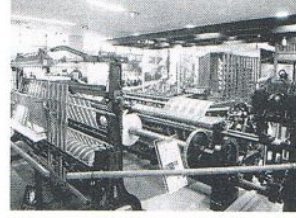


コーナーがあるほか、四輪車時60周年を迎えたことから、開発から生産までの工程も、浜松の若い技術者の研究を支持分りやすく展示している。ここではスズキのすべてが詰まっていると言えよう。



スズキ歴史館は創業者、鈴木道雄氏の思いを伝える



館内には織機から四輪車まで並ぶ



本物の生産ラインまで持ち込んだ



第1号の二輪車と2代目社長 鈴木俊三氏

### 再訪ミュージー スズキの「もの」

は、大阪万博で創業当時の現代に至るまでの歴史を物語る写真が展示されているが、ここにはちょっとした工夫がある。例えば大阪万博の写真的な前奏は、大阪万博のテーマソングだった「世界の国からこんにちは」が聞こえてくるという仕掛けだ。こんなところも歴史館の楽しみと言える。

80年から収集 ことから、そこに移し「本格的な展示施設をつくらう」は、本社敷地内(山村茂之広報部部長)と前身の鈴木式織機製作所が創業した1909年から展示うことになり、05年から展示

歴史館の3階では「スズキものづくりの歴史」として、自身の鈴木式織機製作所が創業した1909年から最近まで販売された織機や二輪車、四輪車を時代を追って、販売当時の時代背景などを交えながら紹介。3階では「スズキのものづくり」

■スズキ歴史館(静岡県浜松市南区増楽町1301)へのアクセス 車の場合、東名高速道路・浜松インターチェンジ(I/C)か浜松西I/Cから約30分。鉄道ではJR東海道本線・高塚駅で下車し徒歩10分。バスはJR浜松駅(北口)から遠鉄バス浜名線に乗り「スズキ入口」もしくは「可美中学校」で下車し徒歩約5分。開館時間は午前9時から午後4時半で、休館日は月曜日と年末年始や夏期休暇など。入館料は無料だが、完全予約制のためスズキ歴史館のウェブサイト(<http://www.suzuki-rekishikan.jp/index.html>)から、または電話(053-440-2020)で事前予約をする必要がある。

中野地方2010年JA カート23日2010年WAKO

MINI 1969-2001
メンテナンスタウン・リベア・マニユアル(ヘインズ日本語版)
世界中のカーディーユエサトと、段階に沿った詳細な説から熱い支持を受けている明によって、整備の手順を分かりやすく解説している。
バッテリーやタイヤの空気圧のチェックといった簡単な日常点検からオイル交換やブレーキパッドの消耗品品の交換、エンジン調整、大がかりな分解整備、全般的な故障診断、さらに電装系の整備に必須の配線図まで収録している。

三人の石切工の話がある。何をしているかを聞かれて、それぞれが「暮らして立っている」「最高の石切の仕事をして」「教会を建てている」と答えた。第三の男こそマネージャーである。第一の男は、仕事で何をしようとしているかを知っており、事実それを得ている。一日の報酬に対して一日の仕事をする。だがマネージャーではない。将来もマネージャーにはなれない。問題は第二の男である。熟練した技能は不可欠である。組織は最高の技能を要求しなければ二流の存在になる。しかし専門家は、単に石を磨き脚柱を集めているにすぎなく、大きなことをしてはいるが、鍛冶師である。技能の重要性は強調しなければならぬが、それは組織全体のニーズとの関連においてでなければならぬ。(タイヤモンド社出版)ピータードラッカー著 上田博生編訳

マネージメント 基本と原則 (137ページ)
倉庫のあるエピソードではないか。ドラッカーの「現代の経営」や「マネージメント」に書かれている有名な「三人の石切工の話」である。念のため簡単に補足説明をする。仕事に対する個人々の目的意識や価値観を

の男は寺院を建ててとて社会に貢献することである。上記のエピソードを引き合いに、それぞれの石切工としての資質を表している。ちなみに読者の皆さんは部下に対して、どのような動機付けをしているだろうか?

もつくり、ハンクリー精神という言葉があるように、この考え方が絶対に悪いというわけではなく、マネージャーの資質として考えたい場面なのではないかという問い掛けである。だがドラッカーはこのタイプの人はマネージャーではないと断言している。

合致することが大切としているのである。もつくり体な言方をすれば自分の技術や能力に自信を持って、それ以外のことにはあまり興味を示さないタイプであり、研究者や学者のよきなスペシャリストに多いように思う。

そして、第三の石切工は、「素朴らしい寺院を建て社会に貢献しよう」という社会や顧客のニーズに対して仕事をしている。この目的意識や価値観を持っているのである。このように石を切るという同じ作業をしているにもかかわらず、石切工によって、その仕事に対する目的意識や価値観は異なるのである。

「素朴らしい寺院を建て社会に貢献しよう」という社会や顧客のニーズに対して仕事をしている。この目的意識や価値観を持っているのである。このように石を切るという同じ作業をしているにもかかわらず、石切工によって、その仕事に対する目的意識や価値観は異なるのである。

売れさすればそれで良い」と思っているタイプの経営者や店長も多いのではないだろうか。あなた(読者)は部下に対して、クルマという商品を通して、財やサービスを顧客に提供し、顧客満足度を向上させることによって、社会に貢献している。このような動機付けや部下指導をしているだろうか。

明確にすることの重要性を説いたものである。それぞれの三人の石切工の目的意識や価値観を簡潔に示すこと、まず、第一の男にこの仕事の生活の糧、飯を食うためであり、第二の男は最高の石切の仕事をして自らの技術力の高さを自負することであり、第三

と、第一のタイプは「車を売れば売れば金になるだろう。金のために頑張れ」といった動機付けをするタイプであり、このタイプは仕事を単なる金稼ぐ手段としてしか考えていないので、部下はクルマを売って金さえ稼げればそれでいい、とこの考え方に陥ってしまふ。

次に第二の石切工はいわゆる職人気質であり、ドラッカーは、このよきなタイプが一番厄介だと考えているタイプである。ただ単に石を磨くという作業であって、そのことに習熟したのタイプを持つことは良いことではあるが、しかしそのことと組織全体のニーズや目的に

転じてドラッカーはどのような部下を動機付けすれば良いのか、マネージャーの仕事に対する目的意識や価値観の正当性・妥当性について問っているのである。ところが実際は「クルマは

なかに私自身がカーディーラーで販売の管理監督者をしてきたときは、どのタイプだったかという、間違ひなく第一のタイプであった。断言できる。そして現在は、当時、反面教師だった経験を活かして研修講師を職業としている。

世界各国で自動車関係書籍を中心に出版展開しているヘインズ社。その基軸となつているのがその整備書シリーズ。自分の愛車をできた、自分の手でバスターコネクションに保つとするとオーナーのために書かれたもので、数百点にのぼる写真やイラスト

三樹書房(03-3205-1530)
A4判並製352頁、定価5985円(税込)
収録モデルはサルー、エステー

### 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10回「第三のマネージャーとは」

大内 一敏
スキル & モニタリング

「素朴らしい寺院を建て社会に貢献しよう」という社会や顧客のニーズに対して仕事をしている。この目的意識や価値観を持っているのである。このように石を切るという同じ作業をしているにもかかわらず、石切工によって、その仕事に対する目的意識や価値観は異なるのである。

「素朴らしい寺院を建て社会に貢献しよう」という社会や顧客のニーズに対して仕事をしている。この目的意識や価値観を持っているのである。このように石を切るという同じ作業をしているにもかかわらず、石切工によって、その仕事に対する目的意識や価値観は異なるのである。

「素朴らしい寺院を建て社会に貢献しよう」という社会や顧客のニーズに対して仕事をしている。この目的意識や価値観を持っているのである。このように石を切るという同じ作業をしているにもかかわらず、石切工によって、その仕事に対する目的意識や価値観は異なるのである。

MINI
メンテナンスタウン・リベア・マニユアル
三樹書房(03-3205-1530)
A4判並製352頁、定価5985円(税込)