

# K O D A M A

## i s m

私たちの、流儀。

働き方は、生き方である。

K O D A M A i s m

人生の時間の大半を費やす、仕事というもの。

働き方や職場を選ぶことは、人生をどう歩んでいくかを  
決めることと言ってよいのではないだろうか。

決められたことを淡々とこなしていくことも、ひとつの選択。

社会や市場への影響がさほど大きいかわりに、難易度も低い仕事を選ぶことが、  
間違いであるとは誰にも言えない。

しかし、コダマコーポレーションは、  
簡単でも楽でもないけれど、社会やお客様に大きな影響を与えるビジネスを志している。  
千差万別のお客様のニーズに、一人ひとりの社員が知恵と汗をしぶり、  
この世でたったひとつの答えと自分たちが信じる、提案やサービスを提供している。

この冊子は、そんな私たちがビジネスを進めていく上での

「流儀ーISM」をまとめたものだ。

すなわち、コダマコーポレーションの全社員の

「生き様」がここにある。

記された内容を、厳しいと思うか、筋が通っていると思うか。

「堅苦しい会社」と思うか、「ここでなら自分を鍛えられる」と思うか。

全ては、あなた次第だ。

# Philosophy 1

最高のサービス、とは何だろう。



## “生き残り”をかける、日本のものづくり。

コダマコーポレーションのお客様は、日本の「ものづくり」業界。華やかなりし高度成長の時代はどうに過ぎ去り、日本の基幹産業である「ものづくり」業界は、海外企業との激しい競争の中、生き残りをかけて毎日を戦っている。だから、我々が日々、「ものづくり」業界のお客様に提供するものは、単なるソフトウェアにとどまるものであってはならない。我々は、生き残りをかけて真剣勝負を繰り返しているお客様にとって、真のパートナーとならなくてはならない。

## 積み重ねた信頼が、“絆”になる。それが、「最高のサービス」の証。

生き残りをかけて毎日を戦うお客様に提供される「最高のサービス」とは、決められた手順に従って提供される、定型的なものではない。たとえば、「日本のものづくりを、もう一度活性化したい」という熱い思いを胸に、1社1社のお客様の事情に向き合う。お客様の本質的な課題を解決するために、誠心誠意考え方抜き、行動する。こういった姿勢の先に、お客様の生き残りを支える、オンリーワンのソリューションは生まれる。最高のサービスに、決まった形はない。

だが、自分たちの仕事が、「最高のサービス」であったかどうか、確かめることはできる。

お客様からの、「ありがとう」という言葉。磐石の信頼。ときに積み重ねた信頼は、共にものづくりの活性化に向けて戦うパートナーとしての強い“絆”にかわる。もしも、あなたがそれを実現できたなら。それは「最高のサービス」と呼ぶにふさわしい。

# Philosophy 2



なぜ、「徹底的に」  
取り組まなければ  
ならないのか。

## 己を知り、次の成長の足がかりを得るため。

手を抜き、適当に取り組んだことからは、得るものは何も無い。

それが成功であれ、失敗であれ、限界までやりぬいた経験からは、

自分の実力や得意・不得意など、成長に必要なたくさんの情報を得ることが出来る。

それはビジネスにおいても同じ。

自分がお客様にどんなサービスが提供できて、どんな要望に現時点では応えることが難しいのかを正しく知るには、徹底的にやりぬくことが必要となる。

徹底的にやりぬき、己を知ることでこそ、更なる成長の足がかりを得ることが出来る。

## 徹底することは、自分自身と戦い続けること。

徹底することは、辛く、苦しい。

どんなに努力をしても、結果につながらず、失敗する事もある。

徹底することは、楽しい。

辛く、苦しい日々を乗り越えた先に、成長した自分の姿を見出すことができる。

共に喜びをわかちあう仲間を得ることができる。

徹底することを決めるのは、自分。

本当に徹底できたのか一番わかるのも、自分。

徹底することは、自分自身と戦い続けることに等しい。

まわりに流されことなく、一步一步成長し続ける人生を歩んでいきたいと願うなら、  
自分自身と戦い続ける覚悟が必要となる。

# Philosophy 3



私たちの考える、  
「お客様第一主義」。

**概念は似ていても、表われ方には違いがある。**

「お客様の立場に立つ」「顧客満足」「カスタマーファースト」…

私たちの言葉で言うところの「お客様第一主義」と同様の概念は、  
目新しいものではないかもしれない。

しかし、その具体的な表われ方となると、企業によりだいぶ異なる。

ある百貨店は、お客様からのいかなる要望にも、「No」と言わぬことで有名だ。

ある航空会社は、メインターゲットをビジネスマンと決め、彼らが重視する  
「時間厳守」に徹底的にこだわった。

では、私たちの場合はどうだろうか。

**本質からぶれない。目先の利益に惑わされない。**

私たちには、お客様との激しい議論の応酬を厭わない社員がいる。

お客様が本質的な問題と向き合えていない状況であれば、それは当社ではごく当たり前のことだ。

私たちの製品が、少しでもお客様のニーズに適していないと判断すれば、  
どんなに即決可能な商談でも潔くお断りする。

お客様を本質的な問題解決へ導くことができなければ、私たちの存在意義はない。

お客様のことを、お客様以上に徹底的に考え、行動すること。

自分たちの提案の正しさをとことん信じ、貫くこと。

これが私たちの、「お客様第一主義」だ。

# K O D A M A i s m について語ろう 座談会

企業理念やポリシーは、実践されてこそその真価を發揮するもの。「最高のサービス」といった高い理想を掲げている私たち。その理想は、日々の仕事にどんな影響を与えていたのでしょうか。現場で活躍する社員と、社長が語る、KODAMAらしさとは。



## 「最高のサービス」について

コダマコーポレーションが目指している「最高のサービス」は、どんな条件があれば提供可能なものなのでしょうか。

**Y.K.** なかなかひとりくりにできない難しい質問ですね。

ただ、私のなかで常に大切にしていることは、お客様と“同じ目線になるか”どうかです。この、“同じ目線になる”というのは、同じ課題を認識し、一緒に課題解決に向かって突き進んでいる状態です。

システムを提供する側とされる側というドライな関係ではなくて、一緒に協働しているという感覚があるときに、最高のサービスを提供できるのではないかと感じています。

しかし、相手が日本を代表するような大手メーカーの場合、事業部ごとに認識している課題が異なり、“同じ目線になる”ことが難しい場面も当然でできますから、お客様の会社全体、つまり“組織”に対する営業行動も意識しないといけませんね。

**T.H.** 私の場合は技術職ですが、いつも感じるのは、私たちの「最高のサービス」には絶対的な正解、基準はないということですね。

お客様によって事情はすべて異なりますから、それらを考慮したうえで、その時その時でベストと考えられる方法を提案していかなければなりません。

ですから、お客様1社1社の事情やニーズをしつ

かりと把握するということが、とにかく基本になると想っています。

よく、技芸の世界で鍛錬・成長の過程を「守・破・離」と表現しますが、私の場合はこれが「守」。最高のサービスを提供するための最低条件ですね。



**小玉** 二人の言う通りだね。さらに私の方から付け加えさせてもらうと、お客様のニーズや我々が提案すべきことは、時代や環境の変化に応じて常に変わり続ける、と言うことだね。

特に最近は、新興国勢の高まりに押されて、日本国内のものづくりは非常に厳しい戦いを強いられている。

お客様の要望はどんどん変わっていくし、そのレベルも上がってきている。

だから我々もレベルを上げ続け、変わり続ける努力をすることが、「最高のサービス」を提供する条件と言えるだろうね。

どんなとき、自分は「最高のサービス」あるいはそれに準ずる仕事ができている、と実感できますか？

**T.H.** それはもう、お客様からの「ありがとう」という感謝の言葉を頂けたときにつきますね。

**Y.K.** そうだね。「ありがとう」だけに限らないけど、お客様からシステムの価値を認めてもらえる前向きな言葉が頂けているかどうかが、一つのポイントだね。

それからもう一つ、自分たちの介在価値が見出せているときも同様だね。

自分たち、そしてシステムが介在していることで、実際にお客様がいいものを作ることができている状態は、本当にやりがいにつながる。言い換えれば、お客様(の事業)に対して「すばらしい」と思えること、お客様を自慢できる状態であれば、良い仕事ができていると言えるんじゃないかな。

## 「徹底主義」について

コダマコーポレーションの行動指針の一つである「徹底主義」。これは、「最高のサービス」を実現するための、一つの方策と考えられると思います。自分が“徹底”しているかどうかを、皆さんはどうのように確かめていますか？

**T.H.** 私の場合、いたって単純です。やり残しがあるときの“気持ち悪さ”がなく、お客様にすっきりとした気持ちで胸を張って向かえるかどうか。これだけですね。ひょっとしたら、人が自然に備えている「倫理観」や「道徳観」みたいなものも影響しているかもしれません。

**Y.K.** それはT.H.が自分の中で高いゴールを設定しているという事だろうね。

「山頂のない山に達成感がない」ように、自分でこうあるべき、という目標がなければ、そういった感覚にはなれないんじゃないかな。

営業の場合も、お客様との関係において「こういう状態を目指しましょう」という、目標を握りあうことが大切だね。

目標があれば、その達成に向けて計画したことできちんと進んでいるかどうかが一つの基準になるからね。

**小玉** その通りだね。もっと言うと、結局のところ、仕事は“自分との戦い”なんだ。

指示された仕事をただできるようになるだけではなくて、どうしたらもっとお客様に貢献できるか、会社に貢献できるのかを、自分で考えて行動する事なんだろうと思うよ。

良い仕事ができたかどうかはお客様が決める。自分たちはただ出来る限りのベストを尽くしかない。

でもそこで徹底的にやりきることで、自分の実力も、さらに成長するために何が必要なかもわかるようになるからね。

**つまり、成長するために「徹底する」ということですか？**

**T.H.** 例えば、私は技術担当ですが、お客様からの要望に応えるためには、自社取り扱い製品の知識だけでなく、最新の技術や製品の知識を得ていかなければなりません。

しかし、それは最低限やるべきことでしかない。本当の意味で徹底しなければならないのは、1社1社のお客様に対して、どうしたらベストな提案が出来るのか、深く考え抜くことだろうと思います。これは人から言われてやるような事ではありません。

しかし、そうした試行錯誤の先に、お客様をコンサルティングできるだけの能力も、人間性も備わってくるんじゃないかと考えています。

**Y.K.** そうだね。T.H.が言っていることは、人から言われてやることではなくて、全て自分の心の中で決めることだよね。

自分の場合は、「1年経ったときに、自分がどれだけ成長しているか」に挑戦するような気持ちで、毎日仕事に取り組むようにしているよ。



**T.H.** それ、昔Y.Kさんによく言われました。それと、「悪いけど、この1年間T.H.より俺の方が成長してるよ」というキツーい励ましも…

**Y.K.** よく覚えていたね(笑)。いずれにせよ、成長していくことも、仕事のうちと言っていいんじゃないかな。

## 「お客様第一主義」について

顧客満足を重視した事業や仕事の大手は、いまや全ての企業に共通の概念ではないかと思います。では、コダマ流のそれは、現場でどのような形になって表れていますか？

**小玉** 我々の事業の目的は、お客様であるものづくり企業に、この厳しい環境を生き抜いてもらうこと。この気持ちを、どれだけ仕事にこめられるかが大事だね。システムの提案ポイントや、その話し方にはセオリーがある。しかし、そこに強い気持ちがなければ、お客様の心を動かすことはできないからね。

**Y.K.** 営業として、「この提案こそが、お客様の生き残りや成長には絶対に必要なんだ！」という強い信念を持って提案していることは、間違いないですね。

**T.H.** 言い換えると、目の前のお客様以上に、お客様の会社を良くしたいと思うくらいの気概を持つてアプローチしています。

しかし、お客様は必ずしも自らのニーズや本質的な課題に気付かれているわけではありません。ですからファーストアプローチは、ほとんどのお客様に断られる(笑)

それでも信念を曲げずにアプローチを続けることで、次第にお客様の理解を得て、お客様と同じ方向を向いて仕事が出来るようになっていくんです。

しかし、そうした試行錯誤の先に、お客様をコンサルティングできるだけの能力も、人間性も備わってくるんじゃないかと考えています。

**Y.K.** そうだね。T.H.が言っていることは、人から言われてやることではなくて、全て自分の心の中で決めることだよね。

自分の場合は、「1年経ったときに、自分がどれだけ成長しているか」に挑戦するような気持ちで、毎日仕事に取り組むようにしているよ。

**Y.K.** 自分たちの商品やサービスに愛着と自信を持ち、提案に当たっては確固たる信念を持って取り組むところでしょうね。

おかげさま、大手メーカーとのお取引も増えてきましたが、システムをフル活用して頂くために、提案上決して譲れない部分もあるんです。

例を挙げれば、提案の際はお客様がシステムに習熟していただるために「研修」の期間を必ず設けて頂いているのですが、お客様によっては省略を希望されることもあります。

そのことが、効果的なシステム活用に致命的なマイナスになると判断すれば、例え日本を代表する大手メーカーからの数億にのぼるオファーであっても、お断りすることもあります。



**T.H.** 表現が適切かどうかわかりませんが、「お客様の言いなりにならない」ところと言つても良いかもしれませんね。

例えばお客様の要望のままに何も考えずさまざまな機能をカスタマイズしてシステムを提供すれば、一時的には良いかもしれません。

しかし、そのようにシステムを複雑にしてしまうことは、長期的に見てお客様にとって良い結果を生みません。

お客様のため、と信じることならお客様と激しい議論を交わすことも時には必要ですね。

## 仲間となってくれる皆さんへ

最後に、入社を検討している方へのメッセージをお願いします。

**小玉** 働き方には、その人の生き様が出来ます。今、日本は厳しい環境にありますが、そこを生き抜くためには厳しくても成長できる環境で自分を磨くことがいいのではないかと思います。

**Y.K.** 大手企業が、海を行く大きな船なのだとすると、当社で働くことは荒波に小舟で向かうようなものだと思います。しかしその分、自分で方向付けをして、荒波を乗り越える力が身くのではないかと思います。

**T.H.** 志を持って仕事をしていきたい、あるいは志を抱くことができる環境で生きて行きたい、と思う方とは是非一緒に働きたいですね。

ものづくり業界に、少しづつ名前が浸透してきてはいるものの、  
コダマコーポレーションは、まだまだこれからの会社。  
つまり、会社の名前だけで商談がはじめられるような、有名企業ではない。  
そして仕事は、「やるべきことを徹底できているか」「お客様の視点に立てているか」、  
「自分の仕事は、最高のサービスと胸を張れるだけ、ベストを尽くしているか」などと、  
常に自分自身との戦いが続く、厳しいものになる。

しかし、これだけは言える。  
会社の看板に寄りかからず、自分の力で仕事を進められる「本当の実力」を培うことができる。  
自分の甘さを振り切れる、強さを身につけられる。  
自分の力でお客様からの「ありがとう」を獲得したという、確かなやりがいを感じられる。

高度成長期は遠い昔の話となり、日本は今後、不透明で厳しい時代が続くだろう。  
そんな時代を、何かに頼りながら乗り切っていくか。  
ゆるぎない自らの足で歩める人になりたいか。

決めるのは、あなた自身だ。

働くことは、生きることである。

K O D A M A i s m

