



### 4月27日開催(東京都新宿区) 日本レーザー視察ツアーご報告

みなさま、こんにちは。  
「アタックス視察クラブ」事務局です。  
アタックス視察クラブでは、4月27日(水)40名以上の経営者・後継者のみなさまとともに、「日本でもっとも歴史があり、かつ最大のレーザー機器専門商社」として、ニッチトップを確立されている、日本レーザー様へ、学びに行ってみました。



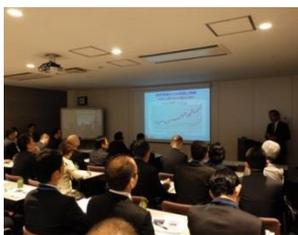
写真下：  
当クラブの名物となっている、視察先企業での見どころ・聴きどころのポイントや、「経営のエッセンス」を熟練コンサルタントが熱く語る、車上セミナーを開催。  
(講師：アタックスグループ代表・アタックス視察クラブ顧問 西浦道明)

日本レーザー様は、これまでに、数多くのメディアに取り上げられているため、すでにご存じの方も多いと思われそうですが、最大の特徴は、多様な雇用形態と、「社員に優しい経営」を徹底的に追求されている点にあります。  
同社では、社員の雇用形態にとらわれず、一人一人に合った、柔軟な働き方と評価制度によって、ワークライフバランスを実現しています。

また、独自の「実力主義モデル」を取りながらも、寿退社や定年以外では、ほとんど社員が辞めません。特筆すべきは、第一子の妊娠・出産を機に退職した女性は、これまでに一人もおらず、新卒社員の3年後離職率もゼロだということです。つまり、「実質離職率0%」を保持されている驚くべきいい会社です。

一方、国内レーザー商社業界は、人材の流動性が高く、競合他社から、キーマンを好待遇で引き抜くケースも珍しくありません。そのことを考えると、同社が、なぜ社員に優しい経営を貫くのか

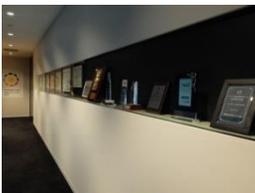
なぜ、社員の定着率を高めるためのさまざまな人事施策を用意しているのか、というところが見えてきます。  
名誉ある、第一回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞、中小企業庁長官賞を受賞されているのもうなずけるわけです。



写真上：  
近藤社長のご講話



写真上下：これまでに受賞された数多くの表彰状やトロフィー、新聞への掲載



同社の人事考課は「①能力主義」「②業績主義」「③理念主義」の3つを合わせた評価となっています。

「①能力主義」では、以前あった家族手当と住宅手当を廃止し、基礎能力手当に変え、TOEIC800点未満の社員は毎年、800点以上は2年に1回の受験が義務化され年3回までの受験費用を会社が負担しています。結果、正社員のうち、900点以上が15%、800点以上が40%に達しています。

「②業績主義」では、粗利の3%を成果賞与としており、成果賞与はサポートした社員と折半としています。また、目には見えない貢献度として、人間性や、周りの人間関係など会社の雰囲気づくりへの貢献度も評価に入れていきます。

「③理念主義」では、独自の総合評価「エッセンス」に基づき、企業理念の理解度・実践度を評価しています。自己評価と役員からのフィードバックを取り入れることにより、制度の透明性と納得性を高めています。

さて、最後は、視察ツアーの醍醐味ともいえる参加者の皆様と、ロールモデル社員の方々とのお話で語り合う、意見交換会です。  
様々な職種やキャリア、ご年齢の方に、この場でしか聴けない貴重なお話をたくさんいただき、参加者の皆様も多くの学びを取り入れていらっしゃいました。

写真左上：  
参加者の方から社員のみなさまへご質問

写真左下・右上下：  
参加者の方からのご質問に回答する日本レーザー社員のみなさま



続いて、集合写真の撮影です。  
 たくさんの笑顔から、今回もまた素晴らしい  
 視察会であったことは言うまでもありません。



写真：本社セミナールームにて集合写真

帰りのバスでは、参加者の感想共有を行いました。皆様のご感想を一部抜粋して、ご紹介し  
 ます。

「近藤社長の非常に明確な経営のポリシーが  
 とても参考になりました。また、経営者として  
 の人間性に大変感動しました。」

「人を大切にしなければ、企業としての価値は  
 ない、という定義で実際に社員のやる気の出る  
 仕組みを創出されていると感じました。経営  
 者として、何事にも揺るがない強い信念を持つ  
 ことが何よりも重要だと思いました。」

「近藤社長の人間力が非常に印象的。この人  
 なければ、ダメだということがわかりました。  
 理念・ビジョンを仕組みに落としこむ力がこの  
 会社としての強さだと感じました。」

「近藤社長の経営者としての振る舞いや、  
 リアリズム、理想の具現化、社長の仕事と  
 は何か、「20年後にああなっていたい！」  
 というイメージができました。」

「社長のカリスマ性、社員のモチベーション  
 を上げる人事制度が大変参考になりました。  
 」

「近藤社長の人とは違った考え方と、強い  
 信念を感じました。」

「近藤社長の熱いお話に多くの学びをいた  
 だきました。また、自分自身には、会社へ  
 の想い、仕事・仲間、社員さんへの想いにま  
 だまだ真剣さが足りないと感じました。」

「近藤社長のオーラは、やはりすごかつ  
 た！」

「社員のモチベーションアップの仕掛け方、  
 クレドの浸透のさせ方、とても参考になり  
 ました。」

「社員の方々が本当に自分の会社を愛し、  
 モチベーション高く働かれていることが伝  
 わってきました。また、その原動力が、透  
 明性のある制度であると感じました。」

最後に、日本レーザー様のクレドをご紹  
 介いたします

日本レーザークレド  
 「人生の幸福にとって  
 大切なこと」

・他の誰かに必要  
 とされること  
 ・他の誰かを助ける  
 こと

・他の誰かに感謝  
 されること  
 ・他の誰かから愛  
 されること

※ご参考HP  
 ~夢と志の経営~  
<http://info.japanlaser.jp>



写真左：  
 若手後継者の学びの場にも  
 なっているアタックス視察ツアー  
 「アタックス社長塾(名古屋)」  
 第4期修了生



写真上：恒例のアタックス・セールス・アソシエツ代表取締役  
 横山信弘の総括



写真左：百万ドルの笑顔で解説される近藤社長

## おしらせ

今後の「アタックス視察クラブ」は、

**6月17日(金) 東邦レオ様(大阪府)**  
**7月25日(月) 松山油脂様(東京都)**  
**8月22日(月) 本多電子様(豊橋市)です。**

6月〜7月のツアーは、満員御礼とな  
 り、キャンセル待ちの状況です。  
 8月のツアーは絶賛受付中です。

今後とも、「アタックス視察クラブ」を  
 何卒ご愛顧くださいませ。

☆現在のアタックス視察クラブ  
 会員数は **120社** です!  
**是非、ご友人にご紹介ください。**

**8月22日(月) 豊橋市**  
**「本多電子」本社・超音波科学館**

超音波技術一本で勝負する、  
 超音波のスペシャリスト。  
 独自の製品で世界最高の品質を追求。  
 超音波科学館の館長は、全社員が1か月  
 交代で務める。

新市場・新用途開発のため、毎年売上の  
 10%程度を未来へ投資。  
 情報発信費と研究開発費は「固定費」と  
 して扱う。

**7月25日(月) 東京都**  
**「松山油脂様」本社・墨田工場**

下請けからメーカーへ!「池クジラ」戦略の  
 お手本企業。  
 製品開発から製造販売、品質保証までの一貫  
 体制。安心・安全・安価なウオッシュアンドケア分  
 野ナンバーワン。

採用面談では、社長が応募者全員と面談  
 して、会社の進む方向を示し、一緒に山に  
 登る仲間を決める。「成長の機会をつくる」人事  
 の仕事が一番大切。

**6月17日(金) 大阪府**  
**「東邦レオ様」本社・プラスワンリビング**

明日のメシの種になる新事業を社員に  
 任せ、50年間営業黒字を達成!  
 緑化事業のバイオニア企業。

誤った使命感に気づき、錦の御旗を掲げた  
 ボトムアップ経営へ転換した。

低価格の木造住宅用屋上庭園を提案。



発行：アタックス社長塾運営事務局  
 〒450-0002 名古屋市中村区名駅5-27-13  
 TEL (052) 586-8841 FAX (052) 586-8833  
 発行年月日：2016年05月20日  
 執筆：西浦美智子