

特集

「そうじのススメ」顧客・従業員に選ばれる石材店になるために

高級品として位置付けられる「お墓」を扱う石材店にとって、整理・整頓が行き届き、清潔感のある会社・お店づくりは、顧客から信頼を得るための重要な要素となるもの。お店や会社全体の印象はもちろん、取り扱う「お墓」そのものの価値やイメージにも直結することだろう。

今回の特集では、そうじを通じて累計500社以上の組織改革を支援している「株そうじの力」の小早祥一郎氏に、石材店がそうじに力を注ぐ意義や、その具体的な実践方法についてお話をうかがった。あわせて、小早氏によるサポートのもと、そうじに継続的に取り組んでいる2社の石材店を取材し、その実例をご紹介します（特集記事は2〜5面に掲載）。

そうじをすると、なぜ会社がよくなるのか

株そうじの力・小早祥一郎氏に聞く

そうじに注力するメリットとは

—はじめに、会社やお店が「そうじ」の取り組みに力を入れることで、どのような変化が生まれてくるのでしょうか。

小早 そうじを進めていくことで、安全性・生産性・快適性が確実に向上していきます。物が乱雑に置かれている現場では、事故やケガが起こりやすくなります。

よく言われる話ですが、交通事故を起こす車は、車内が汚れているケースが多いと。不要な荷物をおろし、こまめに洗車をしていくと、運転も落ちつき、事故も減っていくものです。

また、職場に様々な物が散らかっていると動線が悪くなり、探す時間も

組んでいる会社からは「社員が辞めなくなった」「新入社員の定着率が高まった」といった声を実際に多く聞かれています。様々な面でプラスの効果も期待できるということですね。

小早 私は、そうじの活動は会社の基礎体力を高めるものだと考えています。どのようなスポーツでも、最終的には競技ごとの技術が求められますが、その前提として基礎体力がなければ大成はできません。

それと同じように、会社を維持・発展させていくためには、様々な取り組みが必要になります。基礎体力がしっかりと備わっていないければ、組織全体の力を十分に発揮することはできません。そうじによって土台が整うことで、一つひとつの取り組みを、よりスムーズに進められるようになります。人は周囲の環境によって、視点や思考が大きく



小早祥一郎氏…(株)そうじの力代表取締役・環境整備コンサルタント。「そうじ(整理・整頓)」には人を目覚めさせ、組織を活性化させる「力」があることに気づき、そうじを通じた組織変革を支援する専門会社「そうじの力」を設立。これまで石材店を含む累計500社以上を支援し、支援先からは利益の向上、新卒退職者5年間ゼロ、製品不良率の低減など、様々な成果が報告されている。著書に『「そうじ、を」と、なぜ会社がよくなるのか』『捨てる経営』がある。



(株)森田石材店(兵庫県)の事務所におけるビフォー・アフターの写真



社員間のコミュニケーションの向上にも

携が強まるといって、社内でも少なくありません。さらには「もつときれいにすればよいから」と感じることも、決して少なくありません。机の上は、何もない状態が理想です。机は本来、書き物をしたり作業をしたりするための場所です。

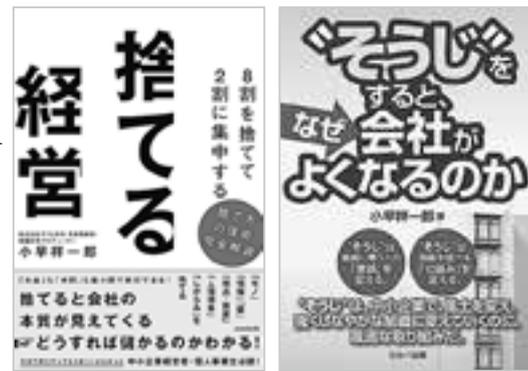
小早 そのような場合には、「過去12カ月以内に使ったかどうか」を一つの判断基準にすることを勧めたいです。多く動いており、本当に必要な物は、その期間内に一度は使っているはず。言い換えれば、過去12カ月間で使わなかった物は、今後使わない可能性が高い、という考え方ができます。

とこが、そうじを進めていくことで、整理・整頓への意識が高まり、

「もつときれいにすればよいから」と感じることも、決して少なくありません。机の上は、何もない状態が理想です。机は本来、書き物をしたり作業をしたりするための場所です。

小早 最初やるべきことは、不要な物を捨てることです。例えば、机の上に書類が山積みになっているのであれば、それらをすべて引張り出し、一枚一枚を確認しながら、不要な書類は処分していきます。

小早 そのような場合には、「過去12カ月以内に使ったかどうか」を一つの判断基準にすることを勧めたいです。多く動いており、本当に必要な物は、その期間内に一度は使っているはず。言い換えれば、過去12カ月間で使わなかった物は、今後使わない可能性が高い、という考え方ができます。



小早祥一郎氏の著書

実際に、そうじを徹底したことで生産性が向上し、粗利益率が大きく改善した会社や、社員の結束力と行動力が高まり、過去最高の売上を記録した会社もあります。



小早氏は様々な現場で環境整備の支援をしている

—会社でそうじの取り組みを進めようとした際、はじめに何から手を付けたいでしょうか。

小早 最初やるべきことは、不要な物を捨てることです。例えば、机の上に書類が山積みになっているのであれば、それらをすべて引張り出し、一枚一枚を確認しながら、不要な書類は処分していきます。

—「不要な物を捨てる際、本当に捨ててよいのか迷うケースも多いと思います。」

小早 そのような場合には、「過去12カ月以内に使ったかどうか」を一つの判断基準にすることを勧めたいです。多く動いており、本当に必要な物は、その期間内に一度は使っているはず。言い換えれば、過去12カ月間で使わなかった物は、今後使わない可能性が高い、という考え方ができます。

もちろん、例外もあります。2〜3年に一度必ず参照する資料や、5年間の保管が義務付けられている書類などもあるでしょう。そうした物については、不要な物と混同せず、ルールを決めた上で、きちんと管理・保管しておく必要があります。この点については、各社で基準を設けた上で判断していただければ良いと思います。

### 石材店における「そうじ」のポイント

——石材店における「そうじ」のポイントについて、どのようにお考えでしょうか。

**小早** 石材店さんの場合、何年、何十年と使われていないままの石材が、そのまま置かれていたりケースもうかがえます。石は腐るものではないと、石は「いつか注文に繋がるとも考えられない」と考えて、そのまま保管されている。そういった石材店さんはいらっしゃるのではないのでしょうか。

### 「そうじ」の実践ポイント

- いったんすべてを出し、不要な物を捨てる
- 1年以上使っていない物は処分する
- 使った物は、決まった場所へ必ず戻す
- 新入社員でも、どこに何があるかわかる状態にする
- 本当に展示すべきものだけにしているかを見直す
- 壁やパーテーションをつくらないようにする
- 短い時間でもよいので、毎日続けること



(株)安東石材店（大分県）の工場におけるビフォー・アフターの写真

ただ、「物」以上にもつたないのが「場所」です。スペースが狭くなるだけで、作業性や生産性は確実に低下します。たとえ地方にある敷地であつても、土地には税金や維持管理費といったコストがかかっています。「いつか売れるかもしれない」という気持ちも理解できますが、これまで何十年も売れなかったものが、この先、簡単に売れるとは考えにくいでしょう。「もうそういう時代は来ない」と気持ち悪い切替え、思い切った不要な石材を処分する。そうした決断が、これから会社として進めていく様々な施策や取り組みを後押しする、大きなきっかけとなるかもしれません。



そうじをすることで作業の安全性・生産性・快適性が向上していく

——展示場をそうじする際に、気を付けたほうがよいポイントを教えてください。

**小早** 展示場においては、展示品の整理・整頓はもちろんなこと、本当に展示すべきものだけが並んでいるか、という視点も重要なポイントです。

例えば、壁一面に表彰状が掲示されているような石材店さんもあると思いますが、それをお客様が見たときに、どのように感じるでしょうか。歴史や実績を伝え、信頼度を高

める要素になる場合もありますが、多くのお客様にとっては、必ずしも関心のある情報とは限りません。それよりも、お客様が知りたいと感じる情報を適切に伝えていくことが大切です。

あるいは、あえて壁にも何も掲示せず、すっきりとした空間のほうが心地よいと感じるお客様もいらっしゃるでしょう。展示場も、不要だと感じる物は思い切って手放し、本当に必要な物だけが並んでいる状態になっているかどうかを、改めて見直してみることをお勧め

ます。また、これは展示場に限らず事務所内にも共通することですが、できるだけオープンな空間を意識することもポイントです。例えば、高いパーテーションで展示場と事務所を区切っていたりすると、お客様が来店されたことに気づきにくくなる場合があります。

一方で、整理・整頓された事務所の様子も、お客様が自然とお客様の目に入ることで、「きちんとした会社だ」「安心して任せられそうだ」といった印象を与えることにも繋がります。会社の中が見えるか・見えないかによって、お客様が受ける印象も大きく変わってくるものなのです。



(株)安東石材店（大分県）の文字彫刻作業場におけるビフォー・アフターの写真

また、これは展示場に限らず事務所内にも共通することですが、できるだけオープンな空間を意識することもポイントです。例えば、高いパーテーションで展示場と事務所を区切っていたりすると、お客様が来店されたことに気づきにくくなる場合があります。

こうした場合、壁や扉といった隠す要素を減らし、できるだけオープンにしていくことも、そうじを進める上での大切なポイントになってきます。

私が支援させていた某会社には「最初の一年は、とにかく捨てることだけに注力していきましょう」とお伝えしています。日常業務と並行して取り組みることになりますので、事務所や展示場、工場にある不要な物を処分していくだけでも、おそらく一年はかかるはずですが、その一年間、不要な物を徹底して捨て続けることで、物を整理整頓していく作業が驚くほど楽になってきます。そうじは、会社の基礎体力を養う取り組みです。特別な知識や大掛かりな投資をしなくても、いつでも、誰でも始めることができます。繰り返しになりますが、そうじを徹底することで、その先にある新しい取り組みやビジネスの展開にも、必ず良い効果をもたらしてくれると確信しています。ぜひ、実践されることを願っています。

少しの時間でも毎日続けること

——そうじの取り組みを始めてみようと考えている読者の方へ、メッセージをお願いします。

「不要な物を捨てる」ということは、言葉にするだけで簡単ですが、一気に進めようとするとき意外と難しいものです。一日一回、5分でも10分でも構いません。大切なのは、少しずつ社内がきれいになっていく過程を楽しみながら、毎日続けていくことです。

資料等もわかりやすく配置・整理されている（株）安東石材店

私が支援させていた某会社には「最初の一年は、とにかく捨てることだけに注力していきましょう」とお伝えしています。日常業務と並行して取り組みることになりますので、事務所や展示場、工場にある不要な物を処分していくだけでも、おそらく一年はかかるはずですが、その一年間、不要な物を徹底して捨て続けることで、物を整理整頓していく作業が驚くほど楽になってきます。そうじは、会社の基礎体力を養う取り組みです。特別な知識や大掛かりな投資をしなくても、いつでも、誰でも始めることができます。繰り返しになりますが、そうじを徹底することで、その先にある新しい取り組みやビジネスの展開にも、必ず良い効果をもたらしてくれると確信しています。ぜひ、実践されることを願っています。

私が支援させていた某会社には「最初の一年は、とにかく捨てることだけに注力していきましょう」とお伝えしています。日常業務と並行して取り組みることになりますので、事務所や展示場、工場にある不要な物を処分していくだけでも、おそらく一年はかかるはずですが、その一年間、不要な物を徹底して捨て続けることで、物を整理整頓していく作業が驚くほど楽になってきます。そうじは、会社の基礎体力を養う取り組みです。特別な知識や大掛かりな投資をしなくても、いつでも、誰でも始めることができます。繰り返しになりますが、そうじを徹底することで、その先にある新しい取り組みやビジネスの展開にも、必ず良い効果をもたらしてくれると確信しています。ぜひ、実践されることを願っています。

私達は、国内で産出した原石を国内加工した石製品のことを「国産」と表示します

他の産業の製品と同じように、原材料がどこの国から産出された物でも、中国で加工されたものは「中国産」と表示します。私達は石製品の「適切な表示」を行います。

福島県採石業者登録第1号  
〈みちのく銘石会〉

八巻石材工業株式会社

◆国見工場／福島県伊達郡国見町大字小坂字町田2-8 TEL024(585)5315(代) FAX024(585)5431  
◆東北自動車道・国見インターチェンジ料金所前

国内産高級ブランド  
みちのく銘石®

磐梯みかけ

吾妻みかけ

吾妻みかけ