

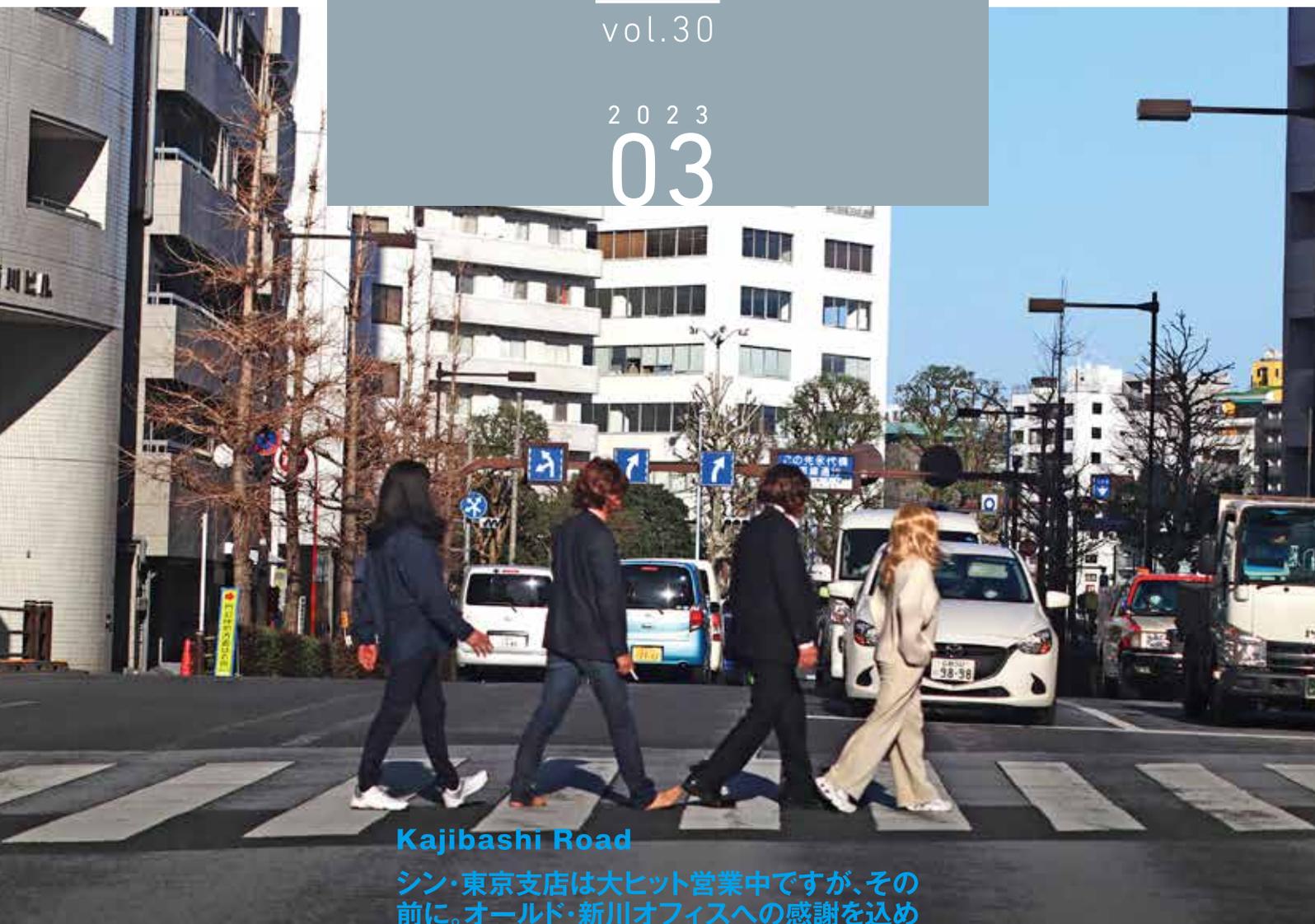
Okahata

NEWS LETTER

vol.30

2023

03



Kajibashi Road

シン・東京支店は大ヒット営業中ですが、その前に。オールド・新川オフィスへの感謝を込めて、弊社東京のFab4がガチ変装しての、Abbey RoadならぬKajibashi Road。Fab4*を先頭からご紹介。ジョン：くつナビ編集長／2021MVP：犬塚さん、リンゴ：化学品事業統括役員：坂出さん、ポール：The Learning Monster：佐藤さん、ジョージ：弊社香粧品分野の顔：高岡さん（そして撮影はThe Sky Runner：山口さん）。髪型（カツラ笑）や服のトーン、歩き方、ポールの裸足と歩きタバコ等々、仕事同様、細部に宿るFab4なのでした笑。Abbey Roadの名曲Golden Slumberからのメドレーを口ずさみながら、ONL30のスタートです。編集長／岡畑典裕

* Fabulous 4: The Beatlesのニックネームデス

In case you missed

今月の **Okahata News**

 Click

マークを
クリックして
WEBへ

CONTENTS

HEADLINES

2023.03

BLOGS

■ 今月は、入社時から書くのが当たり前世代、社歴の浅いフレッシュなメンバーによる、ブログ集。

とその前に、自称THE昭和な萩田事業部長の、意外や意外めっちゃロジカルな人財育成論。何を知っているかより、“学び方”を知れ、“無意識的有能”を目指す、萩田の叫びをぜひどうぞ。

化学品

 **オススメ**

**興産
ブログ**

■ 萩田事業部長のあたまの中、“人は変わる”  Click
(このシリーズのブログの仕上げは、[1年生](#) 井上が担当中)

■ 萩田チルドレン?、入社2年未満のフレッシュな3名が書くブログをご紹介します。

[1.5年生](#) 尾崎 ● 入浴剤の成分や種類を詳しく解説!  Click

[1年生](#) 山口 ● 抗菌と抗ウイルスの違いは?  Click

[0.5年生](#) 川野 ● ボディーソープの成分の選び方は?  Click

フットウェア

**くつ
ナビ**

■ [1年生](#) の影山が書く
「かげやま、どこどこ行ったってよシリーズ」

● くつナビ新入社員工場訪問研修レポ/
かげやま、ラスト工場行ったってよ  Click

● くつナビ新入社員貿易研修レポ/
かげやま、神戸港行ったってよ  Click

SPECIAL

■ 社長は語るスペシャル:

みんなでコンテンツを書く会社
=弊社の「書く文化」について。



“書く文化”のヒミツ。

岡畑典裕

1 “書く文化”を支える：

若手からベテランまで、弊社コンテンツは社員自ら書いているんですが、時折「特別な教育をされているのですか?」と嬉しい質問をいただくことがあります。

その答えは、kikiさん(そうです、編集後記の)。

弊社にはONLとは別に、ガゼットという社員投稿記事を集めた、月一社内報がありまして、始まったのは、1997年で、2023年3月は第320号!kikiさんはガゼット編集長として、長年、社員の原稿に赤を入れ続け、今では赤の量も減ったと聞きますが、弊社の“書く技術”を底上げしてくれた最大の功労者[もちろん、私にも厳しい赤が(涙)]。赤ペンのみならず、みなさんご存知のステキな編集後記で、“書くことの素晴らしさ”を示し続けてくれる、弊社の“書く文化”の守り神なのです。(ちなみに、弊社事業報告書も、kikiさん編集です)

私がONL編集長を名乗れるのも、kikiさんという最強の編集長に支えられているから。こんな事を書くと、「編集者は黒子」哲学のkikiさんに怒られるのですが、kikiさんが居なければ、今の私はいないし、ONLを始めようとも思わなかった。この場を借りて、kikiさん、ありがとうございます。

2 “書く文化”を祝う：

ガゼットの年間ベスト記事を、Okahata Awards(ツミキ贈呈式 )でお祝いしております。3月23日@シン・東京支店でのAwardsに先立ち、Best Gazette 2022 賞をこの場で発表!

(2023年3月23日は、大阪の社員全員もシン・東京支店に大集合!大阪本社は当日Closeいたします🌞)

コンデにならないように



岡畑コリア/張甲成

/パティシエ/冷凍ブドウを売った男の上司

韓国でコンデとは、日本だと“老害”というのでしょうか、「本来、年配の人を指して学生や若い人らが使って来た隠語だったのが、最近では自分の旧態依然とした考え方を他人に強要する職場上司や年配の人を指す言葉に変形された俗語」。参考記事 [👉 Click](#)

早速、コンデ測定テストを。

1. 人と会った時、年齢確認し、
自分より年下の人にすぐタメ口で話す。
2. おおむね命令文で言う。
3. 最近、後輩たちが努力をせず
不平不満が多いのは、事実だと思う。
4. 後輩の長所や業績を見ると、
反射的に短所と弱点を見つけようとする。
5. 私より遅れて出勤する後輩が気になる。
6. 個人的人脈を頻りに語るようになる。
7. 慣れない方式で働く後輩を見れば、
きちんと働く方を教えたい。
8. 私はデキる人間だということを周囲に知らせたい。
9. 私生活の領域も人生の先輩として答えを提示
することができる。
10. 私より誠実で情熱的に働く人はいないと思う。

みなさん、いくつ、該当しましたか？

8個以上：自己省察が必要な、コンデ

4～8個：コンデ予備軍

3個以下：ケンチャナヨ？

テスト結果は3個以下ではありましたが、最近後輩が増え、私もコンデになっていくのではないかと心配です。若者たちが持つ、新しい考えと行動様式を理解できず、私の正しさを強要しているのではないかと悩みます。たまに強要しているのも目撃したりすると、

コンデ(≡老害)というのは、共感能力の不足から出て来るのではないかと思うようになりました。

皆よく「間違いではなく、ただ違うだけ」と言います。言葉は簡単ですが、自分と違う考えを、心から認めるのは、本当に難しいことです。

以前から私が信じてきた考え方、あるいは先人達がしてきた事と違うからといって、それを否定してしまうと、コンデになるのです。

すべての人が同じ目標に向かっているからといって、その方法が同じである必要はありません。人によって持っている能力、思考、行動様式が違うので、各自の方法で、同じ目標に向かって進むことができることを認めればよいと思います。

コンデは、年配の人に限らず、誰でもなれるのです。目上の人の考え方を自分へ強要された時「コンデだな」と思いながらも、知らず知らずのうちに、回りの人や年下の人へ強要して、コンデになるのです。コンデにならないためには、相手を認め共感する姿勢と、私が他の人に尊敬される行動をすることが重要なので、それを実践するために継続的に努力しようと思います。

〈コンデ防止5戒〉

1. 私が間違っているかもしれない。
2. 私が変えられる人は、いない。
3. その時は合っても、今は違う
4. 言わずに聞け。答えずに聞け。
(知ったかぶらず、すぐ聞け)
5. 尊敬は権利ではなく勝ち取るもの。

耳の痛い力作。文句なしの投票一位でした!

ちなみに、“Best Gazette 2021”は



上海(岡畑上海)の小黄による

「運転が上手、花を植えるのも得意」でした! [Click](#)

3 | 書く文化を煽る：

(書きまくる)社長vol.1

リーダーは裸がいちばん (私の週報がダラダラ長い理由)

最近の口癖は「**書けないうちは思考ではない**」っていう位、書くことは、思考を深めるための、ルーティンになっています。

例えば、週報。社員週報を読めば、流れが理解できるのと同様に、社長週報(管理職向け)を読めば、社長のあたまの中が分かるようしています。会議でも、事前メモを用意して、会議が始まったらいきなりガチンコ・ディスカッションが可能(箇条書き=言いつ放しになりがちなパワポは、私は余り使いません。勘の良い人は、元ネタもうお分かりかも)

弊社の強みは、**新しいチャレンジを組織で取り組めること**ですので、トライアンドエラー(やらなきゃわかんない)や朝令暮改(ダメなら補正)なんて当たり前。社員のベクトル/価値観がある程度、揃っていることが大前提ですし、何を考えているか分からない人(リーダー)とは働きづらいのは自明、「人にされたくないことは、するな」という白銀律に則り、**社長のあたまの中は、常に丸裸にしておこうと、いつの間にか、週報が長くなってしまった**という次第(裸の王様にならないために、丸裸になるというこのややこしさ笑)。

きっかけと後押し(Working Backwards)

自分の話を文章化してみたら、大したことがなかったという経験(ガーン)、ありませんか？

私の場合、いつだったか、自分の”演説”は、その場限りの自己完結、ただの“言いつ放し”でしかないと気付いてしまっ

「言うは易し、行ふは難し」「チームが動かない」といった組織課題を生み出しているのは、“リーダーの言いつ放し”、つまり、**諸悪の根源はこの私だ**という仮説／現実に辿り着いてしまったのです。

そこから、数年経ち、2021年の「**Working Backwards** / **Colin Bryar, Bill Carr**」が**ダメ押し**でした。私なりの要約は、「俺たち(Amazon)は、箇条書きベースの“説得”を聞いて意思決定できるほど、簡単なビジネスはやってないぜ。大事なのは、プレゼンのうまさ競争より、この複雑な世の中で、より質の高い決定をすること。リーダー会議では、雑なパワポは禁止、ワード6ページしっかり書くことから始めようぜ。」

『Working Backwards』 Colin Bryar, Bill Carr 著

/St Martins Pr 出版

(日本語版タイトル「アマゾンの最強の働き方—Working Backwards」)

言いつ放さないこと(=書くこと)の効能

言いつ放し=十分に練られていない、薄っぺらいアイデアなんて、伝わらないし、うまくいなくて当たり前。「**言うは易し**」で終わらせるから「**行ふは難し**」、だから「**チームが動かない**」。リーダーたるもの、“書くも難し”を越えて、行ふも易しに近づくために、ちゃんと書こう、諸悪の根源はこの私という仮説(涙)への懸命のカウンターパンチとして、今もこうして書いているのです。

書けば、そこに**読み手が生まれ**、対話が始まる。自分の思いと、相手の気持ちを往復しながら、とにかく一回、文章(形)として吐き出してみる。**人は、形にしなきゃ、わからない**=形にすれば、改善の一步が出る。(いつもの)シヨボい第一稿への恥ずかしさに慣れちゃえば(どうせ誰も見てないし)、あとは、ひたすらズレ補正=書き直し作業を続ければいい。**自己チューな初期設定と独りよがりなロジックが削ぎ落とされ、相手にわかる文章／思考になるまで、ひたすら書く。**

(わかってもらえた時、チームは静かに動き出す。これ実感)

社員は辟易しているかもしれませんが(笑)、今はこのやり方がうまくいっている気がします(いやいや、ただラッキーなだけかもしれない)。

コンデ社長にならないように：

とどのつまり、自分は間違っているかもしれないという現実／恐怖に向き合うために、“コンデ”社長にならないために、必死に書き続けている、のかもしれない。

こんな感じで、くだけた文章が多い私なのですが、**社長っぽいマジメな文章も**書きます。せっかくの機会ですので、弊社で一番マジメで重要な文章＝事業報告書の冒頭“株主の皆様へ”をこちら(次頁)に掲載いたします。

“Winning isn’t everything ; it's the only thing”

決算後、手に取った本^(*)で知った、アメフト伝説的コーチの名言です。「業績が全てなのではない;業績しかないのだ」としか解釈できず、私が編集長を務めるOkahata News Letter(ONL)風に言い換えると、「数字を出せ、蘊蓄はそれからだ」。

(*)『市場サイクルを極める——勝率を高める王道の投資哲学』(ハワード・マークス著/日本経済新聞出版)

業績／数字のご報告

2016年、社長就任初年度の岡畑興産の売上69億円/経常利益1.7億円から、2022年はそれぞれ122億円/4.3億円に伸ばすことができました。岡畑興産グループ連結では、16年155億/3.5億円から、2022年276億円/8.5億円となり、岡畑興産としてもグループとしても、二年連続過去最高益を更新することができました。社員数も、興産単体で約30名から44名に。今後も増員を計画しております。

平々凡々だったホームページも、社員全員が「くつナビ」「どこ展」などに書き続けることで、月間10万PV(ページビュー)を集め、コンテンツを通じたたくさんの対話と気づきは、新しいビジネスづくりの強力な武器になっています。2022年、新規お問い合わせメール総数は約350件。コンテンツ効果で、ビジネスに繋がりそうな案件が多く、既存取引先さまからのご相談急増も相まって、嬉しい悲鳴をあげております。

皆で大きな岩を動かす成功体験と、バカなる、“的を狙わず、的を射る”経営

社員にとっては、業績もコンテンツも「大きな岩をみんなで動かす」成功体験となり、“ベクトルさえ揃えば”継続は力になることを、皆で実感体感できた一年でした。

経営的には、コロナも3期目で、次の一手は常に明確でした。Web営業や在宅で得られた時間を貪って、“コンテンツ×原料商社”というカテゴリーのトップを取るという、

“バカなる”経営^(*)2)を実践。コンテンツをきっかけに、「面白い人と仕事が集まる専門商社」を目指し、無我夢中で打席でスイングし続けた様は ONL(20~28号)の通りですが、途中、取引先さまには、アドバイスや、お仕事のきっかけをいただき、本当に支えて頂きました。中期計画も持たずひたすら無心で経営をしたら、“的を狙わず、的を射る”ことができた^(*)3)というのが、正直な心境です。“新しい商材なら、岡畑興産に任せよう”そんなご指名をいただけるよう、国内と海外の個会社、岡畑興産ともに、着実に歩みを進められた1年でした。事業経営の生の声は、弊社役員と事業部長、個会社社長からの報告をご覧ください。

(*)2)『「バカな」と「なるほど」』(吉原秀樹著/PHP研究所)

〔そんなバカなと言いたくなるけれど、よくよく考えると戦略合理性がある、参入障壁高めな経営のこと(典)〕

(*)3)『弓と禪』(オイゲン・ヘリゲル著/角川ソフィア文庫)

〔スティーブ・ジョブズが禪に傾倒するきっかけとなった本、アスリートの“ゾーンに入る”ことを説明することにも引用されるそう(典)〕

厳しい現実に向き合って：区切りの年

この数年の好業績は、過去の「強みのカード」をうまく使い回した結果でしかありません。せっかく任せていただいた新しいお仕事も、やり切れていないケースが増え、次の成長に向けた、産みの苦しみが始まりました。過去の事業報告書では、20年は“やり直し”、21年は“答え合わせ”としましたが、22年は“区切り”の年。今の延長線上には未来はなく、これで一旦一区切り。次に向かいます。

次の一歩：“シン東京支店”と新しい岡畑興産

取引先さまのイノベーションを紡ぐお手伝いができるようになるには、まだまだ道半ば。未来へ大きな一歩のために、23年は、**1) アジアの強い商材づくり、2) 開発営業マインドの育成、3) イノベ型組織への変革**、を行います。

また、海外ネットワークも強化します。2023年1月からオレゴン拠点をスタートさせ、2024年以降、アジア／インドに若手中堅を送り、アジア個会社から人財も迎え入れるために今から準備を始めております。

2023年3月には、東京支店を八重洲に移します。わざわざ“会って話したくなる”、新しいアイデアが出るような、ユニークで新しい“シン東京支店”に、ぜひお立ち寄りください。

皆さまの後押しこそが支えです。引き続き、岡畑興産にご期待ください。

■ 編集後記

アドバイス

(社内報Gazette2023年3月号より転載)

大谷やダルビッシュの活躍でWBCが盛り上がっていますが、以前の「日本国を背負って戦う」といった悲壮感すら漂っていた雰囲気とは違い、全員で楽しんでプレイをしている姿を見ると、現代の若者たちだなあ、と時代の変化を感じます。早々と帰国し、侍ジャパンに合流したダルビッシュ選手が練習中に多くの選手に話しかけアドバイスをしている姿が目につきました。実戦中、不調の選手たちに「人生のほうが大事。野球ぐらいで落ち込む必要はない」とアドバイス。けだし名言であると感じました。

アドバイスをするのはなかなか難しく、上から目線で持論を説いても反発を買うだけだろうし、的確なアドバイスでも相手が聞く耳を持たなければ、これまた効果がありません。かなり長く仕事をしている私も、何百というアドバイスをいただいたと思いますが、実際のところ、それらを覚えているかと問われると、ほとんど忘れてしまっています。今は、言葉は覚えていなくても、それらが血となり肉となって現在がある、と勝手に解釈することになっています。

長い間、何人かの仲間と雑誌を編んでいました。丸山眞男をして「ただの本屋の親父にあらず」と言わしめた編集の神様が参加をしてくださり、今考えると赤面の至りですが、嬉しさのあまり私は彼の最後の弟子になると勝手に宣言してしまいました。目黒で編集会議を終え乗換駅の新宿までの間、文学、音楽、美術、哲学等々、車中での二人だけの会話。時間はわずか15分程度でしたが、私にとってはまさに至福の時でした。

ある時、「もうそろそろ雑誌の編集を終わりにしたい」と、何の考えもなしにつぶやいたことがありました。悩んでいたわけでもなく、仕事の多さに少し疲れていてふと漏らしてしまった言葉でした。

しばらくすると彼から一枚の葉書が届きました。そこにはたった一言「途まだ半ば」と書かれていました。つぶやいた私が忘れてしまっていたのに、彼はしっかりとその言葉を覚えていてくれたのです。その後、気を取り直して雑誌の発行を続けて数年経ったある日、再び葉書が届きました。そこには、また一言「本誌はゴミにはならず」とありました。

雑誌は第70号をもって休刊となり、「編集の神様」はすでに星になってしまいましたが、私の机の前には彼の写真とその2枚の葉書が今でも貼られています。「途」はゴールが見えてきましたが、もうひとつの言葉「ゴミ」は作っていないだろうか、と反芻する日々はなおも続いています。今年数年ぶりに第71号を発行する予定です。偉大なるアドバイスを胸に、今日も緊張感をもってデスクに向かいます。(kiki)

ニュースレター **バックナンバー**はこちら



Okahata
NEWS LETTER
—
BACK NUMBER

岡畑興産株式会社 ニュースレター／毎月発行

2023年3月22日号

発行：岡畑 典裕

岡畑興産株式会社

大阪府大阪市中央区島之内1-5-6

TEL：06-6251-8252 FAX：06-6251-8278

Okahata
OKAHATA&CO.,LTD

OKAHATA NEWS LETTER
2023.3.22 / Issue 030

© 2023 オカハタとアイデアと