ハウソル　２１の思考・行動指針

●ワクワクするために
●行動の原点を常に意識する
●既成概念でモノをみない

<ワクワクするために>

１．深い思考を心がける

物事を成功裡に推進させるためには、思考の深さが必要である。良く考える。深く考える。アレコレ間口を広めすぎると、思考が拡散し、集中できなくなり、思いがけない落とし穴に陥ってしまう。深く考えることは、手順や関係性を焙りだし、様々なチャンスをもたらす行為となる。

２．貪欲に知識を得る

常に書籍を読み、知識を身に着けなくてはならない。知識そのものが錬金性を持つ。また、知識がないと人格が薄っぺらになり、他人から軽んじられる。ただし、専門性の高い事柄に対しては専門家に任せる。

３．チャレンジする姿勢

失敗を恐れてはならない。失敗経験が成功に導く道である。たくさんの失敗は社員を強くする。ただし、同じ失敗を繰り返してはならない。学習は学習のためではなく、活かすためのものである。また、失敗経験者を色眼鏡で見てはならない。

４．長所を伸ばす

多様な人財が集まる企業において、個性豊かな人間の欠点は目につきやすい。しかし、欠点の修正は容易ではない。むしろ、尖がりの真逆にある強みをさらに強くすることが発展の礎になり、優位性を高める基盤となる。

５．正直に報告する

正しい判断の元にあるのは正直な報告である。源流にある情報に間違いや嘘があるから、判断を間違うのである。では、なぜ嘘の報告をするのか、恐怖経営やクローズド経営（好き・嫌い）になっていないか点検しなければならない。

６．安易に前任者を否定しない

能力の乏しい人が連携し、派閥による組織運営が始まると、前任者を否定することになる。このことで自己を宣伝してはならない。この発想は間違いであり、長続きしない。状況は刻一刻と変化している。また、組織が派閥的になると企業は滅んでしまう。

７．責任を持つ

裁量・権限と責任は対をなしている。諸条件を明確に伝えたうえで段階的に権限委譲できていること、それがスピード経営につながり、顧客満足につながる。

８．分かりやすく伝える

情報は見る角度によって変わってくる。顧客視点で情報を見ることにしたい。情報は伝え方によっても結果が異なってくる。顧客を混乱させる情報伝達ではなく、手続きや判断がしやすい、分かりやすい伝え方を常に心がけなくてはならない。

９．意見を言う（自分自身の考えをもつ）

上司に意見（提案）を述べない部下は不要である。意見を持ち、議論しなくては先に進まない。多様な意見があるからこそ、間違いのない経営決定ができるものである。

１０．手を挙げて自分のポジションを決める

言われたらやる、これがダメ。自分のやりたいことは手を挙げて、堂々と意思表示する。もちろん、必ず選ばれるとは限らないが、やりたいことが創意工夫につながり、良い仕事を作る。嫌々行動しても良い結果は生まれない。楽しみは「やりがい」の中にある。

１１．職場環境を大切にする

整理・整頓、清潔を心がけなくてはならない。乱雑な中から良い仕事は生まれない。

１２．コンプライアンス遵守

社会のルールを守ること。公私混同しないこと。何よりも基本になる考えである。微妙な思考の違いが行動の差になり、隙を作ってしまう。他人に見られていようがいまいが、自己管理をしっかりして、自分自身の行動には責任をもつことが重要である。

１３．無駄な費用を抑える

固定費を最小にした企業運営が求められる。運営費用は株主からの委託により拠出されている。したがって、常に無駄を排除し、常に節約をして、最高のコストパフォーマンスを追及しなくてはならない。これが企業を長く存続させる基盤になる。

＜行動の原点を常に意識する＞

１４．目的を外さない

常に目的の達成のための手順になっているか評価しなくてはならない。『動く』ことと『働く』ことは違う。目的にかなっていることが『働く』ことであり、目的達成のラインから外れて『動く』ことは最悪の行動である。居眠りしていても目的にかなっていることが最高である。

１５．仕組みを作る

モノを売るのではなく、価値を売る。この発想が重要である。安い・高いということより、仕組みやサービスが優位になっていて、その中にモノが納まっているのである。

１６．データを重視する

常に関連するデータを収集し、データの意味することを重視し、行動していることの裏付けを確認しなければならない。感覚的な根拠をもとに行動しても、余計な行動が多くなり、結果は曖昧な形で終わることが多い。

１７．顧客との接点情報開示が重要

顧客満足やリピート受注率などの接点情報はモノサシになる貴重な情報である。自企

業の現在位置を確認しながら経営することが、企業を強くすることになる。適切な情報開示により努力する姿勢が堅持され、結果的に信頼を得ることとなる。

１８．増収増益を基本とする

前年より売上や利益が伸展しないのは問題である。常に増収増益をもって株主に応えなくてはならない。これが何より会社経営の基本であり、社員のやる気の原点になる。万一、増収増益が崩れた場合、その原因を解析し、的確に施策展開を試みなくてはならない。

１９．ドメインを見失わない

ハウソルは、「住宅」、「建設」、「不動産」業界に特化したサービスを提供する企業である。安易にドメインを拡大せず、業務知識とIT知識の両方の強みを活かして、業界・取引先に貢献することである。

＜既成概念でモノをみない＞

２０．年齢や学歴は問わない

年齢が60歳を超えているから、採用を控えることはない。むしろ、その経験が良い仕事をすることがある。また、学歴が低いからといって採用を控えることはない。むしろ、現場を良く知っていて、智慧が深いことがある。ただし、高慢はいけない、謙虚のなかに経験が光る。

２１．女性の能力を評価する

男女を問わず、重要なポジションはオープンである。女性目線で生活の基地である住宅提案が秀でていることが多い事実がある。

以上