

昨年行われた第1回

バブル崩壊後に債務

がる」。実際、応援団

なくなつた。受注する

円。18年前の社長就任

「日本でいちばん大切  
にしたい会社」大賞で、建に向けて親会社から

中小企業庁長官賞に輝  
いたレーザー機器商社

組んだのが、能力や成  
果で給与に差をつける  
制度の導入だった。

が多い人ほど、会社へ  
の貢献度は高い。

が、大半は社員間の話  
している。（成果主義  
ときには、全社員から  
のやる気を引き出して  
て、受注額の粗利の3  
%を賞与で還元。安易  
定。役員が調整に乗り  
ると心配する人もいる  
が集まつた。2011

までには、複数が携わ

るケースも少くない

という、共通認識がで

を買って独立した

当が再び約60人の社員

のやる気を引き出して

募集中超える出資金

いる。

松江市内で講演した近  
藤宣之社長は、「社員の  
やる気を引き出せば、能力  
顧客の満足に結びつ  
く」と、好調な業績を支  
える秘訣を明かした。

海外との取引では英  
語が必須のため、能力  
テスト「TOEIC」  
の点数により、年間で  
最大30万円を支給する  
手当もその一つ。一方  
で、家族手当や住宅手  
当は廃止した。

測る材料は、数字だけ  
ではない。対人関係  
の能力の評価が象徴す  
る。役員らが5段階で  
判断する項目には「応  
援団の多さ」がある。

「顧客やパートナー  
となる会社、同僚らが  
応援してくれる関係を  
築いてこそ、業績が上  
がる」と説く近藤宣

い切る。

実際、親会社から株

以来、黒字が続き、配

当が再び約60人の社員

のやる気を引き出して

募集中超える出資金

いる。

さらに、70歳までの

雇用延長や海外研修な

どの制度の充実に取り

組み、社員が一段と大

切にしたいと思える会

社となるよう、磨きを

かける。

掲げるのは、日本企

業の長だった「家族

的経営」と、「成果主

義」を融合させた「新

しい日本の経営」。

「頑張れば報われる仕

組みをつくるのが経営

者の仕事」という理念

の有効性は何より、自

己都合を除く離職が10

年間でゼロという実績

が示している。

（経済部・安達貴樹）

# 直撃 経済人

▲47▼

超過に陥った同社の再  
顧客の満足に結びつ  
く」と、好調な業績を支  
える秘訣を明かした。

## 「大切にしたい会社」受賞

近藤 宣之さん 日本レーザー社長



## 社員のやる気引き出す

こんどう・のぶゆき 1944年、東京都生まれ。慶應大工学部を卒業後、日本電子に入社。米国法人の支配人、同社取締役を歴任。労働組合の委員長も務めた。94年に日本レーザー社長に就任。東京都在住。68歳。

（経済部・安達貴樹）