと目を通して、あとは机の引き出しに放り込んだままという人が多いだろう。たまに手にするときはトラブルが生じた時で、ふだんの仕事には関係ないと思いがち。

だが、本書はそうした通念に異を唱える。タイトルからして刺激的である。就業規則次第で「うちはいい会社です！」と社員が口にするようになるというのだから。

書店や図書館に行けば、就業規則を含めた労務関連の書物は山ほど並んでいる。どれがいいか迷うほどだが、大別すると読みやすさに重きを置いた本と、専門性を重視した本に分かれる。本書は前者にあたり、総務・労務畑以外の人でもすんなり入っていける。

数多く[illegible]規則の[illegible]就業規[illegible]る見地[illegible]しかし[illegible]まって[illegible]けでは[illegible]では「[illegible]就業規[illegible]

賃金規[illegible]章で横[illegible]目に分[illegible]ト」と[illegible]らでも[illegible]というし[illegible]しても[illegible]著者[illegible]システム[illegible]管理事[illegible]が主任[illegible]